

T. C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
ÖZEL HUKUK ANA BİLİM DALI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

FRANCHISING SÖZLEŞMESİ

BAHAR ŞİMŞEK

2501120674

TEZ DANIŞMANI

DOÇ. DR. ZEKERİYA KURŞAT

İSTANBUL, 2015



YÜKSEK LİSANS

TEZ ONAYI

ÖĞRENCİNİN

Adı ve Soyadı : BAHAR ŞİMŞEK

Numarası : 2501120674

Anabilim/Bilim Dalı : ÖZEL HUKUK

Danışman : DOÇ.DR.ZEKERİYA KURŞAT

Tez Savunma Tarihi : 27.05.2015

Tez Savunma Saati : 10:00

Tez Başlığı : FRANCHISING SÖZLEŞMESİ

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 | KANAATI (KABUL / RED / DÜZELTME) |
|-----------------------------|------|-------------------------------------|
| 1. PROF.DR. M. TUFAN ÖĞÜZ | | Kabul |
| 2. PROF.DR.HALİL AKKANAT | | Kabul |
| 3. DOÇ.DR.ZEKERİYA KURŞAT | | kabul |
| 4.YRD.DOÇ.DR.FATİH GÜNDOĞDU | | Kabul |
| 5.YRD.DOÇ.DR.FATİH AYDOĞAN | | Kabul |

| YEDEK JÜRİ ÜYESİ | İMZA | KANAATI (KABUL / RED / DÜZELTME) |
|----------------------------|------|-------------------------------------|
| 1-DOÇ.DR. BİLGEHAN ÇETİNER | | |
| 2- YRD.DOÇ.DR. MESUT ÇEKİN | | |

Franchising Sözleşmesi - Bahar Şimşek

ÖZ

Tezin konusunu franchising sözleşmesi oluşturmaktadır. Franchising sözleşmesi, karşılıklı, sürekli borç ilişkisi doğuran ve çerçeve niteliğinde; franchise verenin, franchise alana marka, işletme adı, know-how gibi gayrimaddi haklarını kullanarak mal veya hizmetlerinin sürümünü yapma yetkisi verdiği ve franchise alanı kendi franchise ağına dahil etme ve faaliyeti süresince sürekli olarak destekleme yükümlülüğü altına girdiği; franchise alanın ise franchise verenin gayrimaddi haklarını kullanarak ve onun vermiş olduğu talimatlara uyarak kendi ad ve hesabına mal veya hizmetlerin sürümünü yapmayı ve bunların karşılığında belirli bir bedel ödemeyi üstlendiği bir sözleşmedir. Franchising sözleşmesi kanunda düzenlenmemiş olduğu için isimsiz bir sözleşmedir.

Tezde franchising sözleşmesi, genel olarak incelenmeye çalışılmıştır. İlk bölümde franchising sözleşmesinin tarihçesi ve tanımı; ikinci bölümde hukuki niteliği, özellikleri, şekli, türleri ve olumlu ve olumsuz yönleri açıklanmıştır. Üçüncü bölümde, franchising sözleşmesinin unsurları ve diğer sözleşmelerle karşılaştırılması ele alınmıştır. Dördüncü bölümde, tarafların yükümlülüklerine; son bölümde ise franchising sözleşmesinin sona ermesi ve sona ermenin taraflar açısından ve münferit sözleşmeler bakımından sonuçları açıklanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Franchising, Franchising Sözleşmesi, Franchise veren, Franchise Alan, Franchise Verenin Yükümlülükleri, Franchise Alanın Yükümlülükleri, Franchising Sözleşmesinin Sona Ermesi.

Franchising Contract - Bahar Şimşek

ABSTRACT

Subject of the thesis is franchising contract. Franchising contract has the legal characteristics of mutual, continuous and framework contract. In a franchising contract, franchisor is obliged to give franchisee authorization to sell goods or services by using nonmaterial rights like trademark, company name, know-how and entegrate franchisee into franchise network and support him during commercial activity based on this system. In return, franchisee is obliged to increase the sales of the goods or services on its own behalf by using the nonmaterial rights and acting in accordance with the franchisor's instructions. Franchising contract is an innominate contract as it is not regulated by law.

In this thesis, franchising contract is tried to be assessed in general terms. In the first chapter; definition of the franchising contract and historical developments are given. Legal characteristics, specifications, form and types of the franchising contract, and its advantages and disadvantages for contracting parties and consumers are explained in the second chapter. In the third chapter, elements of the franchising contract and its comparison with the similar contracts are discussed. Obligations of franchisor and franchisee are stated in detail in the fourt chapter. Termination of the franchising contract and the effects and consequences of the termination on the parties and various contracts are explained in the final chapter.

Keywords: Franchising, Franchising Contract, Franchisor, Franchisee, Obligations of Franchisor, Obligations of Franchisee, Termination of Franchising Contract.

ÖNSÖZ

Bu çalışmanın konusunun belirlenmesi, hazırlanması ve nihai hale gelmesinde desteğini, değerli katkılarını, ilgisini ve sabrını hiçbir zaman esirgemeyen ve öğrencisi olmaktan her zaman onur duyduğum tez danışmanım Sayın Doç. Dr. Zekariya Kurşat'a üzerimdeki bütün emekleri için çok teşekkür ederim.

Jürimde bulunan Hocalarım Sayın Prof. Dr. Tufan Ögüz'e, Prof. Dr. Halil Akkanat'a, Yard. Doç. Dr. Fatih Gündoğdu'ya ve Yard. Doç. Dr. Fatih Aydoğan'a değerli katkıları için teşekkür etmeyi bir borç bilirim.

Tezin hazırlanmasında yardımlarını ve değerli yorumlarını esirgemeyen Hocalarım Sayın Doç. Dr. Serkan Ergüne'ye ve Yard. Doç. Dr. Mustafa Cahit Günel'e ayrıca teşekkür ederim.

Çalışmanın her aşamasında yardımlarını ve desteklerini esirgemeyen ve beni her zaman cesaretlendiren değerli arkadaşlarıma ve özellikle Araş. Gör. Arzu Hacıoğlu'na ve Av. Ayşegül Gökdoğan'a çok teşekkür ederim.

Son olarak bu zorlu süreçte her zaman yanımda olan, maddi ve manevi desteklerini hiçbir zaman esirgemeyen Sevgili anne ve babama bu vesileyle sonsuz şükran ve teşekkürlerimi sunarım.

İÇİNDEKİLER

| | |
|-------------------|------|
| ÖZ | iii |
| ABSTRACT | iv |
| ÖNSÖZ | v |
| İÇİNDEKİLER | vi |
| KISALTMALAR | xiii |
| GİRİŞ | 1 |

BİRİNCİ BÖLÜM

FRANCHISING SÖZLEŞMESİNİN TERMİNOLOJİSİ TARİHİ GELİŞİMİ VE TANIMI

| | |
|---|----|
| I. Franchising Sözleşmesinin Terminolojisi | 4 |
| II. Franchising Sözleşmesinin Tarihi Gelişimi | 6 |
| A. Dünyadaki Gelişimi | 6 |
| 1. Amerika Birleşik Devletleri'ndeki Gelişimi | 7 |
| 2. İngiltere'deki Gelişimi | 12 |
| B. Türkiye'deki Gelişimi | 14 |
| III. Franchising Sözleşmesinin Tanımı | 18 |
| A. Yabancı Hukuk Sistemlerinde Yapılan Tanımlar | 18 |
| B. Türk Hukuk Sisteminde Yapılan Tanımlar | 24 |
| C. Tanım Tercihimiz | 27 |

İKİNCİ BÖLÜM

FRANCHISING SÖZLEŞMESİNİN HUKUKİ NİTELİĞİ, ÖZELLİKLERİ, ŞEKLİ, TÜRLERİ, OLUMLU VE OLUMSUZ YÖNLERİ

| | |
|---|----|
| I. Franchising Sözleşmesinin Hukuki Niteliği | 29 |
| A. Franchising Sözleşmesinin İsimli Sözleşme Olması | 29 |
| 1. Genel Olarak İsimli Sözleşmeler | 29 |
| 2. Franchising Sözleşmesi Açısından Değerlendirme | 35 |
| 3. Franchising Sözleşmesine Uygulanacak Hükümler | 36 |

| | |
|--|-----------|
| B. Franchising Sözleşmesinin Karşılıklı ve Sürekli Borç İlişkisi Doğuran Sözleşme Olması | 39 |
| C. Çerçeve Sözleşme Olma Özelliği..... | 41 |
| II. Franchising Sözleşmesinin Özellikleri | 45 |
| A. Standart Sözleşme Olması | 45 |
| B. Dağıtım Sözleşmesi ve Dikey Anlaşma Olması | 51 |
| 1. Genel Olarak | 51 |
| 2. Rekabet Hukuku Açısından Değerlendirilmesi | 54 |
| III. Franchising Sözleşmesinin Şekli | 59 |
| IV. Franchising Sözleşmesinin Türleri..... | 62 |
| A. Tarafların Buldukları Ükelere Göre | 63 |
| B. Dağıtım Kanallarına Göre..... | 64 |
| C. Sözleşmenin Konusuna Göre | 66 |
| D. Franchise İşlemlerinin İçeriğine ve Niteliğine Göre | 68 |
| 1. Ürün (Dağıtım) Franchising Sözleşmesi | 68 |
| 2. İşletme Biçimi Franchising Sözleşmesi | 69 |
| 3. Kurucu - Dönüştürme Franchising Sözleşmesi..... | 71 |
| 4. İkili Franchising Sözleşmesi | 73 |
| E. Franchise Alıcılarına Göre | 73 |
| 1. Master - Yavru Şirket Franchising Sözleşmesi..... | 73 |
| 2. Bölge – Çoklu Franchising Sözleşmesi | 74 |
| 3. Tabiiyet – Ortaklık (Joint Venture) Franchising Sözleşmesi | 75 |
| V. Franchise Sisteminin Olumlu ve Olumsuz Yönleri | 76 |
| A. Franchise Alan Bakımından Olumlu ve Olumsuz Yönleri | 76 |
| 1. Olumlu Yönler | 76 |
| 2. Olumsuz Yönler | 79 |
| B. Franchise Veren Bakımından Olumlu ve Olumsuz Yönleri | 82 |
| 1. Olumlu Yönler | 82 |
| 2. Olumsuz Yönler | 84 |
| C. Tüketiciler Açısından Olumlu ve Olumsuz Yönleri | 86 |
| 1. Olumlu Yönler | 86 |
| 2. Olumsuz Yönler | 88 |

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

FRANCHISING SÖZLEŞMESİNİN UNSURLARI VE BENZER SÖZLEŞMELERLE KARŞILAŞTIRILMASI

| | |
|---|-----------|
| I. Franchising Sözleşmesinin Unsurları | 89 |
| A. Franchise Alanın Kendi Ad ve Hesabına Hareket Etmesi | 89 |
| B. Franchise Sistemi | 92 |
| 1. Üretim, İşletme ve Pazarlama Sistemi | 93 |
| 2. Gayrimaddi Mallar | 94 |
| 3. Franchise Organizasyonu | 95 |
| C. Franchise Sisteminin Kullanılarak Mal veya Hizmetlerin Sürümünün Artırılması | 95 |
| D. Franchise Veren Franchise Alanı Desteklemesi | 96 |
| E. Franchise Bedeli | 96 |
| II. Franchising Sözleşmesinin Benzer Sözleşmelerle Karşılaştırılması | 97 |
| A. Lisans Sözleşmesi ile Karşılaştırılması | 97 |
| B. Bayilik ve Tek Satıcılık Sözleşmeleri İle Karşılaştırılması | 101 |
| C. Acentelik Sözleşmesi İle Karşılaştırılması | 106 |
| D. Adi Ortaklık Sözleşmesi İle Karşılaştırılması | 110 |
| E. Vekalet Sözleşmesi İle Karşılaştırılması | 112 |
| F. Hizmet Sözleşmesi ile Karşılaştırılması | 116 |
| G. Kira Sözleşmesi İle Karşılaştırılması | 120 |
| H. Satış Sözleşmesi İle Karşılaştırılması | 123 |

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

FRANCHISING SÖZLEŞMESİNDE TARAFLARIN YÜKÜMLÜLÜKLERİ

| | |
|--|------------|
| I. Franchising Veren Borçları | 125 |
| A. Sözleşme Öncesi Aydınlatma Yükümlülüğü | 125 |
| B. Franchise Sistemini ve Bu Sistemde Yer Alan Gayrimaddi Malları Kullandırma ve Kullanımının Devamını Sağlama Yükümlülüğü | 134 |
| 1. Franchise Veren Franchise Alana Kullandırmakla Yükümlü Olduğu Gayrimaddi Haklar | 136 |
| a. Patent | 136 |
| (1) Genel Olarak | 136 |
| (2) Patenti Kullandırma Yükümlülüğü | 137 |
| b. Marka | 139 |
| (1) Genel Olarak | 139 |
| (2) Markayı Kullandırma Yükümlülüğü | 141 |
| c. Know-How | 142 |
| (1) Genel Olarak | 142 |
| (2) Know-how Kullandırma Yükümlülüğü | 145 |

| | |
|---|------------|
| d. Ticaret Unvanı ve İşletme Adı | 147 |
| (1) Genel Olarak | 147 |
| (2) Ticaret Unvanı ve İşletme Adını Kullandırma Yükümlülüğü | 148 |
| e. Mal ve Hizmetleri Tanıtıcı Unsurlar | 153 |
| (1) Genel Olarak | 153 |
| (2) Mal ve Hizmetleri Tanıtıcı Unsurları Kullandırma Yükümlülüğü | 154 |
| 2. Franchise Veren Kullandırma Yükümlülüğünün Kapsamı..... | 156 |
| 3. Franchise Veren Kullandırmanın Devamını Sağlama Yükümlülüğü | 159 |
| 4. İmkansızlıktan Sorumluluğu | 163 |
| a. Başlangıçtaki İmkansızlık | 163 |
| b. Sonraki İmkansızlık | 166 |
| 5. Franchise Veren Zapttan Sorumluluğu | 171 |
| a. Sorumluluğun Şartları | 172 |
| b. Hüküm ve Sonuçları | 175 |
| c. Zapt Halinde Genel Hükümlere Başvurma İmkanı | 176 |
| 6. Franchise Veren Ayıplardan Sorumluluğu | 177 |
| a. Sorumluluğun Şartları | 177 |
| b. Sorumluluğun Sonuç ve Hükümleri | 182 |
| C. Franchise Alanı Destekleme Yükümlülüğü | 185 |
| 1. İşletmenin Kurulmasında ve Donanımında Destek Olma Yükümlülüğü | 187 |
| 2. Gerekli Belge ve Malzemelerin Verilmesi | 189 |
| 3. Franchise Alana Bilgi ve Eğitim Verme Yükümlülüğü | 190 |
| 4. Reklam Yapma Yükümlülüğü | 192 |
| D. Franchise Veren Teslim Yükümlülüğü | 195 |
| E. Belli Bir Bölgede Franchising Sözleşmesi Kurmama ve Üçüncü Kişilere Mal Göndermeme Yükümlülüğü..... | 196 |
| 1. Genel Olarak | 196 |
| 2. Rekabet Hukuku Açısından Değerlendirilmesi | 199 |
| II. Franchise Alanın Yükümlülükleri | 205 |
| A. Franchise Bedeli Ödeme Borcu | 205 |
| 1. Başlangıç (Giriş) Bedeli..... | 206 |
| 2. Sürekli Franchise Bedeli (Royalty) | 207 |
| 3. Reklam Bedeli | 209 |
| 4. Diğer Ödemeler | 210 |
| B. Mal veya Hizmetlerin Sürümünü Kendi Ad ve Hesabına Yapma ve Sürümü Destekleme Yükümlülüğü..... | 211 |
| C. Franchise Alanın Gayrimaddi Malları Kullanma Yükümlülüğü | 214 |
| D. Franchise Sisteminin İlkelerine ve Franchise Veren Talimatlarına Uyuma ve Kontrollerine Katlanma Yükümlülüğü | 216 |
| 1. Genel Olarak | 216 |

| | |
|---|-----|
| 2. Franchise Veren'in Talimat Verme Hakkının Sınırları | 218 |
| 3. Franchise Veren'in Sözleşme konusu Mal veya Hizmetlerin Fiyatını Belirlemesine İlişkin Talimatı | 220 |
| E. Franchise Veren'in Menfaatlerini Koruma ve Sadakat Yükümlülüğü | 225 |
| 1. Sözleşme Süresince Rekabet Etmeme Yükümlülüğü | 226 |
| a. Genel Olarak | 226 |
| b. Rekabet Hukuku Açısından Rekabet Etmeme Yükümlülüğünün Değerlendirilmesi | 227 |
| c. Sözleşmede Kararlaştırılmadığı Durumda Franchise Alanın Rekabet Etmeme Yükümlülüğü | 233 |
| 2. Sır Saklama Yükümlülüğü | 235 |
| 3. Sözleşmeden Doğan Borçları Bizzat İfa Etme Yükümlülüğü | 237 |
| a. Genel Olarak | 237 |
| b. Alt Franchise Verilmesi | 240 |
| 4. Bilgi ve Hesap Verme Yükümlülüğü | 241 |
| F. Malları ve Gerekli Malzemeleri Franchise Verenden veya Onun Belirlediği Üçüncü Kişilerden Alma Yükümlülüğü | 242 |

BEŞİNCİ BÖLÜM

FRANCHISING SÖZLEŞMESİNİN SONA ERMESİ VE SONA ERMENİN SONUÇLARI

| | |
|--|------------|
| I. Sözleşmenin Sona Ermesi..... | 246 |
| A. Sözleşmenin Kendiliğinden Sona Ermesi | 246 |
| 1. Sözleşme Süresinin Sona Ermesi | 246 |
| a. Sözleşme Süresi | 246 |
| b. Sözleşme Süresinin Geçerliliği | 248 |
| c. Sürenin Sona Ermesi | 250 |
| 2. Taraflardan Birinin Ölümü, İflası, Fiil Ehliyetinin Kaybı veya Kısıtlanması | 252 |
| a. Taraflardan Birinin Ölümü | 253 |
| b. Ehliyetin Kısıtlanması veya Kaybı | 254 |
| c. Taraflardan Birinin İflası | 255 |
| B. Sözleşmenin Hukuki İşlemlerle Sona Erdirilmesi | 256 |
| 1. Anlaşmayla Sona Erdirilmesi (İkale) | 256 |
| 2. Tek Taraflı Hukuki İşlemlerle Sona Erdirme | 257 |
| a. Sözleşmenin İptal Edilmesi | 257 |
| b. Sözleşmenin Feshi | 258 |
| (1) Olağan Fesih | 259 |

| | |
|---|-----|
| i. Genel Olarak | 259 |
| ii. Olağan Feshin Sınırları | 261 |
| (a) Fesih Süresi ve Dönemleri | 261 |
| (b) Fesih Hakkının Kötüye Kullanılması | 265 |
| (c) Fesih Hakkını Sınırlandıran veya Ortadan Kaldıran Kayıtların Geçerli Olup Olmadığının Değerlendirilmesi | 269 |
| (2) Olağanüstü Fesih (Haklı Sebep Fesih) | 271 |
| i. Genel Olarak | 271 |
| ii. Haklı Sebep | 272 |
| iii. Haklı Sebep Feshin Özellikleri | 277 |
| iv. Haklı Sebep Oluşturabilecek Haller | 279 |
| (a) Sözleşmeden Doğan Yükümlülükler Aykırılıkları | 279 |
| (b) Haklı Sebep Sayılabilecek Diğer Sona Erme Sebepleri..... | 284 |
| (i) Temerrüt | 284 |
| (ii) İşlem Temelinin Çökmesi | 288 |
| v. Fesih Hakkının Kullanılmasına İlişkin Sorunlar | 294 |
| (a) Fesih Hakkının Kullanılma Şekli ve Fesih Sebebin Bildirilmesi | 294 |
| (b) Haksız Fesih | 296 |
| (c) Fesih Hakkını Kullanma Süresi | 300 |

II. Franchising Sözleşmesinin Sona Ermesinin Sonuçları 302

| | |
|--|-----|
| A. Münferit Sözleşmeler Açısından Sonuçları | 302 |
| B. Taraflar Açısından Sonuçları | 304 |
| 1. Franchise Alan Açısından Sonuçları | 304 |
| a. Franchise Alanın Maddi Malları Kullanmama ve Belge ve Malzemeleri İade Etme Yükümlülüğü | 304 |
| (1) Kullanmama ve İade Yükümlülüğünün Kapsamı | 304 |
| (2) Kullanmama ve İade Yükümlülüğüne Aykırı Davranmanın Sonuçları | 308 |
| b. Sözleşme Sonrası Rekabet Etmeme Yükümlülüğü..... | 309 |
| (1) Genel Olarak | 309 |
| (2) Rekabet Yasağı Anlaşmasının Sınırları | 311 |
| i. TTK m. 123 Uyarınca Rekabet Yasağı Anlaşması | 312 |
| (a) Rekabet Yasağının Yer, Zaman ve Konu Bakımından Sınırlandırılması | 312 |
| (b) Rekabet Yasağı Anlaşmasının Yazılılık Şartı | 315 |
| (c) Bekleme Ücreti | 317 |
| (d) Geçersizlik | 318 |
| (e) Rekabet Yasağı Anlaşmasının İhlali ve Anlaşmanın Sonlandırılması | 319 |

| | |
|---|------------|
| ii. Rekabet Hukuku Bakımından Sınırlandırılması | 320 |
| c. Sır Saklama Yükümlülüğü | 324 |
| 2. Franchise Veren Açısından Sonuçları | 326 |
| a. Sözleşme Sonrası Geri Alma Yükümlülüğü | 326 |
| (1) Genel Olarak | 326 |
| (2) Geri Alma yükümlülüğünün Tarafların Kusurlu Davranışları Açısından Değerlendirilmesi | 330 |
| (3) Malların Geri Alım Fiyatı | 331 |
| (4) Franchise Verenin Geri Alma yükümlülüğü Aykırı Davranması | 332 |
| b. Başlangıç Bedelini Kalan Zamanla Orantılı Olarak Geri Ödeme Yükümlülüğü..... | 332 |
| c. Denkleştirme İstemi | 334 |
| (1) Franchising Sözleşmesinde Denkleştirme İsteminin Hukuki Dayanağı | 336 |
| (2) Denkleştirme İsteminin Şartları | 339 |
| i. Sözleşmenin Sona Ermesi | 340 |
| ii. Franchise Alanın Kazandığı Yeni Müşterilerden Sözleşmenin Sona Ermesinden Sonra Franchise Verenin Önemli Menfaat Sağlamaya Devam Etmesi | 342 |
| iii. Franchise Alanın Ücret Kaybına Uğraması..... | 345 |
| iv. Denkleştirme Ödenmesinin Hakkaniyete Uygun Olması | 346 |
| v. Denkleştirme İsteminin İleri Sürülmesi | 348 |
| (3) Denkleştirme Miktarının Hesaplanması | 349 |
| (4) Denkleştirme İsteminden Önceden Vazgeçilememesi | 352 |
| | |
| SONUÇ | 353 |
| KAYNAKÇA | 359 |

KISALTMALAR

| | |
|-----------------------|---|
| AB | : Avrupa Birliği |
| a.g.e. | : Adı geçen eser |
| a.g.m. | : Adı geçen mecmua |
| aş. | : aşağıda |
| A.ř. | : Anonim şirket |
| Art. | : Artikel |
| ATAD | : Avrupa Toplulukları Adalet Divanı |
| AÜEHFD | : Atatürk Üniversitesi Erzincan Hukuk Fakültesi Dergisi |
| b. | : bent |
| BATİDER | : Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi |
| BFA | : The British Franchise Association |
| BGB | : Bürgerliches Gesetzbuch (Alman Medeni Kanunu) |
| BGE | : Entscheidungen des Schweizerisches Bundesgericht |
| BGH | : Bundesgerichtshof (Alman Federal Mahkemesi) |
| BGHZ | : Entscheidungen des Bundesgerichtshofes in Zivilsachen |
| Bkz./bkz. | : bakınız |
| bs. | : Basım |
| C./Vol. | : Cilt |
| c. | : Cümle |
| Çev./Trans. by | : Çeviren |
| DEİK | : Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu |
| DEÜHF | : Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi |
| DEÜHFD | : Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi |

| | |
|-----------------|--|
| dn. | : Dipnot |
| Dr. | : Doktor |
| E. | : Esas sayısı |
| eBK | : 818 sayılı Eski Borçlar Kanunu |
| EFF | : The European Franchise Federation |
| eTK | : 6762 sayılı Eski Ticaret Kanunu |
| f. | : Fıkra |
| FTC | : Federal Trade Commission |
| GSÜHFD | : Galatasaray Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi |
| HAD | : Hukuk Araştırma Dergisi |
| HD. | : Hukuk Dairesi |
| HGB | : Handelsgezetzbuch |
| HGK | : Hukuk Genel Kurulu |
| HMK | : 6100 sayılı Hukuk Muhakemeleri Kanunu |
| HÜHFD | : Hacettepe Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi |
| IFA | : The International Franchise Association |
| İ.İ.B.F. | : İktisadi İdari Bilimler Fakültesi |
| İİK | : 2004 sayılı İcra ve İflas Kanunu |
| İTO | : İstanbul Ticaret Odası |
| İÜHFM | : İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası |
| İÜMHAD | : İstanbul Üniversitesi Mukayeseli Hukuk Araştırma Dergisi |
| K. | : Karar sayısı |
| KHK | : Kanun Hükmünde Kararname |
| KUTO | : Kuşadası Ticaret Odası |
| m. | : Madde |

| | |
|----------------------|--|
| MÜHFD | : Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi |
| N. | : Numara |
| NASAA | : North American Securities Administrators Association |
| OLG | : Oberlandesgericht (Alman Eyalet Yüksek Mahkemesi) |
| OR | : Obligationenrecht (İsviçre Borçlar Kanunu) |
| Prof. | : Profesör |
| RG | : Resmi Gazete |
| RKK | : Rekabet Kurulu Kararı |
| RKHK | : 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun |
| s./pp. | : Sayfa/Sayfalar |
| S./Iss. | : Sayı |
| SBE | : Sosyal Bilimler Enstitüsü |
| T. | : Tarih/Tarihli |
| TAAD | : Türkiye Adalet Akademisi Dergisi |
| TBB | : Türkiye Barolar Birliği |
| TBK | : 6098 Sayılı Türk Borçlar Kanunu |
| TMK | : 4721 Sayılı Türk Medeni Kanunu |
| TPE | : Türk Patent Enstitüsü |
| TTK | : 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu |
| UFRAD | : Ulusal Franchising Derneği |
| UFOC | : Uniform Franchise Offering Circular |
| UNIDROIT | : International Institute for the Unification of Private Law |
| vd. | : ve devamı |
| v.d. | : ve diğerleri |
| y.y./w. place | : basım yeri yok |

yuk. : yukarıda

YÜHFD : Yeditepe Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi

GİRİŞ

Dünyada, son yüzyılda teknolojinin hızlı gelişmesi ile küreselleşme dönemi başlamıştır. Bu dönem, uluslararası ticaret piyasasının hızla gelişmesine ve rekabet ortamının artmasına neden olmuştur. Bu gelişmeler aynı zamanda, tüketicilerin tercih, beklenti ve eğilimlerinin de değişmesine yol açmıştır. Böyle bir rekabet piyasasında firmalar tutunabilmek, yeni piyasalara girebilmek, bu piyasalarda varlıklarını koruyabilmek ve özellikle de tüketicilerin değişen beklenti ve eğilimlerini karşılayabilmek için çeşitli strateji ve yöntemler geliştirmek durumunda kalmışlardır. Firmaların bu şekilde geliştirmiş oldukları yöntemlerden biri de franchise sistemidir. Bu sistem ile firmalar, aynı kalite ve standartta mal veya hizmetlerini çeşitli pazarlarda franchise alan olarak nitelendirilen bağımsız girişimciler vasıtasıyla tüketicilere sunma, çok düşük maliyetlerle hızlı bir şekilde büyüme ve piyasalara girme imkanı elde etmişlerdir. Diğer yandan franchise alanlar da daha önce denenmiş, başarılı olmuş ve tanınmış markanın imaj ve rekabet gücünden yararlanma ve piyasada tek başına kendini ispat etme yükünden kurtulma fırsatı elde etmişlerdir.

İngiltere’de ortaya çıkan, Amerika Birleşik Devletleri başta olmak üzere dünyanın çeşitli ülkelerinde II. Dünya Savaşından sonra hızla yayılan franchising sözleşmesi ile Türkiye, 1980’li yılların ortasında McDonald’s firmasının İstanbul’da şube açmasıyla tanışmıştır. Bu tarihten itibaren Türkiye’de hızlı bir gelişme göstermiş ve özellikle coğrafi konumu sayesinde dünyada franchising sektöründe cazip bir pazar haline gelmiştir.

Bu çalışmayı tercih etmemizde, franchising sözleşmesinin kanunda düzenlenmemiş isimsiz bir sözleşme olması ve Türk Borçlar Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu’nun değişmesi ile birlikte, bu değişikliklerin franchising sözleşmesi bakımından etkilerinin değerlendirmesi ihtiyacı etkili olmuştur. Ülkemizde bugüne kadar franchising ile ilgili yazılmış pek çok önemli eser bulunmaktadır. Ancak son zamanlarda güncel olarak yazılmış ve franchising sözleşmesinin özellikle değişen kanunlarla birlikte değerlendirilerek genel olarak incelendiği eserler son derece

sınırlıdır. Bu nedenle çalışmamızın konusu olarak franchising sözleşmesi tercih edilmiştir.

Franchising sözleşmesinin, bazen “franchising” şeklinde bazen de “franchise” şeklinde ifade edildiği görülmektedir. Bu anlamda bir terimsel birliğin sağlanamadığı ve her iki kullanımın da gerek ulusal gerekse de uluslararası literatürde benimsendiği görülmektedir. Ancak biz bu çalışmada, sözleşme ile sözleşmenin bir unsuru olan sistemin birbirine karıştırılmaması ve iki kavramın daha anlaşılır kılınması için “franchising” ibaresini sözleşmenin bütününe ifade ederken, “franchise” ibaresini ise sözleşmenin bir unsuru olan sistemi ifade ederken kullanmayı tercih etmekteyiz.

Franchising sözleşmesini incelediğimiz bu çalışma, beş bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, franchising sözleşmesinin terminolojisi, tarihi gelişimi ve tanımına yer verilmiştir. İkinci bölümde sözleşmesinin hukuki niteliği, özellikleri, şekli, türleri, taraflar ve tüketiciler bakımından olumlu ve olumsuz yönleri açıklanmaya çalışılmıştır. Üçüncü bölümde, sözleşmenin unsurları ele alınmış ve franchising sözleşmesi ile benzerlik gösteren (bayilik, tek satıcılık, lisans) sözleşmeler karşılaştırılarak farklılıkları incelenmiştir.

Dördüncü bölümde tarafların yükümlülükleri detaylı olarak incelenmiştir. Franchising sözleşmesi tam iki tarafa borç yükleyen bir sözleşme olduğu için bu sözleşmede bir tarafın yükümlülüğü aynı zamanda diğer tarafın hakkını oluşturmaktadır. Bu nedenle dördüncü bölümde, sadece tarafların yükümlülükleri başlığı altında incelemeler yapılmıştır. Diğer yandan bu bölümde, tarafların yükümlülükleri Rekabet Hukuku bağlamında da değerlendirilmiştir. Ancak bu değerlendirme franchising sözleşmesinin dikey bir anlaşma olması ve Rekabet Kurulu tarafından çıkarılmış olan 2002/2 sayılı “Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği” ile sınırlı tutulmuştur.

Son bölüm olan beşinci bölümde ise franchising sözleşmesinin sona erme nedenleri ve münferit sözleşmeler ve taraflar açısından sonuçları detaylı olarak incelenmiştir. Franchising sözleşmesinin sona ermesinin genel sonuçlarına ise çalışmamızın yoğunluk merkezini franchising sözleşmesine özgü durumlar oluşturduğu için yer verilmemiştir. Yine bu bölümde tarafların sözleşme sonrası

yükümlülükleri, Rekabet Hukuku bakımından, 2002/2 sayılı “Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği” ile sınırlı olarak incelenmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

FRANCHISING SÖZLEŞMESİNİN TERMİNOLOJİSİ

TARİHİ GELİŞİMİ VE TANIMI

I. Franchising Sözleşmesinin Terminolojisi

“Franchising” terimi İngilizce bir kelimedir ve İngilizcede “imtiyaz anlaşması, bir şirketin mal ve hizmetlerinin belirli bir bölgede satılmasına izin vermesi” anlamlarına gelmektedir¹. Ancak kökeni Fransızca “serbest bırakma, özgürlük, vergi, gümrük ve resimlerden muaf tutma” gibi çeşitli anlamlara gelen “franc” fiilinden gelmekte ve kelimenin güncel kullanımı “affranchir” şeklindedir². Terimin günümüzdeki anlamını kazanması, 19. yüzyılın sonlarına doğru Amerika Birleşik Devletleri’nde sınai haklar üzerinde verilen lisanslar aracılığıyla kurulan dağıtım yönteminin “franchising” olarak nitelendirilmesiyle başlamıştır³.

“Franchising” terim İngilizcedeki kullanım şekliyle dünya literatürüne “franchising” veya franchise” olarak aynen geçmiştir⁴. Örneğin Almancada⁵

¹ Martin Mendelsohn, **Franchising Law**, Second Edition, United Kingdom, Richmond, 2004, s. 21; Miranda Steel, **Oxford Wordpower Dictionary For Learners Of English**, London, Oxford University Press, 2000, s. 271; Yaşar Methibay, **İktisadi ve İdari Bilimler (Mesleki İngilizce) Sözlüğü**, Ankara, Nobel Yayın, 2001, s. 193; Yılmaz Öz, **İngilizce-Türkçe Hukuk Terimleri Sözlüğü**, Ankara, Ekip Grafik, 2002, s. 82; The Redhouse Dictionary, **Redhouse Büyük El Sözlüğü İngilizce-Türkçe Türkçe-İngilizce**, 33. bs., İstanbul, Sev Matbaacılık, 2011, s. 166. Ayrıca bkz. www.tureng.com, 12.02.2014.

² Peter Hall, Rob Dixon, **Franchising**, Pitman Publishing, London, 1988, s. 4; Robert W. Emerson, “Franchise Contracts And Territoriality A French Comparison”, **Entrepreneurial Business Law Journal**, Vol. 3:2, 2008-2009, s. 316, dn. 2, (Çevrimiçi), <http://moritzlaw.osu.edu>, 05.02.2014. Ayrıca bkz. Ali Bayram, **Fransızca Sözlük**, İstanbul, Alfa Yayıncılık, 2008, s. 216.

³ Osman Berat Gürzumar, **Franchise Sözleşmeleri ve Bu Sözleşmelerin Temelini Oluşturan “Sistem”lerin Hukuken Korunması**, İstanbul, Beta Basım, 1995, s. 1.

⁴ Hall and Dixon, **a.g.e.**, s. 4; Çiğdem Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, Ankara, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, 1997, s. 3; Rifat Cebeci, **Franchising Rehberi**, KOSGEB Girişimciliği Destekleme Merkezi Yayınları, Ankara, 2005, s. 4; Didem Hazne, “**Franchising**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 1994, s. 6.

⁵ Bkz. Osman Nazım Kıyığı, **Wörterbuch der Rechts- und Wirtschaftssprache Deutsch-Türkisch**, München, C.H. Beck’sche Verlagsbuchhandlung, 1999, s. 295; Erol Ulusoy, **Hukuk Sözlüğü Kısmen Açıklamalı Türkçe-Almanca**, İstanbul, Beta Basım, 1999, s. 84. Ayrıca bkz. www.duden.de, 12.02.2014.

“franchising”, İtalyancada⁶ “franchising”, Fransızca⁷ “Franchisage/Franchising” olarak ifade edilmektedir.

Türkçeye de “franchising” kelimesi dünya literatüründe kullanıldığı şekliyle aynen geçmiştir ve yoğun olarak kullanılmaktadır⁸. Öğretide “franchising” terimi yerine, kelimenin İngilizce karşılığı olan “imtiyaz” kelimesinin kullanıldığı da görülmektedir⁹. Ancak çalışmamızda dünya literatüründe terminolojik birlik oluşturması ve ülkemizde yoğun olarak kullanılması nedeniyle “franchising” terimi kullanılacaktır.

Franchising kelimesinden türetilen yine literatüre aynen geçmiş olan iki kavram daha bulunmaktadır. Bu kavramlar franchising sözleşmesinin tarafları için kullanılan terimlerdir. Franchisingin sahibi olan, diğer bir deyişle franchisingi veren tarafa “franchisor”, sahibinden franchising kullanma hakkını alan, yani franchisingi alan tarafa ise “franchisee” denilmektedir¹⁰. Ancak çalışmamızda ülkemizde de yaygın olarak kullanıldığı için “franchisor” yerine “franchise veren”, “franchisee” yerine ise “franchise alan” kavramları kullanılacaktır¹¹.

⁶ Bkz. Yasemin Yaşa, **İtalyanca-Türkçe/Türkçe-İtalyanca Hukuk Terimleri Sözlüğü**, İstanbul, Beta Basım, 2013, s. 187.

⁷ Bkz. Kemal Dayınlarlı, **Dictionnaire Des Termes Juridiques Français-Turc**, Ankara, Kadioğlu Matbaası, 1981, s. 265. Ayrıca bkz. <http://www.fransizcasozluk.gen.tr>, 12.02.2014.

⁸ “Franchising” teriminin kullanıldığı kararlara örnek olarak bkz. Yargıtay HGK, 30.01.2013 T., 2012/19-671 E., 2013/151 K.; Yargıtay 11. HD., 27.09.2011 T., 2010/921 E., 2011/11001 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com/>, 06.02.2014. Öğretide “Franchising” teriminin kullanıldığı eserlere örnek olarak bkz. Gürzumar, **a.g.e.**, s. 1; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 3; Cebeci, **a.g.e.**, s. 4. Türk pozitif düzenlemelerinde ise “franchising/franchise” terimi ilk kez 6224 sayılı Yabancı Sermaye Teşvik Kanunu (RG T. 23.01.1954, S. 8615) ile ilgili olarak çıkarılmış olan 95/6990 sayılı Yabancı Sermaye Çerçeve Kararı’nda (RG T. 23.07.1995, S. 22352) yer almıştır. Bu Karar uyarınca, Türkiye’deki kamu ve özel sektör kuruluşlarının yurt dışında yerleşik kişi ve kuruluşlarla yapacakları franchise sözleşmeleri, Müsteşarlıkça tescil edilmeleri halinde yürürlüğe girer(m. 3 b. (g)). Ancak 6224 sayılı Kanun ve bu kanuna ilişkin çıkarılmış olan Karar, 4875 sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu ile yürürlükten kaldırılmıştır (RG T. 17.06.2003, S. 25141).

⁹ Öğretide “İmtiyaz” teriminin kullanıldığı eserlere örnek olarak bkz. Şener Akyol, **Borçlar Hukuku (Özel Borç İlişkileri)**, C. I, İstanbul, Fakülteler Matbaası, 1984, s. 40; Selda Güç, “Franchise Sözleşmesi”, **Bilimsel Temyiz Yaşar Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, S. 1, Nisan 2012, s. 61, (Çevrimiçi), <http://hukuk.yasar.edu.tr/bilimsel-temyiz/>, 12.02.2014.

¹⁰ Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 2.

¹¹ “Franchise veren” ve “franchise alan” terimlerinin kullanıldığı kararlara örnek olarak bkz. Yargıtay 11. HD., 13.05.2013 T., 2012/17736 E., 2013/9814 K.; Yargıtay 11. HD., 09.03.2010 T., 2008/7068 E., 2010/2605 K.; Yargıtay 19. HD., 25.06.2001 T., 2001/819 E., 2001/4917 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com/>, 06.02.2014. Öğretide “Franchise alan” ve “franchise veren” terimlerinin kullanıldığı eserlere örnek olarak bkz. Gürzumar, **a.g.e.**, s. 4; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 109.

II. Franchising Sözleşmesinin Tarihi Gelişimi

A. Dünyadaki Gelişimi

Franchising sözleşmesinin, dünyada ilk ne zaman ve ne şekilde ortaya çıktığı konusunda bir fikir birliği bulunmamaktadır. Franchising kavramının ilk kez Fransa'da ortaya çıktığı; Ortaçağ'da bir imtiyaz, vergi ve gümrükten muaf tutulma gibi anlamlarda kullanıldığı ifade edilmektedir¹². Ortaçağ'da bu kavram, feodal beyin kendi hizmetinde çalıştırdığı kişilere, topraklarının bir kısmını belirli bir bedel karşılığında işleme ve üretme veya pazarlarda ticaretini yapması için verdiği imtiyaz için kullanılmıştır. Feodal beyin vermiş olduğu imtiyaza karşılık imtiyaz alan bu kişiler ise feodal beye vergi ödememekte ancak işledikleri topraktan ve yaptığı ticari faaliyetlerden elde ettikleri gelirin bir kısmını ödemekle yükümlü tutulmuşlardır. Ortaçağ'da feodal sistemde uygulanan bu yöntemin franchisingin en ilkel örneklerinden birisi olduğu ifade edilmektedir¹³. Ayrıca, İngiltere'de kralın masraflara katılma veya savaşta gösterilen üstün başarılar karşılığında, güvendiği kişilere belirli bir bölgede vergi toplama hakkı vermesinin de franchising olarak ifade edildiği belirtilmektedir¹⁴.

Franchising bu anlamlarından uzaklaşarak bugünkü ticari ve hukuki anlamının kazanmasının 19. yüzyılda olduğu ifade edilmektedir¹⁵. Franchising, bugünkü anlamını kazanması, doğması ve yerleşmesini sağlayan ilk ülkeler İngiltere ve Amerika Birleşik Devletleri'dir. Franchising, ilk kez İngiltere'de görülmeye başlansa da en fazla geliştiği ve yaygın olarak kullanılmaya başlandığı ülke Amerika Birleşik

¹² John Stanworth, Brian Smith, **Franchising Başarılı Markalar ve Siz**, Çev: Ercan Gürvit, İstanbul, Epsilon Yayıncılık, 1995, s. 9; Dilber Ulaş, **Franchising Sistemi**, Ankara, Nobel Yayın, 1999, s. 10; Hazne, **a.g.e.**, s. 2; Robert Rosenberg, Madelon Bedell, **Profits from Franchising**, New-York, McGraw-Hill Book Company, 1969, s. 40.

¹³ Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 21; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 4, dn. 8 ve 9'da belirtilen yazarlar; Ulaş, **a.g.e.**, s. 10; Faik Ardahan, "**Turizmde Franchising ve Türkevi Pansiyonları Franchisingi Model Önerisi ve Uygulaması**", Yayınlanmamış Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi SBE, 2003, s. 177; Emerson, **a.g.m.**, s. 316; Ulaş, **a.g.e.**, s. 10.

¹⁴ Stanworth and Smith, **a.g.e.**, s. 9; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 21; Martin Mendelsohn, "The Law and Franchising In The United Kingdom", **Entrepreneurial Business Law Journal**, Vol. 3:2, 2008-2009, s. 177, (Çevrimiçi), <http://moritzlaw.osu.edu>, 05.02.2014; Rosenberg and Bedell, **a.g.e.**, s. 40.

¹⁵ Colin Barrow, Godfrey Golzen, **Taking Up A Franchising**, Fifth Edition, London, 1988, s. 132; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 26; Ulaş, **a.g.e.**, s. 10-11; Rosenberg and Bedell, **a.g.e.**, s. 41.

Devletleri olmuştur¹⁶. Bu nedenle franchisingin gelişiminin tam olarak anlaşılabilmesi için Amerika Birleşik Devletleri ve İngiltere üzerinde yoğunlaşmak gerekmektedir.

1. Amerika Birleşik Devletleri'ndeki Gelişimi

Endüstriyel gelişimin 20. yüzyılda Amerika Birleşik Devletleri'nde başlaması; franchise sisteminde önemli gelişmeler sağlanması, bu sistemin hızla yayılması ve Amerika Birleşik Devletleri'nin dünyanın en büyük franchise pazarı haline gelmesinde önemli rol oynamıştır¹⁷.

Franchise sisteminin esas olarak II. Dünya Savaşından sonra bir pazarlama yöntemi olarak kabul edildiği görülmektedir. 20. yüzyılın başlarında Singer, General Motors gibi büyük firmalar, ürünlerini daha geniş tüketici kitlelerine ulaştırabilmek için diğer bölgelerdeki tacirlerle sözleşmeler yapmışlardır. Modern anlamdaki franchisingi oluşturan bu sözleşmelerle, franchise alanlar, franchise verene ait marka, işletme adı, know-how gibi işletmeye ait fikri ve sınai hakları kullanarak franchise verenin belirlediği ilke ve talimatlara uygun olarak üretim, işletme ve pazarlama faaliyetlerinde bulunmuşlardır¹⁸.

Amerika Birleşik Devletlerinde ilk franchising ilişkisi; 1863 yılında Singer firmasının fabrikalarında imal ettiği makinelerini ülkenin diğer bölgelerinde de satmak ve bunların tamir bakım ve yedek parça gibi hizmetlerini sağlamak amacıyla satış temsilcilikleri vermesi ile başlamıştır. Singer firması mali açıdan bağımsız olan ve sürümü artırma yükümlülüğünü üstlenen satıcılarla özel nitelikleri haiz bir satış sistemini uygulamaya koyarak bayilik sisteminin temellerini de atmıştır. Ancak

¹⁶ Barrow and Golzen, **a.g.e.**, s. 132; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 26; Macide Şoğur, **İşletme Sistemi Olarak Franchising**, 2. bs., İstanbul, Der yayınları, 1993, s. 68,73; Ulaş, **a.g.e.**, s. 10-11; Hazne, **a.g.e.**, s. 5; Figen Görücü, “**Franchising Sistemi ve Sistemde Pazarlama Bileşenlerinin Kullanımı**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 1995, s. 32; Rosenberg and Bedell, **a.g.e.**, s. 41.

¹⁷ Emerson, **a.g.m.**, s. 316; Şoğur, **a.g.e.**, s. 77; Ardahan, **a.g.e.**, s. 176; Müberra Yurdakul, “Franchising Sisteminin Kobi’lerde Pazarlama İşlevi Bakımından Değerlendirilmesi”, **Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, S. 8, s. 5, (Çevrimiçi), <http://sbe.dpu.edu.tr/index/sayfa/2669/8sayi>, 12.01.2015; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 381.

¹⁸ Emerson, **a.g.m.**, s. 316; Pınar Öztürk, “Franchising Sözleşmesi”, **Yargıtay Dergisi**, C. 24, Ekim 1998, S. 4, s. 460-461; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 25; Hazne, **a.g.e.**, s. 4; İTO, **Sorularla Franchising**, 3. bs., İTO Yayın No: 1998-65, İstanbul, İTO yayınları, 1998, s. 3; Rosenberg and Bedell, **a.g.e.**, s. 9.

bayilerin satışları artıramamaları, rekabet sebebiyle indirimler yapmaları ve bazı bayilerin ise hiç satış yapamamaları nedeniyle bu bayilik sistemi başarıyla uygulanamamıştır. Bu başarısızlık sonrasında Singer firması, ilkel bir imtiyaz sistemi kurarak satışların tamamen bağımsız olduğu ve asgari satış miktarının taahhüt edildiği bir imtiyaz hakkı oluşturmuştur. Bu sistemin, Amerika Birleşik Devletleri'nde ilk franchising uygulaması olduğu ifade edilmektedir¹⁹.

Franchise dağıtım sisteminin kullanılmaya başlandığı önemli sektörlerden birisi de meşrubat şişeleme olmuştur. 1886 yılında şimdiki adı Coca-Cola olan karışım oluşturulmuştur. Başlarda açıkta bardağa doldurularak satılan Coca-Cola, daha sonra lisans verilerek şişede satılmaya başlanmıştır. Bu lisansla, Coca-Cola'nın şişede satılması için öz formülü, etiket tipi, reklam tipinin verilmesi ve destek sağlanması vaat edilerek yetki verilmiştir²⁰. Daha sonra bu imtiyaz yayılmış ve diğer meşrubat üreticileri tarafından da benimsenmiştir. Örneğin Pepsi, 7 UP, Royal Crown ve Dr. Pepper gibi şirketler de, ürünün formüllerini franchising olarak vermeye başlamışlardır²¹.

Amerika Birleşik Devletleri'nde ilk başarılı franchise sistemini kuran şirketlerden bir diğeri General Motors'tur. General Motors, 20. yüzyılın başlarında, üretilen otomobillerin satışının yapılması ve satış sonrası hizmetlerin sağlanabilmesi için en etkili yöntem olarak gördüğü franchise sistemini kurmuştur²². General Motors'u, drugstore tarzındaki mağazaları yaygınlaştırmak amacıyla marka ve amblemlerinin kullanımına yönelik franchise veren Rexall firması izlemiştir²³.

Hazır yiyeceklerdeki ilk franchisingin 1925 yılında, Howard Johnson markası adı altında yapılan dondurma, sosisli sandviç ve hamburgerlerin satımı için verildiği

¹⁹ Ruth Brandon, **A Capitalist Romance: Singer And The Sewing Machine**, 1. bs., Philadelphia, Lippincott, 1977, s. 13-14; Rosenberg and Bedell, **a.g.e.**, s. 9; Hall and Dixon, **a.g.e.**, s. 5; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 22; Halil Nurettin Topçu, "Franchising Sözleşmesi", Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 1991, s. 5-6; Mike Powers, **The 21st Century Entrepreneur How To Open A Franchise Business**, New York, A Third Millennium Press Book, 1995, s. 33.

²⁰ Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 23; Topçu, **a.g.e.**, s. 6-7; Rosenberg and Bedell, **a.g.e.**, s. 11; Brandon, **a.g.e.**, s. 14; Ardahan, **a.g.e.**, s. 180; Hazne, **a.g.e.**, s. 3.

²¹ Hall and Dixon, **a.g.e.**, s. 4-5; Rosenberg and Bedell, **a.g.e.**, s. 11; Topçu, **a.g.e.**, s. 7.

²² Emerson, **a.g.m.**, s. 316; Rosenberg and Bedell, **a.g.e.**, s. 9; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 23; Topçu, **a.g.e.**, s. 7; Ulaş, **a.g.e.**, s. 11; Hazne, **a.g.e.**, s. 3; Powers, **a.g.e.**, s. 34.

²³ Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 24; Rosenberg and Bedell, **a.g.e.**, s. 9-10,18; Ardahan, **a.g.e.**, s. 180; Topçu, **a.g.e.**, s. 7; İTO, **a.g.e.**, s. 3.

görülmüştür. Bunu Dunkin Donuts markalı çöreklerin franchise olarak verilmesi izlemiş ve daha sonraları Kentucky Fried Chicken, Mcdonald's gibi hazır yemek markaları tarafından da aynı sistem uygulanmıştır²⁴.

1930 yılına kadar, benzin istasyonları petrol firmalarına ait olduğu için onların dışında çok az sayıda bağımsız istasyon sahibi mevcuttu. Ancak bir süre sonra bu az sayıdaki bağımsız istasyonun fiyat kırmaya başlaması ve petrol firmalarının bölgelere göre değişen fiyatları tespit edememeleri, petrol firmalarına ait istasyonlardaki satışların azalmasına sebep olmuştur. Bu nedenle birçok petrol firması, istasyonlarını mali açıdan bağımsız yerel yatırımcılara franchising olarak vermişlerdir²⁵.

Amerika Birleşik Devletleri'nde 1950 yıllardan itibaren gelir düzeyinin artmasıyla, dayanıklı tüketim malları satın alabilen ve tüketici kredisi kullanma imkanına sahip olan bir orta sınıf oluşmuştur. Bu dönemde savaştan dönen kişilerin de iş kurma çabaları, sanayi ve teknoloji alanındaki gelişmeler tüketim miktarını artırmıştır. Arz, talebi karşılamamaya başlayınca, tüketicilerin talebini karşılamak amacıyla hizmetlerin sürümünü sürekli, düzenli ve güvenli şekilde sağlayacak bir sisteme ihtiyaç duyulmuş ve bu ihtiyaç da franchise sistemi ile giderilmeye çalışılmıştır²⁶. 1960 yılından sonra, Amerika Birleşik Devletleri'nin ekonomik bakımdan güçlenmesi neticesinde franchise verenlerin, sözleşmeye konu mal ve hizmetlerin kendilerinden veya belirledikleri üçüncü şahıslardan alınmasını içeren hükümler koyarak gelirlerini daha da artırmak istedikleri görülmüştür. Dünyada 1963 yılında gerçekleşen kriz ve 1974 resesyonu nedeniyle Amerika Birleşik Devletleri'nde gelişmekte olan franchising olumsuz etkilenmiştir. Franchise veren pek çok firma iflas etmiştir. 1975 yılında bu krizin etkilerinin ortadan kalkmaya başlaması ve 1979 yılında kanuni düzenlemelerin yapılmasıyla franchising yeniden önem kazanmış ve gelişimini sürdürmüştür²⁷.

²⁴ Topçu, **a.g.e.**, s. 8; Rosenberg and Bedell, **a.g.e.**, s. 12,17-18,29-30; Powers, **a.g.e.**, s. 34.

²⁵ Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 23; Rosenberg and Bedell, **a.g.e.**, s. 10,18; Hall and Dixon, **a.g.e.**, s. 6; Stanworth and Smith, **a.g.e.**, s. 13; Topçu, **a.g.e.**, s. 8.

²⁶ Rosenberg and Bedell, **a.g.e.**, s. 13,18; Topçu, **a.g.e.**, s. 10; İTO, **a.g.e.**, s. 3.

²⁷ John E. Knich, John P. Heyes, **Franchising: The Inside Story**, Wilmington, Trimark Publishing Company, 1986, s. 30; Ardahan, **a.g.e.**, s. 181-182.

Amerika Birleşik Devletleri'nde 1960 yılında, franchise sisteminin gelişmesi, dünya çapında temsil edilmesi, özellikle Amerika Birleşik Devletleri'ndeki 350 franchise şirketinin temsil edilebilmesi ve franchising sözleşmelerinde uyulması gereken ahlaki kurulları belirlemek için franchise verenler tarafından Uluslararası Franchise Birliği (IFA, The International Franchise Association) kurulmuştur. Böylece IFA, franchising konusunda kurulan uluslararası örgütlerden en eskisi olmuştur²⁸. 1975 yılında ise franchise alanlar tarafından, deneyimlerini paylaşabilme ve problemlerini tartışabilme gibi amaçlarla Ulusal Franchise Birlik Koalisyonu (The National Franchise Association Coalition) kurulmuştur²⁹. Ayrıca aynı yıl Ortabatı Menkul Değer Komisyoncuları Derneği (Midwest Securities Commissioners Association) tarafından, Tek Tip Franchise Bilgi Formu (Uniform Franchise Offering Circular, UFOC) ilan edilmiştir. UFOC, daha sonra Kuzey Amerika Menkul Yöneticiler Derneği (North American Securities Administrators Association) tarafından geliştirilmiştir³⁰. UFOC, franchise sistemini çeşitli yönleriyle anlatan yirmi üç öge belirlemiştir³¹ ve franchise verenleri sözleşmenin imzalanmasından en az on iş günü öncesinden bu öğelerine ilişkin bilgileri içeren izahnameyi franchise alanlara sunmakla yükümlü tutmuştur³². UFOC öğelerine göre verilen bilgiler,

²⁸ Robert E. Bond, Jeffrey M. Bond, **The Source Book Of Franchise Opportunities**, New York, Irwin Professional Publishing, 1994, s. 17; Powers, **a.g.e.**, s. 16; Alicja Antonowicz, "The Dissemination Of Franchising All Over The World: An Attempt To Assess The Scale Of The Phenomenon", **Problems Of Management In The 21st Century**, Vol. 2, Poland, 2011, s. 9, (Çevrimiçi), <http://oaji.net/articles/450-1391946115.pdf>, 11.04.2014.

²⁹ Barrow and Golzen, **a.g.e.**, s. 307; Emerson, **a.g.m.**, s. 329; Rosenberg and Bedell, **a.g.e.**, s. 63-64.

³⁰ "The Uniform Franchise Offering Circular Guidelines General Instructions", (Çevrimiçi), www.nasaa.org; Andrew J. Sherman, **Franchising And Licensing Two Ways To Build Your Business**, New York, American Management Association, 1991, s. 81,90; Emerson, **a.g.m.**, s. 329; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 413.

³¹ UFOC'un belirlemiş olduğu ve FTC tarafından da 2007 yılında kabul edilen 23 öge şunlardır: 1- Franchise veren, selefleri ve iştirakleri, 2-Ticari deneyim, 3- Hukuki İhtilaflar, 4- İflas, 5- Başlangıç Bedeli, 6- Diğer Ödemeler, 7-Yaklaşık Olarak Başlangıç Yatırımı, 8- Mal ve hizmetlerin tedarik edilmesine ilişkin kısıtlamalar, 9- Franchise Alanın Yükümlülükleri, 10- Finansman, 11- Franchise verenin desteği, reklam faaliyeti, bilgisayar sistemleri ve eğitimler, 12- Mal veya hizmetlerin sürümünün yapılacağı bölge, 13- Markalar, 14- Patentler, telif hakkı ve tescile ilişkin bilgiler, 15- Franchise sistemine katılanların yükümlülükleri, 16- Franchise alanın satış faaliyetlerine ilişkin sınırlamalar, 17- Yenileme, sona Erme, devretme ve anlaşmazlıkların çözümü, 18- Halk figürü, 19- Finansal başarının açıklanması, 20- Satış ve franchise alanların bilgilendirilmesi, 21-Mali durum raporları 22- Sözleşmeler ve 23- Gelir. Bkz. www.ecfr.gov/cgi-bin/text-idx?rgn=div5&node=16:1.0.1.4.55, 11.04.2014; Emerson, **a.g.m.**, s. 335, dn. 80; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 413-414.

³² "UFOC" ile ilgili detaylı bilgiler için bkz. "The Uniform Franchise Offering Circular Guidelines General Instructions", (Çevrimiçi), www.nasaa.org, 11.04.2014; Emerson, **a.g.m.**, s. 335.

franchising sözleşmesinin ana taslağını oluşturmakta ve daha sonra franchise verenler tarafından değiştirilememektedir. Federal mevzuatta ve pek çok eyalette UFOC'a uygun olarak franchising sözleşmesi yasal düzenlemeler ile koruma altına alınmıştır. Bu nedenle pek çok eyalette, UFOC tarafından belirlenen bu prosedüre uyularak franchising sözleşmeleri akdedilmektedir³³.

Amerika Birleşik Devletleri'nde franchising, yasal olarak düzenlenmiştir. Bu yasal düzenlemelerden ilkinin 1970 yılında Kaliforniya Eyaleti tarafından tatbik edilen Franchise Yatırım Kanunu (The California Franchise Investment Law) oluşturur. Bu kanunda franchising sözleşmesi, petrol bayilerini ve taraflarını da kapsayacak şekilde detaylı olarak düzenlenmiştir³⁴.

Amerika Birleşik Devletleri'ndeki diğer yasal düzenleme, 1979 yılında Federal Ticaret Komisyonu (Federal Trade Commission, FTC) tarafından çıkarılan Franchise İlkeleridir (Franchise Rule). Bu ilkelerle haksız ve yanıltıcı ticaret önlenmeye çalışılarak franchise alanların korunması amaçlanmıştır. 25 Nisan 1993'te yapılan düzenleme ile FTC Franchise İlkeleri ve UFOC birlikte uygulanmaya başlanmış ve daha sonra FTC İlkeleri'nde 2007 yılında yapılan değişiklikle de UFOC prosedürü genel olarak benimsenmiştir³⁵. Buna göre, tüm eyaletlerde franchise verenler sözleşmenin imzalanmasından önce franchise alana franchising ile ilgili bilgileri içeren bir izahname sunmakla yükümlüdür. Franchise verenler bu yükümlülüğe

³³ Sherman, **a.g.e.**, s. 81,90; Uniform Franchise Offering Circular (UFOC), (Çevrimiçi), <http://www.entrepreneur.com/encyclopedia/uniform-franchise-offering-circular-ufoc>, 11.04.2014; "The Uniform Franchise Offering Circular Guidelines General Instructions", (Çevrimiçi), www.nasaa.org, 11.04.2014; UNIDROIT, **Guide to International Master Franchise Arrangements (Second Edition)**, Rome, UNIDROIT Franchising Guide, 2007, s. 300.

³⁴ Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 17; Emerson, **a.g.m.**, s. 329; "Franchise Investment Law", (Çevrimiçi), <http://law.justia.com/codes/california/2012/corp/title-4/division-5>, (çevrimiçi), 20.02.2014; Sherman, **a.g.e.**, s. 82; Power, **a.g.e.**, s. 141-142.

³⁵ Detaylı bilgiler için bkz. "North American Securities Administrators Association, Inc ("NASAA") 2008 Franchise Registration And Disclosure Guidelines (Amended and Restated UFOC Guidelines)", (Çevrimiçi), <http://www.nasaa.org/wp-content/uploads/2011/08/6-2008UFOC.pdf>, 20.06.2014. Harold Brown v.d., **Franchising Realities And Remedies Forms Volume**, New York, Law Journal Press, 2002, s. 2-143; Emerson, **a.g.m.**, s. 329,335; Sherman, **a.g.e.**, s. 82-83; Bond and Bond, **a.g.e.**, s. 19-20; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 18-20,413; FTC Franchise Rule, (Çevrimiçi), <http://www.ftc.gov/policy/federal-register-notices/disclosure-requirements-and-prohibitions-concerning-franchising#page=102>, 20.06.2014 L. Seth Stadfeld, "The FTC Franchise Disclosure Rule And Its Impact On Chapter 93A Of The Massachusetts General Laws- A Source Of Protection For Consumer Entrepreneurs", **Western New England Lae Rewiev**, Vol. 2 2 (1979-1980), Iss. 4, s. 689-691; Power, **a.g.e.**, s. 142; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 299.

uymamaları ya da hatalı ve yanıltıcı bilgiler vermeleri durumunda çeşitli yaptırımlara tabi tutulmaktadır³⁶.

2. İngiltere'deki Gelişimi

İngiltere'de franchising, 1700'lü yıllarda fazla kullanılan alkolün bazı sosyal problemlere neden olduğu gerekçesiyle alkollü içkilerin satışının yasayla sınırlanarak lisansa bağlanması ile ortaya çıkmıştır. Alkollü içkilerin satışının lisansla sınırlanması nedeniyle lisans fiyatları yükselmiş ve bu durum alkollü içki satışı yapan küçük bar sahiplerinin bu lisansı alamamasına yol açmıştır. Bu nedenle alkollü içki üretimi yapan fabrika sahipleri satışların artması için bu lisansı kendi adlarına satın almışlar ve lisansı belirli kalite standartlarında ve sadece lisansı olan içkilerin satılması şartları ile bölgesel olarak içki satışı yapan yerlere franchising olarak vermişlerdir. Bu 18. yüzyılda görülen ilk franchising olarak bilinmektedir³⁷.

İngiltere'de ilk franchising örneklerinden biri 1955 yılında faaliyete geçen hamburger restoran zinciri olan Wimpy firması ile gerçekleşmiştir³⁸.

İngiltere hızlı gelişimi yanında kötü uygulamalar yüzünden franchising konusunda kötü bir üne de sahiptir. İngiltere'de franchising ile yayılan dağıtımcılık hakkı zamanla, yüksek başlangıç bedeli karşılığında satılmaya başlanmıştır. 1970'li yıllardan itibaren artmaya başlayan bu duruma hileli satış veya artan piramit satış (pyramid selling) denilmektedir. Artan piramit satışla, piramidin en altında kalan satıcılar satılması zor ürünlerle uğraşırken, piramidin en tepesindekiler ürünün satımından ziyade distribütörlüğün satışından büyük servetler biriktirmişlerdir. İngiltere, 1973 yılında "Adil Ticaret" adı altında çıkarmış olduğu kanunla artan piramit satışını kontrol altına almaya çalışmıştır. Bu kanunla franchising sözleşmesi

³⁶ Detaylı bilgiler için bkz. Rupert M. Barkoff, Andrew C. Selden, **Fundamentals Of Franchising**, Third Edition, United State Of America, American Bar Association, 2008, s. 101 vd.; Stadfeld, **a.g.m.**, s. 681 vd., (Çevrimiçi), <http://digitalcommons.law.wne.edu>, 12.05.2014; Sherman, **a.g.e.**, s. 82-83; Bond and Bond, **a.g.e.**, s. 19-20; Power, **a.g.e.**, s. 142 vd.; Emerson, **a.g.m.**, s. 335-336; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 18-20,413-414; FTC Franchise Rule, (Çevrimiçi), <http://www.ftc.gov/policy/federal-register-notices/disclosure-requirements-and-prohibitions-concerning-franchising#page=102>, 20.06.2014; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 299-300.

³⁷ Powers, **a.g.e.**, s. 33; Barrow and Golzen, **a.g.e.**, s. 15; Hall and Dixon, **a.g.e.**, s. 4; Şoğur, **a.g.e.**, s. 68-69; Ulaş, **a.g.e.**, s. 10. Ayrıca bkz. <http://www.ftc.gov/news-events/press-releases/2007/01/ftc-issues-updated-franchise-rule>, 20.06.2014.

³⁸ Stanworth and Smith, **a.g.e.**, s. 14-15.

yasadışı kabul edilmese de kanundaki boşluklar nedeniyle franchising bir duraklama sürecine girmiştir³⁹.

1970’li yılların sonlarında ise franchisingi artan piramit satış sisteminden ayırtmak ve bu durumun yaratmış olduğu kötü izlenimleri ortadan kaldırmak için sekiz büyük franchise vericisi firma, franchise sisteminin çıkarlarını gözetken ve aynı zamanda sistemi temsil eden bir ticari kuruluş olarak hareket etmek amacıyla İngiliz Franchise Birliği’ni (BFA, The British Franchise Association) kurmuşlardır. Bu firmalar; Budget Rent-A-Car, Dyno-Rodple, Holiday Inns Inc, Kentucky Fried Chicken, Prontapoint, Service Master Limited, Wimpy International, Ziebart Mobile Transport Service’dir⁴⁰. BFA, franchise yapmak isteyenler için franchise sistemi hakkında bilgi bankası görevini üstlenmiş ve franchise sektörünü tanıtmıştır. Bu durum franchise sisteminin İngiltere’de hızla gelişmesini sağlamıştır⁴¹. BFA, 1992 yılında Franchise Etik Davranış Tüzüğü ‘nü (British Franchise Association Code Of Ethical Conduct), 2001 yılında da Uyuşmazlık Çözüm Yöntemleri’ni (British Franchise Association Dispute Resolution Procedure) çıkarmıştır⁴².

Son olarak belirtelim ki, İngiltere’de franchisinge ilk kez yasal olarak 1986 yılında çıkartılan Finansal Hizmetler Kanunu’nda (Financial Services Act) yer verilmiştir ve bu yasada franchising sözleşmesi tanımlanmıştır⁴³. Bu kanun dışında, İngiltere’de franchising ile ilgili yasal bir düzenleme bulunmamaktadır⁴⁴.

³⁹ Martin Mendelsohn, **The Guide To Franchising**, Second Edition, Oxford, Pergamon Press, 1979, s. 56; Hall and Dixon, **a.g.e.**, s. 47; Talat Güler, “**Franchising ve Türkiye’de Uygulaması**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 2002, s. 10.

⁴⁰ Barrow and Golzen, **a.g.e.**, s. 326-327; Hall and Dixon, **a.g.e.**, s. 73; Stanworth and Smith, **a.g.e.**, s. 16; “The History Of Franchising”, (Çevrimiçi), <http://www.thebfa.org/about-franchising/the-history-of-franchising>, 20.02.2014.

⁴¹ Barrow and Golzen, **a.g.e.**, s. 327; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 9; Şoğur, **a.g.e.**, s. 73-74; Mendelsohn, **a.g.m.**, s. 180; Hazne, **a.g.e.**, s. 55.

⁴² Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 487 vd.; Mendelsohn, **a.g.m.**, s. 180-181; “The History Of Franchising”, (çevrimiçi), <http://www.thebfa.org/about-franchising/the-history-of-franchising>, 20.02.2014.

⁴³ **Financial Services Act 1986**, Part I, Chapter VIII, c. 60, Section 75- Collective Investment Schemes Section (6)(f): “franchise arrangements, that is to say, arrangements under which a person earns profits or income by exploiting a right conferred by the arrangements to use a trade name or design or other intellectual property or the good-will attached to it.”, (http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1986/60/pdfs/ukpga_19860060_en.pdf).

⁴⁴ Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 9.

B. Türkiye'deki Gelişimi

Türkiye, franchising ile 1980'li yıllarda tanışmış ve sonrasında franchising konusunda hızlı bir gelişim göstermiştir. O zamandan beri de Türkiye, Ortadoğu ve Avrupa'daki coğrafi konumu sayesinde franchise sektöründe cazip bir pazar haline gelmiştir⁴⁵.

Ülkemizde, benzin istasyonları ve otobüs firmalarının bilet satma yetkilerinin bayilik adı altında belirli şartlarla bayilere verilmesi, franchise sisteminin ilk kullanılmaya başlanması olarak nitelendirilse de 1980'li yıllara kadar gerçek manada franchising ile karşılaşılmamaktadır⁴⁶.

24 Ocak 1980 Kararları (İstikrar Politikaları Paketi)⁴⁷ sonucu bürokratik engellerin kaldırılarak yabancı sermaye yatırımların teşvik edilmesi ve dış ticaretin serbestleştirilmesi ile Türkiye, yabancı yatırımcılar için cazip bir ülke haline gelmiştir. 1983 yılında Yabancı Sermaye teşvik Kanunu'nun yeniden düzenlenmesi ile yurt dışında kendini ispatlamış, kaliteli, standart ürün ve işletmecilik anlayışına sahip yabancı yatırımcılar Türkiye pazarına hızla girmeye başlamıştır⁴⁸. Yabancı firmalar, kendi marka adlarını, işletme yöntemlerini kullanma haklarını franchising olarak Türkiye pazarını ve koşullarını daha iyi bilen Türk yatırımcılara vermeye başlamışlardır. Türkiye'de kendi işini kurmak isteyenler, önceleri bayi veya acente olmak isterken, franchisingin gelmesi ile franchising alarak kendi işlerinin sahibi olmak istemişlerdir⁴⁹.

Türkiye'de franchising ilk olarak fast-food sektöründe uygulanmıştır. Türkiye franchising ile Mc Donald's firmasının ilk şubasını 1986 yılında İstanbul'da açması ile tanışmıştır. 1980'li yıllarda Mc Donald's'ı yine aynı sektördeki Nectar Beauty

⁴⁵ Ardahan, **a.g.e.**, s. 183.

⁴⁶ Çağatay Ünüsan, "Marketing Channel Structure Of Turkish Economy and Importance of Franchising", **Çukurova Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, S. 1, Adana, 1993, s. 91; Şoğur, **a.g.e.**, s. 85.

⁴⁷ 24 Ocak 1980 Kararları hakkında detaylı bilgi için bkz. Salih Öztürk, Deniz Özyakışır, "Türkiye Ekonomisinde 1980 Sonrası Yaşanan Yapısal Dönüşümlerin GSMH, Dış Ticaret ve Dış Borçlar Bağlamında Teorik Bir Değerlendirmesi", **Mevzuat Dergisi**, S. 94, Ekim 2005, (Çevrimiçi), <http://www.mevzuatdergisi.com>, 10.12.2014; Emin Kaya, "24 Ocak 1980 Yeni Dönem", (Çevrimiçi), www.eminkaya.net, 10.12.2014.

⁴⁸ Ardahan, **a.g.e.**, s. 283; Cebeci, **a.g.e.**, s. 6.

⁴⁹ Cebeci, **a.g.e.**, s. 6.

Shop, Wendy's, Wimpy, Kentucky Fried Chicken, Pizza Hut, Coca-Cola, Pepsi, Seven Up gibi tanınmış markalar izlemiştir⁵⁰.

Franchise sisteminin ilk örnekleri fast-food sektöründe görülse de, fast-food ile sınırlı kalmamış; otomotiv ürünleri ve hizmetleri, emlakçılık, otel işletmeciliği, finansal danışmanlık, sağlık hizmetleri, akaryakıt gibi sektörlerde de franchising uygulanmıştır. Amerika Birleşik Devletleri'nin tanınan elektronik basımevlerinden biri olan Alphagraphics'in Türkiye'ye gelmesinden sonra değişik sektördeki yabancı firmalar da ülkemize gelmeye başlamıştır⁵¹.

Yabancı firmaların yanı sıra yerli firmalar da franchising kurmaya başlamış ve ilk yerli franchising uygulaması 1985 yılında Turyap (emlak bilgi bankası) tarafından gerçekleştirilmiştir⁵². Özellikle Turyap ve gıda sektöründe Sagra Special, Mudurnu Piliç, Hacıoğlu Lahmacun, Sultanahmet Köftecisi, Tadım Pizza, Limon; hazır giyim sektöründe de Mavi, Mudo, Beymen, Benetton ülkemizde ilk yerli franchise verenlerdir⁵³.

1990'lı yılların başında Türkiye franchisingde bir duraklama sürecine girmiştir. Bu duraklamaya franchising konusundaki uygulayıcıların eğitim eksikliği, gerekli araştırma yapılmadan franchise veren seçimi, yetersiz pazar araştırmalarının yapılması, yatırımın geri dönüşümünün beklenmemesi ve franchise alana destek sağlanmaması gibi nedenler yol açmış ve bu durum pek çok franchise firmasının kapanmasına neden olmuştur. Fuddrockers, Dairy Queen, Baskın Robbins Ice Cream, Jani King gibi dünyaca tanınmış markalar Türkiye'deki franchising mağazalarını kapatmak durumunda kalmışlardır⁵⁴.

1991 yılında Türkiye'de franchise sisteminin gelişmesi, sağlıklı bir şekilde yerleşmesi, yürütülmesi, sisteme güven duyulmasını sağlanması ve temel kurallarını

⁵⁰ Güler, **a.g.e.**, s. 13; Topçu, **a.g.e.**, s. 12; Hazne, **a.g.e.**, s. 58-59; Melek Büyükokutan, "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yönetim Sorunlarının Çözümünde Etkin Bir Araç Olarak Franchising Sistemi", Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi SBE, 1995, s. 92-93; Gülfidan Barış, "Franchising Sistemi ve Sözleşmesi", **Anadolu Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, C. 13, S. 1-2, Eskişehir, 1997, s. 331; Görücü, **a.g.e.**, s. 35-36; İTO, **a.g.e.**, s. 58-59.

⁵¹ Büyükokutan, **a.g.e.**, s. 93; Güler, **a.g.e.**, s. 14; Yurdakul, **a.g.m.**, s. 5-6; Hazne, **a.g.e.**, s. 61.

⁵² Ardahan, **a.g.e.**, s. 183; İTO, **a.g.e.**, s. 59.

⁵³ Şoğur, **a.g.e.**, s. 89; Görücü, **a.g.e.**, s. 36.

⁵⁴ İTO, **a.g.e.**, s. 59-60; Ardahan **a.g.e.**, s. 184.

belirlenmesi amacıyla Ulusal Franchising Derneği (UFRAD) kurulmuştur⁵⁵. UFRAD, Türkiye’de franchise veren işletmelerin hatalı uygulamalarda bulunmalarını önlemek ve yatırımcıları korumak için dürüstlük ve açıklık ilkeleri kabul etmiştir. Avrupa Franchising Federasyonu (EFF, European Franchise Federation) Etik Davranış Tüzüğünde belirlenen ilkeler (The EFF Code Of Ethics)⁵⁶, UFRAD tarafından aynen kabul edilmiştir. Açıklık ilkeleri⁵⁷ ise Amerika Birleşik Devletleri mevzuatlarında da hala varlığını sürdüren franchise almak isteyenlere verilecek bilgi paketine yönelik hususları içermektedir. UFRAD, franchise veren ve franchise alanların karşılıklı hak ve yükümlülükleri bu dürüstlük ve açıklık kuralları ile yürütür. Böylece UFRAD, franchising konusunda homojen bir imaj sağlamakta ve dürüst olmayan sistemleri kontrol altına alabilmektedir⁵⁸.

UFRAD, dünyadaki benzerleri gibi sadece franchise veren firmaları bünyesinde toplayan bir kuruluştur⁵⁹. UFRAD’a üyelik, asil ve destekçi olmak üzere iki şekilde mümkündür. Asil üye olabilmek için; iki üyenin tavsiyesi aranmaktadır. Ancak yabancı bir zincirin Türkiye haklarının alınması söz konusuysa, ana firmanın kendi ülkesindeki franchising derneğine üye olması temsilcinin üyeliğe kabulü için yeterli görülmektedir. Yerli bir firma franchising veriyorsa veya yabancı ülkede dernek üyesi olmayan bir zincirin temsilciliğini almışsa, önce iki tane franchising verilmesi beklenmekte, sonra franchising uygulamalarına bakılarak üyelik başvuruları ret veya kabul edilmektedir. Destekçi üyelik ise, derneğe maddi manevi katkıda bulunan kişiler ve özellikle franchise sistemine hizmet veren firmaların temsilcilerinden oluşmaktadır⁶⁰.

UFRAD, franchise alanında ekonomik ve sosyal konulara yönelik sorunların çözümünde gerekli araştırmaları yapmakta, bülten, bildiri, gazete, dergi gibi yayın

⁵⁵ “Amaçlarımız”, (çevrimiçi), <http://www.ufrad.org.tr/tr/amaclar.asp>, 10.02.2014; Şoğur, **a.g.e.**, s. 87.

⁵⁶ “The EFF Code Of Ethics” ile ilgili detaylı bilgiler için bkz. Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 479 vd.; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 306-308; “European Code of Ethics for Franchising”, (Çevrimiçi), <http://www.eff-franchise.com/spip.php?rubrique13>, 10.02.2014; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 207. Ayrıca bkz. “Dürüstlük İlkeleri”, (çevrimiçi), <http://www.ufrad.org/Sayfa.aspx?S=Durustluk>, 10.02.2014.

⁵⁷ Bkz. “Açıklık İlkeleri”, (çevrimiçi) <http://www.ufrad.org/Sayfa.aspx?S=Aciklik>, 10.02.2014.

⁵⁸ UFRAD, **UFRAD Bülteni**, İstanbul, 1998, s. 1.

⁵⁹ “Amaçlarımız”, (Çevrimiçi), <http://www.ufrad.org/Sayfa.aspx?S=Amaclarimiz>, 10.02.2014.

⁶⁰ “Üyelik Koşulları”, (Çevrimiçi), <http://www.ufrad.org.tr/tr/uyeliksartlari.asp>, 10.02.2014.

faaliyetlerinde bulunarak bilgi akışını, franchise sektörünün ekonomik ve hukuksal sorunlarını, gelişmelerini düzenli olarak yayınladığı haber bültenlerinde bilgi servis ağı ile sağlamaktadır. Franchise veren firmaların ilgi alanlarını politik ve ekonomik arenada ve kamuoyunda ilgili çevrelere yansıtmakta, yerli franchise sahibi firmaların, yatırımlarını yabancı pazarlara taşımasında ilişkileri kurmakta ve sürekli destek yaratmaktadır. Politik arenada kredisel, bankasal teşvik ve leasing aracılığına destek olarak franchising gelişmesine katkıda bulunmaktadır⁶¹. UFRAD, üyesi olmayan franchise almak ya da vermek isteyen kişilere de sistemi tanıtan tek kuruluştur.

Dünyanın en köklü franchising derneklerinden biri olarak ifade edilen UFRAD, yıllık 35 milyar dolarlık ticari işlem hacmine sahip Türkiye’de franchise sisteminin tek temsilcisi durumundadır. UFRAD, franchise veren firmaların gerek Türkiye içinde gerekse uluslararası alanda işbirlikleri oluşturmasına destek olarak Türk firmalarının dünya pazarında ihtiyaç duydukları hukuki, kültürel ve mali konulardaki bilgilerin paylaşıldığı en önemli kuruluş haline gelmiştir. UFRAD, Dünya Franchising Konseyi’nin (World Franchise Council) aktif üyesi olup EFF’nin de yönetim Kurulu üyesidir. Aynı zamanda Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu’nun da kurucu kuruluş üyesidir⁶².

Franchise sistemi, küçük ve orta ölçekli işletmelerin, bağımsızlıklarını koruyarak büyük işletmelerle rekabet etmelerini ve onlarla aynı pazarda kalmalarını sağlamaktadır⁶³. Ülkemizde 2000’li yıllarda küçük ve orta ölçekli işletmelerin gelişmesiyle franchise sistemi daha da büyümüştür. Türkiye’de franchise sistemi İstanbul, Ankara, İzmir gibi büyük şehirlerde yoğunlaşmıştır. Toplam franchise sayısı dikkate alındığında yüzde 95’inin İstanbul’da işletildiği görülmektedir. Bunun dışında ülkemizdeki yerli firmalar yurtdışında da franchise zinciri oluşturmaya başlamıştır⁶⁴. Nilay Gelinlik, Coton-Bar, Sagra Special gibi firmalar yurtdışında franchise veren ilk Türk firmalarıdır⁶⁵.

⁶¹ “Hizmetler”, (Çevrimiçi), <http://www.ufrad.org.tr/tr/hizmetler.asp>, 10.02.2014.

⁶² “Hakkımızda”, (Çevrimiçi), <http://www.ufrad.org/Sayfa.aspx?S=Hakkimizda>, 10.02.2014.

⁶³ Kırcı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 10.

⁶⁴ Güler, **a.g.e.**, s. 14

⁶⁵ Ulaş, **a.g.e.**, s. 128.

Türkiye’de hızla gelişmesine rağmen franchising sözleşmesine ilişkin yasal bir düzenleme mevcut değildir. Türk hukuku bakımından bu sözleşmeler, sözleşme özgürlüğü prensibi uyarınca genel hukuk kurallarına ve rekabete ilişkin hükümlere uymak kaydıyla taraflarca serbestçe düzenlenebilmektedir. Ülkemizde franchising konusunda sadece rekabet hukuku kapsamında düzenleme yapılmıştır. Avrupa Birliği–Gümrük birliği kapsamında gerekli mevzuat uyumu gerçekleştirilerek, 1998 yılında 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun⁶⁶ m. 5 uyarınca Rekabet Kurulu tarafından 1998/7 sayılı “Franchise Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği” çıkarılmıştır⁶⁷. Ancak 1998/7 sayılı bu Tebliğ, 17.07.2002 tarihinde yürürlüğe giren 2002/2 sayılı “Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği”nin 10. maddesi ile yürürlükten kaldırılmıştır⁶⁸.

III. Franchising Sözleşmesinin Tanımı

Franchising sözleşmesinin yasal olarak düzenlenmemiş olması, içerdiği asgari asli edimlerin fazla olması, bu edimlerin önemlerinin her bir somut ilişkide farklılık gösterebilmesi, bir takım edimlerin bazı franchising sözleşmelerinde yer almaması gibi nedenler, gerek Türk Hukuk sisteminde gerekse de yabancı hukuk sistemlerinde ortak bir tanıma ulaşılmasını güçleştirmiştir⁶⁹. Bu nedenle tam ve doğru bir tanıma ulaşabilmek için çalışmamızda franchising sözleşmesinin tanımı, yabancı ve Türk hukuk sistemleri bakımından iki alt başlık altında incelenmiştir.

A. Yabancı Hukuk Sistemlerinde Yapılan Tanımlar

Türkiye’de olduğu gibi pek çok ülkede de yasal olarak düzenlenmemiş olması nedeniyle franchising sözleşmesinin birbirinden farklı pek çok tanımı bulunmaktadır. Yabancı hukuk sistemlerinde aşağıdaki örneklerde görüleceği üzere, franchising sözleşmesi tarafların hak ve yükümlülükleri belirtilmek suretiyle geniş olarak tanımlanmıştır.

⁶⁶ RG T. 13.12.1994, S. 22140.

⁶⁷ RG T. 16.12.1998, S. 23555.

⁶⁸ RG T. 14.07.2002, S. 24815.

⁶⁹ Kırca, **Franchising Sözleşmesi**, s. 15; Mehmet Şua, “Franchise Sözleşmesinin Tanımına Yeni Bir Bakış”, **YÜHFD**, C. IV, S. 2, 2007, 63.

Amerika Birleşik Devletleri öğretisinde, franchising sözleşmesi, bir kişinin veya kurumun başka bir kişiye veya kuruma ticari markasını kullandırması için lisans verdiği sözleşme olarak tanımlanmıştır⁷⁰.

Ayrıca Amerika Birleşik Devletleri'nde, franchising sözleşmesine çeşitli pozitif düzenlemelerde yer verildiği ve franchising sözleşmesinin tanımlandığı görülmektedir. Bunlardan ilki Kaliforniya Franchise Yatırım Kanunu'dur. Bu kanunda franchising sözleşmesi, yazılı veya sözlü olarak yapılabilen, franchise alanın kuralları franchise veren tarafından belirlenmiş bir pazarlama planı veya sistemi altında mal veya hizmetlerin sürümünü yapmayı üstlendiği ve franchise verene doğrudan ya da dolaylı olarak bir bedel ödediği bir sözleşme olarak tanımlanmıştır⁷¹. Amerika Birleşik Devletleri'nde, franchising sözleşmesinin tanımlandığı ikinci pozitif düzenleme, FTC Franchise İlkeleri'dir. Franchise İlkeleri'nde, franchising sözleşmesinin tarafların hak ve yükümlülükleri detaylı olarak belirtilmesi suretiyle tanımlandığı görülmektedir⁷².

Amerika Birleşik Devletleri'nde gerek eyalet gerek federal düzeyde franchising sözleşmesinin taraflarını koruyucu pozitif düzenlemeler getirilmişse de tanımlı konusunda bir birlik oluşturulamamıştır. Ancak geliştirilen bu farklı tanımlamaların genel olarak dört ortak özellik altında toplandığı görülmektedir. Birincisi, tarafların iradelerinin uyuşması ile kurulan bir sözleşme olması, ikincisi franchise alanın franchise verene bir ödeme yapması, üçüncüsü franchise veren tarafından franchise alanına ürün veya hizmetlerini yine kendisinin belirlediği koşullar dahilinde satma veya dağıtma yetkisinin tanınması ve son olarak franchise verenin ticari marka, ticari isim ve ticari sembollerinin franchise alan tarafından kullanılmasıdır⁷³.

⁷⁰ Brown v.d., a.g.e., s. 16.

⁷¹ Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 17-18; Mark Abell, **The Law And Regulation Of Franchising In The Eu**, United Kingdom, Edward Elgar Publishing, 2013, s. 39-40; "Franchise Investment Law", (Çevrimiçi), <http://law.justia.com/codes/california/2012/corp/title-4/division-5>, (çevrimiçi), 20.02.2014.

⁷² Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 18-20; "Federal Trade Commission- Franchise Rule", (Çevrimiçi), <http://www.ftc.gov/policy/federal-register-notices/disclosure-requirements-and-prohibitions-concerning-franchising#page=102>, 20.02.2014.

⁷³ Jethro K. Lieberman, George J. Siedel, **The Legal Environment Of Business**, San Diego, Thomson Learning, 1989, s. 605; Mark P. Friedlander, Jr. And Gene Gurney, **Handbook of Successful Franchising**, Third Edition, USA Tab Books, 1990, s. 20.

İngiltere öğretisinde franchising sözleşmesi, bir ticari işletmenin bir başka ticari işletmeye mallarını satma ve üretme, hizmetlerini sunma veya ticari ismini kullanma hakkı verdiği ticari ilişkileri içeren geniş bir kavram olarak tanımlanmıştır⁷⁴. Bu sözleşmeyi, lisans sözleşmesinin bir çeşidi olarak nitelendiren ve franchise verenin franchise alana iş sistemini ve ticari markasını kullanma hakkını verdiği sözleşme olarak ifade eden yazarlar da vardır⁷⁵.

İngiltere’de franchising sözleşmesinin yasal olarak ise ilk kez 1986 yılında çıkartılan Finansal Hizmetler Kanunu’nda tanımlandığı görülmektedir. Bu kanuna göre franchising, bir kişinin bu sözleşme ile verilen ticari markanın, tasarımın veya diğer gayrimaddi hakların kullanılması ile gelir veya kar elde ettiği bir sözleşmedir⁷⁶.

İngiltere’de uygulamada franchising sözleşmesi ile ilgili en kapsamlı tanımlardan birisi BFA tarafından yapılmıştır. BFA’ya göre franchising sözleşmesi, franchise verenin kendisine ait belirli bir marka altında belli bir işin belirli bir süre boyunca yürütülmesi için franchise alana izin verdiği ya da onu zorunlu tuttuğu, franchise alanın ise bu hakkın kullanımı veya temin edilen mal ve hizmet karşılığında periyodik olarak belirli bir bedel ödemekle yükümlü tutulduğu anlaşmaya bağlı bir ruhsattır. Ayrıca bu sözleşme, franchise verenin franchising dönemi boyunca işin yürütülme biçimi üzerinde franchise verenin kontrol hakkının bulunduğu ve işin yürütülmesi konusunda franchise alana destek vermek zorunda olduğu bir sözleşmedir⁷⁷.

İsviçre öğretisinde franchising sözleşmesi; sürekli borç ilişkisi doğuran, bağımsız taraflar arasında akdedilen, franchise verenin sürüm organizasyonunun kurulması amacıyla dikey işbirliği sisteminin uygulanması ile franchise alana belirli bir bedel karşılığında franchise sistemini kullanma yetkisinin verildiği, buna karşılık

⁷⁴ Hall and Dixon, **a.g.e.**, s. 4-6.

⁷⁵ Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 1.

⁷⁶ **Financial Services Act 1986**, (Çevrimiçi), <http://www.legislation.gov.uk>, 20.02.2014. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Abell, **a.g.e.**, s. 37-38; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 9.

⁷⁷ Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 5-9; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s 13; Stanworth and Smith, **a.g.e.**, s. 16-17; Mendelsohn, **a.g.m.**, s. 181; Mehmet Ak, ““Franchising”, “Marka”, “İmaj...””, **İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi**, 2000, s. 447; J.J.P de Viries, “**Internationally Franchising The SDC**”, Master Thesis, University Of Twente, Rotterdam, 2008, s. 16-17, http://essay.utwente.nl/58686/1/scriptie_J_de_Vries.pdf, 02.03.2014.

franchise alanın da kendisine tanınan bu sistemi kullanarak ve franchise verenin talimatlarına bağlı kalarak, kendi ad ve hesabına mal veya hizmetlerin sürümünü destekleme yükümlülüğü altına girdiği sözleşme olarak tanımlanmıştır⁷⁸.

İsviçre Federal Mahkemesi 1992 yılında vermiş olduğu bir kararında; franchising sözleşmesini, bağımsız satıcı ve işletmeciler tarafından kendi adı ve hesabına tek ve belirli bir sürüm anlayışına göre, malların ve hizmetlerin satılması ve sürümünün yapılması olarak tanımlamıştır. Buna göre her bir franchise alan, franchise veren tarafından kendisine sunulan sürüm ve reklam konusundaki birlik anlayışına uymak, franchise verenin eğitim, yardım ve tavsiyelerini kabul etmek ve onun gayrimaddi haklarını kullanmakla yükümlüdür. Buna karşılık franchise veren ise franchise alana talimat verme ve onun işletme faaliyetlerini kontrol etme hakkına sahiptir⁷⁹.

Alman öğretisinde franchising sözleşmesi, franchise veren tarafından yatırılan ve geliştirilen mal veya hizmetlerin sürümünün yapılmasını kapsayan bir çeşit pazarlama anlayışı çerçevesinde, franchise verenin franchise alanı sisteme entegre etme ve sürekli maddi ve manevi açıdan destekleme yükümlülüğü altında olduğu, franchise alanın ise franchise verenin talimatları doğrultusunda mal veya hizmetlerin sürümünü yapmayı ve karşılığında periyodik olarak bir bedeli, kimi zaman da başlangıç bedelini ödemeyi üstlendiği sözleşme olarak tanımlanmıştır⁸⁰.

Alman Schleswig Eyalet Yüksek Mahkemesi vermiş olduğu bir kararında franchising sözleşmesini, franchise veren ile franchise alan arasında mal veya hizmet sürümü konusunda sürekli bir borç ilişkisi doğuran, franchise verenin franchise alana gayrimaddi malları üzerinde kullanma izni, franchise alanın da karşı edim olarak belli bir miktar para verdiği sözleşme olarak tanımlanmıştır. Ayrıca söz konusu kararda; franchise verenin genel işletmenin korunması ile ilgili sürekli bilgilendirmeyi temin ettiği, franchise alanın ise sürümü franchise verenin önceden

⁷⁸ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 16-17, dn 78'de belirtilen yazar.

⁷⁹ Söz konusu karar için bkz. BGE 118 II 159,160, (Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 19, dn. 84.)

⁸⁰ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 15-16, dn 75'de belirtilen yazar.

belirlediği kurallara göre ve onun kontrolü altında, kendi ad ve hesabına yapmakla yükümlü olduğu belirtilmiştir⁸¹.

Fransız öğretisinde franchising sözleşmesi franchise verenin belirli bir royaltı karşılığında kendi ticari markasını ve orijinal teknik ve ticari bilgileri (know-how) kendi belirlediği şartlar altında bağımsız bir işletmeci olan franchise alanın kullanmasına izin verdiği sözleşme olarak tanımlanmıştır⁸².

Avrupa Toplulukları Adalet Divanı'nın (ATAD) 1986 tarihli "Pronuptia" kararında da franchising sözleşmesi tanımlanmıştır. Bu karar, özellikle franchising ile ilgili kuralların oluşumunda önemli etkide bulunmuştur⁸³. ATAD Pronuptia bu kararında, franchising sözleşmesini hizmet, üretim ve dağıtım olmak üzere üç türe ayırarak tanımlamıştır. Buna göre, sözleşme ile franchise alana, franchise verenin markası, ticaret unvanı ve diğer tanıtıcı unsuları altında ve onun talimatları doğrultusunda hizmet yapma hakkının verildiği sözleşme, hizmet franchising sözleşmesidir. Franchise alanın, franchise verenin markasını, ticaret unvanını ve diğer tanıtıcı unsurlarını kullanarak işletmesinde mal veya hizmetlerin sürümünü yapma yetkisinin verildiği sözleşme dağıtım franchising sözleşmesi, franchise alanın franchise verenin talimatları doğrultusunda, malları imal ederek, franchise verenin gayrimaddi mallarını kullanarak bu malları satma yetkisinin verildiği sözleşme ise üretim franchising sözleşmesidir⁸⁴.

⁸¹ Söz konusu karar için bkz. OLG Schleswig, NJW- RR 1987, s. 221, (Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 18, dn. 81).

⁸² Emerson, **a.g.m.**, s. 319-320.

⁸³ Pronuptia de Paris GmbH, Pronuptia de Paris v. Schillgalis, Case 161/84, ECR 353, 1986. "Pronuptia" kararı ve karara ilişkin değerlendirmeler için bkz. Eileen R. Hurley, "Pronuptia de Paris v. Schillgalis: Permissible Restraints of Trade on Franchising in the EEC", **Northwestern Journal of International Law & Business**, Vol. 8, Iss. 2, 1987, Evanston, 1987, s. 478, dn. 8, (Çevrimiçi), <http://scholarlycommons.law.northwestern.edu>, 08.08.2014; Jean-Eric de Cockborne, "The New EEC Block Exemption Regulation on Franchising", **Fordham International Law Journal**, Vol. 12, Iss. 2, w. place, Bepress, 1988, s. 245-247, (Çevrimiçi), <http://ir.lawnet.fordham.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1212&context=ilj>, 12.12.2014; Abell, **a.g.e.**, s. 128-133; Martin Organik, "Towards Franchising In International Trade" , s. 1-7, (Çevrimiçi), www.law.muni.cz, 08.08.2014; Paul Craig, Gráinne de Búrca, **EU Law Text, Cases, and Materials**, Fifth Edition, New York, Oxford University Press, 2011, s. 979-980.

⁸⁴ Abel, **a.g.e.**, s. 128 vd.; Hurley, **a.g.m.**, s. 478 vd.; Harun Kılıç, "Avrupa Birliği Rekabet Hukuku Açısından Franchising Sözleşmesi", Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 2001, s. 32-33; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 291-292. Ayrıca bkz. "The European Union And Franchising", s. 1-4; (Çevrimiçi), <http://www.unidroit.org>, 08.08.2014.

1986 tarihli bu karar, Avrupa Birliği tarafından 1998 yılında franchising sözleşmelerine ilişkin hazırlanan 4087/88 sayılı Grup Muafiyet Tüzüğü'nün oluşturulmasında da etkili olmuştur⁸⁵. 1998 tarihli 4087/88 sayılı Grup Muafiyet Tüzüğü'nün 1. maddesinde franchising; franchise veren tarafından doğrudan veya dolaylı olarak belirlenen bir bedel karşılığında; mal veya hizmetlerin sürümünün yapılması amacıyla franchise alana franchise sisteminden yararlanma hakkının verildiği ve franchise verenin sözleşme süresince franchise alanı sürekli olarak ticari ve teknik yardımda bulunmakla yükümlü olduğu sözleşme olarak tanımlanmıştır. Aynı maddede franchise sistemi ise, malların yeniden satışı veya hizmetlerin sunumunda faydalı olabilecek marka, patent, know-how, ticaret unvanı, işletme adı gibi gayrimadi mallarıyla ilgili bir paket olarak tanımlanmıştır⁸⁶.

Avrupa'da franchising sözleşmesi ayrıca EFF tarafından çıkarılan Etik Davranış Tüzüğü'nde de (Code of Ethics) tanımlanmıştır. Bu tanıma göre, franchising, yasal ve finansal açıdan ayrı ve bağımsız kuruluşlar olan franchise veren ve franchise alanın aralarında kurdukları yakın ve sürekli işbirliğine dayanan bir mal ve/veya hizmet ve/veya teknoloji pazarlama sistemidir. Bu sistemde franchise veren, franchise alanlarına, ticari faaliyetlerini franchise sistemine uygun olarak yürütme hakkı ve yükümlülüğü verir. Franchise alan ise franchise verenin ticari adını ve/veya ticari markasını, know-how, iş görme ve teknik yöntemlerini, iş görme sistemini ve diğer sınai ve/veya fikri mülkiyet haklarını doğrudan veya dolaylı bir olarak bedel karşılığında kullanma hak ve yükümlülüğünü, taraflar arasında bu amaçla yazılı olarak yapılan bir franchising sözleşmesi süresince ve bu sözleşme çerçevesinde devamlı olarak alacağı ticari ve teknik destek ile üstlenir⁸⁷.

⁸⁵ Cockborne, **a.g.m.**, s. 249-251; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 291; Abell, **a.g.e.**, s. 128-133. Ayrıca bkz. "The European Union And Franchising", s. 1-4; (Çevrimiçi), <http://www.unidroit.org>, 08.08.2014; Carid and Búrca, **a.g.e.**, s. 979-980.

⁸⁶ Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 10; Cockborne, **a.g.m.**, s. 255-259; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 33-34; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 18-19.

⁸⁷ Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 8,480-481; "European Code of Ethics for Franchising", (Çevrimiçi), <http://www.eff-franchise.com/spip.php?rubrique13>, 10.02.2014.

B. Türk Hukuk Sisteminde Yapılan Tanımlar

Yabancı hukuk sistemlerinde olduğu gibi Türk Hukuk sisteminde de franchising ile ilgili olarak farklı tanımlara rastlamak mümkündür.

Franchisingi Türk hukukunda ilk tanımlayan yazarlardan birisi olan TOPÇU, franchising sözleşmesini, imtiyaz verenin belirli ya da belirsiz bir süreyle, imtiyaz alana tescilli bir markasını kullanma yetkisi vermesi olarak açıklamıştır⁸⁸. Yine franchising sözleşmesini Türk hukukunda ilk tanımlayan yazarlardan birisi olan PAKSOY ise franchising sözleşmesini; bir işletme çerçevesinde yürütülen satış etkinliklerinde denenmiş ve başarılı olmuş bir markanın desteği ve güvencesi altında iş yapan birbirinin kopyası olan firmaların, belirli bir bedel karşılığında mal ve hizmet dağıtımını yapmak için söz konusu marka ve işletmenin sahibi ile girmiş oldukları bağımsız ticari ilişki olarak tanımlamıştır⁸⁹.

GÜRZUMAR ise franchising sözleşmesini tarafların hak ve yükümlülüklerini ve sözleşmenin temel özelliklerini de içerecek şekilde geniş olarak tanımlama yoluna gitmiştir. Yazar tarafından geliştirilen tanım şu şekildedir⁹⁰: “*Franchising sözleşmesi, franchise-verenin, kendisine ait üretim, işletme ve pazarlama sistemini oluşturan fikri ve sınai unsurları üzerinde, franchise-alana kullanma (lisans) hakları tanıyarak, onu kendi işletme organizasyonuna entegre etmek ve onu bu sisteme dayanan ticari faaliyeti sırasında devamlı olarak desteklemek borcu altına girdiği; franchise-alanın ise, hem (söz konusu sistemin içerdiği ve franchise-verenin belirlediği ilkelere uymak ve kendisine kullanma hakkı verilen fikri/sınai unsurlardan yararlanmak kaydıyla) bu sisteme dahil mal veya hizmetlerin sürümünü kendi nam ve hesabına yapmayı ve desteklemeyi, hem de franchise-verene belli bir ücret ödemeyi taahhüt ettiği; sürekli bir borç ilişkisi kuran, kanunda düzenlenmemiş ve tam iki tarafa borç yükleyen bir çerçeve sözleşmedir*”.

KIRCA da franchising sözleşmesini oldukça geniş bir şekilde tanımlamıştır. Yazara göre franchising sözleşmesi; konusu mal veya hizmetin sürümü ve dağıtımı olan sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşmedir. Bu sözleşme ile mal ve/veya

⁸⁸ Topçu, **a.g.e.**, s. 28.

⁸⁹ Serdar Paksoy, “Hukuki Yönleriyle Franchising”, **Dünya Gazetesi Franchising Özel Eki**, 27 Ekim 1992, s. 4. Öğretideki benzer tanımlar için bkz. Rona Serozan, **Borçlar Hukuku Özel Bölüm**, Filiz Kitapevi, 2. Bası, 2006, s. 78.

⁹⁰ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 9.

hizmeti üreten ve/veya satan franchise veren; adı, sembolü, markası gibi gayrimaddi mal ve değerlerini kullanarak bunların sürümünü yapma hakkını bir bedel karşılığında, belirli bir bölgede kendi ad ve hesabına çalışan bağımsız kişilere vermeye borçlanmaktadır. Franchise veren bu sözleşme ile mal ve/veya hizmetlerin en iyi şekilde pazarlanmasını sağlamak için pazar araştırması ve tanıtım yapmak, bu konuda kendine özgü bir anlayış geliştirerek bir organizasyon kurma ve franchise alanları çalışmalarından yararlandıracak şekilde bu organizasyona dahil etmek ve sürekli koruma yükümlülükleri üstlenmektedir. Franchise alan ise, franchise bedeli ödeme dışında ayrıca sözleşme konusu malların sürümünü destekleme, bu konudaki tüm bilgileri franchise verene aktarma, franchise verenin pazarlama ilkelerine ve talimatlarına uyma, eğitim programlarına katılma ve bu doğrultuda işletmeyi yürütme yükümlülüğü altına girmektedir⁹¹.

TOPÇUOĞLU'na göre franchising, genel olarak franchise verenin franchise alana kendi sistemini kullanırmak suretiyle üretim, işletme veya pazarlama faaliyetlerini yürütme yetkisini verdiği ve karşılıklı yükümlülükler içeren sürekli bir ilişkidir⁹².

Uygulamada ise UFRAD tarafından franchising sözleşmesinin tanımlandığı görülmektedir. UFRAD'ın yapmış olduğu tanıma göre franchising sözleşmesi; ana firmanın üretim veya hizmet alanında denenmiş ve başarılı olmuş ticari ve hizmet markasını, ürünlerin dağıtım ya da hizmeti sunma hakkını belirli süre, şart ve sınırlamalarla yasal ve finansal açıdan tamamen bağımsız olan franchise alana verdiği pazarlama ve dağıtım yöntemidir⁹³.

Mevzuatımızda franchising ilk kez Rekabet Kurulu tarafından çıkartılan 1998/7 sayılı Tebliğ'de ile tanımlanmıştır. Bu tebliğin 3. maddesinin (a) bendinde yer alan "franchise" tanımı şu şekildedir: *"Franchise: Son kullanıcılara malların yeniden satılması veya hizmetlerin sunumu için kullanılacak olan markalar, ticaret unvanları,*

⁹¹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 19-20; Çiğdem Kırca, "Tüketicinin Korunması Hakkındaki Kanun Açısından Üretici İmalatçı Olarak Franchise Veren", **BATİDER**, C. XX, S. 1, Ankara, Sözkesen Matbaacılık, Haziran 1999, s. 22-23.

⁹² Metin Topçuoğlu, "Franchise Sözleşmesinde Bağlayıcı Kayıtlar ve Rekabet Hukuku", **BATİDER**, C. XXII, S. 1, Ankara, 2003, s. 114.

⁹³ UFRAD, **Franchising Seminer 4**, İstanbul, 23 Mart 1996, s. 10.

mağaza işaretleri, faydalı modeller, tasarımlar, telif hakları, know-how veya patentlere ilişkin fikri ve sınai mülkiyet haklarından oluşan bir sistemi ifade eder”.

Aynı tebliğin 3. maddesinin (b) bendinde franchising sözleşmesi aşağıdaki şekilde tanımlanmıştır:

“...Franchise verenin, franchise alana, doğrudan veya dolaylı olarak mali katkı karşılığında, belirli türden mal ve/veya hizmetleri pazarlaması amacıyla bir franchise kullanılması hakkını verdiği ve en azından;

- 1) Ortak bir marka veya işletme adının kullanılması ve tesislere ve/veya ulaşım araçlarına yeknesak bir görünüm verilmesi,*
- 2) Franchise veren tarafından franchise alana know-how aktarılması,*
- 3) Franchise alanın anlaşma süresince franchise veren tarafından sürekli olarak ticari ve teknik açıdan desteklenmesi*

Yükümlülüklerini içeren bir anlaşmadır”.

Mevzuatımızda yürürlükten kaldırılan 1998/7 sayılı Franchise Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği dışında franchising sözleşmesinin bir tanımı yapılmamıştır. 2002/2 sayılı Dikey anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği’inde ise franchising sözleşmesinin tanımına yer verilmemiştir.

Yargıtay’ın bir kararında franchising; *“... bir ürün veya hizmetin imtiyaz hakkına sahip tarafın belirli bir süre şart ve sınırlamalar dahilinde işin yönetim ve organizasyonuna ilişkin bilgi ve destek sağlamak suretiyle imtiyaz hakkına konu ticari işleri yürütmek üzere ikinci tarafa verdiği imtiyazdan doğan uzun dönemli ve sürekli bir iş ilişkileri bütünü olup, birbirinden bağımsız iki taraf arasında meydana getiren...”* sözleşmesel bir ilişki olarak tanımlanmıştır⁹⁴.

Franchising sözleşmesinin, tarafların hak ve yükümlülüklerinin detaylı olarak belirtilmesi suretiyle tanımlanması bir kısım yazarlar tarafından eleştiri konusu olmuştur. TOPÇU, franchising sözleşmesinin bir kısım özelliklerinin açıklanıp diğer kısımlarına yer verilmemesi nedeniyle öğretilerde yapılan tanımlamaların eksik kaldığını belirtmiştir⁹⁵. ŞUA ise, franchising ile ilgili tanımlarda tarafların alt asli

⁹⁴ Yargıtay 19. HD., 25.06.2001 T., 2001/819 E., 2001/4917 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com/>, 06.02.2014.

⁹⁵ Topçu, a.g.e., s. 28.

edimlerin tek tek sayılmasının asli asıl edim yükümünün gözden kaçmasına sebep olacağını belirtmiştir⁹⁶.

C. Tanım Tercihimiz

Bir sözleşmenin tanımlanabilmesi için tarafların üzerinde uyuşması gereken objektif esaslı unsurların tespit edilmesi gerekmektedir. Bu anlamda franchising sözleşmesinin tanımının yapılabilmesi de objektif esaslı unsurların yani tarafların sözleşmede yerine getirmekle yükümlü olacakları asgari edim yükümlerinin ortaya konulması ile mümkün olabilmektedir⁹⁷. Zira franchising sözleşmesi mevzuatta düzenlenmemiş olduğundan, sözleşmenin benzer diğer sözleşmelerden ayırt edilebilmesi için tarafların üstlendiği asli edimlerden hareket edilmesi gereklidir.

Yukarıda gerek yabancı hukuk sistemleri gerekse de Türk hukuk sisteminde franchising sözleşmesine ilişkin yapılan birbirinden farklı tanımlara yer verilmiştir. Söz konusu tanımlardan franchising sözleşmesinin objektif esaslı unsurları aşağıdaki şekilde tespit edilmektedir:

- Sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşme olması.
- Franchise verenin oluşturduğu bir sistem veya paketin varlığı.
- Franchise verenin, franchise sistemini oluşturan gayrimaddi haklarını franchise alana kullandırması.
- Franchise alanın bu sistemi kullanarak franchise konusu mal ve hizmetlerin sürümünü desteklemekle yükümlü olması.
- Franchise verenin franchise alanı için yürütülmesi sürecince sürekli destekleme ve onu franchise ağına dahil etmekle yükümlü olması.
- Franchise alanın franchise verenin talimatlarına uymakla yükümlü olması.
- Tüm bunların karşılığı olarak franchise verenin belli bir bedel ödeme yükümlülüğü altında olması.

⁹⁶ Şua, **a.g.m.**, s. 63.

⁹⁷ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 8; Şua, **a.g.m.**, s. 61-63.

Franchising sözleşmesine ilişkin yapılan tanımlar uyarınca belirlenmiş olduğumuz objektif esaslı unsurlar ışığında franchising sözleşmesini aşağıdaki şekilde tanımlayabiliriz:

Franchising sözleşmesi, franchise verenin, franchise alana franchise sistemini ve onu oluşturan marka, ticaret unvanı, know-how gibi gayrimaddi haklarını kullanarak mal veya hizmetlerinin sürümünü yapma yetkisi verdiği ve franchise alanı kendi franchise ağına dahil etme ve faaliyeti süresince sürekli olarak destekleme yükümlülüğü altına girdiği; franchise alanın ise franchise verenin gayrimaddi haklarını kullanarak ve onun vermiş olduğu talimatlara uyarak kendi ad ve hesabına mal veya hizmetlerin sürümünü yapmayı ve bunların karşılığında belirli bir bedel ödemeyi üstlendiği; karşılıklı ve sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşmedir.

İKİNCİ BÖLÜM

FRANCHISING SÖZLEŞMESİNİN HUKUKİ NİTELİĞİ, ÖZELLİKLERİ, ŞEKLİ, TÜRLERİ, OLUMLU VE OLUMSUZ YÖNLERİ

I. Franchising Sözleşmesinin Hukuki Niteliği

A. Franchising Sözleşmesinin İsimli Sözleşme Olması

1. Genel Olarak İsimli Sözleşmeler

İsimli sözleşmeler, unsurlarının tamamı veya bir kısmı yahut bu unsurların bir araya gelme biçimi kanunda düzenlenmemiş olan sözleşmelerdir. Diğer bir deyişle isimli sözleşmeler; tanımının, esaslı unsurlarının veya tarafların hak ve yükümlülüklerinin kanunda öngörülmediği, tarafların iradeleri ile şekillenen sözleşmelerdir¹.

Bu sözleşmeler, kendine özgü (sui generis), karma ve bileşik sözleşmeler olmak üzere üç türden oluşmaktadır.

Bileşik sözleşmeler, mahiyet bakımından birbirinden bağımsız ve başka tipte birden fazla sözleşmenin, mahiyetlerine bir hâle gelmeksizin tarafların iradesiyle birbirine bağlandığı ve her birinin varlığı ve geçerliliğinin birbirine bağlı olduğu sözleşmelerin bir araya gelmesiyle kurulan sözleşme birlikleridir². Bileşik

¹ Haluk Tandoğan, **Borçlar Hukuk Özel Borç İlişkileri**, C. I/1, 6. bs., İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2008, s. 12; Fikren Eren, **Borçlar Hukuku Özel Hükümler**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2014, s. 19; Fikret Eren, “İsimli Sözleşmeler”, **Prof. Dr. Turgut Akıntürk’e Armağan**, İstanbul, Beta Basım, 2008, s. 86; Saibe Oktay, “İsimli Sözleşmelerin Geçerliliği, Yorumu ve Boşluklarının Tamamlanması”, **İÜHFİM**, C. LV, S. 1-2, 1996, s. 263.

² Necip Bilge, **Borçlar Hukuku Özel Borç Münasebetleri**, Ankara, Sevinç Matbaası, 1971, s. 14; Kenan Tunçomağ, **Türk Borçlar Hukuku**, C. II, Özel Borç İlişkileri, 3. bs., İstanbul, y.y., 1977, s. 11; Feyzi Necmeddin Feyzioğlu, **Borçlar Hukuku İkinci Kısım Akin Muhtelif Nevileri**, C. I, 4. bs., İstanbul, Fakülteler Matbaası, 1980, s. 61; Tandoğan, **C. I/1**, s. 75-76; Erden Kuntalp, **Karışık Muhtevalı Akit**, Ankara, Ankara Üniversitesi Basımevi, 1971, s. 103; Oktay, **İsimli Sözleşmeler**, s. 275; Eren, **a.g.m.**, s. 100; Eren, **Özel Hükümler**, s. 35; Cevdet Yavuz, Faruk Acar, Burak Özen, **Türk Borçlar Hukuku (Özel Hükümler)**, 9. bs., İstanbul, Beta Basım, 2014, s. 22; Hüseyin Hatemi, Rona Serozan, Abdülkadir Arpacı, **Borçlar Hukuku Özel Bölüm**, İstanbul, Filiz Kitapevi, 1992, s. 41; Şener Akyol, **Borçlar Hukuku Genel Hükümler**, C. I, İstanbul, Filiz Kitapevi, 1995, s. 7; Serozan, **Özel Bölüm**, s. 62.

sözleşmeler iki veya daha çok sözleşmenin bağımsızlıklarını koruyarak bütün unsurlarıyla bir araya gelmesi ile oluşurlar ve bu sözleşmeler birbirine sadece varlık, işleyiş ve geçerlilikleri açısından bağlı olurlar. Bu itibarla bileşik sözleşmelerden biri geçerli olmazsa diğeri de geçersiz olmakta, biri ortadan kalkarsa diğeri de ortadan kalkmaktadır³. Bu sözleşmelere satış, lisans ve vekalet sözleşmelerinin birbirine bağlı olarak akdedilmesi, taşınmaz satışı ve alıcının belli olmayan süre için satıcıya elektrik enerjisi sağlama taahhüdü örnek olarak gösterilebilir⁴.

Bileşik sözleşmelerde, sözleşmelerin hiç birinin bağımsızlığına hanel gelmediği için bu sözleşmelere kanunda düzenlenmiş hükümler uygulanır. Ayrıca hakim, gerek duyulması ve taraf menfaatleri yönünden de uygun düşmesi halinde TMK m. 1'e göre bileşik sözleşmeye bir bütün olarak uygulanması için kural yaratabilir⁵.

Kendine özgü (sui generis) sözleşmeler, unsurlarının kısmen veya tamamen kanunda düzenlenmiş sözleşme tiplerinde yer almadığı sözleşmelerdir⁶. Kendine özgü yapıdaki isimsiz sözleşmelerin, özgün bir içsel birliği içeren ve gerçek anlamda yeni oluşumlar gösteren sözleşmeler olduğu da ifade edilmektedir⁷. Bu sözleşmelere know-how sözleşmeleri, franchising sözleşmeleri, sulh sözleşmeleri, tek satıcılık sözleşmeleri, garanti sözleşmeleri, seyahat düzenleme sözleşmeleri, yönetim sözleşmeleri, sponsorluk sözleşmeleri ve satış için bırakma sözleşmeleri örnek olarak gösterilmektedir⁸.

Öğretide, kanunda düzenlenmiş sözleşmenin unsurlarıyla kanunda düzenlenmemiş sözleşme unsurlarının bir araya gelmesiyle oluşan sözleşmenin

³ Kuntalp, **a.g.e.**, s. 103; Bilge, **a.g.e.**, s. 14; Tandoğan, **C. I/1**, s. 76; Eren, **Özel Hükümler**, s. 36; Aydın Zevkliler, K. Emre Gökyayla, **Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri**, 12. bs., Ankara, Turhan Kitapevi, 2013, s. 19; Mustafa Alper Gümüş, **Borçlar Hukuku Özel Hükümler**, C. I, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2012, s. 7.

⁴ Tandoğan, **C. I/1**, s. 77.

⁵ Eren, **a.g.m.**, s. 103; Eren, **Özel Hükümler**, s. 39; Oktay, **İsimsiz Sözleşmeler**, s. 275; Tandoğan, **C. I/1**, s. 76; Gümüş, **C. I**, s. 7; Murat Aydoğdu, Nalan Kahveci, **Türk Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri**, İzmir, İleri, 2013, s. 34.

⁶ Ahmet Cemal Ruhi, **Sözleşmeler Hukuku**, Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2011, s. 83; Tandoğan, **C. I/1**, s. 13; Aydoğdu, Kahveci, **a.g.e.**, s. 18; Yavuz, Acar, Özen, **a.g.e.**, s. 28; Fahrettin Aral, Hasan Ayrancı, **Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri**, 10. bs., Ankara, Yetkin Yayınları, 2014, s. 57; Hatemi, Serozan, Arpacı, **a.g.e.**, s. 50; Aydın Zevkliler, **Özel Borç İlişkileri**, 7. bs., Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2002, s. 38.

⁷ Gümüş, **C. I**, s. 10; Eren, **a.g.m.**, s. 99.

⁸ Tandoğan, **C. I/1**, s. 15-62; Kuntalp, **a.g.e.**, s. 10-11; Gümüş, **C. I**, s. 11; Erdem Erdenk, **İş Hukukunda İsimsiz (Karma ve Kendine Özgü) Sözleşmeler**, İstanbul, Legal Yayıncılık, 2008, s. 69; Yavuz, Acar, Özen, **a.g.e.**, s. 37-43; Hatemi, Serozan, Arpacı, **a.g.e.**, s. 51-57.

hukuki niteliğinin karma mı kendine özgü sözleşme mi olduğu hususu tartışmalıdır. Öğretide bir görüş, bu sözleşmelerin karma sözleşme olarak nitelendirilmesi gerektiğini ileri sürmektedir. Bu görüşe göre kendine özgü sözleşmeler, kanunda düzenlenmiş sözleşme tiplerine ilişkin herhangi bir unsur içermeyen ve tam anlamıyla yeni olan sözleşmelerdir⁹. Yargıtay da vermiş olduğu eski bir kararında, bir sözleşmenin Türk Borçlar Kanunu'nun özel hükümleri bölümünde gösterilen sözleşmeler ve bu bölümde öngörülmeyen sözleşmelerle birlikte yapılması durumunda, sözleşmenin niteliğinin karma olacağını belirtmiştir¹⁰. Bizim de katılmakta olduğumuz öğretilerde hakim görüş ise, bu sözleşmelerin kendine özgü sözleşme olduğunu kabul etmektedir¹¹. Bu görüşe göre, tamamen veya kısmen kanunun öngördüğü sözleşme tiplerinde bulunmayan unsurları barındıran sözleşmelerin karma sözleşme olarak kabul edilmesi mümkün değildir. Zira bu sözleşmelerde yer alan kendine özgü esaslı edim, bu sözleşmeyi kanunda düzenlenmiş sözleşme tipine ilişkin unsurlar ile bütünleştirerek çok farklılaşmış ve bambaşka bir sözleşme haline getirir. Bu sözleşmeler bütünsel olarak, kanunda düzenlenmiş sözleşme tiplerinden uzak, kendine özgü bir sözleşme haline gelir. Ayrıca kendine özgü sözleşmelere de benzer sözleşmelerin hükümlerinin kıyasen uygulanabileceği genel olarak kabul edildiğinden, bu sözleşmelerin kendine özgü sözleşme olarak nitelendirilmesinde bir sakınca da bulunmamaktadır.

Kendine özgü sözleşmelerde karşılaşılan uyuşmazlıkların çözümünde, tarafların kendi iradeleriyle koymuş oldukları özgün kurallar varsa bu kurallar yani sözleşme hükümleri uygulanır. Taraflar özgün kurallar koymamışlarsa, hakim

⁹ Oktay, **İsimsiz Sözleşmeler**, s. 274; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 53; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 20; Eren, **Özel Hükümler**, s. 34. Ayrıca bkz. Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 50, dn. 281'de belirtilen yazarlar. Bu görüşteki bazı yazarlar, karma sözleşmeleri dar anlamda ve geniş anlamda olmak üzere ikili ayrıma tabi tutmaktadır. Bu ayrıma göre, yukarıda tanımını yapmış olduğumuz kanunun başka sözleşme tipleri için öngördüğü unsurların kanunun öngörmediği bir şekilde bir araya gelmesiyle oluşan karma sözleşmeler dar anlamda; buna karşılık, kanunda düzenlenmiş sözleşmenin unsurlarıyla kanunda düzenlenmemiş sözleşme unsurlarının bir araya gelmesiyle oluşan sözleşme ise geniş anlamda karma sözleşmesidir (Bkz. Hatemi,Serozan,Arpacı, **a.g.e.**, s. 44; Aral,Ayrancı, **a.g.e.**, s. 58, dn. 21'de belirtilen yazarlar; Eren, **Özel Hükümler**, s. 34, dn. 93'de belirtilen yazarlar).

¹⁰ Yargıtay 4. HD., 04.05.1967 T., 1967/3125 E., 1967/3847 K., (aynen Tunçomağ, **C. II**, s. 15-16).

¹¹ Tandoğan, **C. I/1**, s. 13; Zevkliler, **a.g.e.**, s. 38; Aral,Ayrancı, **a.g.e.**, s. 58; Erdenk, **a.g.e.**, s. 69; Yavuz,Acar,Özen, **a.g.e.**, s. 28; Saibe Oktay Özdemir, **Sınai Haklara İlişkin Lisans Sözleşmeleri ve Rekabet Hukuku Düzenlemelerinin Lisans Sözleşmelerine Uygulanması**, İstanbul, Beta Basım, 2002, s. 53; Hatemi,Serozan,Arpacı, **a.g.e.**, s. 56. Ayrıca bkz. Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 49, dn. 275'de belirtilen yazarlar.

öncelikle bu sözleşmelere Türk Borçlar Kanunu'nun genel hükümlerinin uygulanıp uygulanamayacağını araştıracaktır. Eğer uygulanabilecek bir hüküm bulamazsa, örf ve adet hukukunda uygulanacak bir hüküm varsa onu bu sözleşmelere uygulayacaktır. Örf ve adet hukukunda da bir hüküm bulunamazsa hakim, TMK m. 1 uyarınca kendisi kanun koyucu olsaydı nasıl bir kural koyacak idiyse ona göre karar vererek boşluğu gidermeye çalışacaktır¹².

Kendine özgü sözleşmelere kanunda düzenlenmiş sözleşme tiplerine ilişkin özel hükümlerin uygulanıp uygulanmayacağı hususu ise öğretilerde tartışmalıdır. Bir görüşe göre, bu tür sözleşmeler hakkında Türk Borçlar Kanunu'nun özel hükümlerinde düzenlenmiş yasal sözleşme tiplerinin içerdiği herhangi bir esaslı unsur mevcut olmadığı için, bu hükümler kıyasen uygulanamaz¹³. Öğretilerdeki hakim görüşe göre ise kendine özgü sözleşmelere, mahiyetlerine uygun düştüğü ölçüde, benzerlik gösterdikleri sözleşmelere ilişkin hükümler de kıyas yoluyla uygulanabilir¹⁴.

Karma sözleşmeler, kanunun başka sözleşme tipleri için öngördüğü unsurların kanunun öngörmediği bir şekilde bir araya gelmesiyle oluşan sözleşmelerdir¹⁵. Bir karma sözleşmenin söz konusu olabilmesi için kanundaki çeşitli sözleşme tiplerine

¹² Tandoğan, **C. I/1**, s. 13; Oktay, **İsimsiz Sözleşmeler**, s. 292; Eren, **a.g.m.**, s. 100; Ruhi, **a.g.e.**, s. 83; Eren, **Özel Hükümler**, s. 35; Erdenk, **a.g.e.**, s. 70; Zevkliler, Gökayla, **a.g.e.**, s. 11-12; Yavuz, Acar, Özen, **a.g.e.**, s. 28; Aral, Ayrancı, **a.g.e.**, s. 64; Feyzioğlu, **Akdin Muhtelif Nevileri C. I**, s. 38-39; Zevkliler, **a.g.e.**, s. 38.

¹³ Eren, **a.g.m.**, s. 100; Oktay, **İsimsiz Sözleşmeler**, s. 292; Eren, **Özel Hükümler**, s. 35; Aral, Ayrancı, **a.g.e.**, s. 64.

¹⁴ Feyzioğlu, **Akdin Muhtelif Nevileri C. I**, s. 38; Tandoğan, **C. I/1**, s. 69; Zevkliler, Gökayla, **a.g.e.**, s. 11; Zevkliler, **a.g.e.**, s. 38; Yavuz, Acar, Özen, **a.g.e.**, s. 28; Hatemi, Serozan, Arpacı, **a.g.e.**, s. 50-51; Serozan, **Özel Bölüm**, s. 60-61; Aydoğdu, Kahveci, **a.g.e.**, s. 19; Erdenk, **a.g.e.**, s. 70; Ruhi, **a.g.e.**, s. 83; Tufan Öğüz, **Know-How Sözleşmesi**, İstanbul, Filiz Kitapevi, 2001, s. 42; İsmail Erbay, **Know-How Sözleşmesi**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2002, s. 141. Yargıtay, hakim TMK m. 1. f. 1'e göre, önce kanunun hükmünü uygulamak zorunda olduğunu bu nedenle, önce kanunda uygulanabilecek bir hüküm bulunup bulunmadığını veya en azından kanunun başka bir hükmüne atfın mevcut olup olmadığına bakılması gerektiğini belirtmektedir. Yargıtay'ın bu yöndeki kararlarına emsal olarak bkz. Yargıtay HGK, 31.01.1996 T., 1995/11-980 E., 1996/18 K.; Yargıtay 11. HD., 25.04.1989 T., 1988/5101 E., 1989/2606 K., Kazancı Yayınları, (Çevrimiçi), www.kazanci.com.tr, 11.03.2014.

¹⁵ Feyzioğlu, **Akdin Muhtelif Nevileri C. I**, s. 51; Tunçomağ, **C. II**, s. 14; Bilge, **a.g.e.**, s. 15-16; Tandoğan, **C. I/1**, s. 12; Zevkliler, Gökayla, **a.g.e.**, s. 16-17; Yavuz, Acar, Özen, **a.g.e.**, s. 24; Eren, **a.g.m.**, s. 91; Oktay, **İsimsiz Sözleşmeler**, s. 273; Aral, Ayrancı, **a.g.e.**, s. 58; Ruhi, **a.g.e.**, s. 83; Erdenk, **a.g.e.**, s. 43; Aydoğdu, Kahveci, **a.g.e.**, s. 31; Hatemi, Serozan, Arpacı, **a.g.e.**, s. 44.

ait unsurların kaynaşmış, karışmış olması ve ortaya çıkan sözleşmenin kanunda düzenlenen belirli tip sözleşmeler altına sokulmasının mümkün olmaması gerekir¹⁶.

Karma sözleşmeler, kanunda düzenlenmiş sözleşme tiplerinden meydana geldiğinden bu sözleşme tiplerine giren unsurları için kanunda yer alan bu hükümler uygulanır¹⁷. Bunların nasıl ve hangi ölçüde uygulanacağına ilişkin sorunları aşmak için öğretide soğurma, birleştirme, kıyas yoluyla hukuk uygulanması, yaratma ve çeşitli tiplerin birbirini götürmesi (safdışı etme) kuramları geliştirilmiştir¹⁸.

Soğurma kuramına göre karma sözleşme içinde en önemli unsur hangi sözleşme tipine ait ise, o sözleşmeye ilişkin hükümlerin bütün sözleşmeye uygulanmasıdır¹⁹. Bu kuram, karma sözleşmeleri tek bir sözleşme altında toplamaya çalıştığı ve tarafların sözleşmenin içeriğine ilişkin iradelerini hiçe saydığı için eleştirilmiştir²⁰.

Birleştirme kuramına göre, karma sözleşmedeki her edime, ait olduğu sözleşmeye ilişkin hükümler uygulanmalı ve sonra her birine ait hukuki sonuçlar birbirine bağlanmalıdır²¹. Karma sözleşmelerin çeşitli tiplerin toplamından değil sentezinden oluştuğu belirtilerek, bu kuramın karma sözleşmelerin yapısal birliğini bozduğu gerekçesiyle eleştirildiği görülmektedir²².

¹⁶ Oktay, **İsimsiz Sözleşmeler**, s. 274; Eren, **Özel Hükümler**, s. 23; Serozan, **Özel Bölüm**, s. 66; Bilge, **a.g.e.**, s. 17.

¹⁷ Oktay, **İsimsiz Sözleşmeler**, s. 276; Erdenk, **a.g.e.**, s. 41. Bu yönde kararlara örnek olarak bkz. Yargıtay HGK, 9.6.1982 T., 1979/15-1613 E., 1982/565 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com/>, 24.02.2014: “Kural olarak, karma sözleşmeye, herbir edimin alındığı sözleşmelerden her birinin kuralları doğrudan doğruya uygulanır. O halde, davalının yüklediği yapı yapma edimi için BK'nun bu tip sözleşmeyi düzenleyen (355 ve bunu izleyen) maddelerinin uygulanmasına karşılık davacının arsa payı mülkiyetini davalıya devir borcu yönünden, satış vaadine ilişkin yasa hükümleri uygulanacaktır”.

¹⁸ Tandoğan, **C. I/1**, s. 73-75; Oktay, **İsimsiz Sözleşmeler**, s. 276-277; Erdenk, **a.g.e.**, s. 51-56; Zevkliler, Gökyayla, **a.g.e.**, s. 19; Eren, **a.g.m.**, s. 96-98; Yavuz, Acar, Özen, **a.g.e.**, s. 27-28; Aral, Ayrancı, **a.g.e.**, s. 63-64; Aydoğdu, Kahveci, **a.g.e.**, s. 33.

¹⁹ Feyzioğlu, **Akđin Muhtelif Nevileri C. I**, s. 60; Oktay, **İsimsiz Sözleşmeler**, s. 276; Kuntalp, **a.g.e.**, s. 124; Tandoğan, **C. I/1**, s. 74; Eren, **a.g.m.**, s. 96; Erdenk, **a.g.e.**, s. 51; Yavuz, Acar, Özen, **a.g.e.**, s. 27; Zevkliler, Gökyayla, **a.g.e.**, s. 19; Aydoğdu, Kahveci, **a.g.e.**, s. 33.

²⁰ Feyzioğlu, **Akđin Muhtelif Nevileri C. I**, s. 60; Tandoğan, **C. I/1**, s. 74; Kuntalp, **a.g.e.**, s. 124-125.

²¹ Tandoğan, **C. I/1**, s. 74; Eren, **Özel Hükümler**, s. 30; Aral, Ayrancı, **a.g.e.**, s. 63-64; Oktay, **İsimsiz Sözleşmeler**, s. 276; Erdenk, **a.g.e.**, s. 53-54; Eren, **a.g.m.**, s. 96-97; Yavuz, Acar, Özen, **a.g.e.**, s. 27-28; Zevkliler, Gökyayla, **a.g.e.**, s. 19; Aydoğdu, Kahveci, **a.g.e.**, s. 33.

²² Kuntalp, **a.g.e.**, s. 131-138; Feyzioğlu, **Akđin Muhtelif Nevileri C. I**, s. 60.

Kıyas yoluyla hukuk uygulanması kuramına göre, kanunda düzenlenmiş sözleşme tiplerine ilişkin hükümler doğrudan değil tarafların amaç ve menfaatleri esas alınmak suretiyle kıyas yoluyla uygulanmalıdır²³. Bu kuram, karma sözleşmelerin unsurlarının toplamı değil, organize edilmiş bütün bir sözleşme olduğunu savunmaktadır²⁴.

Yaratma kuramına göre, karma sözleşmelere hiçbir şekilde sözleşme tiplerine ait hükümler uygulanmamalı, eğer başvurulabilecek örf adet hukuku varsa o, örf adet hukuku da yoksa TMK m. 1 uyarınca hakimin yaratacağı kural uygulanmalıdır²⁵. Bu kuram, karma sözleşmelerde genel ve soyut nitelikte kuralların uygulanmasına neden olacağı ve bireysel sözleşmeler somut ve kişisel kurallar gerektirdiğinden hakimin yaratacağı kuralın ancak kitlesel sözleşmelerde uygulama alanı bulabileceği belirtilerek karma sözleşmeler bakımından yetersiz görülmüştür²⁶.

Çeşitli tiplerin birbirini götürmesi (saf dışı etme) kuramına göre ise karma sözleşmelerin unsurlarını taşıdıkları sözleşme tiplerine ilişkin özel hükümlerin hiç biri kıyas yoluyla uygulanmamalı, bu sözleşmelerdeki sorunlar Türk Borçlar Kanunu'nun genel hükümlerine göre çözümlenmelidir²⁷. Bu kuram hakimin karar verme özgürlüğünü aşırı derecede sınırlandırdığı için öğretide ve uygulamada kabul görmemiştir²⁸.

Bu kuramlardan hiçbiri tek başına sistematik bir kabul ve uygulama alanı bulamamıştır²⁹. Türk hukukunda kıyas veya yaratma kuramları benimsenmektedir³⁰. Buna göre hakim, karma sözleşmelerde kıyas yoluyla değişik unsurlardan birinin tabi

²³ Bilge, **a.g.e.**, s. 17; Tandoğan, **C. I/1**, s. 75; Feyzioğlu, **Akdin Muhtelif Nevileri C. I**, s. 61; Kuntalp, **a.g.e.**, s. 142; Eren, **a.g.m.**, s. 97; Oktay, **İsimsiz Sözleşmeler**, s. 277; Zevkliler,Gökyayla, **a.g.e.**, s. 19; Aral,Ayrancı; **a.g.e.**, s. 63; Yavuz,Acar,Özen, **a.g.e.**, s. 28; Erdenk, **a.g.e.**, s. 54-55.

²⁴ Oktay, **İsimsiz Sözleşmeler**, s. 277.

²⁵ Eren, **a.g.m.**, s. 98; Eren, **Özel Hükümler**, s. 32; Oktay, **İsimsiz Sözleşmeler**, s. 277; Tandoğan, **C. I/1**, s. 75; Aral,Ayrancı; **a.g.e.**, s. 64; Erdenk, **a.g.e.**, s. 55; Aydoğdu,Kahveci, **a.g.e.**, s. 33.

²⁶ Eren, **Özel Hükümler**, s. 32; Eren, **a.g.m.**, s. 98; Oktay, **İsimsiz Sözleşmeler**, s. 277.

²⁷ Tandoğan, **C. I/1**, s. 73; Eren, **Özel Hükümler**, s. 29; Eren, **a.g.m.**, s. 96; Yavuz,Acar,Özen, **a.g.e.**, s. 27; Zevkliler,Gökyayla, **a.g.e.**, s. 19; Aydoğdu,Kahveci, **a.g.e.**, s. 33.

²⁸ Tandoğan, **C. I/1**, s. 73; Eren, **Özel Hükümler**, s. 29; Eren, **a.g.m.**, s. 96.

²⁹ Eren, **Özel Hükümler**, s. 33.

³⁰ Feyzioğlu, **Akdin Muhtelif Nevileri C. I**, s. 61; Bilge, **a.g.e.**, s. 17; Yavuz,Acar,Özen, **a.g.e.**, s. 28; Eren, **Özel Hükümler**, s. 33; Eren, **a.g.m.**, s. 98.

olduğu kanundaki sözleşme hükmünü uygulayacak, yerine göre de TMK m. 1'deki esaslar içinde kendisi kural yaratacaktır³¹.

2. Franchising Sözleşmesi Açısından Değerlendirme

Franchising sözleşmesinin kanunda düzenlenmediği için isimsiz sözleşmeler arasında yer aldığı konusunda tereddüt yoktur. Ancak franchising sözleşmesinin isimsiz sözleşme türlerinden hangisine girdiği hususu öğretilerde tartışmalıdır.

Öğretilerde bir görüş, franchising sözleşmesinin hukuki niteliğinin karma sözleşme olduğunu ileri sürmektedir³². Bu görüşe göre, karma sözleşmeden bahsedebilmek için o sözleşmede kanunda düzenlenmiş en az bir sözleşmenin unsurlarının yer alması yeterlidir. Bu sebeple franchising sözleşmeleri, kanunda düzenlenmemiş sözleşmelerin yanında kanunda düzenlenmiş vekalet, hizmet gibi sözleşmelere ilişkin unsurları da barındırması nedeniyle karma niteliğinde bir sözleşmedir³³. Bunun yanında franchising sözleşmesinin karma sözleşme olarak nitelendirilmesinin sözleşmeye uygulanacak kurallar bakımından önemli olduğu ve

³¹ Kuntalp, **a.g.e.**, s. 142-143,155; Bilge, **a.g.e.**, s. 17; Feyzioğlu, **Akdin Muhtelif Nevileri C. I**, s. 61; Eren, **Özel Hükümler**, s. 29; Eren, **a.g.m.**, s. 98; Yavuz, Acar, Özen, **a.g.e.**, s. 13.

³² Gürzumar, **a.g.e.**, s. 18-20; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, 61; Osman Gürzumar, "Franchise Anlaşmaları ve Rekabet Hukuku", **Rekabet Kurumu Perşembe Konferansları**, Ankara, 27 Ekim 1999, s. 107-108; Ulaş, **a.g.e.**, s. 112; Akyol, **C. I**, s. 44; Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 386; Selahattin Tuncer, "Hukuki Açından Franchising", **Prof. Dr. Selahattin Sulhi Tekinay'ın Hatırasına Armağan**, İstanbul, Beta Basım, 1999, s. 624; Hasan Levent Yüksel, "**Franchise Sözleşmesinin Genel Olarak İncelenmesi, İfası ve Sona Ermesi**", Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 2013, s. 16; Güç, **a.g.m.**, s. 65; M. Murat Özen, "**Uluslararası Teknoloji Transferi Sözleşmeleri (Franchise-Lisans-Joint Venture)**", Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 1996, s. 22; Caner Bulur, "Tek Satıcılık Sözleşmesi ile Franchise Sözleşmesinin Karşılaştırılması", **Yeditepe Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, C. VIII, S. 2 (Prof. Dr. Erhan Adal'a Armağan), 2011, s. 770; Sülün Güçer, "**Avrupa Topluluğu ve Türk Hukukunda Franchising Sözleşmeleri Rekabet Hukuku İlişkisi**", Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi SBE, 2008, s. 72; Yeşim Ayata, **Franchise Sözleşmesinde Tarafların Borçları**, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2015, s. 14; Zerrin Arvası, "Franchise Sözleşmesi", **Ankara Barosu Dergisi**, S. 4, Ankara, 2000, s. 143; Sema Çörtoğlu Koca, "Franchise Sözleşmelerinde Esasa Uygulanacak Hukuk ve Mahkemelerin Milletlerarası Yetkisi", **Prof. Dr. Tuğrul Arat'a Armağan**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2012, s. 751; Yurdakul, **a.g.m.**, s. 3; Mendilsohn, **Franchising Law**, s. 45; Görücü, **a.g.e.**, s. 31; İTO, **a.g.e.**, s. 31. Rekabet Kurumu tarafından çıkarılan Rekabet Terimleri Sözlüğünde de franchising sözleşmesi karma sözleşme olarak tanımlanmıştır (Rekabet Kurumu, **Rekabet Terimleri Sözlüğü**, 2. bs., Ankara, Rekabet Kurumu, 2009, s. 80, N. 153).

³³ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 21; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, 61; Özen M., **a.g.e.**, s. 22; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 16; Tuncer, **a.g.m.**, s. 624; Bulur, **a.g.m.**, s. 770; Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 386-389.

bunların belirlenmesinde kıyas ve yaratma kuramlarının uygulanmasının sözleşmenin amacına ve tarafların menfaatlerine daha uygun düşeceği ifade edilmektedir³⁴.

Bizim de katıldığımız diğer görüş ise, franchising sözleşmesinin hukuki niteliğinin kendine özgü sözleşme olduğu yönündedir³⁵. Zira kendine özgü sözleşmeler, kanunda düzenlenmiş sözleşme tiplerinde yer almayan unsurları kısmen veya tamamen bünyesinde bulunduran sözleşmelerdir. Bu nedenle bir sözleşmenin kendine özgü sözleşme olarak nitelendirilebilmesi için, bünyesinde kanunda düzenlenmemiş bir sözleşmeye ilişkin unsur barındırmış olması yeterlidir. Franchising sözleşmesi de, kanunda düzenlenmemiş bazı sözleşmelere ilişkin (lisans sözleşmesi, tek satıcılık sözleşmesi, know-how sözleşmesi) unsurlar barındırdığı için kanunda düzenlenmiş sözleşme tiplerine ilişkin (vekalet sözleşmesi, acentelik sözleşmesi, hizmet sözleşmesi) bazı unsurlar bünyesinde yer alsa da kendine özgü sözleşme niteliğinde olduğu kabul edilmez. Ayrıca kendine özgü sözleşmelere, mahiyetine uygun düştüğü ölçüde benzerlik gösterdiği diğer sözleşmelere ilişkin kanun hükümlerinin kıyas yoluyla uygulanabileceği de kabul edilmektedir. Bu nedenle franchising sözleşmesinin kendine özgü sözleşme olduğunun kabul edilmesi, tarafların menfaatlerine ve sözleşmenin amacına aykırı bir durum da oluşturmamaktadır.

3. Franchising Sözleşmesine Uygulanacak Hükümler

Franchising sözleşmesinin kendine özgü yapısı olan isimsiz bir sözleşme olması, somut uyuşmazlıkta sözleşmeye hangi hükümlerin uygulanacağı sorunu

³⁴ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, 61; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 22; Bulur, **a.g.m.**, s. 770.

³⁵ Hatemi,Serozan,Arpacı, **a.g.e.**, s. 55-56; Eren, **a.g.m.**, s. 99; Gümüş, **C. I**, s. 11-12; Zevkliler,Gökyayla, **a.g.e.**, s. 16; Zevkliler, **a.g.e.**, s. 42; Aral,Ayrancı, **a.g.e.**, s. 58; Aydoğdu,Kahveci, **a.g.e.**, s. 23; Serozan, **Özel Bölüm**, s. 82; Erdenk, **a.g.e.**, s. 69; Hüseyin Hatemi, **Borçlar Hukuku Özel Bölüm**, İstanbul, Filiz Kitapevi, 1999, s. 34; Topçu, **a.g.e.**, s. 74-75; Murat Aydoğdu, "Türk ve Avrupa Birliği Rekabet Hukuku Bakımından Franchise Anlaşmalarında Grup Muafiyeti", **Prof. Dr. Tufan Yüce'ye Armağan**, İzmir, 2001, s. 6-7; Ruknettin Kumkale, "Bütün Yönleri İle Franchising", **Legal Hukuk Dergisi**, S. 55, 2007, s. 2178; Suphi Aslanoğlu, "Bir Büyüme Stratejisi Olarak Franchising Sistemi, Firmalar Açısından Önemi, Mevzuat Boyutu ve Muhasebe Uygulanması", **Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, C. IX, S. 1, 2007, s. 78; Deryanur Alpcan, "Franchising Sistemi ile Çalışan Hazır Giyim İşletmeleri Üzerine Bir Çalışma", Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi SBE, 2000, s. 64; Metin Topçuoğlu, **Rekabet Hukuku Açısından Acentelik ve Dağıtım Sözleşmeleri**, Ankara, Asil Yayınevi, 2006, s. 60; Güler, **a.g.e.**, s. 57.

çözmektedir. Bu nedenle franchising sözleşmesine uygulanacak hükümlerin değerlendirilmesi gerekmektedir.

Kendine özgü sözleşmelerde taraflar, sözleşmede uyuşmazlığa ilişkin bir kural öngörmüşlerse bu kural uygulanır. Öğretide genel olarak kabul gören yaklaşıma göre, kendine özgü sözleşmeler dürüstlük kurallarına ve iş ilişkilerinde yaygın teamüllere göre yorumlanıp tamamlanmalıdır. Ancak tarafların iradelerinin anlaşılması ve sözleşmenin yorumlanması mümkün olmuyorsa, bu durumda TMK m. 1'in uygulanması gündeme gelir. Buna göre, hakimin öncelikle franchising sözleşmelerine uygulanacak bir kanun hükmünün olup olmadığını araştırması gerekmektedir. Bu bağlamda hakimin, Türk Borçlar Kanunu'nun genel hükümlerinin somut olaya uygun ve elverişli olduğu ölçüde uygulanıp uygulanmayacağı değerlendirilmesinde bulunması gerekir³⁶. Ayrıca hakim, Türk Ticaret Kanunu'nun genel hükümleri de tacirler arasındaki ilişkilerde uygulama alanı bulacağından somut uyuşmazlıkta Türk Ticaret Kanunu genel hükümlerinin de uygulama alanı bulup bulamayacağını değerlendirmesinde bulunmalıdır³⁷. Somut olay bakımından gerekirse hakim, franchising sözleşmesine mahiyetine uygun düştüğü ölçüde kanunda düzenlenmiş sözleşme tiplerine ilişkin hükümlerin kıyasen uygulanıp uygulanamayacağını saptamalıdır³⁸. Hakim eğer uygulanabilecek herhangi bir hüküm bulamazsa, bu konuda örf adet hukukunda uygulanabilecek bir kural varsa o kuralı uygular. Burada iş hayatında uzun süre uygulanma ile oluşmuş teamüller varsa bunlar da dikkate alınır. Örf adet hukukunda da uygulanacak bir hüküm

³⁶ İlgili açıklamalar için bkz. Tandoğan, C. I/1, s. 13; Oktay, **İsimsiz Sözleşmeler**, s. 292-293; Zevkliler, **a.g.e.**, s. 38; Eren, **a.g.m.**, s. 100; Yavuz,Acar,Özen, **a.g.e.**, s. 28; Eren, **Özel Hükümler**, s. 35; Erdenk, **a.g.e.**, s. 70; Erbay, **a.g.e.**, s. 141; Ögüz, **a.g.e.**, s. 42. Yargıtay da vermiş olduğu bir kararında, sözleşmede boşluğun doldurulmasında kanunun tamamlayıcı kurallarının bir araç olduğunu ve hakimin TMK m. 1 uyarınca göre, önce kanunun hükmünü uygulamak zorunda bulunduğundan, önce kanunda uygulanabilecek bir hüküm bulunup bulunmadığına bakması gerektiğini belirlemiştir (Bkz. Yargıtay HGK, 31.01.1996 T., 1995/11-980 E., 1996/18 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com/>, 24.02.2014.

³⁷ İlgili açıklamalar için bkz. Cemile Demir Gökyayla, **Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri (Münhasır Bayilik Sözleşmeleri)**, 2. bs., İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2013, s. 32.

³⁸ İlgili açıklamalar için bkz. Feyzioğlu, **Akđin Muhtelif Nevileri C. I**, s. 38; Tandoğan, C. I/1, s. 69; Zevkliler,Gökyayla, **a.g.e.**, s. 11; Zevkliler, **a.g.e.**, s. 38; Yavuz,Acar,Özen, **a.g.e.**, s. 28; Hatemi,Serozan,Arpacı, **a.g.e.**, s. 50-51; Serozan, **Özel Bölüm**, s. 60-61; Aydoğdu,Kahveci, **a.g.e.**, s. 19; Erdenk, **a.g.e.**, s. 70; Ruhi, **a.g.e.**, s. 83; Ögüz, **a.g.e.**, s. 42; Erbay, **a.g.e.**, s. 141.

bulunmadığı hallerde, hakimin kendisi kanun koyucu olsaydı nasıl bir kural koyacak idiye öyle bir kural yaratarak bunu uygulaması gerekir³⁹.

Franchising sözleşmesine, mahiyetine uygun düştüğü ölçüde benzerlik gösteren sözleşme hükümlerinin kıyasen uygulanabileceği kabul edilmelidir.

Franchising sözleşmesine kıyasen uygulanabilecek sözleşmelerden birisi acentelik sözleşmesidir. Acentelik sözleşmesi ile franchising sözleşmesi sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşme olması ve sürüm artırmaya yönelik faaliyetler içermeleri nedeniyle benzerlik gösterirler⁴⁰. Bu itibarla acentelik sözleşmesine ilişkin hükümler mahiyetine uygun düştüğü ölçüde franchising sözleşmesine kıyasen uygulanabileceği kabul edilmektedir⁴¹. Bununla birlikte acentelik sözleşmesine ilişkin hükümlerin kıyasen uygulama alanı bulduğu hallerde, zamanaşımı süresinin de uygulama alanı bulup bulmayacağı önem taşır. Zira acentelik sözleşmesinden doğan tüm talep ve alacaklar TTK m. 147’de beş yıllık zamanaşımı süresine tabi kılınmıştır. Franchising sözleşmesinden doğan bir talebin acentelik sözleşmesinin kıyasen uygulanmasıyla doğduğu hallede, zamanaşımı süresine ilişkin bu hükmün de kıyasen uygulanacağı kabul edilmelidir⁴².

Franchising sözleşmesine acentelik sözleşmesi hükümleri dışında, mahiyetine uygun düştüğü ölçüde vekalet sözleşmesi hükümleri de kıyasen uygulama alanı bulur⁴³. Nitekim franchising sözleşmesi franchise alanın franchise verenin menfaatine ve onun talimatına uygun olarak belirli bir mal veya hizmetin sürümünü sağlama ve artırma yükümlülüğü iş görme borcu niteliği taşıması nedeniyle vekalet sözleşmesi ile benzerlik gösterir⁴⁴. Bununla birlikte vekalet sözleşmesinden doğan haklar da TBK m. 147 hükmü uyarınca beş yıllık zamanaşımı süresine tabidir. Bu

³⁹ İlgili açıklamalar için bkz. Tandoğan, **C. I/1**, s. 13; Oktay, **İsimsiz Sözleşmeler**, s. 292-293; Zevkliler, **a.g.e.**, s. 38; Eren, **a.g.m.**, s. 100; Yavuz,Acar,Özen, **a.g.e.**, s. 28; Eren, **Özel Hükümler**, s. 35; Erdenk, **a.g.e.**, s. 70; Erbay, **a.g.e.**, s. 141; Ögüz, **a.g.e.**, s. 42.

⁴⁰ İlgili açıklamalar için bkz. aş. § 3/II/C.

⁴¹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 98-99.

⁴² İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 33.

⁴³ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 70; Mehmet Deniz Yener, “Franchise Sözleşmesinin Hukuki Niteliği ve Tarafların Yükümlülükleri”, **Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi**, Yayın No: 773, İstanbul, Marmara Üniversitesi Yayınları, 2010, s. 70; İTO, **a.g.e.**, s. 31.

⁴⁴ İlgili açıklamalar için bkz. aş. § 3/II/E.

itibarla franchising sözleşmesinden doğan bir talebin vekalet sözleşmesinden doğduğu hallerde de zamanaşımı süresinin beş yıl olduğu kabul edilmelidir⁴⁵.

Franchising sözleşmesine adi ortaklık sözleşmesine ilişkin hükümlerin de kıyasen uygulanabilmesi mümkündür. Zira franchising sözleşmesinde tarafların karşılıklı menfaatlerini korunması ve ortak bir amaca yönelmiş olmaları bakımından adi ortaklık sözleşmesi ile benzerlik göstermektedir⁴⁶. Bu nedenle bazı hallerde franchising sözleşmesine adi ortaklık sözleşmesine ilişkin hükümlerin kıyasen uygulanabilmesi niteliğine daha uygun düşebilmektedir. Örneğin franchising sözleşmesinin olağan fesih ile sona ermesi durumunda fesih süresi bakımından adi ortaklık sözleşmesine ilişkin hükümlerin uygulanması, sözleşmenin mahiyetine daha uygun düşmektedir⁴⁷.

Franchising sözleşmesinde bazı hallerde, hizmet sözleşmesine ilişkin hükümlerin de kıyasen uygulanabilmesi mümkündür⁴⁸. Nitekim franchising sözleşmesi iş görme borcu doğuran sözleşme olması ve özellikle franchise alanın franchise verenin talimatlarına uymakla yükümlü olması açısından hizmet sözleşmesi ile benzerlik göstermektedir⁴⁹.

B. Franchising Sözleşmesinin Karşılıklı ve Sürekli Borç İlişkisi Doğuran Sözleşme Olması

Franchising sözleşmesi her iki tarafın da borç altına girdiği karşılıklı edimler içeren bir sözleşmedir⁵⁰. Karşılıklı sözleşmelerde, her bir tarafın borcu diğer tarafın borcunun karşılığını oluşturmakta ve edimler arasında değişim söz konusu olmaktadır⁵¹. Franchising sözleşmesinde de franchise alan ile verenin borçları aynı

⁴⁵ Aynı yönde açıklamalar için bkz. Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 33.

⁴⁶ İlgili açıklamalar için bkz. aş. § 3/II/D.

⁴⁷ İlgili açıklamalar için bkz. aş. § 5/I/B/2/b/ii(a).

⁴⁸ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 24; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 101.

⁴⁹ İlgili açıklamalar için bkz. aş. § 3/II/F.

⁵⁰ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 9; Topçu, **a.g.e.**, s. 69; Topçuoğlu, **Franchise Bağlayıcı Kayıtlar**, s. 114; Berk Kapancı, "Franchise Sözleşmesinin Sona Ermesi ve Bunun Hukuki Sonuçları", **Prof. Dr. Rona Serozan'a Armağan**, C. II, İstanbul, On İki Levha Yayıncılık, 2010, s. 1030; Yener, **a.g.m.**, 2010, s. 69; Tuncer, **a.g.m.**, s. 628.

⁵¹ M. Kemal Oğuzman, M. Turgut Öz, **Borçlar Hukuku Genel Hükümler**, C. I, 11. bs., İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2013, s. 341-342; Rona Serozan, "Karşılıklı Sözleşmelerde Baştan Dayatılmış veya Sonradan Oluşmuş Edimler Arası Dengesizliğin Uyarlama Yoluyla Düzeltmesi-

zamanda diğ er tarafın ediminin karş ılığ ını ihtiva etmektedir. Franchise verenin kendisine ait franchise sistemini franchise alana kullandırma ve onu ticari faaliyeti sırasında devamlı olarak destekleme yükümlülüğ üne karş ılık, franchise alanın franchise verenin mal veya hizmetlerin sürümünü kendi nam ve hesabına yürütme ve franchise verene belli bir bedel ödeme yükümlülüğ ü gelmektedir⁵².

Franchising sözleşmesi aynı zamanda sürekli borç ilişkisi doğ uran bir sözleşmedir⁵³. Bir borç ilişkisinde asli borçlardan en az birisinin sürekli edim iç ermesi halinde o borç ilişkisi sürekli borç ilişkisi olarak ifade edilir⁵⁴. Tarafların borcunu, zaman iç inde devamlı ve aralıksız olarak, sürekli bir davranış la ifa edebildiğ i ve alacaklının menfaatinin edimin yerine getirilmesi ile gerçekleş mesinin zaman iç inde bir süreye yayıldığı hallerde sürekli borç ilişkisi söz konusu olur⁵⁵. Franchising sözleşmesinde, franchise alanın sürümü yapma ve destekleme yükümlülüğ ü, franchise verenin ise franchise alana sistemini kullandırma ve franchise alanı devamlı destekleme yükümlülüğ ü sözleşme sonrası devam eden, sürekli bir davranış la ifa edilebilen edimleridir. Bu yükümlülüklerin ifası tek bir

Kronolojik Aç ıdan Ayrımlı Olguları Ortak Bir Rejime Bağ lama Denemesi”, **Prof. Dr. Kemal Oğ uzman’ın Anısına Armağ an**, 2000, s. 1013.

⁵² Franchise veren ve franchise alanın yükümlülükleri için bkz. aş . § 4.

⁵³ Pınar Altınok Ormancı, **Sürekli Borç İlişkilerinin Haklı Sebep Feshi**, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2011, s. 63; Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 383; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s.20; Topçu, **a.g.e.**, s. 59; Güç, **a.g.m.**, s. 63; Öztürk P., **a.g.m.**, s. 466; Aslanoğ lu, **a.g.m.**, s. 77; Faruk Kerem Giray, “Yabancı Sermayeyi Teş vik Mevzuatında Lisans, Teknik Yardım, Know-How, Yönetim ve Franchise Anlaş malarının Yürürlüğü İç in Öngörülen Tescilin Hukuki Niteliğ i”, **Milletlerarası Hukuk ve Milletlerarası Özel Hukuk Bülteni**, Prof. Dr. Ergin Nomer’e Armağ an (MHB Özel Sayı), S. 2, İstanbul, Beta Basım, 2002, s. 220; Yener, **a.g.m.**, s. 70; Murat Doğ an, “Franchise Sözleşmesinde Müş tteri Tazminatı (Denkleştirme İstemi)”, **Haluk Konuralp Anısına Armağ an**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2009, s. 326; Çörtoğ lu Koca, **a.g.m.**, s. 751; Dilber Ulaş , “Franchising Sisteminin Giriş imcilik Aç ısından Değ erlendirilmesi”, **Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, S. 8/3, 2006, s. 135. Yargıtay da franchising sözleşmesinin sürekli borç ilişkisi doğ uran bir sözleşme olduğunu kabul etmektedir. Yargıtay’ın bu yöndeki kararlarına örnek olarak bkz. Yargıtay 19. HD., 25.06.2001 T., 2001/819 E., 2001/4917 K., Kazancı Yayınları, (Çevrimiçi), www.kazanci.com, 10.04.2014.

⁵⁴ Özer Seliçi, **Borçlar Kanunu’na Göre Sözleşmeden Doğ an Sürekli Borç İlişkilerinin Sona Ermesi**, İstanbul, Fakülteler Matbaası, 1976, s. 7; Rona Serozan, **Sözleşmeden Dönme**, 2. bs., İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2007, s. 162-163; Oğ uzman,Öz, **C. I**, s. 12; Fikret Eren, **Borçlar Hukuku Genel Hükümler**, 17. bs., Ankara, Yetkin Yayınları, 2014, s. 213.

⁵⁵ Serozan, **Sözleşmeden Dönme**, s. 162-163; Seliçi, **a.g.e.**, s. 7; Oğ uzman,Öz, **C. I**, s. 12; Eren, **Genel Hükümler**, s. 213; Ahmet Kılıçoğ lu, **Borçlar Hukuku Genel Hükümler**, 16. bs., Ankara, Turhan Kitapevi, 2012, s. 5-6; Aydoğ du, Kahveci, **a.g.e.**, s. 24.

edimin yerine getirilmesi ile gerçekleşmemekte, belli bir zaman dilimi içerisinde sürekli edimlerde bulunulması ile gerçekleşmektedir⁵⁶.

Franchising sözleşmesinde başlangıç bedeli, mal alımı, işletme donanımı gibi hemen ifa edilebilen ani nitelikli edimler de yer almaktadır. Ancak bunlar sözleşmenin süreklilik niteliğini ortadan kaldırmamaktadır. Franchise alanın sürümü artırma ve franchise bedeli ödeme, franchise verenin ise franchise alana yardım etme yükümlülükleri sürekli tekrarlanan nitelikte edimler olup franchising sözleşmesinin asli edimlerini oluşturur. Örneğin franchise alanın mal alımı yapması, asli edim borcu olan sürümü artırma yükümlülüğünün bir gereğidir. Bu nedenle franchise alanın ani nitelikte olan mal alımı yapması sözleşmenin sürekli olma özelliğini etkilememektedir⁵⁷.

Sürekli bir borç ilişkisi, sözleşmelerin geçersizliğinde uygulanacak hükümler ve ilişkinin sona erdirilmesi bakımından önem taşımaktadır. Franchising sözleşmesinin fesih ile sona ermesi, sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşme olması nedeniyle sadece ileriye etkili olarak sonuç doğuracaktır. Franchising sözleşmesi sürekli bir borç ilişkisi doğuran bir sözleşme olması nedeniyle sözleşmenin sona ermesi ifayla değil, sözleşme süresinin sona ermesi ile veya ihbar sürelerine uyularak yapılacak olağan fesih ile veyahut da haklı bir sebebin varlığı halinde olağanüstü fesih ile gerçekleştirilebilmektedir⁵⁸.

C. Çerçeve Sözleşme Olma Özelliği

Çerçeve sözleşme, ileride birden fazla sözleşme kurma niyetinde olan kişilerin, ileride kurulacak sözleşmelerin belirli bir takım şartları konusunda, her bir

⁵⁶ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s.21; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 63; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 26; Topçu, **a.g.e.**, s. 59,61; Aydoğdu,Kahveci, **a.g.e.**, s. 24; Güç, **a.g.m.**, s. 63; Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 384; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1031; Burcu Boso, “**Rekabet Hukuku Açısından Franchise Sözleşmeleri**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi SBE, 2006, s. 12; Çörtoğlu Koca, **a.g.m.**, s. 750.

⁵⁷ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s.21; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 26; Nihan Saban, **Franchising ve Vergilendirme**, İstanbul, Beta Basım, 1997, s. 39; Torun, **a.g.e.**, s. 11; Güçer, **a.g.e.**, s. 73; Boso, **a.g.e.**, s. 12-13; Güç, **a.g.m.**, s. 76.

⁵⁸ Sürekli sözleşmelerin sona ermesi ile ilgili detaylı açıklamalar için bkz. Seliçi, **a.g.e.**, s. 119 vd.; Serozan, **Sözleşmeden Dönme**, s. 164; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 63 vd.; Feyzi Necmeddin Feyzioğlu, **Borçlar Hukuku Genel Hükümler**, C. II, İstanbul, Fakülteler Matbaası, 1977, s. 415; Oğuzman,Öz, **C. I**, s. 451. Franchising sözleşmesinin sona ermesine ilişkin açıklamalarımız için bkz. aş. § 5.

sözleşmenin kuruluşu sırasında ayrıca kararlaştırılmasına gerek olmaksızın şimdiden mutabık kaldıkları sözleşmedir⁵⁹. Çerçeve sözleşmenin temel işlevi ileride kurulması düşünülen münferit sözleşmelere ilişkin belirli bir takım şartların şimdiden düzenlenmesi olmakla birlikte, taraflara münferit sözleşme kurma borcu yükleyip yüklediği konusu öğretide tartışmalıdır⁶⁰. Öğretideki bir görüşe göre, çerçeve sözleşme, münferit sözleşmelerin temelini ve kaynağını oluşturan, belirli esaslar çerçevesinde taraflara belirtilen bu münferit sözleşmeleri kurma borcu yükleyen bir sözleşmedir⁶¹. Öğretide bu yükümlülük kök yükümlülük olarak adlandırılmaktadır⁶². Bu görüşe göre, kök yüküme aykırı davranılması, yani çerçeve sözleşme uyarınca münferit sözleşmenin yapılmaması sözleşmeye aykırılık oluşturur ve diğer taraf tazminat isteyebilir. Öğretide hakim görüşe göre ise çerçeve sözleşme, ileride kurulacak sözleşmelere temel teşkil eden, ancak ileride münferit sözleşmeler akdetme borcu yüklemeyen, sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşmedir⁶³. Zira çerçeve sözleşme ile taraflar, ileride münferit sözleşme kurma konusunda bir borç altına girmemekte, sadece ileride münferit bir sözleşmenin kurulması halinde, bu sözleşmenin esaslarını ve sınırlarını şimdiden belirlemektedirler. Bizim de katıldığımız öğretideki bir görüş ise, çerçeve sözleşmenin bazen ileride münferit sözleşme yapma borcu doğuran bir ön sözleşme ile bir arada bulunabileceğini kabul etmektedir⁶⁴. Çerçeve sözleşmede, münferit sözleşme kurma yükümlülüğü öngörülmüşse bu aynı zamanda ön sözleşme olarak değerlendirilmelidir. Buna göre, aynı sözleşme yapısı içinde, hem ileride kurulacak olan münferit sözleşmelerin temelini oluşturan bir çerçeve sözleşme hem de ileride münferit sözleşme akdetme

⁵⁹ Nami Barlas, “Çerçeve Sözleşme Kavramı ve Çerçeve Sözleşmelerin Özellikleri”, **Erdoğan Moroğlu’na 65. Yaş Günü Armağanı**, 2. bs., İstanbul, 2001, s. 808.

⁶⁰ Bu konuda tartışmalar ile ilgili detaylı açıklamalar için bkz. Göktürk Uyan, “Çerçeve Sözleşme Kavramı ve Genel Kredi Sözleşmesi Kavramı İle İlişkisi”, **İstanbul Barosu Dergisi**, S. 4, 2005, s. 1130 vd.; Hayriye Şen Doğramacı, “Çerçeve Sözleşmeler”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Anadolu Üniversitesi SBE, 2010, s. 35; Necip Kocayusufpaşaoğlu v.d., **Borçlar Hukuku Genel Bölüm**, C. I, 4 bs., İstanbul, Filiz Kitapevi, 2008, s. 112.

⁶¹ Tandoğan, **C. I/1**, s. 31, dn. 63; Hasan İşgüzar, **Tek Satıcılık Sözleşmesi**, Ankara, Dayınlarlı Hukuk Yayınları, 1989, s. 33; Doğramacı, **a.g.e.**, s. 36,39-42; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 22. Ayrıca bkz. Uyan, **a.g.m.**, s. 1132, dn. 21’de belirtilen yazarlar.

⁶² Doğramacı, **a.g.e.**, s. 36; Uyan, **a.g.m.**, s. 1132, dn. 21’de belirtilen yazarlar.

⁶³ Barlas, **a.g.m.**, s. 808 vd.; Eren, **Genel Hükümler**, s. 213-214; Kocayusufpaşaoğlu v.d., **C. I**, s. 112; Hasan Ayrancı, **Ön Sözleşme**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2004, s. 107; Gül Doğan, **Ön Sözleşme (Sözleşme Yapma Vaadi)**, İstanbul, Yeditepe Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayın No.6, 2006, s. 109; Uyan, **a.g.m.**, s. 1134.

⁶⁴ Kocayusufpaşaoğlu v.d., **C. I**, s. 112, dn. 61’de belirtilen yazarlar; Ayrancı, **a.g.e.**, s. 111; Doğan G., **a.g.e.**, s. 110. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Uyan, **a.g.m.**, s. 1131-1134.

borcu yükleyen bir ön sözleşme yer alabilecektir. Bu durumda taraflar, münferit sözleşmeyi akdetmek konusunda borç altına girmiş olurlar. Böylelikle, münferit sözleşme kurma borcu doğuran araç çerçeve sözleşme değil, çerçeve sözleşme ile bir arada bulunan ön sözleşme olacaktır. Dolayısıyla böyle bir sözleşme münferit sözleşmelerin temelini oluşturduğu kadarıyla çerçeve, bu münferit sözleşmeleri kurma borcu yüklediği kadarıyla da bir ön sözleşmedir.

Franchising sözleşmesinin çerçeve sözleşme niteliği taşıyıp taşımadığı öğretilerde tartışmalıdır. Öğretilerde genel kabul gören görüşe göre franchising sözleşmesi çerçeve niteliğinde bir sözleşmedir⁶⁵. Bu görüşe katılmakla beraber bütün franchising sözleşmelerinin çerçeve niteliğinde olduğunu söylemek kanımızca mümkün değildir. Zira franchising sözleşmelerinde kararlaştırılmadığı durumda franchise alanın malları ve hizmet için gerekli araç ve gereçleri franchise verenden veya onun gösterdiği üçüncü kişilerden alma yükümlülüğü bulunmamaktadır⁶⁶. Franchising sözleşmesinde böyle bir yükümlülüğün öngörülmediği durumlarda tarafların ileride münferit sözleşme kurma niyetinde olduklarını söylemek mümkün olmayacaktır. Dolayısıyla bu durumda franchising sözleşmesinin çerçeve sözleşme olarak nitelendirilmesi de söz konusu olmayacaktır. Buna karşılık bazı franchising sözleşmelerinde franchise alanın sözleşme konusu malları veya hizmetlerin sunumu için gerekli olan araç ve gereçleri franchise verenden veya onun göstereceği üçüncü kişilerden almasına ilişkin münferit sözleşmeler kurulacağına yönelik bir yükümlülük öngörülebilmektedir. Böyle bir yükümlülüğün öngörüldüğü durumlarda ise tarafların ileride münferit sözleşme kurma niyetinde oldukları söylenebileceğinden bu sözleşmenin çerçeve niteliğinde olduğu kabul edilmelidir. Böyle bir franchising sözleşmesi ile ileride kurulabilecek münferit sözleşmelere temel teşkil edecek hak ve yükümlülükler düzenlenmektedir. Diğer bir ifadeyle söz konusu münferit

⁶⁵ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 28; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 22-24; Saban, **a.g.e.**, s. 38-39; Topçuoğlu, **Franchise Bağlayıcı Kayıtlar**, s. 116; Gürzumar, **Perşembe Konferansları**, s. 117; Bulur, **a.g.m.**, s. 767; Boso, **a.g.e.**, s. 2; Ayata, **a.g.e.**, s. 17; Yener, **a.g.m.**, s. 69; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 58; Güç, **a.g.m.**, s. 64,73,77; Meltem Küçükayhan Aşçıoğlu, **Rekabet Hukuku ve Dağıtım Sözleşmeleri**, Yayınlanmış Doktora Tezi, Galatasaray Üniversitesi SBE, 2010, s. 5-6; Çörtoğlu Koca, **a.g.m.**, s. 751; Aydoğdu, Kahveci, **a.g.e.**, s. 24; Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 385. Tek satıcılık sözleşmeleri ile ilgili aynı yönde açıklamalar için bkz. Kocayusufpaşaoğlu v.d., **C. I**, s. 113; Tandoğan, **C. I/1**, s. 30 vd.; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 14,32-33.

⁶⁶ Bkz. aş. § 4/II/F.

sözleşmelere daha önce sınırları çizilmiş çerçeve niteliğindeki franchising sözleşmesi temel teşkil etmektedir. Franchising sözleşmesinde, franchise verenin franchise alana franchise sistemini kullandırma ve onu destekleme, franchise alanın ise mal veya hizmetlerin sürümünü yapma yükümlülüğü bulunmaktadır. Dolayısıyla franchise alanın mal veya hizmetlerin sürümünü yapabilmesi için bu sözleşmede kararlaştırıldığı takdirde malların veya hizmetlerin sunumu için gerekli olan araç ve gereçlerin temin edilmesi gibi konularda münferit sözleşmeler yapılması gerekecektir. Nitekim kabul ettiğimiz görüş uyarınca sözleşmede franchise alana böyle bir alım yükümlülüğünün yüklendiği hallerde daha sonra akdedilecek münferit sözleşmeye yönelik bir ön sözleşmenin varlığı söz konusu olacaktır. Bu durumda taraflar, münferit sözleşmeyi akdetme yükümlülüğü altında olacaklardır.

Öğretideki diğer bir görüşe göre ise⁶⁷ çerçeve sözleşme ileride yapılacak münferit sözleşmelerle tarafların başlangıçtaki ilişkilerine uygulanacak hükümleri tespit eden bir sözleşme olduğundan franchising sözleşmesi çerçeve bir sözleşme değildir. Bu görüşe göre, franchising sözleşmesi taraflar arasında tek bir ilişki doğurmakta ve bunun dışında gelecekte taraflar arasında akdedilecek sözleşmeler bulunmamaktadır. Ancak franchise alan asli edimi gereği daha sonra tedarik sözleşmeler kurulabilmektedir. Bu görüşe katılmamız mümkün değildir. Zira tedarik sözleşmelerinin yapılması her franchising sözleşmesinde kararlaştırılan bir durum olmadığı gibi sözleşmenin de asli unsurunu oluşturmamaktadır. Diğer yandan çerçeve sözleşme, ifade edildiği gibi ileride yapılacak münferit sözleşmelerle tarafların başlangıçtaki ilişkilerine uygulanacak hükümleri tespit eden bir sözleşme değildir. Çerçeve sözleşme, ileride kurulacak sözleşmelere temel teşkil eden bir sözleşmedir. Bu sözleşme ile taraflar, ileride münferit bir sözleşmenin kurulması durumunda içeriğinin hangi koşullarda şekilleneceğini kararlaştırmış olurlar. Dolayısıyla çerçeve sözleşme ile münferit sözleşmelerde tarafların başlangıçta uygulayacağı hükümleri değil bütün olarak sözleşmenin bir anlamda çekirdeği oluşturulmaktadır⁶⁸. Bu nedenle franchising sözleşmesinde franchise alanın malları veya hizmetler için gerekli olan mal ve malzemeleri franchise verenden veya onun kararlaştırıldığı üçüncü kişilerden almasına ilişkin yükümlülük öngörüldüğü

⁶⁷ Kapancı, **a.g.m.**, s. 1030-1033.

⁶⁸ Bu konuda detaylı bilgi için bkz. Barlas, **a.g.m.**, s. 809-817.

durumlarda bu amaçla akdedilen sözleşmeler tedarik sözleşmesi değil çerçeve niteliğinde franchising sözleşmesi uyarınca akdedilen münferit sözleşmelerdir.

Ayrıca çerçeve sözleşmenin gelecekteki münferit sözleşmelere temel teşkil etme ve onların içeriğini belirleme fonksiyonunun söz konusu olabilmesi için yapılacak o münferit sözleşmelerin mutlaka çerçeve sözleşmenin tarafları arasında yapılması da şart değildir. Münferit sözleşmeler, çerçeve sözleşmenin taraflarından biri ile üçüncü kişilerle yapılabileceği gibi tümüyle üçüncü kişiler arasında yapılması da mümkündür⁶⁹. Dolayısıyla, münferit sözleşmelerin mutlaka franchising sözleşmesinin tarafları arasında yapılması gerekmemektedir. Bu nedenle taraflardan biri ile üçüncü kişi ya da sadece üçüncü kişiler arasında münferit sözleşmeler yapılması, franchising sözleşmesinin çerçeve sözleşme olma niteliğini değiştirmemektedir.

II. Franchising Sözleşmesinin Özellikleri

Franchising sözleşmesinin özellikleri başlığı altında standart bir sözleşme olması ve rekabet hukuku bağlamında dikey ilişki doğuran bir sözleşme olması hususları değerlendirilecektir. Söz konusu iki özelliğin diğer başlıklar altında incelenmesini uygun görmediğimiz için franchising sözleşmesinin özellikleri başlığı altında incelemeyi tercih etmekteyiz.

A. Standart Sözleşme Olması

Standart sözleşmeler, münferit sözleşmelerin müzakere aşamasının ortadan kaldırıldığı, diğer tarafa düşüncelerini yansıtma olanağı verilmeden girişimciler tarafından önceden hazırlanmış olan sözleşmelerdir⁷⁰. Yargıtay kararlarında ise standart sözleşme, içeriğinin kısmen veya tamamen genel işlem koşullarının oluşturduğu, tarafların karşılıklı müzakereleri sonucu değil, aksine, taraflardan biri

⁶⁹ Kocayusufpaşaoğlu v.d., **C. I**, s. 112-113; Barlas, **a.g.m.**, s. 813-814; Doğramacı, **a.g.e.**, s. 37-38.

⁷⁰ Cemal Oğuz, “Standart Sözleşmelerin BK 21 ile 99/2 ve 100/3 Hükümlerine Göre Hakim Tarafından Kontrolü”, **TBB Dergisi**, S. 1, Ankara, 1998, s. 25; Ayşegül Küçükdağlı, “**Genel İşlem Şartları ve Yargısal Yoldan Denetimi**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 2014, s. 6.

veya üçüncü kişi tarafından önceden hazırlanmış hükümlerin yer aldığı sözleşme şeklinde tanımlanmıştır⁷¹.

Genel işlem koşulu, sözleşmenin bir tarafının, sözleşmenin yapılması sırasında diğer tarafa sunduğu ve ileride çok sayıda benzer sözleşmede kullanmak üzere önceden tek başına hazırlayıp düzenlediği sözleşme hükümleridir⁷². TBK m. 20’de genel işlem koşulları, bir sözleşme yapılırken düzenleyen, ileride çok sayıdaki benzer sözleşmede kullanmak amacıyla, önceden tek taraflı olarak hazırlayıp karşı tarafa sunduğu sözleşme hükümleri olarak tanımlanmış ve bu koşulların sözleşme metninde veya ekinde yer almasının, kapsamının, yazı türünün ve şeklinin nitelendirilmesinde önem taşımadığı belirtilmiştir.

Standart sözleşme, kısmen veya tamamen genel işlem koşullarından oluştuğu için “genel işlem koşulları” ile benzerlik göstermekte ve bu iki müessese birbiri ile karıştırılabilmektedir. Ancak standart sözleşme ile genel işlem koşulları, hukuki nitelikleri, uygulama alanları ve bunlara uygulanacak hükümler bakımından birbirinden farklı müesseselerdir. Nitekim genel işlem koşulları, tanımında da ifade edildiği üzere sözleşme değil, bir sözleşmenin hükümleridir; standart sözleşme ise tarafların sözleşme serbestisi içerisinde akdetmiş oldukları bir sözleşme tipidir. Bu nedenle iki müessesenin birbirine karıştırılmaması gerekir⁷³.

Franchising sözleşmelerinin standart sözleşme özelliğinde olup olmadığı öğretide tartışmalıdır. Öğretide bizim de kabul ettiğimiz genel kabul gören görüşe göre⁷⁴ franchising sözleşmeleri standart sözleşme niteliğinde bir sözleşmedir. Başka

⁷¹ Bkz. Yargıtay 13. HD., 26.02.2013 T., 2013/3498 E., 2013/4473 K., Yargıtay 13. HD., 02.09.2013 T., 2013/22232 E., 2013/20552 K., Yargıtay 13. HD., 01.11.2012 T., 2012/22974 E., 2012/24432 K., Kazancı Yayınları, (Çevrimiçi), www.kazanci.com, 19.12.2014.

⁷² Adem Yelmen, **Türk Borçlar Kanunu’na göre Genel İşlem Şartları**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2014, s. 48; Atilla Altop, “Türk Borçlar Kanunu Tasarısı’ndaki Genel İşlem Koşulları Düzenlemesi”, **Prof. Dr. Ergon Çetingil ve Prof. Dr. Rayegan Kender’e 50. Birlikte Çalışma Yılı Armağanı**, İstanbul, 2007, s. 254; Eren, **Genel Hükümler**, s. 214; Kocayusufpaşaoğlu v.d., **C. I**, s. 114.

⁷³ Bu konudaki detaylı açıklamalar için bkz. Yelmen, **a.g.e.**, s. 48-50; Küçükdağlı, **a.g.e.**, 5 vd.

⁷⁴ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 28; Saban, **a.g.e.**, s. 39; Stanworth and Smith, **a.g.e.**, s. 99; Sherman, **a.g.e.**, s. 121; Topçu, **a.g.e.**, s. 114; Cihat Kartal, Tülin Durukan, Naz Varlı; **Uluslararası Pazara Giriş Stratejileri Franchising Sistemi ve Türkiye Uygulaması**, Ankara, Asil Yayınevi, 2006, s. 138; Boso, **a.g.e.**, s. 14; Öztürk P., **a.g.m.**, s. 467; Naz Varlı, **Uluslararası Pazarlara Giriş Stratejilerinden Franchising Sistemi ve Türkiye Uygulaması**, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Kırıkkale Üniversitesi SBE, 2005. **a.g.e.**, s. 118; Aydoğdu, **a.g.m.**, s. 7; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 34-35.

bir görüşe göre ise⁷⁵, franchising sözleşmesi standart sözleşme niteliğinde değildir. Bu görüşe göre, bir sözleşmenin içeriği, uygulaması ve tekniği; çalışılan sektöre, ürün ve hizmetlerin çeşidine, tarafların iş ve hizmet ilişkilerine göre ve her iş kolunun kendine özgü koşulları ve genel şartlarına göre değişiklik gösterdiğinden franchising sözleşmeleri standart formda yapılabilen bir sözleşme değildir. Ancak bu görüşe katılmamız mümkün değildir. Çünkü uygulamada yeknesak ya da bir bransa özgü kullanımı kabul edilmiş standart franchising sözleşmesi bulunmamaktadır⁷⁶. Dolayısıyla her franchising sözleşmesi, franchise sisteminin kendine özgü özellikleri ve faaliyette bulunulacak iş kolunun koşulları dikkate alarak belirlenebilmektedir.

Franchising sözleşmeleri standart sözleşme şeklinde yapılır. Standart sözleşmeler, ekonomik yönden daha güçlü konumda olan franchise veren tarafından önceden tek taraflı olarak hazırlanır ve franchise alana sunulur. Standart sözleşmeler franchise alanın ismi, sözleşme bölgesi ve onun lehine öngörülen indirim gibi somut ilişkinin gerektirdiği bazı değişiklikler dışında aynı içeriğe sahiptir⁷⁷. Bu sözleşmelerinin içeriklerinin aynı olması hem franchise verenin hem de franchise alanın menfaatine daha uygun olmaktadır. Franchise verenler standart sözleşme ile kurduğu ve geliştirdiği franchise sistemine franchise alanı entegre etmeyi ve tüketiciler gözünde birbirinden farksız işletmelerden meydana gelen bir bütün oluşturmayı sağlarken, franchise alan da bu yeknesak uygulama sayesinde diğer franchise alanlarla eşit muamele görmüş olmaktadır⁷⁸.

Franchise veren franchising sözleşmesini tek taraflı olarak önceden formüler bir metin olarak düzenlediğinden, franchise alanın onun karşısında çoğu zaman bu

⁷⁵ Şoğur, **a.g.e.**, s. 13; Tuncer, **a.g.m.**, s. 630; Hazne, **a.g.e.**, s. 36; Ahmet Yarım, “**Franchising İşletme Sistemi ve Türkiye’de Franchising**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 1996, s. 41.

⁷⁶ Aynı yönde tek satıcılık sözleşmeleri için bkz. Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 43-44.

⁷⁷ Örneğin “Burger King” franchise sisteminde tüketici nezdinde bir bütün teşkil etmesi için tüm franchise işletmelerinin ne şekilde olacağı standart formda franchise veren tarafından belirlendiği görülmektedir: “*İş yeri giriş katında olmalıdır. Giriş katı minimum 120 m², toplam kapalı alanı ise minimum 300 m² olmalıdır. Ön cephe genişliği; minimum 6.5 m, her kat için tavan yüksekliği minimum 2.90 m olmalıdır. Food Courtlarda yer alan restoranlarımızın için depolar dahil 120 m² alan yeterli olacaktır*”, (Çevrimiçi), <http://www.burgerking.com.tr/hakkimizda/franchising>, 22.12.2014. Aynı şekilde “McDonald’s” franchise sistemine ilişkin franchise veren tarafından önceden belirlenmiş düzenlemeler için bkz. <http://www.mcdonalds.com.tr/franchising-sistemi>, 22.12.2014.

⁷⁸ Boso, **a.g.e.**, s. 14; Aydoğdu, **a.g.m.**, s. 7; Öztürk P., **a.g.m.**, s. 467-468. Aynı yönde tek satıcılık sözleşmeleri ile ilgili açıklamalar için bkz. Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 43.

hükümlere itiraz edebilme imkanı bulunmamaktadır. Uygulamada da franchise verenler, franchise sistemine dahil olmanın şartlarını en başta belirlemekte ve bunu genellikle internet sitelerinde yayınlamaktadırlar⁷⁹. Böyle bir durumda ise franchise alan ya sözleşmeyi kurmaktan vazgeçmek ya da kendisine bu şekilde dayatılan koşullarla sözleşmeyi akdetmek durumunda kalmaktadır⁸⁰.

Franchising sözleşmelerinde franchise alanların zor durumda kalarak sözleşmeyi imzalamaları, bu sözleşmelere genel işlem koşullarına ilişkin ilkelerin uygulanıp uygulanamayacağı sorununu ortaya çıkarmıştır. TBK’da genel işlem koşulları düzenlenmiştir; ancak genel işlem koşullarının kanunda düzenlenmediği dönemde de, franchising sözleşmelerine genel işlem koşullarına ilişkin öğretide geliştirilen ve Yargıtay⁸¹ tarafından da kabul edilen ilkelerin, dürüstlük kuralı çerçevesinde uygulanacağı genel olarak kabul edilmekteydi⁸².

Genel işlem koşullarına uygulanan ilkelerin artık kanunda düzenlenmiş olması bakımından, bu düzenlemelerin franchising sözleşmelerine de uygulanacağı konusunda herhangi bir tereddüt bulunmamaktadır. Bu nedenle aşağıda genel işlem koşullarına ilişkin TBK’da yer alan düzenlemelere kısaca değinmekte fayda görmekteyiz.

⁷⁹ Örneğin “McDonald’s” franchise sisteminde, tüm franchise alanlar için öngörülen genel hükümler önceden franchise veren tarafından belirlenmiş ve internet sitesinde bu hükümler belirtilmiştir: “...McDonald's bir bölge imtiyazı vermemektedir, verilen lisans yalnızca bir restoranın işletmeciliği ile sınırlıdır. Yatırım maliyeti restoranın tipine ve büyüklüğüne bağlı olmakla birlikte 400.000- 500.000 USD + KDV arasındadır... İşletmeci aday, McDonald's'a 30.000 USD + KDV başlangıç ücreti öder. İşletmeci, lisans aldığı süre boyunca, aylık net satışları üzerinden reklam katkı payı, belli bir yüzde geliştirme ücreti ve isim hakkı ücreti ödemektedir...”, (Çevrimiçi), <http://www.mcdonalds.com.tr/franchising-sistemi>, 22.12.2014. Aynı yönde Burger King franchise sistemine ilişkin düzenlemeler için bkz. <http://www.burgerking.com.tr/hakkimizda/franchising>, 22.12.2014.

⁸⁰ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 28-29; Topçu, **a.g.e.**, s. 114; Saban, **a.g.e.**, s. 39; Stanworth and Smith, **a.g.e.**, s. 99; Boso, **a.g.e.**, s. 14.

⁸¹ Genel işlem koşullarının öğretide geliştirilen ilkeler uyarınca uygulanabileceği yönünde kararlara örnek olarak bkz. Yargıtay 3. HD., 02.06.1998, 4263 E., 6098 K., Kazancı Yayınları, (Çevrimiçi), www.kazanci.com, 26.03.2014.

⁸² Gürzumar, **Perşembe Konferansları**, s. 117; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 29; Topçu, **a.g.e.**, s. 117; Aydoğdu, **a.g.m.**, s. 7; Öztürk P., **a.g.m.**, s. 468. TBK öncesi genel işlem koşullarının uygulanmasına ilişkin detaylı bilgiler için bkz. Küçükdağlı, **a.g.e.**, s. 31; Yeşim M. Atamer, **Sözleşme Özgürlüğünün Sınırlandırılması Çerçevesinde Genel İşlem Şartlarının Denetlenmesi**, İstanbul, Beta Basım, 2001, s. 48 vd.; Altop, **a.g.m.**, s. 254 vd.; Başak Görgeç, “Genel İşlem Koşullarının Kişilik Hakkı Kapsamında Değerlendirilmesi”, **MÜHFD-HAD**, C. 19, S. 1, 2012, s. 406 vd.

TBK m. 21 f. 1'de karşı tarafın menfaatine aykırı genel işlem koşullarının sözleşme kapsamına girmesi durumunda, sözleşmenin imzalanmasından önce düzenleyenin bu koşulların varlığı hakkında karşı tarafa açıkça bilgi vermesi, bu koşulların içeriğini karşı tarafın öğrenmesine imkan sağlaması ve karşı tarafın da bu koşulları kabul etmesi gerektiği düzenlenmiştir. Aksi takdirde, genel işlem koşulları, sözleşmede yazılmamış sayılmaktadır. TBK m. 21 bakımından yazılmamış sayılmanın hukuki niteliği tartışmalı olmakla birlikte öğretide hakim görüş olarak yazılmamış sayılmanın “yokluk” olarak nitelendirilebileceği kabul edilmektedir⁸³.

TBK m. 21 f. 1 gereğince franchising sözleşmesi kurulmadan önce sözleşme metninde yer alan genel işlem koşulları hakkında franchise verenin franchise alana açıkça bilgi vermesi, gerekli açıklamaları yapması ve franchise alanı da bu koşulları kabul etmesi gerekmektedir. Dolayısıyla franchise alana genel işlem koşullarının açıkça anlatılması ve sözleşme hakkında görüşlerini açıklama imkanı verilmesi tek başına yeterli olmayacak, sözleşmedeki genel işlem koşullarının franchise alan kabul edilmemesi durumunda o koşullar franchising sözleşmesinde yok sayılacaktır.

TBK. m. 21 f. 2'de sözleşmenin niteliğine ve işin özelliğine göre yabancı olan genel işlem koşullarının yazılmamış sayılacağı düzenlenmiştir. Sözleşmenin niteliği ibaresinden anlaşılması gereken sözleşmenin türü; işin özelliğinden anlaşılması gereken ise somut olayın özellikleridir. Bu düzenleme ile sözleşmenin güçsüz tarafının, “şaşırtıcı, beklenmeyen” hükümlere karşı korunması amaçlanmıştır⁸⁴. Sözleşmenin niteliğine ve işin özelliğine yabancı hükümler genellikle karşımıza, karşı tarafın asli edim yükümünü önemli ölçüde ağırlaştırıcı ve kısıtlayan hükümler

⁸³ Oğuzman,Öz, **C. I**, s. 168; Kılıçoğlu, **a.g.e.**, s. 115; Yeşim M. Atamer, “Yeni Türk Borçlar Kanunu Hükümleri Uyarınca Genel İşlem Koşullarının Denetlenmesi- TKHK m. 6 ve TTK m. 55, f. 1, (f) ile Karşılaştırmalı Olarak”, **Türk Hukukunda Genel İşlem Şartları Sempozyumu**, Ankara, Batıhae yayımları, 2012, s. 32; Görgeç, **a.g.m.**, s. 424; Küçükdağlı, **a.g.e.**, s. 67-68. Aksi görüş için bkz. Yemen, **a.g.e.**, s. 103 vd.

⁸⁴ “Şaşırtıcı, beklenmeyen” hükümlere ilişkin detaylı bilgiler için bkz. Küçükdağlı, **a.g.e.**, s. 61 vd.; Esra Kaşak, “Sözleşmenin Niteliğine ve İşin Özelliğine Yabancı Olan Genel İşlem Koşulları, (6098 Sayılı TBK m. 21/2)”, **İnönü Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, C. 3, S. 1, 2012, s. 421-422, (Çevrimiçi), <http://iys.inonu.edu.tr/webpanel/dosyalar/1225/file/e%20kasak%203-1%20tam.pdf>, 26.03.2014; Görgeç, **a.g.m.**, s. 418; Atamer, **a.g.m.**, s. 30; Neslihan Özuysal, “Genel İşlem Şartları ve Satım Sözleşmesinde Yer Alan Haksız Şartlar”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi SBE, İstanbul, 2011, s. 70; Oğuzman,Öz, **C. I**, s. 169; Atamer, **a.g.e.**, s. 111.

şeklinde çıkmaktadır⁸⁵. Franchising sözleşmesinde franchise alanın karşılaşılabileceği beklenmeyen şartlara, asli edim yükümlülüğünü artıran veya franchise verenin hiçbir destekleme edimini yerine getirmeden franchise alanın kendi edimini ifa etmeye devam edeceğini öngören hükümler örnek olarak gösterilebilir⁸⁶.

TBK m. 23'te genel işlem koşullarında yer alan bir hükmün, açık ve anlaşılır olmaması ve birden çok anlama gelmesi durumunda karşı taraf lehine yorumlanacağı belirtilmiştir. Bu bağlamda franchising sözleşmesi bakımından açık olmayan ve birden çok anlama gelen hükümler franchise alan lehine yorumlanacaktır.

TBK m. 24 hükmünde, genel işlem koşullarının yer aldığı bir sözleşmede veya ayrı bir sözleşmede yer alan ve tek yanlı olarak karşı taraf aleyhine düzenleyen için genel işlem koşulları içeren sözleşmenin bir hükmünü değiştirme ya da yeni düzenleme getirme yetkisi veren kayıtlar yazılmamış sayılır denilmektedir. Bu durumda, sözleşmeye değiştirme yasağına aykırı bir hüküm konulması halinde bu hüküm de yok hükmünde olacaktır⁸⁷. Buna göre, franchising sözleşmesinde franchise verenin, franchise alan aleyhine sözleşmenin hükmünü değiştirme yetkisi tanıyan genel işlem koşulları yok hükmünde olacaktır.

TBK m. 25 de ise dürüstlük kuralına aykırı olarak karşı taraf aleyhine veya onun durumunu ağırlaştırıcı nitelikte hükümler koyulamayacağı yer almaktadır. Burada ifade edilen geçersizlik, kesin hükümsüzlüktür. Bu madde uyarınca sözleşmenin içeriği, genel işlem koşullarının dürüstlük kuralına aykırı olup olmadığı, bu dürüstlük kuralına aykırılığın sözleşmenin karşı tarafının aleyhine olup olmadığı veya karşı tarafın durumunu ağırlaştırıp ağırlaştırmadığı bakımından incelenecektir. Bu durumda sözleşmede yer alan genel işlem koşullarından karşı tarafın aleyhine olan veya onun durumunu ağırlaştıran tüm hükümler değil, bunlarla birlikte dürüstlük kuralına aykırılık teşkil eden hükümler geçersiz olacaktır⁸⁸.

⁸⁵ Kaşak, **a.g.m.**, s. 432; Atamer, **a.g.e.**, s. 111-112.

⁸⁶ Genel olarak bütün sözleşmeler açısından benzer yönde bkz. Atamer, **a.g.e.**, s. 111.

⁸⁷ Görgeç, **a.g.m.**, s. 426; Yemen, **a.g.e.**, s. 111 vd.

⁸⁸ Atamer, **a.g.e.**, s. 62; Görgeç, **a.g.m.**, s. 428; Oğuzman, Öz, **C. I**, s. 170; Altop, **a.g.m.**, s. 260; Özuysal, **a.g.e.**, s. 72,73; Atamer, **a.g.m.**, s. 31; Yemen, **a.g.e.**, s. 124 vd.; Kılıçoğlu, **a.g.e.**, s. 117-118; Küçükdağlı, **a.g.e.**, s. 71 vd.

B. Dağıtım Sözleşmesi ve Dikey Anlaşma Olması

1. Genel Olarak

Dağıtım sözleşmesi, bir pazarlama sistemi kurarak malların bu sistem aracılığıyla yeniden satılmasını hedefleyen sağlayıcının, diğer tarafa mal temin etmeyi üstlendiği sözleşmedir. Dağıtım sözleşmesinin unsurlarını, sağlayıcı tarafından temin edilen veya üretilen malların dağıtıcının kendi adı ve hesabına yeniden satması, dağıtıcının satışların ekonomik riskini taşıması, faaliyetlerini bağımsız bir tacir olarak yürütmesi ve sağlayıcı ile dağıtıcı arasındaki ilişkinin sürekli bir ilişki olması oluşturur⁸⁹.

Dağıtım sözleşmeleri pozitif düzenlemelerimizde yer almamaktadır. Öğretide dağıtım sözleşmesinin bayilik, tek satıcılık, seçici dağıtım sözleşmelerini⁹⁰ ve franchising sözleşmelerini içine alan genel bir şablon olduğu kabul edilmektedir⁹¹. Bu itibarla franchising sözleşmesi aynı zamanda dağıtım sözleşmeleri kapsamında yer almaktadır. Franchise dağıtım sistemi, mal veya hizmetlerin orijinal niteliğiyle tüketicilere sunulabilmesinin tek yöntemidir. Mal veya hizmetlerin kalitesinin korunması, yeknesaklığın ve imaj birliğinin korunması için dağıtıcının üretim,

⁸⁹ Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 49,103-104; Martijn W. Hesselink, **Principles Of European Law Study Group On a European Civil Code Commercial Agency, Franchise And Distribution Contracts (PEL CAFDC)**, Germany, European Law Publishers, Germany, 2006, s. 257-260; Küçükayhan Aşçıoğlu, **a.g.e.**, s. 4 vd.; Ayşe Nilay Şenol, **Bayilik Sözleşmesi Sona Ermesi ve Sonuçları**, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2011, s. 3-4; Ali Fuat Koç, **AT Rekabet Hukukunda Seçici Dağıtım Anlaşmaları**, Uzmanlık Tezleri No:68, Ankara, Rekabet Kurumu, 2005, s. 3.

⁹⁰ “Seçici dağıtım sözleşmeleri”; bir dağıtım ağı kurmak amacıyla seçilmiş yeniden satıcılardan oluşan alıcılara, sistem dışına mal vermeme yükümlülüğünün getirildiği çeşitli safhalardaki yeniden satıcılar ile sağlayıcı arasında yapılır. Bu anlaşmaların oluşturduğu sisteme ise seçici dağıtım sistemi denilmektedir. “Seçici dağıtım sözleşmeleri”, 2002/2 sayılı Tebliğ’in 3. Maddesinin (g) bendinde: *“sağlayıcının, anlaşma konusu malları veya hizmetleri sadece belirlenmiş kriterlere dayanarak seçtiği dağıtıcılara doğrudan veya dolaylı olarak satmayı taahhüt ettiği, bu dağıtıcıların da söz konusu malları veya hizmetleri yetkilendirilmemiş dağıtıcılara satmamayı taahhüt ettiği bir dağıtım sistemi”* şeklinde tanımlanmıştır. Seçici dağıtım sözleşmeleri, bir taraftan yetkili dağıtıcıların sayısını sınırlarken diğer taraftan yeniden satış olanaklarını sınırlar. Ancak satıcıların sayısının sınırlandırılması bölge sayısına bağlı değildir. Ürünün niteliğine bağlı olarak belirlenen seçim kriterlerine göre satıcıların sayısı sınırlandırılır. Seçici dağıtım sözleşmeleri ile ilgili detaylı açıklamalar için bkz. Rekabet Kurulu tarafından çıkarılan 03.06.2009 Kabul Tarihli, 09-26/567 M Karar Sayılı, **“Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz”**, s. 41-46, N. 165-182. Ayrıca bkz. Koç A., **a.g.e.**, s. 10 vd.; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 288-289; Hesselink, **a.g.e.**, s. 260-261.

⁹¹ Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 53; Şenol, **a.g.e.**, s. 4.

pazarlama ve dağıtım sürecindeki kontrol yetkisinin olması son derece önem taşır. Bu sebeple, sağlayıcılar, yeknesaklığı ve kalite standardını koruyan tedbirlerle bir marka imajının oluşturulması ve sürümün artırılması amacı ve hedefi ile franchise sistemini tercih ederler⁹².

Teşebbüsler üretim ve dağıtım faaliyetlerini yerine getirirken pek çok işlem yaparlar. Bu işlemlerin gerçekleşme şekli aynı zamanda sağlayıcı ve alıcı arasındaki ilişkinin de niteliğini ortaya koyar. Teşebbüsler arasındaki bu ilişkiler rekabet hukukunda genellikle yatay ve dikey anlaşmalar şeklinde sınıflandırılmaktadır⁹³. Aynı mal veya hizmet piyasasında, piyasanın aynı seviyesinde faaliyet gösteren diğer bir ifadeyle birbirlerine rakip olan teşebbüsler arasındaki ilişkilere yatay anlaşma denilmektedir⁹⁴. Aynı mal ya da hizmet piyasasında bulunan, ancak piyasanın farklı seviyelerinde faaliyet gösteren teşebbüsler arasındaki ilişkilere ise dikey anlaşma denilmektedir⁹⁵. Dikey anlaşmalar, 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin 2. maddesinde tanımlanmıştır. Dağıtım sözleşmeleri de üretim veya dağıtım zincirinin farklı seviyelerinde faaliyette bulunan ve bu nedenle birbirine rakip olmayan teşebbüsler arasında gerçekleşir. Bu nedenle dağıtım sözleşmeleri aynı zamanda dikey bir anlaşmadır⁹⁶. Ancak dikey anlaşmalar, dağıtım sözleşmelerini de içine alan bir üst kavram olarak ifade edilir. Zira dağıtım

⁹² Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 53; Çağatay Ünüsan, Serdar Pirtini, Osman Faik Bilge, "Tüketicilerin Satın Alma Davranışları Açısından Marka, Mağaza ve Franchising Sistemi İlişkisinin İncelenmesi Üzerine Bir Araştırma", s. 2-3, (Çevrimiçi), http://www.ampd.org/images/tr/Arastirmalar/Makaleler/tuketici_davranislari.pdf, 25.03.2014.

⁹³ Serpil Çınaroğlu, **Rekabet Hukukunda Dikey Birleşmeler: Etkinlik ve Rekabet**, Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezleri Serisi No:25, Ankara, 2003, s. 3; Alper Karakurt, **Avrupa Topluluğu ve Türk Rekabet Politikasında Münhasır Dikey Anlaşmalar**, Rekabet Kurumu Lisansüstü Tez Serisi No:11, Ankara, 2005, s. 5; Koç A., **a.g.e.**, s. 3; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 283.

⁹⁴ Pelin Güven, **Rekabet Hukuku Ders Kitabı**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2009, s. 74; Gül Efem, Emel Badur, **AT Rekabet Hukuku- Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşmalar ve Hakim Durumun Kötüye Kullanılması**, Ankara, Çankaya Üniversitesi, 2002, s. 84-85; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 86; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 283; Küçükayhan Aşçıoğlu, **a.g.e.**, s. 63.

⁹⁵ Güven, **a.g.e.**, s. 75; Koç A., **a.g.e.**, s. 3; Çınaroğlu, **a.g.e.**, s. 3 vd.; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 283,307; Karakurt, **a.g.e.**, s. 7; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 83-86; İ. Yılmaz Aslan, "Dikey Anlaşmalara İlişkin Yeni Grup Muafiyeti Tebliği", **Bilgi Toplumunda Hukuk Ünal Tekinalp'e Armağan**, C. II, İstanbul, Beta Basım, 2003, s. 7; Osman Berat Gürzumar, "2002 sayılı Rekabet Kurulu Tebliği Çerçevesinde Dikey Anlaşmalar", **Prof. Dr. Fahiman Tekil'in Anısına Armağan**, İstanbul, 2003, s. 224; İ. Yılmaz Aslan, "Rekabet Hukukunda Dikey Anlaşmalar", **Ankara Barosu Uluslararası Hukuk Kurultayı Fikri Mülkiyet ve Rekabet Hukuku**, Ankara, 08-11 Ocak 2002, s. 84-85; Craig and Bürca, **a.g.e.**, s. 1000.

⁹⁶ Küçükayhan Aşçıoğlu, **a.g.e.**, s. 8-10; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 49-51; Şenol, **a.g.e.**, s. 5-6; Aslan İ., **Grup Muafiyeti Tebliği**, s. 3; Aslan İ., **Dikey Anlaşmalar**, s. 171.

anlaşmaları sadece yeniden satış amacıyla mal ticaretinin yapılmasını ihtiva ederken, dikey anlaşmalar yeniden satışın yanında, hammadde veya ana madde satın alımı gibi yeniden satışı içermeyen alım ve satımı da kapsayan çok geniş bir kavramdır⁹⁷.

Dikey anlaşmalarda, taraflarının üretim ve dağıtım zincirinin farklı aşamalarında faaliyet gösteriyor olması belirleyici unsuru oluşturur. Dikey anlaşma, genellikle birbirlerine hammadde veya ara ürün sağlayan teşebbüsler arasında gerçekleşir⁹⁸. Franchising sözleşmesi de farklı üretim veya dağıtım basamaklarında bulunan bir mal veya hizmetin üreticisi ile bunların sürümünü gerçekleştiren işletme sahibi arasında yapılmaktadır. Franchise sisteminde sisteme dahil olan herkes, sistemin menfaati için çalışmak durumundadır. Zira sistemin bir biriminin olumlu her hareketi diğerlerine de fayda sağlarken, birinin yanlış hareketi de bütün sistemin zarar görmesine neden olabilmektedir. Bu nedenle franchise sistemine dahil olan herkes, kendisini sistemin bir parçası olarak kabul eder ve kendi başarısının ve güvenliğinin aynı zamanda sistemin de başarılı olmasına bağlı olduğunun bilincinde olur. Bu suretle franchise sisteminde ortak menfaat oluşur. Franchising sözleşmesinde taraflar sözleşmeye konu mal veya hizmetlerin sürümünü sağlama ortak gayesi ile bir araya gelirler ve üretim veya dağıtım faaliyetinin farklı basamaklarında faaliyet gösterirler. Bu nedenle franchising sözleşmesi dikey ilişki doğuran bir sözleşmedir⁹⁹.

Franchising sözleşmesinin dağıtım ve dikey ilişki doğuran bir sözleşme olmasına, rekabet hukuku bakımından bağlanan hukuki sonuçlar bulunmaktadır. Bu çerçevede franchising sözleşmesinin rekabet hukuku bakımından değerlendirilmesi gerekmektedir.

⁹⁷ Bu yöndeki detaylı açıklamalar için bkz. Karakurt, **a.g.e.**, s. 8; Şenol, **a.g.e.**, s. 6; Küçükayhan Aşçıoğlu, **a.g.e.**, s. 8, dn. 18; Aslan İ., **Grup Muafiyet Tebliği**, s. 3-4; Aslan İ., **Dikey Anlaşmalar**, s. 170.

⁹⁸ **Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz**, s. 3, N. 3; Karakurt, **a.g.e.**, s. 7; Güven, **a.g.e.**, s. 76; Efem, Badur, **a.g.e.**, s. 85-87.

⁹⁹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 27,29; Aydoğdu, **a.g.m.**, s. 8; Pınar Altınok Ormancı, "Franchise Sözleşmesinin Haklı Sebep Feshinde Hizmet ve Adi Ortaklık Sözleşmelerine İlişkin Hükümlerden Yararlanılıp Yararlanılamayacağı Sorunu", TAAD, S. 13, Nisan 2013, s. 379; Topçuoğlu, **Franchise Bağlayıcı Kayıtlar**, s. 117; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 291,293-294; Bulur, **a.g.m.**, s. 768; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 36-37; Torun, **a.g.e.**, s. 10,15; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 43; Arvasi, **a.g.m.**, s. 138; Aydoğu, Kahveci, **a.g.e.**, s. 25; Boso, **a.g.e.**, s. 17; Güçer, **a.g.e.**, s. 60; Barış, **a.g.m.**, s. 335. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Güven, **a.g.e.**, s. 76; Karakurt, **a.g.e.**, s. 184; Öztürk P., **a.g.m.**, s. 482; Ünüsan, Pirtini, Bilge, **a.g.m.**, s. 1.

2. Rekabet Hukuku Açısından Değerlendirilmesi

Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (RKHK) 4. maddesinde, yatay ve dikey anlaşma ayrımı yapılmaksızın, belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti sınırlama, engelleme ya da bozma amacı taşıyan veya bu etkiyi doğuran ya da doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmaların, uyumlu eylemlerin ve teşebbüs birliği karar ve eylemlerinin yasak olduğu düzenlenmiş ve rekabeti kısıtlayıcı hükümler örneksime yoluyla belirtilmiştir.

RKHK m. 56'da, bu Kanuna aykırı anlaşma ve kararların özel hukuk alanındaki sonuçları düzenlenmiştir. Buna göre, Kanunun 4. maddesine aykırı olan her türlü anlaşma ve kararlar hukuken geçersizdir¹⁰⁰. Her ne kadar Kanunun 4. maddesinde rekabete aykırı anlaşmalar yasaklanmış ve 56. maddesi ile de bu anlaşmaların geçersiz olduğu hükme bağlanmışsa da, Kanunun 5. maddesinde, bu anlaşmaların 4. maddeden muaf tutulacakları düzenlenmiştir. Buna göre, Rekabet Kurulu, Kanunun 5. maddesinde sayılan şartların tamamının varlığı halinde ilgililerin talebi üzerine, 4. maddeye aykırı anlaşmalara yenilenmesi de mümkün olmak üzere beş yıl için bireysel muafiyet tanıyabilecek ve böylelikle bu anlaşmalar 4. maddeye aykırılığa bağlanan geçersizlik yaptırımından kurtulmuş olacaktır¹⁰¹. Kanunun 5. maddesi ile tanınan diğer bir muafiyeti grup muafiyeti oluşturur. Kanunun 5. maddesinde, Rekabet Kurulu'na belirli konulardaki anlaşma türlerine bir grup olarak muafiyet tanınmasını sağlayan ve bunların şartlarını gösteren tebliğler çıkarabilme yetkisi tanınmıştır. Buna göre, Rekabet Kurulu, 5. madde uyarınca çıkaracağı

¹⁰⁰ Boso, **a.g.e.**, s. 61; Torun, **a.g.e.**, s. 103-104. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Aslan İ., **Dikey Anlaşmalar**, s. 97; Güven, **a.g.e.**, s. 75,236; Yasemin Genç, "Türk Hukukunda Distribütörlük Sözleşmeleri", **Rekabet Hukuku Perşembe Konferansları (13)**, 2001, s. 170; Osman B. Gürzumar, "4054 Sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. Maddesine aykırı sözleşmelerin Tabi Olduğu Geçersizlik Rejimi", **Rekabet Dergisi**, S. 12, 2002, s. 3-4; Aydoğdu, **a.g.m.**, s. 17.

¹⁰¹ Gürzumar, **Geçersizlik Rejimi**, s. 5-6; Aydoğdu, **a.g.m.**, s. 17-18; Gürzumar, **Perşembe Konferansları**, s. 125-126; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 96-97; Cemil Güner, "Rekabet Hukukunda Yasak İlkesinden Muafiyet", **TBB Dergisi**, S. 71, 2007, s. 148-159; İsmet Sayhan, "Rekabeti Kısıtlayan İşbirliği Uygulamalarının Yasak Kapsamının Dışında Bırakılması", **AÜEHFD**, C. IX, S. 1-2, 2005, s. 577-599; İTO, **a.g.e.**, s. 55-58.

tebliğler ile bazı anlaşma türlerine muafiyet tanıyabilecektir¹⁰². Rekabet Kurulu bu yetkisi uyarınca, 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'ni çıkarmış ve bu Tebliğ ile dikey anlaşmalarda öngörülen rekabeti kısıtlayıcı hükümlerden bir kısmını RKHK m. 4 uygulamasından muaf tutmuştur.

2002/2 sayılı Tebliğ kapsamına giren anlaşmaların muafiyetten yararlanabilmesi için, Tebliğ'de belirtilen koşullara uygun olması gereklidir¹⁰³. Bu itibarla, dikey anlaşma olan franchising sözleşmesinin de grup muafiyetten yararlanabilmesi için 2002/2 sayılı Tebliğ'e uygun olması gerekmektedir.

2002/2 sayılı Tebliğ'in 2. maddesinde, bu Tebliğ ile sağlanan muafiyetten yararlanabilecek dikey anlaşmalar belirtilmiştir. Bu maddeye göre dikey bir anlaşma, ancak sağlayıcının mal veya hizmetleri sağladığı ilgili pazardaki pazar payının¹⁰⁴ %40'ını aşmaması halinde muafiyetten yararlanabilecektir¹⁰⁵. Bu bağlamda bir franchising sözleşmesinin muafiyet kapsamında olabilmesi için sözleşme konusu mal veya hizmetlerin ilgili pazardaki pazar payının %40'ını aşmamış olması gerekmektedir. Tebliğ'in 2. maddesinin dördüncü paragrafında ise mal veya hizmetlerin alımı, satımı veya yeniden satımına ilişkin düzenlemelerle birlikte gayrimaddi hakların alıcıya devri veya alıcı tarafından kullanımıyla ilgili hükümler içeren dikey anlaşmaların belirli şartlarla grup muafiyetten yararlanabileceği düzenlenmiştir. Buna göre bu anlaşmaların grup muafiyetinden yararlanabilmesi için, söz konusu gayrimaddi hakların anlaşmanın asli konusunu oluşturan mal veya hizmetlerin alıcı veya alıcının müşterileri tarafından kullanımı, satımı veya yeniden satımı ile doğrudan ilgili olması ve bu hakların devri veya kullanımının anlaşmanın esas amacını oluşturmaması gereklidir. Franchising sözleşmeleri, mal veya hizmetlerin sürümünün yapılmasında gayrimaddi hakların kullanıldığı ancak bu

¹⁰² Güner, **a.g.m.**, s. 159-162; Sayhan, **a.g.m.**, s. 579-580,589; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 98; Gürzumar, **Perşembe Konferansları**, s. 127-128 Öztürk P., **a.g.m.**, s. 487; Aydoğdu, **a.g.m.**, s. 18.

¹⁰³ Aslan İ., **Grup Muafiyet Tebliği**, s. 5; Gürzumar, **Dikey Anlaşmalar**, s. 235; Sayhan, **a.g.m.**, s. 580.

¹⁰⁴ Pazar payı ve hesaplanmasıyla ilgili detaylı açıklamalar için bkz. Rekabet Kurulu tarafından çıkarılan 10.01.2008 Kabul Tarihli, 08-04/56-M sayılı, "**İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz**", s. 1 vd.

¹⁰⁵ İlgili açıklamalar için bkz. Aslan İ., **Grup Muafiyet Tebliği**, s. 8; Demir, Gökayla, **a.g.e.**, s. 55-56.

hakların kullanılmasının sözleşmenin temel amacını oluşturmadığı için grup muafiyetinden yararlanabilecektir¹⁰⁶.

2002/2 sayılı Tebliğ m. 4 ve 5’de hangi sınırlamaları içeren dikey anlaşma veya uyumlu eylemlerin grup muafiyetinden yararlanabileceği düzenlenmiştir. Bu maddelerde belirtilen rekabeti doğrudan veya dolaylı olarak engelleme amacı taşıyan sınırlamaları (tekelden dağıtım, coğrafi pazar, yeniden satış fiyatlarının tespiti, rekabet etmeme yükümlülüğü) içeren anlaşmalar bu tebliğ ile tanınan muafiyetten yararlanamayacaktır¹⁰⁷. Bu itibarla franchising sözleşmesinin bu grup muafiyetinden yararlanabilmesi için 2002/2 sayılı Tebliğ m. 4 ve 5’de belirtilen sınırlamalardan herhangi birini içermemesi gereklidir.

Franchising sözleşmesi, 2002/2 sayılı Tebliğ’e aykırı olması durumunda grup muafiyetinden yararlanamaz ve RKHK m. 4’e aykırı hale gelir. Ancak bu durumda franchising sözleşmesi için bireysel muafiyet tanınabilir. Zira 2002/2 sayılı Tebliğ koşullarını sağlayamamakla birlikte RKHK m. 5’de yer alan koşulları sağlayan bir dikey anlaşmanın bireysel muafiyetten yararlanabilmesi mümkündür. Ancak bireysel muafiyet alınabilmesi için ilgililerin Rekabet Kurulu’na başvurması ve Kurul’un da bireysel muafiyet kararı vermesi gerekmektedir¹⁰⁸.

Franchising sözleşmesinin muafiyetlerden yararlanamaması durumunda, sözleşme RKHK m. 4’e aykırılık teşkil eder. Bu durumda franchising sözleşmesinin RKHK m. 56 uyarınca geçersiz olup olmayacağı gündeme gelecektir.

RKHK m. 56’de belirtilen geçersizliğin türü hakkında bir açıklama yer almamaktadır. RKHK m. 56’da düzenlenen geçersizlik yaptırımı, Borçlar Hukuku’ndaki kanuna aykırı olan sözleşmelerin geçersizliği ile aynıdır. Ancak Rekabet Kurulu’nun bireysel muafiyet kararı ve muafiyeti geri alma kararları ile

¹⁰⁶ Aslan İ., **Dikey Anlaşmalar**, s. 85-86; Aslan İ., **Grup Muafiyet Tebliği**, s. 8.

¹⁰⁷ Kerem Cem Sanlı, **Rekabetin Korunması Hakkındaki Kanun’da Öngörülen Yasaklayıcı Hükümler ve Bu Hükümlere Aykırı Sözleşme ve Teşebbüs Birliği Kararlarının Geçersizliği**, Ankara, Rekabet Kurumu, 2000, s. 137-141; Gürzumar, **Dikey Anlaşmalar**, s. 233-234; Güven, **a.g.e.**, s. 236 vd.; Karakurt, **a.g.e.**, s. 183,193; Torun, **a.g.e.**, s. 83; Boso, **a.g.e.**, s. 73 vd.; Aslan İ., **Grup Muafiyeti Tebliği**, s. 12-14; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 111-112.

¹⁰⁸ Gürzumar, **Perşembe Konferansları**, s. 125-127. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Sanlı, **a.g.e.**, s. 132-137; Küçükayhan Aşçıoğlu, **a.g.e.**, s. 116 vd.; Güner, **a.g.m.**, s. 157-159; “Muafiyet Rejimi”, (Çevrimiçi), <http://www.rekabet.gov.tr/tr-TR/Sayfalar/Muafiyet-Rejimi>, 12.08.2014.

geçersiz bir anlaşmayı geçerli hale getirdiği veya geri alma kararı ile tekrar geçersiz hale getirilmesi nedeniyle, buradaki geçersizliğin ne olacağı hususu öğretide tartışmalıdır. Öğretide bir görüş¹⁰⁹, RKHK m. 4'ün tabi olduğu geçersizlik rejiminin, sadece Kanunun 4 ve 56. maddelerinin nazara alınarak tespit edilmesinin ve geçersizlik türünün kesin hükümsüzlük olarak nitelendirilmesinin mümkün olmadığını, bu türün tespit edilmesinde muafiyete ilişkin hükümlerin de nazara alınması gerektiğini belirtmektedir. Bu itibarla, RKHK m. 4 kapsamında olan bir işlemin geçersizliği muafiyet şartına bağlı olarak askıda kaldığı için buradaki geçersizliğin askıda geçersiz olmakta istisnai olarak da kesin hükümsüz olabilmektedir. Öğretide bir diğer görüş de¹¹⁰, buradaki geçersizliğin askıda geçersiz olarak nitelendirilebileceğini belirtmektedir. Bu yazara göre, RKHK m. 5'de belirtilen şartları taşıyan ve bu nedenle de muafiyet alabilecek olan bir sözleşmenin muafiyet almadan önceki aşamadaki sözleşmenin geçersizliğinin nedeni yasaklayıcı bir kanun hükmüne aykırılık olduğu halde, kesin bir nitelik taşımadığı ve usulüne göre ilgililerce bireysel muafiyet başvurusu yapılırsa Rekabet Kurulu'nun kararı ile geçmişe etkili olarak geçerli hale gelebilmektedir. Bu nedenle bu geçersizlik askıda geçersizlik olarak nitelendirilmelidir. Öğretide başka bir görüş¹¹¹, buradaki geçersizliğin askıda geçersizlik değil, kesin hükümsüzlük olduğunu ileri sürmektedir. Zira askıda geçersizlik, eksik sözleşmelerin eksiklik tamamlanıncaya kadar askıda bulunmalarını ifade eder. RKHK m. 4 kapsamındaki anlaşmaların ise herhangi bir eksikliği bulunmamakta; sadece kanuna aykırı olması nedeniyle geçersiz olan bir anlaşma söz konusudur ve geçersiz sözleşmenin geçerli hale gelmesi mümkün değildir. Muafiyet tanınması ile burada sadece muafiyet süresince kanuna aykırılık yaptırımlarının uygulanması engellenmektedir. Öğretide başka bir görüş ise¹¹², buradaki geçersizliğin niteliğinin kesin hükümsüz olduğunu, Rekabet Kurulu'nun RKHK'a aykırılığı belirleyen kararlarının ise bozucu yenilik doğuran bir iptal kararı

¹⁰⁹ Sanlı, **a.g.e.**, s. 398-403.

¹¹⁰ Gürzumar, **Geçersizlik Rejimi**, s. 52-57.

¹¹¹ M. Nazlı Aksoy, **Rekabetin Korunması Hakkında Kanuna Aykırılığın Özel Hukuk Alanındaki Sonuçları**, Uzmanlık Tezleri Serisi No: 52, Ankara, Rekabet Kurumu, 2004, s. 36 vd.

¹¹² Turgut Öz, **Yönetim (Management) Sözleşmesi**, İstanbul, Kazancı Hukuk Yayınları, 1997, s. 62, dn. 155.

değil, bir tespit kararı olduğunu ileri sürmektedir. Öğretide bir diğer görüş ise¹¹³, buradaki geçersizliğin kesin hükümsüzlük olduğunu, hükümsüz işlemin daha başlangıçta ölü doğduğunu sonradan sıhhat kazanmasının mümkün olmadığını, buna rağmen sıhhat kazanıyorsa buradaki işlemlerin eksik nitelikte işlemler olduğunu (topal hukuki muameleler), muafiyet tanınması durumunda söz konusu madde uygulamasından istisna tutulmuş olacağını belirtmektedir. Öğretide bir başka görüş ise¹¹⁴, buradaki geçersizliğin TBK m. 27 anlamında geçersizlik olduğunu, Rekabet Hukuku hükümlerinin rekabetin sınırlanıp sınırlanmadığını bağımsız olacak şekilde doğrudan uygulanarak herhangi bir sözleşmenin geçersiz olduğuna karar vermeyi sağlamayacağını, Rekabet Hukukunun uygulanmasının maddi şartların gerçekleşip gerçekleşmediğinin belirlenmesinden sonra geçersizliğe ilişkin bir değerlendirilme yapılması gerektiğini ileri sürmektedir. Öğretide diğer bir görüşe göre ise¹¹⁵ buradaki geçersizlik kesin hükümsüzlüktür. Bu görüşe göre, muafiyet anlaşmalarının RKHK m. 4'e aykırılığını ortadan kaldırması nedeniyle muafiyetin varlığı halinde hukuka aykırı bir durum da söz konusu olmamaktadır. Biz de bu görüşe katılmaktayız. Zira muafiyetin olması halinde hukuka aykırı bir durum olmadığı için muafiyetin varlığının etkisi talep tarihi ile değil, baştan itibaren doğacaktır. Dolayısıyla böyle bir durumda baştan itibaren geçersiz olan bir anlaşma söz konusu olmadığı gibi muafiyetten önce geçersiz olan bir anlaşmanın sonradan geçerli hale gelmesi gibi bir durum da söz konusu olmayacaktır. Bu nedenle buradaki geçersizliğin kesin hükümsüz olduğu kabul edilmelidir.

Diğer yandan sözleşmenin bir bölümünün RKHK m. 4'ü ihlal etmesi durumunda, sözleşmenin tümünü mü yoksa aykırı hükümlerin mi geçersiz sayılacağı sorunu ortaya çıkmaktadır. RKHK kısmi hükümsüzlüğe ilişkin herhangi bir hüküm bulunmamaktadır. Ancak TBK m. 27'de yer alan kısmi hükümsüzlüğe ilişkin hükümlerin Rekabet hukukunda da uygulanabileceği kabul edilmektedir¹¹⁶.

¹¹³ Metin Topçuoğlu, **Rekabeti Kısıtlayan Teşebbüsler Arası İşbirliği Davranışlarının Hukuki Sonuçları**, Lisansüstü Tez Serisi, Ankara, Rekabet Kurumu, 2001, s. 286 vd.

¹¹⁴ Oktay Özdemir, **a.g.e.**, s.177,276.

¹¹⁵ Sayhan, **a.g.m.**, s. 604-608.

¹¹⁶ Aksoy, **a.g.e.**, s. 39-41; Gürzumar, **Dikey Anlaşmalar**, s. 251; Hanife Dirikkan, "Rekabet Hukuku Açısından Franchise Veren Fiyat Tavsiyesi", **Ankara Barosu Uluslararası Hukuk Kurultayı 2002**, C. 1, Ankara, 2002, s. 274-276; Topçuoğlu, **Teşebbüsler Arası İşbirliği**, S. 293; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 121-122; Sanlı, **a.g.e.**, s. 433 vd. Askıda geçersizlik

Bu itibarla franchising sözleşmesinde de rekabeti kısıtlayıcı hükümlerin yer alması durumunda kural olarak bu hükümlerin geçersiz olduğu sonucuna ulaşılmalıdır. Buna karşılık hukuka aykırı hükümler olmasaydı franchising sözleşmesinin akdedilmeyeceğinin kabul edilebildiği durumlarda ise sözleşmenin tümünün geçersiz olduğu kabul edilmelidir. Ancak rekabete aykırı hükümlerin sözleşmesinin esaslı unsurlarını oluşturmadığı durumlarda, taraflardan birinin franchising sözleşmesinin tümünün geçersiz olduğunu sözleşmeden kurtulmak amacıyla kötü niyetli olarak ileri sürdüğü durumlarda sözleşmenin tümünün değil aykırı hükümlerin geçersiz olduğu kabul edilmelidir¹¹⁷.

III. Franchising Sözleşmesinin Şekli

TBK m. 12 f. 1’de “Sözleşmelerin geçerliliği, kanunda aksi öngörülmedikçe, hiçbir şekle bağlı değildir” hükmü yer almaktadır. Bu suretle kanun koyucu şekil serbestisi ilkesini benimsemiş ve bu ilke ile sözleşmenin geçerli olabilmesi için irade beyanlarının anlaşılabilir ve anlatılabilir her araçla yapılabilmesi kabul edilmiştir¹¹⁸.

Şekil serbestisi ilkesi uyarınca; franchising sözleşmeleri kanunda düzenlenmemiş olduğu için bu sözleşmeyi oluşturan irade beyanlarının belirli bir şekilde olma zorunluluğu bulunmamaktadır. Nitekim Yargıtay da, “Franchising sözleşmeleri, B.K. hükümlerine tabi özel hukuk sözleşmeleri niteliğinde olup, aksi öngörülmedikçe şekil serbestisi ilkesi gereğince herhangi bir şekle bağlı olmaksızın

görüşünü kabul eden yazarlar da TBK m. 27 f. 2 hükmünün kıyasen uygulanabileceğini kabul etmektedir. Bu yönde açıklamalar için bkz. Gürzumar, **Geçersizlik Rejimleri**, s. 58.

¹¹⁷ İlgili açıklamalar için bkz. Gürzumar, **Geçersizlik Rejimleri**, s. 58 vd.; Dirikkan, **a.g.m.**, s. 274-276; Gürzumar, **Perşembe Konferansları**, s. 124-125; Aksoy, **a.g.e.**, s. 39-41; Gürzumar, **Dikey Anlaşmalar**, s. 251; Genç, **a.g.m.**, s. 170-171. Ayrıca bkz. Veysel Başpınar, **Borç Sözleşmelerinin Kısmi Butlanı**, Ankara, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, 1998, s. 29 vd.

¹¹⁸ Andreas von Tuhr, **Borçlar Hukukunun Umumi Kısmı**, Çev. Cevat Edege, C. 1-2, Ankara, Olgaç Matbaası, 1983, s. 229; Feyzi Necmeddin Feyzioğlu, **Borçlar Hukuku Genel Hükümler**, C. I, 2. bs., İstanbul, Fakülteler Matbaası, 1976, s. 303; Oğuzman, Öz; **C. I**, s 141; Hüseyin Hatemi, Emre Gökyayla, **Borçlar Hukuku Genel Bölüm**, 3. bs., İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2015, s. 44; Kılıçoğlu, **a.g.e.**, s. 101.

kurulabilirler.” şeklindeki kararı ile franchising sözleşmelerinde şekil zorunluluğu olmadığını kabul etmiştir¹¹⁹.

TBK m. 12 f. 2’de kanunda sözleşmeler için öngörülen şeklin kural olarak geçerlilik şartı olduğu düzenlenmiştir¹²⁰. Ancak kanunda öngörülen bütün şekil kuralları geçerlilik şartı niteliğinde değildir. Bazen kanunların öngördüğü şekil şartları bir ispat şartı da olabilmektedir¹²¹. Örneğin; HMK¹²² m. 200’de 2500 TL’den fazla değerdeki hukuki işlemlerin senetle ispatlanması gerektiği düzenlenmiştir¹²³. Uygulamada da franchising sözleşmesinin içerdiği ve kapsadığı değer göz önüne alınarak genelde yazılı şekilde yapılmaktadır¹²⁴.

556 sayılı Markaların Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname m. 15 f. 2’de tescilli markalar üzerindeki, 551 sayılı Patent Haklarının Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname m. 86 f. 2’de ise tescilli patentler üzerindeki sağlar arası hukuki işlemlerin yazılı şekilde yapılacağı öngörülmüştür. Yine 5846 sayılı Fikri ve Sanat Eserleri Kanunu¹²⁵ (FSEK) m. 52’de fikir ve sanat eserleri üzerindeki mali haklara dair sözleşmelerin ve tasarrufların yazılı şekilde yapılması gerektiği düzenlenmiştir.

Franchising sözleşmelerinde geçerliliği yazılı şekil şartına tabi marka, patent ve fikir ve sanat eserlerine ilişkin hakların yer alması durumunda çerçeve niteliğindeki franchising sözleşmesinin yazılı şekilde yapılıp yapılmayacağı, yazılı şekilde yapılmaması durumunda ise tüm sözleşmenin mi yoksa sadece bu fikri sınai haklara ilişkin hukuki işlemlerin mi geçersiz olacağı konusu öğretide tartışmalıdır.

¹¹⁹ İlgili karar için bkz. Yargıtay, 11. HD., 27.9.2011 T., 2010/921 E., 2011/11001 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com/>, 24.02.2014. Yargıtay’ın aynı yöndeki kararları için bkz. Yargıtay, 11. HGK, 30.1.2013 T., 2012/19-671 E., 2013/151 K.; Yargıtay, 19. HD., 20.01.2011 T., 2010/6178 E., 2011/455 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com/>, 24.02.2014.

¹²⁰ Kenan Tunçomağ, **Türk Borçlar Hukuku**, C. I, Genel Hükümler, 6. bs., İstanbul, Sermet Matbaası, 1976, s. 217; Feyzioğlu, **Genel Hükümler C. I**, s. 306; Oğuzman,Öz, **C. I**, s. 141; Kılıçoğlu, **a.g.e.**, s. 104-105; Hatemi,Gökyayla, **a.g.e.**, s. 44-48; von Tuhr, **a.g.e.**, s. 219-230.

¹²¹ Oğuzman,Öz, **C. I**, s. 141; Hatemi,Gökyayla, **a.g.e.**, s. 44-48; von Tuhr, **a.g.e.**, s. 231.

¹²² RG T. 04.02.2011, S. 27836.

¹²³ Abdurrahim Karşlı, **Medeni Muhakeme Hukuku**, 3. bs., İstanbul, Alternatif, 2012, s. 575 vd.; Oğuzman,Öz, **C. I**, s. 141.

¹²⁴ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 30; Boso, **a.g.e.**, s. 23; Torun, **a.g.e.**, s. 20, Ayata, **a.g.e.**, s. 20; Topçuoğlu, **Franchise Bağlayıcı Kayıtlar**, s. 117.

¹²⁵ RG T. 13.12.1951, S. 7981.

Öğretide bir görüşe göre¹²⁶, genel çerçeve niteliği taşıyan franchising sözleşmesinde şekil gerektiren unsurların bulunması durumunda sadece o unsurların yazılı şekilde yapılması gereklidir. Şekil öngörülen unsurlar dışında, franchising sözleşmesinin yazılı şekilde yapılması gerekmez. Bu görüşe göre franchising sözleşmesinin tamamı değil, sadece fikri ve sınai haklara ilişkin şekil gerektiren unsurlar geçersiz sayılmalıdır.

Öğretide başka bir görüşe göre¹²⁷ ise marka ve patent lisansına ilişkin unsurlar içeren franchising sözleşmesinin yazılı şekilde yapılmaması sözleşmenin tamamının geçersiz olmasına neden olur. Franchising sözleşmesinde yer alan patent veya marka lisansına ilişkin unsurlar sözleşmenin asli unsurunu teşkil ettiğinden, franchise veren marka veya patente ilişkin kullanım hakkını franchise alana vermediği takdirde franchise alan bu sözleşmeyi akdetmeyecektir. Zira marka ve patent lisansına ilişkin sözleşme, franchising sözleşmesinden bağımsız bir sözleşme olmayıp franchising sözleşmesinin birer unsurunu oluşturmaktadır. Bu nedenle franchising sözleşmesinin çerçeve bir sözleşme olması onun geçersiz olmasına engel olamamaktadır.

Öğretide bizim de katıldığımız görüşe göre¹²⁸, çerçeve sözleşme niteliğinde olmasından dolayı fikir ve sanat eserleri, tescilli marka ve patentler için öngörülen şekil şartına uyulmaması franchising sözleşmesinin geçersizliğine yol açmaz. Franchising sözleşmesinin öngörülen bu şekle uygun yapılmaması, sadece marka, patent ve fikir ve sanat eseri üzerinde kullanım hakkı tesis edilmesine engel olur. Bu durum ise, çerçeve sözleşmenin uygulanması ve ifa aşaması ile ilgilidir. Böylece sözleşmenin uygulanması aşamasında bu gayrimaddi hakların kullanımına ilişkin yazılı bir sözleşme yapılmaması, franchising sözleşmesine aykırılık teşkil eder.

Franchising sözleşmesinde geçerliliği yazılı şekil şartına tabi marka, patent ve fikir ve sanat eserlerine ilişkin unsurların yazılı şekilde yapılmaması halinde tahvil¹²⁹ yoluna da başvurulamamaktadır. TBK m. 29 f. 2'de ön sözleşmenin geçerliliğinin ileride kurulacak sözleşmenin şekline bağlı olduğu düzenlendiğinden, marka, patent

¹²⁶ Topçuoğlu, **Franchise Bağlayıcı Kayıtlar**, s. 117.

¹²⁷ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 34-35.

¹²⁸ Gürzumar, **a.g.e.**, 30-32; Topçuoğlu, **Franchise Bağlayıcı Kayıtlar**, s. 117; Boso, **a.g.e.**, s. 24.

¹²⁹ "Tahvil" ile ilgili detaylı açıklamalar için bkz.: Feyzioğlu, **Genel Hükümler C. I**, s. 342 vd.; Oğuzman, Öz, **C. I**, s. 158; Eren, **Genel Hükümler**, s. 295-296; Selahattin Sulhi Tekinay v.d., **Tekinay Borçlar Hukuku Genel Hükümler**, 7. bs., İstanbul, Filiz Kitapevi, 1993, s. 110-112.

ve fikir ve sanat eserlerine ilişkin yapılacak ön sözleşmenin de yazılı şekilde yapılması gerekmektedir. Bu durumda yazılı şekilde yapılmayan bu sözleşmeler ön sözleşme olarak da varlığını koruyamadığından benimsenecek görüşe göre franchising sözleşmesinin kısmi ya da kesin hükümsüz sayılması tarzında bir sonuca gidilecektir¹³⁰.

Şekil noksanlığının ileri sürülmesinin TMK m. 2 f. 2'deki hakkın kötüye kullanılması teşkil ettiği hallerde sözleşme şekil noksanlığına rağmen geçerli sayılır¹³¹. Bu nedenle franchising sözleşmesinin şekil noksanlığı nedeni ile kısmi ya da kesin hükümsüz olduğu durumlarda, şekil noksanlığının ileri sürülmesi hakkın kötüye kullanılması yasağına aykırı düşüyorsa, sözleşme şekil noksanlığına rağmen geçerli sayılmalıdır. Nitekim Yargıtay da bir kararında, marka hakkının bulunduğu franchising sözleşmesinin yazılı şekilde yapılmamasının hakkın kötüye kullanılması yasağı ile çatışması durumunda, hakkın kötüye kullanılması yasağına öncelik verilmesi gerektiğini belirtmiştir¹³².

IV. Franchising Sözleşmesinin Türleri

Franchising sözleşmesi, öğretilerde tarafların buldukları ülkelere, konusuna, dağıtım kanallarına, alıcılarına, franchise alıcısına sağlanan hakların hukuki ve ekonomik özelliklerine göre çeşitli türlere ayrılmıştır. Franchising sözleşmesinde tarafların asli olmayan hak ve yükümlülükleri, sözleşmenin türlerine göre bazı

¹³⁰ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 31.

¹³¹ Tunçomağ, **C. I**, s. 237; Feyzioğlu, **Genel Hükümler C. I**, s. 308-309; Oğuzman, **Öz, C. I**, s. 159; Tekinay v.d., **a.g.e.**, s. 107-110; Kılıçoğlu, **a.g.e.**, s. 147-151; Şener Akyol, **Dürüstlük Kuralı ve Hakkın Kötüye Kullanılması Yasağı**, 2. bs., İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2006, s. 75-82; Necla Giritlioğlu, **Dürüstlük Kuralları Hakkın Kötüye Kullanılması Yasağı, Özellikle Şekil Eksikliğinden Dolayı Geçersizliğin Hakkın Kötüye Kullanılması Yasağı ile Sınırlandırılması**, İstanbul, y.y., 1989, s. 113 vd.

¹³² Yargıtay 11. HD., 14.07.2011 T., 2009/9953 E., 2011/8930 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com/>, 27.02.2014: "...geçerliliği hiçbir şekilde tabi olmayan franchising sözleşmelerine konu kullandırma hakları arasında, 556 sayılı KHK'nin 15/2. maddesi uyarınca geçerliliği yazılı şekle tabi marka haklarının da bulunması ve çerçeve sözleşmesi niteliğindeki franchising sözleşmesinin yazılı şekilde yapılmaması halinde, tüm sözleşmenin mi yoksa sadece marka kullanma hakkının devrinin mi geçersiz olacağı konusu doktrinde tartışmalı ise de, şekil şartına aykırılık ile hakkın kötüye kullanılması yasağının çatışması halinde, hakkın kötüye kullanılması yasağına öncelik verilmesinin gerekmesine...".

farklılıklar gösterebilmektedir¹³³. Bu nedenle aşağıda, franchising sözleşmesinin türleri konusunda öğretilen bu ayrımlara değinme gereği duyulmuştur.

A. Tarafların Buldukları Ükelere Göre

Taraflarının buldukları ve işlemlerini yaptıkları ülkelere göre franchising sözleşmesi, ulusal ve uluslararası olmak üzere iki türe ayrılmıştır. Franchising sözleşmesi ülke sınırları içinde uygulanıyorsa ulusal, iki veya daha fazla ülkede uygulanıyorsa uluslararası franchising söz konusu olmaktadır¹³⁴.

Ulusal franchising, işlemin içeriği ne olursa olsun franchise veren ve franchise alanın aynı ülkede bulunduğu franchising türüdür. Ulusal franchising sözleşmelerinde franchise veren, sahibi olduğu malı ya da hizmeti o ülke sınırları içerisinde kullanma hakkını franchise alana vermekte ve tarafların gelirleri de ülke içinde kalmaktadır. Bu franchising sözleşmeleri şehirler ve bölgeler arasında da yapılabilmektedir. Şehirlerarasında yapılan franchising dar bölge, bölgeler arasında yapılan ise geniş bölge imtiyazı olarak ifade edilmektedir. Geniş bölge imtiyazı, aynı zamanda bayilik sistemine de benzetilmektedir. Geniş bölge franchising sözleşmesinin ana bayilik şeklinde yetki içermesinden dolayı, franchising türünden ziyade franchise sistemin özel bir hali olduğu da ifade edilmektedir¹³⁵.

Uluslararası franchising sözleşmesi, franchise sisteminin içeriğine bakmadan franchise alan ve verenin farklı ülkelerde olduğu sözleşmedir. Franchise veren başka bir ülkede doğrudan kendi adına franchising yapabileceği gibi, o ülkede başka bir şirket ile anlaşarak kendisi adına franchising yapılmasını da isteyebilir. Franchise veren, sahibi olduğu malı veya hizmeti başka ülkede bulunan alıcılara vererek ihraç ederken, franchise alan da ithal etmiş olduğu mal veya hizmeti ve franchising için söz konusu olan bedeli bir başka ülkeye transfer etmektedir. Uluslararası franchising

¹³³ Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 65-66.

¹³⁴ Ulaş, **a.g.e.**, s. 46-47; Aydoğdu, **a.g.m.**, s. 11.

¹³⁵ Hazne, **a.g.e.**, s. 25; Ulaş, **a.g.e.**, s. 46; Şoğur, **a.g.e.**, s. 42; Kahraman Arslan, **Kobi'lerde Yönetim ve Pazarlama Aracı Olarak Franchising**, İstanbul Ticaret Üniversitesi Yayınları, 2006, s. 16; Alpcan, **a.g.e.**, s. 28; Zerrin Tanıl Öztürel, "**Dünyada ve Türkiye'de Franchising ve Fast-Food Restoran İşletmelerindeki Durumu**", Yayınlanmamış Doktora Tezi", İstanbul Üniversitesi SBE, 1999, s. 20; Kartal, Durukan, Varlı, **a.g.e.**, s. 72-73; Yasemin Bulut, "**Hazır Giyim Sektöründe Franchising Sistemi Uygulaması Üzerine Bir Araştırma**", Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi SBE, 1996, s. 23; Görücü, **a.g.e.**, s. 13; Yarım, **a.g.e.**, s. 19.

sözleşmesinde franchise verenin kazancı, hem ihraç etmiş olduğu mal ve hizmetlerin gelirinden hem de franchise bedelinden oluşmaktadır¹³⁶.

B. Dağıtım Kanallarına Göre

Franchising sözleşmesi, tarafların üretim sürecinde yer aldıkları ekonomik basamaklar dikkate alınarak imalatçı-perakendeci, imalatçı-toptancı, toptancı-perakendeci ve perakendeci-perakendeci olmak üzere dörtlü bir ayrıma tabi tutulmaktadır.

İmalatçı-perakendeci franchising, franchise veren konumundaki imalatçının ürünlerini satma ve hizmetini sunma hakkını bir lisans ile perakendeci olan franchise alana verdiği sözleşmedir. Bu türde franchise alan, franchise verenin belirlemiş olduğu ürün ve hizmeti sunmakla yükümlü olur. Franchise veren, üretmiş olduğu malları franchising sözleşmesi çerçevesinde satılması için sürekli olarak franchise alana göndermekte, franchise alan da bu malları müşterilere satabileceği bir pazar oluşturmaya çalışmaktadır. Bu sistemde nihai tüketici ile imalatçı arasında sadece bir tek aracı bulunmakta ve franchise alan tarafından ürünler doğrudan nihai tüketiciye satılmaktadır. İmalatçı-perakendeci franchise türü, otomotiv sektöründe yaygın olarak görülmüş ve bu nedenle otomobil sanayisinin gelişmesine paralel gelişim göstermiştir. Otomobil imalatçıları franchise sistemi sayesinde sabit yatırım, pazarlama, bakım, stok ve teslimat gibi sorunlarına etkili çözüm yolu bulmuşlardır¹³⁷.

İmalatçı-toptancı franchising, imalatçının franchise veren, toptancının ise franchise alan olduğu sözleşmedir. İmalatçı-toptancı franchising sözleşmesinde,

¹³⁶ Ulaş, **a.g.e.**, s. 46; Topçu, **a.g.e.**, s. 81; Saban, **a.g.e.**, s. 10; Hazne, **a.g.e.**, s. 26; Şoğur, **a.g.e.**, s.43; Arslan, **a.g.e.**, s. 17; Kartal,Durukan,Varlı, **a.g.e.**, s. 73; Alpcan, **a.g.e.**, s. 28; N. Gözde Çelik, “**Bir Dağıtım Kanalı Olarak Franchising Sistemi ve Daily Fresh İşletmesinde**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi SBE, 2009, s. 49; Görücü, **a.g.e.**, s. 14; Yarım, **a.g.e.**, s. 20.

¹³⁷ Powers, **a.g.e.**, s. 35-37; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 27; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 41; Kartal,Durukan,Varlı, **a.g.e.**, s. 82-83; Ulaş, **a.g.e.**, s. 44; Arslan, **a.g.e.**, s. 19; Büyükokutan, **a.g.e.**, s. 81; Varlı, **a.g.e.**, s. 84; Özgür Uludağ, “**Franchise Otel İşletmelerinin Kullanımı ve Maliyetinin Belirlenmesi**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi SBE, 1998, s. 10; Mikayıl Kılıç, “**Franchising Sistemi ve Tek Düzen Hesap Planına Göre Muhasebeleştirilmesi**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi SBE, Ankara, 2002, s. 22.

imalatçı olan franchise veren, toptancıya malın nasıl imal edileceği bilgisini verir ve toptancı olan franchise alan tarafından da imalatçının talimatları doğrultusunda mal imal edilerek perakendeciye sunumu gerçekleştirilir. Bu sistemde franchise alanın ürünün şekillenmesinde ve nihai haline gelmesinde önemli bir rolü vardır. İmalatçı-toptancı franchising türü, yaygın olarak meşrubat şişeleme sektöründe kullanılmaktadır ve türün ilk örnekleri Coca-Cola, Pepsi-Cola ve Scheweppers gibi bağımsız şişelemecilere ruhsat veren meşrubat firmalarıdır¹³⁸.

Toptancı-perakendeci franchising, toptancı firmaların ürünlerinin güvenliğini sağlamak ve belli bir bölgede dağıtım ve depolamada yaşanan güçlüklerin aşılması amacıyla tercih edilir. Bu franchising türü toptancı tarafından desteklenen gönüllü zincirler ve perakendeci kooperatiflerinden oluşmaktadır. Toptancının liderliğinde bir araya gelen perakendeciler, ortak alım gücünden, zincir işletmelerin avantajlarından ve bağımsızlıklarını yitirmelerinden faydalanabilmekte ya da bir araya gelerek franchise veren firmalar gibi faaliyette bulabilmektedirler. Buna karşılık toptancılar da ürünleri için perakende çıkış noktalarını garanti altına almakta, depolama ve dağıtım tesislerini verimli ve etkin şekilde kullanma imkanı elde etmektedirler. Western Auto Supply, Agway, Radio Shack işletmeleri bu türün en iyi örneklerini oluşturur¹³⁹. Toptancı-perakendeci franchising, Amerika Birleşik Devletleri'nde motorlu araçların yedek parçaları ve aksesuarları gibi işletmeler için yaygın olarak kullanılırken, İngiltere'de ise daha çok hırdavat, eczacılık ve süpermarket sektörlerinde kullanılmıştır¹⁴⁰.

Perakendeci-perakendeci franchising sözleşmesi; pazarın genişletilmesi ve perakendecilik faaliyetinde başarılı olma fikri ile oluşmuş ve geliştirilmiştir. Bu franchising türü başarılı bir perakendecilik işinin franchise sistemi kullanılarak

¹³⁸ Powers, **a.g.e.**, s. 38-40; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 27; Kartal, Durukan, Varlı, **a.g.e.**, s. 83-86; Büyükokutan, **a.g.e.**, s. 82; Uludağ, **a.g.e.**, s. 10. Ulaş, **a.g.e.**, s. 44; Varlı, **a.g.e.**, s. 85-86; Muhammet Görgülü, “**Yiyecek İçecek Sektöründe Fast Food Uygulamaları ve Franchising Sisteminin Değerlendirilmesi**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, 2011, s. 17; Serdar Pirtini, “**Franchise Sisteminde Güç İlişkisi ve Franchise Veren- Alan Arasındaki Güç İlişkisi Üzerine Bir Uygulama**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi SBE, 1993, s. 11.

¹³⁹ Powers, **a.g.e.**, s. 40-42; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 24; Ulaş, **a.g.e.**, s. 44; Arslan, **a.g.e.**, s. 20; Kartal, Durukan, Varlı, **a.g.e.**, s. 84; Pirtini, **a.g.e.**, s. 12; Varlı, **a.g.e.**, s. 86, Ümit Yıldırım, “**Franchising İşlemleri, Vergi Yasaları Karşısındaki Durumu ve Muhasebeleştirilmesi**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi SBE, 1998, **a.g.e.**, s. 8.

¹⁴⁰ Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 27.

büyütülmesi şeklinde görülmektedir¹⁴¹. Ana firma, tanınmış ve iyi bilinen markasını, işletme adını ve işletmesinin kullanım hakkını yapmış olduğu anlaşma ile franchise alan perakendecilere vermektedir. Mc Donald's, Tatlısah lahmacun, Burger King, Pizza Hut, Sheraton bu türe örnek olarak gösterilebilir¹⁴².

C. Sözleşmenin Konusuna Göre

Sözleşmenin konusuna göre franchising sözleşmeleri, mal, hizmet, üretim ve marka adı olmak üzere dört gruba ayrılmaktadır:

Franchising sözleşmesinin konusu, belirli malların sürümünün yapılması ise buna **mal franchising sözleşmesi** denilmektedir. Bu türde franchise alan malları üretmemekte sadece franchise verenden veya üçüncü kişilerden franchise verenin belirlediği standartlarda almış olduğu malları satmaktadır. Franchise alan malları satmanın yanı sıra tüketicileri mal konusunda aydınlatmakta, açıklamalar yapmakta ve mala ilişkin satış sonrası hizmetlerini de vermektedir. Ancak bu türde ağırlıklı unsur hizmet vermek değil bir malın satılmasıdır. Bu nedenle mal franchising sözleşmesine “satım franchising sözleşmesi” de denilmektedir. Kozmetik alanında faaliyet gösteren, “Nectar Beauty Shops” ve “Body Reform Shop” mal franchisingine örnek olarak gösterilebilir¹⁴³.

Konusu belirli hizmetlerin franchise sistemi çerçevesinde tüketiciye sunulması olan sözleşmelere **hizmet franchising sözleşmesi** denilmektedir¹⁴⁴. ATAD'ın “Pronuptia” kararında hizmet franchisingi; sözleşme ile franchise alana, franchise verenin gayrimaddi malları altında ve onun direktifleri doğrultusunda, hizmet yapma hakkının verilmesi olarak tanımlanmıştır¹⁴⁵. Hizmet franchising sözleşmesinin

¹⁴¹ Arslan, **a.g.e.**, s. 20; Kartal, Durukan, Varlı, **a.g.e.**, s. 84; Büyükokutan, **a.g.e.**, s. 82; Uludağ, **a.g.e.**, s. 11; Varlı, **a.g.e.**, s. 87.

¹⁴² Ardahan, **a.g.e.**, s. 200; Arslan, **a.g.e.**, s. 20.

¹⁴³ Emerson, **a.g.m.**, s. 331-332; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 39; Varlı, **a.g.e.**, s. 88; Uludağ, **a.g.e.**, s. 11-12; ; Kırca, **BATİDER**, s. 23-25, dn. 11; Aydoğdu, **a.g.m.**, s. 11; Görücü, **a.g.e.**, s. 14; Altınok Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 381.

¹⁴⁴ Hesselink, **a.g.e.**, s. 211.

¹⁴⁵ Pronuptia de Paris GmbH, Pronuptia de Paris v. Schillgalis, Case 161/84, ECR 353, 1986. Söz konusu karar ve ilgili açıklamalar için bkz. “The European Union and Franchising”, s. 1-3, (Çevrimiçi), <http://www.unidroit.org/english/guides/2007franchising/country/eu>, 08.08.2014; Abell, **a.g.e.**, s. 128-133; Hurley, **a.g.m.**, s. 477, dn. 8; Organik, **a.g.m.**, s. 3; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 291-292; Craig and Búrca, **a.g.e.**, s. 979-980.

konusunu mal satımı da oluşturmakla birlikte esas unsurunu hizmetlerin sunulması oluşturmaktadır. Bu franchising türünde hizmet için zorunlu malların franchise veren tarafından üretilmesi de söz konusu olabilmektedir. Örneğin restoran hizmet franchisinglerinde hizmet için gerekli olan çeşitli yan mallar franchise veren tarafından üretilmektedir¹⁴⁶.

Konusu franchise alanın, malları üreterek veya işleyerek hazırlayıp satması olan sözleşmelere **üretim franchising sözleşmesi** denilmektedir. ATAD'ın "Pronuptia" kararında üretim franchisingi; franchise alana, franchise verenin talimatları doğrultusunda, ürünlerini imal ederek, franchise verenin gayrimaddi mallarını kullanılarak bu ürünlerin satılması konusunda yetki verilmesi olarak tanımlanmıştır¹⁴⁷. Üretim franchisinginde genellikle franchise alanlar, franchise verenden veya onun belirlediği üçüncü kişilerden almış oldukları ham maddelerle malları üretir ve sonrasında üretmiş olduğu bu malları satar. Franchise verenin üretici olduğu, franchise alanın ise yarı mamul şeklinde elde ürettiği malı sattığı hallerde bu franchising türü söz konusu olmaktadır. Franchise alan, bu türde sürümü yapılacak malın üretimini belirli bir aşamasına katılmakta ve franchise verenden aldığı malları işleyip satmaktadır. Bu türün en yaygın kullanımı içecek sektöründe görülmektedir¹⁴⁸. Ancak günümüzde tüketiciye mallar satılırken bu mallarla birlikte hizmetin de sunumu artması nedeniyle, bu ayrımın pek önemi kalmadığı ifade edilmektedir¹⁴⁹.

¹⁴⁶ Kırca, **BATİDER**, s. 24,31; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 3-4; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 38-39; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 19; Emerson, **a.g.m.**, s. 331; Boso, **a.g.e.**, s. 26; Güçer, **a.g.e.**, s. 43; Altınok Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 381.

¹⁴⁷ Pronuptia de Paris GmbH, Pronuptia de Paris v. Schillgalis, Case 161/84, ECR 353, 1986. Söz konusu karar ve ilgili açıklamalar için bkz. "The European Union and Franchising", s. 1-3, (Çevrimiçi), <http://www.unidroit.org/english/guides/2007franchising/country/eu>, 08.08.2014; Hurley, **a.g.m.**, s. 476-502; Abell, **a.g.e.**, s. 128-133; Organik, **a.g.m.**, s. 3; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 291-292; Craig and Bürca, **a.g.e.**, s. 979-980.

¹⁴⁸ Kırca, **BATİDER**, s. 24; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 38; Torun, **a.g.e.**, s. 22; Aydoğdu, **a.g.m.**, s. 11; Alpcan, **a.g.e.**, s. 29; Emerson, **a.g.m.**, s. 331-332; Boso, **a.g.e.**, s. 26; Güçer, **a.g.e.**, s. 44.

¹⁴⁹ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 382; Altınok Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 381-382.

D. Franchise İşlemlerinin İçeriğine ve Niteliğine Göre

Franchising sözleşmeleri, uygulanan işlemlerin içeriği ve niteliği bakımından ürün, işletme biçimi, kurucu, dönüştürücü ve ikili franchising sözleşmeleri olmak üzere türlere ayrılmaktadır.

1. Ürün (Dağıtım) Franchising Sözleşmesi

Ürün franchising sözleşmesi, franchise verenin marka, ticari unvan gibi gayrimaddi haklarını franchise alan tarafından kullanılarak sürümünün yapıldığı franchising sözleşmelerine verilen addır¹⁵⁰. Ürün franchising sözleşmesi “geleneksel” ya da “ilk jenerasyon franchising”, “birinci kuşak franchising” olarak da ifade edilmektedir¹⁵¹.

Ürün franchising sözleşmesinde, franchise alan, franchise verenin ad, marka gibi sınai haklarını kullanarak onun mallarının sürümünü yapmayı üstlenmekte, franchise veren ise, satıcıya belirli bir bölgede satmak üzere sürekli olarak mal göndermeyi ve sürüm sırasında gerekli desteği vermeyi borçlanmaktadır. Bu nedenle ürün franchising sözleşmelerine dağıtım franchising sözleşmesi de denilmektedir. ATAD’ın “Pronuptia” kararında da; franchise alana, franchise verenin gayrimaddi mallarını kullanarak, iş yerinde belirli malları ve ürünlerin satımının yapma yetkisi verilmesi, “dağıtım franchising” türü olarak tanımlanmıştır¹⁵². Bu itibarla, ürün franchising sözleşmesini dağıtım franchising olarak ifade etmek de mümkündür. Bu tür franchising sözleşmesi en çok benzin istasyonları ve alkolsüz içecek sektöründe görülmektedir¹⁵³.

¹⁵⁰ Hall and Dixon, **a.g.e.**, s. 6-7; Emerson, **a.g.m.**, s. 330; Aydoğdu, **a.g.m.**, s. 10; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 18; Altınok Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 380-381; Yarım, **a.g.e.**, s. 14.

¹⁵¹ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 1; Altınok Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 381; Şoğur, **a.g.e.**, s. 45; Hesselink, **a.g.e.**, s. 211; Görücü, **a.g.e.**, s. 16; Yarım, **a.g.e.**, s. 14.

¹⁵² Pronuptia de Paris GmbH, Pronuptia de Paris v. Schillgalis, Case 161/84, ECR 353, 1986. Söz konusu karar ve ilgili açıklamalar için bkz. “The European Union and Franchising”, s. 1-3, (Çevrimiçi), <http://www.unidroit.org/english/guides/2007franchising/country/eu>, 08.08.2014; Hurley, **a.g.m.**, s. 476-502; Organik, **a.g.m.**, s. 3; Abell, **a.g.e.**, s. 128-133; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 291-292; Craig and Bürca, **a.g.e.**, s. 979-980.

¹⁵³ Cebeci, **a.g.e.**, s. 4-5; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 38; Bulut, **a.g.e.**, s. 24; Görücü, **a.g.e.**, s. 14.

Franchise alan, ana firmanın markası dışında ürün satamayacağı gibi kendi ürettiği ürünlerde de ana firmanın markasını kullanamaz. Bu açıdan bu tür franchising sözleşmesi tek satıcılık sözleşmesine de benzetilmektedir. Ancak ürün franchising sözleşmesinde, önemli olan unsur malların sürümü değil franchise alana satış sisteminin aktarılmasıdır. Bu yönüyle, ürün franchising sözleşmesi tek satıcılık sözleşmesinden farklılık göstermektedir¹⁵⁴.

2. İşletme Biçimi Franchising Sözleşmesi

Franchise sisteminde yer alan haklarla birlikte işletmenin kurulduğu ve bu işletmenin tüm unsurlarını kapsayan sözleşmelere işletme franchising sözleşmesi denilmektedir. Bu sözleşmede franchise veren, franchise alana ticari unvan, marka gibi bütün sınai hakların kullanılması dahil olmak üzere bir bütün olarak işletme sisteminin kuruluşu ve işleyişi ile ilgili tüm unsurları içeren bir franchise paketi sunmaktadır. Bu nedenle işletme biçimi franchising sözleşmesi “akıl satmak” olarak ifade edilmektedir. İşletme biçimi franchising sözleşmesi ile franchise veren, franchise sisteminin yürütülebilmesi için ön eğitim, ticari marka, logo, satış mağazası için standart plan, muhasebe planı gibi her türlü teknik ve ticari bilgileri franchise alana sunarken bunların yanında esnek fiyat politikası, personel tedariki, şirket yapısı ve yönetim kontrolü, pazarlama, genişleme ortamı, mali kolaylık, ticari patent hakkı ve motivasyon konularında da kendisi maksimum yarar sağlamaktadır. Bu durum da sisteme dayalı bir işletme yöntemi ortaya çıkarmaktadır. Amerika Birleşik Devletleri’nde doğan ve bugün yaygın olarak kullanılan işletme biçimi franchising sözleşmesi¹⁵⁵ “ikinci kuşak franchising” veya “modern franchising” olarak da

¹⁵⁴ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 39; Kartal,Durukan,Varlı, **a.g.e.**, s. 79; Varlı, **a.g.e.**, s. 82; Çelik G., **a.g.e.**, s. 50-51.

¹⁵⁵ Powers, **a.g.e.**, s. 42-48; Emerson, **a.g.m.**, s. 332-333; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 2; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 37-38; Cebeci, **a.g.e.**, s. 5; Görgülü, **a.g.e.**, s. 19; Arslan, **a.g.e.**, s. 21; Ulaş, **a.g.e.**, s. 40; Varlı, **a.g.e.**, 91; Çiğdem Ögdüm, “**Bir İşletme Sistemi Olarak Franchise İlişkisinin İncelenmesi**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi SBE, 1994, s. 18; Kartal,Durukan,Varlı, **a.g.e.**, s. 89; Ardahan, **a.g.e.**, s. 193; Altınok Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 381; Yurdakul, **a.g.m.**, s. 4; Ulaş, **a.g.m.**, s. 136; “Franchising”, (Çevrimiçi), <http://www.ufrad.org/Franchise.aspx#soru2>, 02.03.2014; Yarım, **a.g.e.**, s. 16-17; İTO, **a.g.e.**, s. 5-6; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 1-2.

anılmaktadır. İşletme biçimi franchising türüne örnek olarak Mc Donald's, Burger King, Pizza Hut, Holiday Inn, Best Western işletmeleri gösterilebilir¹⁵⁶.

İşletme biçimi franchising sözleşmesinin ürün franchising sözleşmesinden dört farklı özellik ile ayrıldığı ifade edilmektedir. Birincisi, franchise veren firmanın franchise alana adını kullanması için izin vermesi ve franchise alanın franchise verenin ticari markası ve işaretleri adı altında hizmet sunmasıdır. İkinci özellik, franchise veren firma tarafından franchise alanın sürekli olarak denetlemesi ve faaliyetlerin daha sıkı kontrol edilmesidir. Ürün franchising sözleşmesinde ise franchise alanın daha fazla yönetim özgürlüğü bulunmaktadır. Üçüncü özellik franchise verenin franchise alana sürekli yardım sağlaması ve eğitim desteği vermesidir. Dördüncü özellik ise franchise alanın sisteme katılmak için başlangıç bedeli ödemesi, franchise verene düzenli ödemelerde bulunması ve satışlar üzerinden franchise bedeli (royalty) vermesidir¹⁵⁷.

Ürün franchising sözleşmesinde franchise alan, sadece franchise verenin marka ve isim hakkını kullanma yetkisi olan "tek satıcı" niteliğinde ortaya çıkarken; işletme franchising sözleşmesinde franchise alanın işletmesi franchise sistemi ile bütünleşme sürecine girmekte ve birlikte kullanılan yeknesak üretim ile müşteri tarafından işletmeler zincirinin bir halkası olarak algılanmaktadır¹⁵⁸. İşletme biçimi franchising sözleşmesi, ürün franchising sözleşmesini de kapsadığından ürün franchising sözleşmesi ile bir bütün olarak anlaşılması gerekmektedir. Bugün işletme sistemi franchising sözleşmesi dünyada oldukça yaygın olarak kullanılmaktadır ve artık franchising sözleşmesi denildiğinde işletme biçimi franchising sözleşmesi anlaşılmaktadır¹⁵⁹. Bu sebeple bu ayrımın yapılmasının artık bir öneminin kalmadığını söylemek de yanlış olmayacaktır.

¹⁵⁶ Powers, **a.g.e.**, s. 43; Emerson, **a.g.m.**, s. 332-333; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 2; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 37-38; Cebeci, **a.g.e.**, s. 5; Ardahan, **a.g.e.**, s. 193; Hazne, **a.g.e.**, s. 27; "Franchising", (Çevrimiçi), <http://www.ufrad.org/Franchise.aspx#soru2>, 02.03.2014.

¹⁵⁷ İTO, **a.g.e.**, s. 6; Ulaş, **a.g.e.**, s. 40; Görücü, **a.g.e.**, s. 15.

¹⁵⁸ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 2; Kartal, Durukan, Varlı, **a.g.e.**, s. 93; Büyükokutan, **a.g.e.**, s. 83-84; Çelik G., **a.g.e.**, s. 53-56.

¹⁵⁹ Ulaş, **a.g.e.**, 40; Ulaş, **a.g.m.**, s. 136; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 38; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 2; Ardahan, **a.g.e.**, s. 193; Kartal, Durukan, Varlı, **a.g.e.**, s. 89; Hazne, **a.g.e.**, s. 27; Boso, **a.g.e.**, s.26 Altınok Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 381; Powers, **a.g.e.**, s. 34.

İşletme biçimi franchising, başlangıçta yapılan yatırımının büyüklüğüne göre “meslek franchising”, “iş kolu franchising” ve “yatırım franchising” olmak üzere üç grup altında toplanmaktadır¹⁶⁰. Meslek franchising sözleşmesi; franchise alanın bir ölçüde meslek öğrenme işini satın almasıdır. Meslek franchising sözleşmesi; genellikle tek kişilik işletme niteliğinde olduğundan diğerlerine göre en az yatırım gerektiren franchise sistemidir. Ev ve çocuk bakım servisleri meslek franchising sistemi için ideal alanlardır¹⁶¹. İşkolu franchising sözleşmesi, stok, ekipman gibi yatırımlar gerektirdiği için meslek franchising sözleşmesine göre daha fazla yatırım yapılmasını gerektirmektedir. İşkolu franchising sözleşmelerine örnek olarak fotokopi ve baskı tesisleri, muhasebe sistemleri, avukatlık büroları, kuru temizleme gibi işler gösterilebilir¹⁶². Yatırım franchising sözleşmesi diğerlerine göre daha büyük yatırım gerektirir. Yatırım franchising sözleşmesini, işkolu franchising sözleşmesinden kesin olarak ayırmak oldukça zordur. Çünkü her iki yatırım biçiminde de aynı işletme kuralları geçerlidir ve temel uğraş yatırımın geri dönüşümüdür. Yatırım franchising sözleşmesine fast-food, pasta servisi, oteller zinciri, hazır giyecek mağazaları örnek olarak gösterilebilir¹⁶³.

3. Kurucu - Dönüştürme Franchising Sözleşmesi

Franchising işletmeleri, tamamen yeni baştan franchise sistemi olarak kurulabileceği gibi; daha önceden acentelik, tek satıcılık gibi başka bir sürüm

¹⁶⁰ Şoğur, **a.g.e.**, s. 52; Hazne, **a.g.e.**, s. 32-33; Görücü, **a.g.e.**, s. 15-16; Yarım, **a.g.e.**, s. 17.

¹⁶¹ Bakytbek Abdullaev, “**Franchising Uygulamalarında Franchise Alanların Memnuniyetine Yönelik Bir Araştırma**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 2011, s. 14; Güler, **a.g.e.**, s. 27; Mehmet Mete Karadağ, “**Franchising ve Türkiye Uygulaması**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, 2001, s. 11; Yeşim Özen, “**Türkiye’de Sağlık Turizmi İşletmeciliğinde Franchise Sisteminin Uygulanabilirliğine Yönelik Niteliksel Bir Araştırma**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniversitesi SBE, 2010, s. 57; Hasan Basri Öztürk, “**Franchise Sisteminde İmtiyaz Hakkı Veren İle Kullanan Arasındaki Çalışma İlişkisi ve Bir Uygulama**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi SBE, 1998, s. 11; Zeynep Özkan, “**Franchising Yönteminde Uluslararası Pazarlara Açılmada Sorunlar Ve Bir Uygulama**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi SBE, 2004, s. 48; Görücü, **a.g.e.**, s. 15; Yarım, **a.g.e.**, s. 17.

¹⁶² Şoğur, **a.g.e.**, s. 52-53; Güler, **a.g.e.**, s. 27; Abdullaev, **a.g.e.**, s. 14; Varlı, **a.g.e.**, s. 87-88; Kartal, Durukan, Varlı, **a.g.e.**, s. 85-86; Özen Y., **a.g.e.**, s. 57; Özkan, **a.g.e.**, s. 48; Karadağ, **a.g.e.**, s. 11; Görücü, **a.g.e.**, s. 15; Yarım, **a.g.e.**, s. 17.

¹⁶³ Stanworth and Smith, **a.g.e.**, s. 21; Şoğur, **a.g.e.**, s. 52-53; Abdullaev, **a.g.e.**, s. 14; Özen Y., **a.g.e.**, s. 57-58; Özkan, **a.g.e.**, s. 48; Karadağ, **a.g.e.**, s. 11; Görücü, **a.g.e.**, s. 16; Yarım, **a.g.e.**, s. 17.

metoduyla kurulmuş bir işletmenin franchise sistemine dönüştürülmesi ile de oluşabilmektedir¹⁶⁴.

Kurucu franchising, yeni oluşturulan işletmelerin kuruluşundan beri franchising türünde faaliyet gösterdiği işletmelerdir. Bağımsız işletme sahibi, ticari faaliyetine franchise sistemi ile başlamaktadır¹⁶⁵.

Franchisinge konu olan işle aynı sektörde faaliyet gösteren bağımsız bir işletme franchise birimine dönüştürülerek ana firmanın markası ve adı altında yürütülen sisteme **dönüştürme franchising** denilmektedir. Franchise alan, franchise verenin belirlediği kurallar ışığında bağımsız işletmesini franchise sistemine dönüştürerek franchise verenin sistemine dahil olmaktadır¹⁶⁶. Franchise veren ticari markasını ve işletme sistemini sunarken franchise alan da kendi mülkünü, mesleki deneyim ve birikimini franchise zincirine sunmaktadır. Bu dönüşümün gerçekleşmesi ile franchise veren, aynı sektörde çalışan franchise alanın tecrübesini ve sermayesini, franchise alan ise franchise verenin markasının popülerliğini, işletmesinin yararlarını, satın almada, reklam araştırma ve geliştirmedeki tecrübesini kazanmaktadır. Bu nedenle dönüştürme franchising sözleşmesi, genellikle satışlarında eski başarılarını yakalayamayan ve zor durumda olan işletmelerinin durumundan memnun olmayan ve daha fazlasını isteyen yatırımcılar tarafından tercih edilmektedir. Dönüştürme franchising sözleşmelerine mevcut emlakçıların, seyahat acentelerinin ve eczanelerin franchise zincirlerine dahil olmaları örnek olarak gösterilebilir¹⁶⁷.

Dönüştürme franchising sözleşmesinde franchise alan yeni bir iş kurmamakta sadece var olan bir işini, franchise sistemine dönüştürerek franchise verenin ticari ismi ve işletmecilik yönetimi ile devam ettirmektedir. Bu nedenle bu tür, girişimciler için yeni bir iş kurmak olarak algılanmamalıdır¹⁶⁸.

¹⁶⁴ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 42; Yıldırım Ü., **a.g.e.**, s. 11.

¹⁶⁵ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 3; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 42.

¹⁶⁶ Hall and Dixon, **a.g.e.**, s. 17; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 29-30,67; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 3; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 42; Ulaş, **a.g.e.**, s. 42; Şoğur, **a.g.e.**, s. 61; Arslan, **a.g.e.**, s. 207; Kartal,Durukan,Varlı, **a.g.e.**, s. 88; Büyükokutan, **a.g.e.**, s. 85; Varlı, **a.g.e.**, s. 89-90.

¹⁶⁷ Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 67; Şoğur, **a.g.e.**, s. 61; Burgu, **a.g.e.**, s. 18; Ögdüm, **a.g.e.**, s. 18; Çelik G., **a.g.e.**, s. 57, Görgülü, **a.g.e.**, s. 19-20; Özkan, **a.g.e.**, s. 51; Karadağ, **a.g.e.**, s. 11-12.

¹⁶⁸ Hall and Dixon, **a.g.e.**, s. 17; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 67; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 3; Pirtini, **a.g.e.**, s. 14; Ardahan, **a.g.e.**, s. 207.

4. İkili Franchising Sözleşmesi

İkili franchising sözleşmesi; iki farklı franchisingin aynı yerde ve aynı anda faaliyette bulunması ile oluşmaktadır. Bir benzin istasyonunda restoran da bulunması ikili franchise sistemine verilen en uygun örneklerden birisidir¹⁶⁹.

E. Franchise Alıcılara Göre

Franchising sözleşmeleri, franchise alıcısına sağlanan hakların hukuki ve ekonomik özelliklerine göre master-yavru şirket franchising, tabiiyet- ortak girişim franchising ve bölge-çoklu franchising türlerine ayrılmaktadır. Bu türlere aşağıda kısaca değinilmiştir.

1. Master - Yavru Şirket Franchising Sözleşmesi

Franchise veren, doğrudan kendisi franchising yapabileceği gibi uluslararası veya aynı ülke içinde yapılacak yavru şirket ya da master franchising sözleşmesi yoluyla da franchise yapabilmektedir¹⁷⁰.

Yavru şirket franchising sözleşmesi, franchise verenin sözleşmenin yapılmasında yavru şirketten yararlanması ile söz konusu olmaktadır. Bu sözleşmenin tarafı gerçek franchise veren ana şirket değil, yavru şirkettir ve bu şirket ana şirketle olan ilişkilerinde franchise alan; sözleşmenin yapıldığı üçüncü kişilerle olan ilişkilerinde ise franchise veren konumundadır. Üçüncü kişiler franchising sözleşmesi ile ana şirketin marka ve imajını kullanmaktadır¹⁷¹.

Master franchising sözleşmesi ise franchise verenin kendisiyle ilgisi olmayan yabancı işletmelerden yararlanarak yaptığı franchising sözleşmelerine denilmektedir. Diğer bir deyişle bir franchise verenin, bir ülke ya da belli bir bölge için, bir başka

¹⁶⁹ Osman M. Karatepe, “Etkin Bir Pazarlama Yöntemi Olan Franchising Sisteminin Hizmet Pazarlaması Sorunlarına Getirdiği Alternatif Çözümler”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi SBE, Ankara, 1997, s. 62; Yüksel H., a.g.e., s.47; Kartal,Durukan,Varlı, a.g.e., s. 86; Varlı, a.g.e., s. 88; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 30.

¹⁷⁰ Arvasi, a.g.m., s. 140; Öztürk P., a.g.m., s. 473.

¹⁷¹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 42-43; Bond and Bond, a.g.e., s. 23; Öztürk P., a.g.m., s. 473; Aydoğdu, a.g.m., s. 11; Boso, a.g.e., s. 27; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 71. Ayrıca belirtmekte fayda var, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu’nun 195 vd. maddelerinde “bağlı şirket” kavramına yer verilmiş ve buna ilişkin düzenlemeler getirilmiştir.

kişi ya da şirkete kendisi adına franchise verme yetkisi verdiği sözleşmelerdir. Master franchising sözleşmesinde, franchise alan üçüncü kişiler karşısında franchising veren, sistemin asıl kurucusu karşısında ise franchise alan konumundadır. Master franchise alan, franchise alanlara, eğitim ve danışmanlık yardımıyla bulunmakta, reklam ve pazarlamalarını yapmakta ve kalite standartlarını master franchise veren adına kontrol etmektedir¹⁷².

Master franchising hem yurt içinde hem de yurt dışı pazarında uygulanabilmektedir. Franchise veren şirket, kendi ülkesi dışındaki ülkelere tek tek franchising vermek yerine, o ülke için bir master franchising alana ülke içinde franchising verme yetkisini devreder. Bu yetkiyi içeren sözleşmeler bazen yalnız bir ülkeyi değil birkaç ülkeyi kapsayabilmektedir. Bu sözleşmesiyle franchise veren, franchise sistemini hem kendisi kullanmakta hem de ülkedeki ya da ülke dışında girişimcilere kullandırmaktadır. Böylece yayılmak için yeterli kaynağı bulunmayan ana firma, master franchising sistemi ile uluslararası pazara girme fırsatı bulmaktadır¹⁷³.

2. Bölge – Çoklu Franchising Sözleşmesi

Bölge franchising sözleşmesi, franchise verenin ticari marka ve franchise sistemini belirli bölgede franchise alana kullanma yetkisi verdiği sözleşmelerdir. Genel olarak karşımıza çıkan standart formdaki franchising sözleşmeleri bu türdedir. Bölge franchising sözleşmesinde franchise alan tarafından sistem veya markayı kullanma yetkisi verilen diğer kişilere alt franchise alan denilmektedir. Franchise alan, alt franchise alanlara işletme açtırabileceği gibi sadece kendisi de işletme açabilmektedir. Bu tür sözleşmelerde franchise alana gerçek bir franchise veren gibi alt franchise alan seçme, yer seçimi, eğitim, denetim, kalite, mal temini gibi

¹⁷² UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 2 vd.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 43; Suat Seven, “**Franchising Uygulamalarında Franchise Alan Firmaları Motive Eden Faktörlerin Belirlenmesi: Gıda ve Giyim Sektöründe Bir Uygulama**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dumlupınar Üniversitesi SBE, 2007, s. 31; Bond and Bond, **a.g.e.**, s. 22-23; Ulaş, **a.g.e.**, s. 49; Arslan, **a.g.e.**, s. 18; Kartal, Durukan, Varlı, **a.g.e.**, s. 76; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 53; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 29, 66, 87-89.

¹⁷³ Bond and Bond, **a.g.e.**, s. 22-23; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 42; Abdullaev, **a.g.e.**, s. 15; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 4; Torun, **a.g.e.**, s. 24; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 423-424; İTO, **a.g.e.**, s. 26.

konularda yetkiler verilmektedir. Franchise alanlar seçildikten sonra, onların eğitim ve desteklenmesinden ve diğer uymaları gereken kurallardan bölge franchise alanlar sorumlu tutulmaktadır¹⁷⁴.

Ana firmanın kabul etmesi ve iyi bir iş performansı gösterilmesi durumunda franchise alan birden fazla franchising birimine sahip olabilmektedir. Bu tür sözleşmelere **çoklu franchising sözleşmesi** denilmektedir. Büyük finansal yatırımlarda bulunarak birden fazla satış birimine sahip olan ve satış birimlerinde yönetici istihdam eden franchise alana çoklu franchise alan denilmektedir. Genellikle çoklu franchise alıcılarının franchising işi dışında başka işleri de vardır. Çoklu franchise alıcıları, genellikle franchising ile başka bir yatırım için veya bir iş çeşitlendirmesi olarak ilgilenmektedirler¹⁷⁵.

3. Tabiiyet – Ortaklık (Joint Venture) Franchising Sözleşmesi

Franchise faaliyetinin yürütülmesinde kimin söz sahibi olduğu ve tarafların güç ve menfaatlerine göre, franchising sözleşmeleri tabiiyet ve ortaklık olmak üzere ikiye ayrılmaktadır¹⁷⁶. Ancak öğretilerde bu ayrımı kabul etmeyen ve yalnızca tabiiyet franchising sözleşme türünün var olabileceğini savunan yazarlar da bulunmaktadır¹⁷⁷.

Tabiiyet franchising sözleşmesi, franchise alanın franchise veren tarafından yönetilen sistem çerçevesinde ve onun tek taraflı oluşturduğu pazarlama anlayışına bağlı kaldığı ve hizmetine girdiği sözleşmelerdir. Tabiiyet franchising sözleşmesinde, sistemin kurucusu olan franchise veren ile franchise alan arasında bir altlık üstlük ilişkisi bulunmaktadır. Bu sözleşmelerde, sistemin başında franchise veren yer almaktadır ve onun “uzanmış eli” konumundaki franchise alan ile arasında bir eşitlik söz konusu değildir. Tam aksine “feodal, monokratik” bir ilişki söz konusudur. Bu nedenle tabiiyet franchising sözleşmelerinde franchise alan,

¹⁷⁴ Ardahan, **a.g.e.**, s. 204; Ögdüm, **a.g.e.**, s. 21; Burçak Yıldız Destanoğlu, **Franchise Verenler ve Yatırımcılar Gözünden Türkiye Franchise Raporu**, İstanbul, İnfomag Yayıncılık, 2010, s. 13; Şoğur, **a.g.e.**, s. 56-57; Hall and Dixon, **a.g.e.**, s. 17; Ardahan, **a.g.e.**, s. 207; Murat Koç, “**Bir Girişimcilik Modeli Olarak Franchising**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi SBE, 2006, s. 26.

¹⁷⁵ Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 66-67; Ulaş, **a.g.e.**, s. 42; Abdullaev, **a.g.e.**, s. 14; Şoğur, **a.g.e.**, s. 132; Özen Y., **a.g.e.**, s. 59; Ögdüm, **a.g.e.**, s. 20; Yarım, **a.g.e.**, s. 18.

¹⁷⁶ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 3.

¹⁷⁷ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 46.

işletmesini franchise verenin talimatlarına göre yönetmekle ve franchise verenin menfaatine göre hareket etmekle yükümlüdür¹⁷⁸.

Ortaklık (joint venture) franchising sözleşmesi ise taraflarının pazarlama anlayışının takip edilmesinde, geliştirilmesinde ve sistemin idaresinde tabiiyet franchise sisteminin aksine, eşit yetkilere sahip olduğu bir sözleşmedir. Franchise veren tek taraflı olarak talimat verememekte ve franchise alanın az da olsa sistemin idaresinde ve pazarlama anlayışının geliştirilmesinde yetkisi bulunmaktadır. Franchise veren tek başına talimatlar veremediğinden tarafların belirledikleri ilkelere her iki tarafın da aynı ölçüde uyma yükümlülüğü bulunmaktadır¹⁷⁹.

V. Franchise Sisteminin Olumlu ve Olumsuz Yönleri

Franchise sisteminin taraflar ve tüketiciler açısından çeşitli olumlu ve olumsuz yönleri bulunmaktadır. Bu olumlu ve olumsuz yönler, franchising sözleşmesinin türlerine, franchise alan, franchise veren ve tüketicilerin özelliklerine ve beklentilerine göre farklılıklar göstermektedir¹⁸⁰. Çalışmamızda franchising sisteminin olumlu ve olumsuz yönlerine genel olarak değinilmiştir.

A. Franchise Alan Bakımından Olumlu ve Olumsuz Yönleri

1. Olumlu Yönler

Franchise sisteminin franchise alan bakımından en önemli yönü, daha önce denenmiş, başarılı olmuş bir marka ve işletme adını kullanma ve kanıtlanmış mal ve hizmetlerin sağladığı imajdan yararlanma imkanı elde etmesi oluşturmaktadır¹⁸¹. Franchise

¹⁷⁸ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 43, Kartal, Durukan, Varlı, **a.g.e.**, s. 72; Boso, **a.g.e.**, s. 28; Torun, **a.g.e.**, s. 24; Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 382.

¹⁷⁹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 44; Torun, **a.g.e.**, s. 24-25; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 89-90,422-423; Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 382-383.

¹⁸⁰ Hall and Dixon, **a.g.e.**, s. 36-45; Barrow and Golzen, **a.g.e.**, s. 27-31.

¹⁸¹ Şoğur, **a.g.e.**, s. 19-20; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 33-34; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 18; Sherman, **a.g.e.**, s. 4-5; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 56; Arslan, **a.g.e.**, s. 25; Ardahan, **a.g.e.**, s. 239; Güler, **a.g.e.**, s. 30; Varlı, **a.g.e.**, s. 98; Ak, **a.g.m.**, s. 458; Barış, **a.g.m.**, s. 336; Sima Nart, "Türkiye'de Franchising Sisteminin Gelişimi ve Franchise Alan Girişimcilerin İş Memnuniyeti Belirleyicilerin Analizi Üzerine Bir Araştırma", **Kocaeli Üniversitesi SBE Dergisi**, C. 10, S. 2, 2005, s. 128-129; Ercüment Küçükerol, "Franchising'lerin Türkiye Açısından Analizi ve Değerlendirilmesi", Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi SBE, 1999, s. 28 Keramet Tezcan, "Franchising Sisteminde Know-

alan, tanınmış markaların sağladığı sürekli müşteri potansiyeli ve iş yapma imkanına sahip olmanın yanı sıra franchise veren firmaların kalite konusundaki standardını aynı şekilde sürdürmekle yükümlü olduğu için bu sistemle ulusal veya uluslararası bir standarda ve kaliteye de sahip olur. Böylece franchise alan, hem piyasada tek kalmaktan hem de franchise sisteminin sağladığı güvenle kendisini tek başına ispat etme yükünden kurtulmuş olur¹⁸².

Franchise veren, franchise sistemini, ürünlerini ve hizmetlerini geliştirmek için sürekli çalışırken ve değişen koşullara ayak uydurmak için yenilikleri yakından takip ederken, franchise alan bu imkanlardan hiçbir para ve zaman harcamadan yararlanmakta ve modern bir sistem ile sürümünü yapabilmektedir¹⁸³. İşletmenin ekipman ve stok temini, dekoru, kurulacağı yer gibi konular da franchise veren tarafından belirleneceği için franchise alanın bu konularla ayrıca uğraşmasına da gerek kalmamaktadır¹⁸⁴.

Franchise verenin kurmuş olduğu sistemin bir parçası olmak franchise alanın başarılı olma şansını daha da artırır. Franchise sisteminde franchise alan, tek başına yapacağı bir işte deneme ve yanılma yoluyla elde edeceği sonuçları daha işe başlarken görme şansına sahip olur. Bu sebeple franchise sisteminde yatırımcıların çalışmak istediği sektörde veya kendi işinde bir tecrübeye sahip olmaları gerekmez. Zira yatırımcılar, franchise verenin hazırlık aşamasında ve faaliyet süresince verdiği eğitim ve yardımlarla tecrübe konusundaki eksikliklerini giderebilirler¹⁸⁵. Bu nedenle

How Karşılığında Tam Mükelleflerin Dar Mükelleflere Yaptığı Ödemelerin Vergisel Boyutu”, **Çukurova SBE Dergisi**, C. 8, S. 8, Adana, 2001, s. 249; Çörtoğlu Koca, **a.g.m.**, s. 750; Ulaş, **a.g.m.**, s. 139; Aslanoğlu, **a.g.m.**, s. 81; Görücü, **a.g.e.**, s. 20; Yarım, **a.g.e.**, s. 21.

¹⁸² Ulaş, **a.g.e.**, s. 19-20; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 33-34; Arslan, **a.g.e.**, s. 27; Karatepe, **a.g.e.**, s. 68; Güler, **a.g.e.**, s. 31; Alpcan, **a.g.e.**, s. 79; Cebeci, **a.g.e.**, s. 9; Ardahan, **a.g.e.**, s. 239; Koç M., **a.g.e.**, s. 45; Özkan, **a.g.e.**, s. 23-24; Nezih Aghlmand, “**Franchise Sisteminin Eğitim Alanında Uygulanabilirliği**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, 2007, s. 29; Yurdakul, **a.g.m.**, s. 9; “10 Soruda Franchise”, (çevrimiçi), www.ufrad.org.tr, 10.03.2014; KUTO, **Girişimciler ve Yatırımcılar İçin Franchising Rehberi**, 2011, s. 6; (çevrimiçi), www.kuto.org.tr, 10.03.2014; Ulaş, **a.g.m.**, s. 139; Aslanoğlu, **a.g.m.**, s. 84; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 252.

¹⁸³ Hall and Dixon, **a.g.e.**, s. 37-38; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 18-19; Sherman, **a.g.e.**, s. 4; Şoğur, **a.g.e.**, s. 22; Ulaş, **a.g.e.**, s. 22; Arslan, **a.g.e.**, s. 31; Görücü, **a.g.e.**, s. 21; Yarım, **a.g.e.**, s. 22.

¹⁸⁴ Torun, **a.g.e.**, s. 33; E. Aysan Doğaner, “Franchising’in ABC’si”, **Uçan Balon Franchise Rehberi**, s. 11, (çevrimiçi), www.ucanbalon.com.tr, 10.03.2014.

¹⁸⁵ Ulaş, **a.g.e.**, s. 20-21; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 14-15,19; Arslan, **a.g.e.**, s. 27; Torun, **a.g.e.**, s. 33; Görücü, **a.g.e.**, s. 20; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 253.

tecrübesiz ya da az tecrübeli olan yatırımcılar bakımından, franchise sistemi en ideal yoldur¹⁸⁶.

Franchise sisteminde yüzde yüz başarı garanti edilmese de kurallara ve talimatlara uyulduğu takdirde başarı kendiliğinden gelmektedir. Diğer bir ifadeyle franchise sistemi franchise alanlara başarıya giden yolu göstermekte ve ona bu yolda yardımcı olmaktadır¹⁸⁷.

Franchise sisteminde franchise alanın arkasında her zaman sürekli olarak danışmanlık alabileceği, her konuda kendisine destek olacak “bir bilen” yani franchise veren ve franchise sistemine dahil olan diğer franchise alanlar vardır¹⁸⁸. Franchise alanlar işletme yöntemleri gibi çeşitli problemleri kendi dağıtım içindeki diğer franchise alanlar ile her zaman paylaşma ve tartışma imkanı bulabilmekte, ortaklaşa çözebilmekte ve birbirlerinin deneyimlerinden yararlanabilmektedir¹⁸⁹. Bu birliktelik ruhu motivasyonu da artırır ve bu sayede her franchise alan kendi durumunu diğer işletmelerle karşılaştırabilme imkanı elde eder¹⁹⁰.

Franchise alan aynı işletme ağı içindeki diğer franchise alanlar ile rekabet konusunda koruyucu çeşitli önlemlerden yararlanır¹⁹¹. Pek çok firma franchise alana bulunduğu bölgede rekabet ortamı yaratmayacağı konusunda garantiler vermektedir. Bu amaçla nüfus yoğunluğuna ve ulaşılabilecek hedef kitlelerine göre korunmuş bölge belirlenmektedir. Bölge belirlenirken kar oranını artıracak kadar büyük, rakiplerin giremeyeceği ve haksız rekabetin olamayacağı kadar da küçük olmasına dikkat edilmektedir¹⁹².

¹⁸⁶ Şoğur, **a.g.e.**, s. 20; Hazne, **a.g.e.**, s. 10; Ak, **a.g.m.**, s. 458; Ardahan, **a.g.e.**, s. 240; Güler, **a.g.e.**, s. 30; Bulut, **a.g.e.**, s.43; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 39; KUTO, **a.g.e.**, s. 7; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 18-19; Yarım, **a.g.e.**, s. 21.

¹⁸⁷ Kartal,Durukan,Varlı, **a.g.e.**, s. 97-99; Arslan, **a.g.e.**, s. 28; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 12-13; Ulaş, **a.g.e.**, s. 21; Güçer, **a.g.e.**, s. 60; Stanworth and Smith, **a.g.e.**, s. 53; Aslanoğlu, **a.g.m.**, s. 84; Ulaş, **a.g.m.**, s. 139; Powers, **a.g.e.**, s. 19-20.

¹⁸⁸ Varlı, **a.g.e.**, s. 104; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 15,19; Kumkale, **a.g.m.**, s. 2176; Doğaner, **a.g.e.**, s. 11; Yarım, **a.g.e.**, s. 22; Rosenberg and Bedell, **a.g.e.**, s. 58.

¹⁸⁹ Şoğur, **a.g.e.**, s. 22; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 15,19; Ulaş, **a.g.e.**, s. 22; Karatepe, **a.g.e.**, s. 69; Güler, **a.g.e.**, s. 31; Kartal,Durukan,Nazlı, **a.g.e.**, s. 100.

¹⁹⁰ Arslan, **a.g.e.**, s. 32; Ardahan, **a.g.e.**,s. 241; Alpcan, **a.g.e.**, s. 78.

¹⁹¹ Şoğur, **a.g.e.**, s. 21; Güler, **a.g.e.**, s. 30; Çelik G., **a.g.e.**, s. 59; Küçükerol, **a.g.e.**, s. 29; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 20.

¹⁹² Hall and Dixon, **a.g.e.**, s. 37; Arslan, **a.g.e.**, s. 29; Ak, **a.g.m.**, s. 459; Ardahan, **a.g.e.**, s. 241; Güler, **a.g.e.**, s. 30; Kartal,Durukan,Nazlı, **a.g.e.**, s. 99; Hazne, **a.g.e.**, s. 11; Varlı, **a.g.e.**, s. 101.

Franchising işletmelerinde aynı yatırım defalarca tekrarlanmıştır. Bu nedenle yatırımda kullanılacak malzemeler hem daha uygun bedele hem de daha uzun vadede satın alınabilmektedir. Franchise sistemine dahil olan franchise alan, yatırım için ne kadar sermayeye ihtiyaç duyduğunu ana firmanın kendisine maliyetleri hesaplayarak vermesinden dolayı en başta bilerek başlar¹⁹³. Franchising, başlangıç masrafları da yeni iş kuranlara göre daha uyguna gelir. Ayrıca franchise verenin yeni bir mağaza açma konusundaki tecrübesi de masrafların azalmasında yardımcı olur¹⁹⁴.

Franchise alan franchising işletmesi için bağımsız kuracağı yeni bir işletmeye göre daha kolay ve daha az faizli kredi bulabilmektedir. Ayrıca franchise veren de finans kaynakları konusunda franchise alana yardımcı olmakta ve büyük bankalardan franchise alanlara uygun koşullar sağlayan kredi paketleri ayarlayabilmektedir. Franchise alanlara kredi temininde sağlanan kolaylık franchise sistemini daha cazip hale getirmektedir¹⁹⁵.

2. Olumsuz Yönler

Franchise verenin, franchise alanı sürekli denetleme ve kontrol etme yetkisi vardır. Mal veya hizmetlerin kalitesi için franchise veren tarafından uygulanan kontrol ve denetimler gerekli olsa da bu durum zamanla franchise alanın yaratıcılığının yok olduğunu düşünmesine ve kendi işine sahip olmanın anlamı üzerine endişeler duymaya başlamasına neden olabilmektedir¹⁹⁶. Ayrıca franchise

¹⁹³ Arslan, **a.g.e.**, s. 28; Karatepe, **a.g.e.**, s. 69; Stanworth and Smith, **a.g.e.**, s. 52; Tezcan, **a.g.m.**, s. 250; Aslanoğlu, **a.g.m.**, s. 84.

¹⁹⁴ Şoğur, **a.g.e.**, s. 21; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 18; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 57-58; Ak, **a.g.m.**, s. 459; Ardahan, **a.g.e.**, s. 241; Güler, **a.g.e.**, s. 3; Öztürel, **a.g.e.**, s. 14; Kumkale, **a.g.m.**, s. 2176.

¹⁹⁵ Bond and Bond, **a.g.e.**, s. 25; Şoğur, **a.g.e.**, s. 20-21; Ak, **a.g.m.**, s. 459; Ulaş, **a.g.e.**, s. 23; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 13; Karatepe, **a.g.e.**, s. 69; Ardahan, **a.g.e.**, s. 241; Güler, **a.g.e.**, s. 30; Burgu, **a.g.e.**, s. 41; Alpcan, **a.g.e.**, s. 78-79; Öztürel, **a.g.e.**, s. 14; Hazne, **a.g.e.**, s. 12; Aslanoğlu, **a.g.m.**, s. 84; Ulaş, **a.g.m.**, s. 141; Kumkale, **a.g.m.**, s. 2176; Görücü, **a.g.e.**, s. 21; Yarım, **a.g.e.**, s. 22; Rosenberg and Bedell, **a.g.e.**, s. 92-93.

¹⁹⁶ Powers, **a.g.e.**, s. 12-13; Stanworth and Smith, **a.g.e.**, s. 54; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 20; Sherman, **a.g.e.**, s. 186,192; Ulaş, **a.g.e.**, s. 29; Arslan, **a.g.e.**, s. 35; Güler, **a.g.e.**, s. 31-32; Küçükeroğlu, **a.g.e.**, s. 31; Powers, **a.g.e.**, s. 22; Hazne, **a.g.e.**, s. 16; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 58; Ardahan, **a.g.e.**, s. 244; Bulut, **a.g.e.**, s.45; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 33; Alpcan, **a.g.e.**, s. 82; Ulaş, **a.g.m.**, s. 141; KUTO, **a.g.e.**, s. 7; Mehveş Mustafaoğlu, **Sorularla Franchising Türkiye Uygulaması**, İTO Yayın No: 1996-48, s. 8, Çevrimiçi), <http://www.ito.org.tr/itoyayin/0023167.pdf>, 12.04.2014; Aslanoğlu, **a.g.m.**, s. 85; Kumkale, **a.g.m.**, s. 2176; Görücü, **a.g.e.**, s. 24; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 253-254.

alan, franchise verenin denetim ve kontrollerini gereksiz görebilir ve belli bir süre çalıştıktan sonra artık onun yardımına ihtiyacı olmadığına kanaat getirebilir. Franchise alan, franchise sisteminde gerek kar bakımından gerekse de psikolojik bakımdan tatmin olmayabilir ve zamanla franchise verenin ticari adı, markası için ödediği paranın buna değmediğini düşünebilir¹⁹⁷.

Franchise alan, herhangi bir franchise sistemine dahil olmaya karar verirken o franchise sisteminin olumlu ve olumsuz yönlerini değerlendirmesi ve franchise işine girmeden yapacağı yatırım ile franchise işine girmesi durumunda yapacağı yatırımı karşılaştırması gereklidir¹⁹⁸. Franchise alan, franchise verene sözleşme başında ve süresince bedel ödeme yükümlülüğü altındadır. Özellikle sözleşmeye konu markanın tanınırlığı; ürünlerin yaygınlaşması, başlangıç bedellerinin de yüksek olmasına neden olmaktadır. Franchising işletmeleri belli kalitede üretim yapan ve belli standartlara uygun yerlerde açılan işletmeler oldukları için bağımsız bir işletmecinin seçemeyeceği kalite ve pahada malzemeler ve ekipmanlar kullanılmakta ve bu ekipmanlar piyasaya göre daha pahalıya mal olabilmektedir¹⁹⁹.

Franchise alan için franchise sistemi ve franchise veren seçimi çok önemlidir. Yanlış franchise seçimi telafisi olmayan sonuçlar yaratabilmektedir. Franchise veren firmanın sisteme ilişkin satış rakamları ve pazar araştırmaları konusunda yanlış yönlendirme bulunması ve franchising sözleşmesi gereği yapması gereken yardım ve destekleri yerine getirmemesi, franchise alanların kar oranlarını ve başarılarını olumsuz yönde etkilemektedir²⁰⁰.

Bir işletmenin tüm finansal sorumluluğunun franchise alanın üstünde olması ve franchise verenin başarı garantisi vermemesi de önemli bir sorun teşkil eder.

¹⁹⁷ Şoğur, **a.g.e.**, s. 23-24; Karatepe, **a.g.e.**, s. 71-72; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 20-21; Güler, **a.g.e.**, s. 32; Ulaş, **a.g.e.**, s. 29; Hazne, **a.g.e.**, s. 15; Ardahan, **a.g.e.**, s. 243; Görücü, **a.g.e.**, s. 24; Yarım, **a.g.e.**, s. 25-26.

¹⁹⁸ Sherman, **a.g.e.**, s. 187; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 18; Rosenberg and Bedell, **a.g.e.**, s. 56.

¹⁹⁹ Şoğur, **a.g.e.**, s. 24; Stanworth and Smith, **a.g.e.**, s. 55; Hazne, **a.g.e.**, s. 16-17; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 58; Ardahan, **a.g.e.**, s. 243-244; Cebeci, **a.g.e.**, s. 10; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 20; Aghlmand, **a.g.e.**, s. 31; Küçükeroğlu, **a.g.e.**, s. 32-33; Ulaş, **a.g.e.**, s. 27,32; Arslan, **a.g.e.**, s. 33; Karatepe, **a.g.e.**, s. 71; Mustafaoğlu, **a.g.e.**, s. 8; Güler, **a.g.e.**, s. 32; Yıldırım Ü., **a.g.e.**, s. 16; Burgu, **a.g.e.**, s. 46-47; Görücü, **a.g.e.**, s. 25.

²⁰⁰ Sherman, **a.g.e.**, s. 187-189,192; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 31-32; Pirtini, **a.g.e.**, s. 52; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 20-21; Y. Özen, **a.g.e.**, s. 54; Yıldırım Ü., **a.g.e.**, s. 16; Küçükeroğlu, **a.g.e.**, s. 32.

İşletmenin temelini çeşide dayalı olmaması ve ürünlerin fiyatlarının bölge koşullarına göre belirlenmemesi gibi nedenlerle tüketici tercihlerindeki farklılaşmalar franchising işletmesi için risk oluşturabilir²⁰¹. Ayrıca sözleşmeyi yeterli bir araştırma yapmadan imzalayan franchise alanlar, karın büyük bir kısmını franchise verene bırakmak durumunda kalabilmektedir²⁰². Sözleşmeye dayanarak yüksek fiyatla mal satışı, satılmayan stokların franchise alana devri gibi durumlar da söz konusu olabilmektedir²⁰³. Franchise verenin belirlediği fahiş satış hedefleri de franchise alanın zarara uğramasında önemli bir etkidir²⁰⁴.

Franchise verenin ya da franchise sistemindeki diğer franchise alanların herhangi birinin itibarını kaybetmesi, başarısız olması gibi durumlar franchise alanın da işini kötü etkiler ve müşterilerini kaybetmesine neden olur. Diğer bir deyişle franchise alanlar sistemdeki zincirin herhangi bir halkasında ortaya çıkan bir aksaklıktan olumsuz yönde kolayca etkilenebilmektedirler²⁰⁵.

Franchising sözleşmeleri genellikle franchise veren tarafından standart şekilde hazırlanmış ve franchise vereni koruyan anlaşmalardır²⁰⁶. Franchise alan bakımından sürümün devamını sağlamak sözleşmeyle yüklenilmiş bir borçtur ve genellikle franchise alanın bu sözleşmeyi sona erdirebilme hakkı da oldukça sınırlandırılmaktadır. Sözleşmenin iptali halinde ise yüksek meblağlarda cezai şart öngörülmekte ve işin terki halinde franchise alan tazminat ödemekle yükümlü tutulabilmektedir²⁰⁷. Franchise işletmelerinde, işletmecinin kişisel nitelikleri de önem arz ettiğinden sözleşmelerde genellikle franchise alanın işletmeyi devretme yetkisi kısıtlanmaktadır²⁰⁸. Franchise verenin ölümü durumunda eş veya çocuğunun miras yoluyla bu işletmede hakkının olup olmayacağı problemi de yaşanmaktadır. Bu hak

²⁰¹ Stanworth and Smith, **a.g.e.**, s. 56; Ardahan, **a.g.e.**, s. 242.

²⁰² “10 Soruda Franchise”, (çevrimiçi), www.ufrad.org.tr, 10.03.2014; Mustafaoğlu, **a.g.e.**, s. 8; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 58; Barış, **a.g.m.**, s. 337-338.

²⁰³ Ulaş, **a.g.e.**, s. 30; Arslan, **a.g.e.**, s. 35; KUTO, **a.g.e.**, s. 7; Görücü, **a.g.e.**, s. 25.

²⁰⁴ Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 21; Ulaş, **a.g.e.**, s. 31-32; Barış, **a.g.m.**, s. 338.

²⁰⁵ Şoğur, **a.g.e.**, s. 23-24; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 20; Ulaş, **a.g.e.**, s. 27; Alpcan, **a.g.e.**, s. 82; Stanworth and Smith, **a.g.e.**, s. 55; Küçükerol, **a.g.e.**, s. 33; Arslan, **a.g.e.**, s. 36; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 32.

²⁰⁶ Sherman, **a.g.e.**, s. 194-195; Ulaş, **a.g.e.**, s. 30; Arslan, **a.g.e.**, s. 35; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 33-34; KUTO, **a.g.e.**, s. 7; Görücü, **a.g.e.**, s. 25.

²⁰⁷ Şoğur, **a.g.e.**, s. 24; Hazne, **a.g.e.**, s. 17; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 58; Karatepe, **a.g.e.**, s. 72; Ardahan, **a.g.e.**, s. 244; Bulut, **a.g.e.**, s. 44; Özen Y., **a.g.e.**, s. 54; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 254.

²⁰⁸ Arslan, **a.g.e.**, s. 34; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 34; Alpcan, **a.g.e.**, s. 83.

kazanılmış hak niteliğinde olmadığından sözleşmeyle işletmenin satılması da zorunlu tutulabilmektedir²⁰⁹.

B. Franchise Veren Bakımından Olumlu ve Olumsuz Yönleri

1. Olumlu Yönler

Franchise alan sisteme girmek için başlangıç bedel ve daha sonra franchise verenin desteğinden yararlanmak için her ay satışların belirli bir yüzdesi olan “royalty” olarak ifade edilen bedeli franchise verene ödemekle yükümlüdür. Böylece franchise veren herhangi bir yatırım yapmaksızın franchise sistemi ile sürekli ve periyodik olarak gelir elde etmektedir²¹⁰.

Franchising sisteminde riskin büyük kısmı franchise alanda kalmaktadır. Franchise sisteminde franchise alanların kendi işletmelerinin kuruluşu ve personeli gibi masrafları ödemeleri franchise verenin sürümü daha az sermayeyle yapmasını sağlamaktadır. Ayrıca franchise sistemi ile cirolar üzerinden alınan reklam fonu, tek bir işletmenin sınırlı cirosu ve kısıtlı reklam bütçesiyle yapılamayacak bütçede reklam yapılması imkanı vermektedir²¹¹. Franchise alanlar, işletmenin açılması ve devam etmesi için gerekli olan parayı üstlendiklerinden, franchise veren borçlanmadan veya ek finans gerektirmeden sürümünü geniş pazarlara yayabilmekte ve büyük gelişmeler sağlayabilmektedir²¹². Bu büyüme ve iş hacminin artmasıyla verimlilik de artmakta ve bu artışlar franchise verenlerin kredi bulmasını

²⁰⁹ Stanworth and Smith, **a.g.e.**, s. 55.

²¹⁰ Şoğur, **a.g.e.**, s. 26; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 11; Powers, **a.g.e.**, s. 4-5; Ulaş, **a.g.e.**, s. 23-24; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 4-5; Arslan, **a.g.e.**, s. 36-37; Güler, **a.g.e.**, s. 32; Karatepe, **a.g.e.**, s. 63; Barış, **a.g.m.**, s. 337; Kumkale, **a.g.m.**, s. 2175; Görücü, **a.g.e.**, s. 22; Yarım, **a.g.e.**, s. 23; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 254.

²¹¹ Ulaş, **a.g.m.**, s. 140,142; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 11; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 4-5; Şoğur, **a.g.e.**, s. 27; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 22; Ulaş, **a.g.e.**, s. 26; Alpcan, **a.g.e.**, s. 83; Hazne, **a.g.e.**, s. 13-14; Stanworth and Smith, **a.g.e.**, s. 48; Yıldırım Ü., **a.g.e.**, s. 18; Küçükkerol, **a.g.e.**, s. 24; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 53-54; Çörtoğlu Koca, **a.g.m.**, s. 750; Aslanoğlu, **a.g.m.**, s. 81; Kumkale, **a.g.m.**, s. 2175; Görücü, **a.g.e.**, s. 22.

²¹² Şoğur, **a.g.e.**, s. 26; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 11; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 34; Powers, **a.g.e.**, s. 4-5; Ulaş, **a.g.e.**, s. 23-24; Ulaş, **a.g.m.**, s. 141,142; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 4-5; Arslan, **a.g.e.**, s. 36-37; Güler, **a.g.e.**, s. 32; Karatepe, **a.g.e.**, s. 63; Ardahan, **a.g.e.**, s. 232-233; Topçu, **a.g.e.**, s. 31; KUTO, **a.g.e.**, s. 8; Bulut, **a.g.e.**, s. 45; Alpcan, **a.g.e.**, s. 84; Küçükkerol, **a.g.e.**, s. 24; Aslanoğlu, **a.g.m.**, s. 83; Görücü, **a.g.e.**, s. 22; Yarım, **a.g.e.**, s. 23.

kolaylaştırmakta, imalatçılardan toptan alımlar yapabilmesini ve malzeme temininde büyük indirimler alabilmesini sağlamaktadır²¹³.

Franchise alanlar kendi işletmelerinin sahibi oldukları ve bu nedenle de bir parasal yatırım yaptıkları için, maaşlı yöneticilere oranla daha fazla motivedirler, daha başarılı olmak ve yüksek gelir elde etmek isterler. Bu da satışları ve karlılık oranını arttırıcı bir etkiye sahiptir. Bu durum “franchising etkisi” olarak ifade edilmektedir²¹⁴.

Franchise sistemi, merkezin gayretine en az ihtiyaç duyulan bir sistemdir. Franchise alan, personel, kira, idare gibi giderlerden ve işlerden sorumlu olduğu için franchise veren bunlarla ilgilenmez. Franchise veren işletmelerin günlük idari ve işletme problemlerinden kurtulur ve sadece franchise alanların ve sistemin kontrolüyle ilgilenir. Daha küçük merkez ofis, daha az merkez personelle işlerini yürütebilir ve daha az problemle uğraşır. Franchise veren uygun yönetici ve eleman bulma problemlerinden kurtulmasının yanı sıra onlara eğitim döneminde bedel ödeme yükümlülüğünden de kurtulmaktadır²¹⁵.

Franchise alanların yerel pazara ilişkin bilgi ve tecrübeleri yeni bir pazara girmeyi hedefleyen franchise veren için çok önemlidir. Franchise alanlar buldukları bölgenin piyasasını ve tüketici ihtiyaçlarını daha iyi bilirler, bu da performans ve kar olarak franchise verene yansır. Franchise sistemi ile tüketicinin nabzı kolayca tutulabilmekte ve bu sayede müşteri isteklerine göre ürün ve hizmetler

²¹³ Stanworth and Smith, **a.g.e.**, s. 48; Şoğur, **a.g.e.**, s. 27; Bulut, **a.g.e.**, s.43; Hazne, **a.g.e.**, s. 13; Karatepe, **a.g.e.**, s. 63; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 55; Yıldırım Ü., **a.g.e.**, s. 17; Azize Tunç, “Otel İşletmelerinde Zincir Örgüt Yapıları ve Franchising (İmtiyaz) Sistemi”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi SBE, 1989, s. 34; KUTO, **a.g.e.**, s. 8; Ulaş, **a.g.m.**, s. 143.

²¹⁴ Ulaş, **a.g.e.**, s. 25; Arslan, **a.g.e.**, s. 25; Şoğur, **a.g.e.**, s.26-27; Hazne, **a.g.e.**, s. 14; Karatepe, **a.g.e.**, s. 64; Mendelsohn, **The Guide To Franchising**, s. 22; Güler, **a.g.e.**, s. 32-34; s. 83; Küçükkerol, **a.g.e.**, s. 24; Ardahan, **a.g.e.**, s. 233-234; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 34-35; Koç M., **a.g.e.**, s. 48; Ulaş, **a.g.m.**, s. 140; Barış, **a.g.m.**, s. 337; Görücü, **a.g.e.**, s. 22; Yarım, **a.g.e.**, s. 23; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 254.

²¹⁵ Şoğur, **a.g.e.**, s. 27- 29; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 22; Ulaş, **a.g.e.**, s. 25; Kartal,Durukan,Nazlı, **a.g.e.**, s. 97; Güler, **a.g.e.**, s. 33-34; Alpcan, **a.g.e.**, s. 85-86; Abdullaev, **a.g.e.**, s. 29; Öğdüm, **a.g.e.**, s. 33; Bulut, **a.g.e.**, s. 45; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 54; Karatepe, **a.g.e.**, s. 64; Küçükkerol, **a.g.e.**, s. 24; Ulaş, **a.g.m.**, s. 140; Aslanoglu, **a.g.m.**, s. 83; Kumkale, **a.g.m.**, s. 2175; Yarım, **a.g.e.**, s. 23.

geliştirilebilmektedir. Franchise alanların piyasa bilgilerini de bildirmesi ile franchise verenler yeni stratejiler belirleyebilme imkanı elde ederler²¹⁶.

Franchise alanların aynı franchise sisteminde uzun süre kalma ihtimali maaşlı çalışan yöneticilere göre daha fazladır. Maaşlı yöneticinin başarılı oldukça başka firmalara transfer olma ihtimali fazla iken, bir franchise alanın başka bir işe geçme ya da ücretli olarak çalışmaya başlama ihtimali çok azdır. Zira franchise alan bağımsız bir işletmecidir ve başarılı oldukça kendi işletmesi gelişmekte ve kendisi daha fazla kazanmaktadır²¹⁷.

Franchise verenin girmediği bir pazar varsa o pazarda onun mal ve ürünlerinin taklit edilmesi muhtemeldir. Franchise sistemi ile franchise veren mal ve hizmetlerinin taklit edilmesini de önlemiş olmaktadır²¹⁸.

2. Olumsuz Yönler

Franchise verenlerin gerekli araştırma yapmadan, referanslar toplamadan ve iyi analiz etmeden yapmış oldukları franchise alan seçimleri, hem sistemin işleyişinin hem de yıllarca uğraşılan imajın sarsılmasına neden olabilir. Franchise veren, yılların birikimini bir anlamda riske attığı için en önemli ve zor konu kendisini en iyi şekilde temsil edebilecek franchise alan bulabilmektir²¹⁹. Zira franchise alanların hataları tüketicinin gözünde o markayı zayıflatmakta ve ana firmanın prestijini kaybetmesine neden olabilmektedir²²⁰.

Franchise veren bakımından olumsuz yönlerinden biri de, franchise alanların bağımsız bir işadamı olması ve maaşlı olmaması nedeniyle maaşlı bir yöneticiye

²¹⁶ Hall and Dixon, **a.g.e.**, s. 42; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 34; Şoğur, **a.g.e.**, s. 29; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 10; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 22; Çelik G., **a.g.e.**, s. 64; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 54; Ulaş, **a.g.m.**, s. 142-143; Yarım, **a.g.e.**, s. 24; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 254.

²¹⁷ Şoğur, **a.g.e.**, s. 28; Karatepe, **a.g.e.**, s. 64-65; Ardahan, **a.g.e.**, s. 235-236; Güler, **a.g.e.**, s. 33; Küçükkerol, **a.g.e.**, s. 24; Sherman, **a.g.e.**, s. 7.

²¹⁸ Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 22; Görgülü, **a.g.e.**, s. 37; Görücü, **a.g.e.**, s. 22.

²¹⁹ Sherman, **a.g.e.**, s. 187; Ulaş, **a.g.e.**, s. 33; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 24; Karatepe, **a.g.e.**, s. 65; Kartal, Durukan, Nazlı, **a.g.e.**, s. 104; Görücü, **a.g.e.**, s. 25; Rosenberg and Bedell, **a.g.e.**, s. 48-49.

²²⁰ Stanworth and Smith, **a.g.e.**, s. 50; Arslan, **a.g.e.**, s. 40; Aghlmand, **a.g.e.**, s. 29; Bulut, **a.g.e.**, s. 46; KUTO, **a.g.e.**, s. 8; Mustafaoğlu, **a.g.e.**, s. 10; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 55; Karatepe, **a.g.e.**, s. 72; Öğdüm, **a.g.e.**, s. 34; Ulaş, **a.g.m.**, s. 143; "10 Soruda Franchise", (çevrimiçi), www.ufrad.org.tr, 10.03.2014; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 255.

nazaran franchise verenin emirlerine, isteklerine, talimatlarına uymaya yatkın olmamalarıdır²²¹. Franchise sistemin başlangıcında franchise verenin yardım ve destekleri taraflar arasında uyumlu bir işbirliği ortamı yaratırken, ilerleyen zamanda franchise verenin sürekli kontrol ve denetimleri franchise alanlarla arasında sorun yaratabilmektedir. Franchise alanların zamanla franchise verenin kontrolünden sıkılması iki taraf arasındaki ilişkilerin bozulmasına ve bu da hizmet kalitesinin düşmesine neden olabilmektedir²²².

Franchise verenler için olumsuz yönlerinden bir diğerini, franchise alanlardan başlangıç bedellerini, royalty bedellerini tahsil edememeleri ve sağlanan mal ve hizmetlerin bedellerinin tahsilinde güçlükler yaşamaları oluşturur. Sözleşmelerle franchise alanların ödeyeceği başlangıç bedeli ve royalty bedeli teminat alınsa da uygulamada işler yolunda gitmediği takdirde ödemelerde zorluklar yaşanabilmektedir²²³.

Franchise veren ile alanların çıkarları da kısa vadede kar, ciro, şirket imajı gibi konularda uyuşmayabilir. Böyle bir durum ortak çalışmayı da etkiler. Franchise verenin alıcılar üzerinde etkisi de fazla olmadığı için böyle bir durumda yapabileceği pek de bir şey yoktur²²⁴. Çatışma potansiyeli, franchise veren şirketin kendi işine göre daha fazladır. Bu da franchise verenin zarara uğramasına yol açabilmektedir. Franchise alanların, sistemin sağlayacağı yararları tek taraflı olarak franchise verenden beklemeleri, bağımsız bir girişimci olarak yaptığı yatırımları öncelikle kendi karlılığı için belirlemesi, yerel işletme imajını ön planda tutan girişimlerde

²²¹ Şoğur, **a.g.e.**, s. 31; Stanworth and Smith, **a.g.e.**, s. 49-50; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 23; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 33; Ulaş, **a.g.e.**, s. 32; Hazne, **a.g.e.**, s. 18; Karatepe, **a.g.e.**, s. 66; Arslan, **a.g.e.**, s. 236-238; Güler, **a.g.e.**, s. 35; Bulut, **a.g.e.**, s.44; Kartal,Durukan,Nazlı, **a.g.e.**, s. 104; Tunç, **a.g.e.**, s. 36; Yıldırım Ü., **a.g.e.**, s. 18-19; Nart, **a.g.m.**, s. 146; Çörtoğlu Koca, **a.g.m.**, s. 751; Aslanoğlu, **a.g.m.**, s. 85; Yarım, **a.g.e.**, s. 27; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 255.

²²² Sherman, **a.g.e.**, s. 186; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 23; Pirtini, **a.g.e.**, s. 54; Şoğur,**a.g.e.**, s. 32; Ulaş, **a.g.e.**, s. 33; Ardahan, **a.g.e.**, s. 238; Güler, **a.g.e.**, s. 35; Hazne, **a.g.e.**, s. 18; Çörtoğlu Koca, **a.g.m.**, s. 751; Barış, **a.g.m.**, s. 337; Görücü, **a.g.e.**, s. 25-26.

²²³ “10 Soruda Franchise”, (çevrimiçi), www.ufrad.org.tr, 10.03.2014; Mustafaoğlu, **a.g.e.**, s. 10; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 55; Öztürel, **a.g.e.**, s. 13; Ulaş, **a.g.m.**, s. 143; Görücü, **a.g.e.**, s. 26.

²²⁴ Şoğur, **a.g.e.**, s. 31; Küçükeroğlu, **a.g.e.**, s. 25-26; Abdullaev, **a.g.e.**, s. 30.

bulunması, kendisi için yeterli düzeye ulaştığını düşünerek sürümünü geliştirmemesi ana firma ile aralarındaki uyumu ve işbirliği anlayışını zedeleyebilmektedir²²⁵

Franchise veren franchise alanın kendi önerdiği sisteme bağlı kalmasının yanı sıra kendi sistemini kurarak kendisi ile rekabete girmeyeceğinden de emin olmak ister. Bu nedenle franchising sözleşmelerine sözleşmenin bitiminden sonra franchise veren ile benzer işi yapmayacağı kaydı koyulmaktadır. Ancak yasal açıdan uygulanabilirliği kolay olmadığı gibi franchise alanların da engellenmesi güçtür. Franchise alanlar sistemden ayrıldıkları zaman, öğrendiği teknikleri kullanarak ve kazandığı tecrübeye dayanarak aynı bölgede benzer iş kurarak franchise verene rakip olabilmektedir²²⁶.

C. Tüketiciler Açısından Olumlu ve Olumsuz Yönleri

1. Olumlu Yönler

Franchise, franchise veren firmanın kalite ve standartlarının aynı şekilde sürdürüldüğü, bölge veya kültürel farklılıkların malın üretim ve sunum biçimine yansıtılmadığı, franchise işletmelerinin artmasıyla mal veya hizmetlerdeki kalite ve teknoloji düzeyinin artmasını sağlayan bir sistemdir. Bu durum, tüketicilere her franchise işletmesinde aynı kalite ve standartta ürün bulabilme imkanını vermektedir. Ayrıca tüketiciler, franchise verenin franchise alanlara ve franchise alanın personeline eğitim vermesi sebebiyle aynı kalifitedeki kişilerden mal veya hizmet satın alma imkanı elde ederler²²⁷.

Franchise sisteminde mal veya hizmetlerin markalı ve aynı kalite ve standartta tüketicilere sunulması tüketicilerin aldatılmasını engel olur. Franchise alanlar franchise veren firmanın belirlediği fiyatlarda belirli sınırlar dahilinde bazı farklılıklar yapsa da, fiyatların franchise işletmelerinin çoğunda aynı olması

²²⁵ Hall and Dixon, **a.g.e.**, s. 44; Abdullaev, **a.g.e.**, s. 30; Seven, **a.g.e.**, s. 48; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 56; Sherman, **a.g.e.**, s. 188.

²²⁶ Şoğur, **a.g.e.**, s. 33; Ulaş, **a.g.e.**, s. 34-35; Kartal, Durukan, Nazlı, **a.g.e.**, s. 105; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 24; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 33; Hazne, **a.g.e.**, s. 19; Arslan, **a.g.e.**, s. 239; Güler, **a.g.e.**, s. 35-36; Yıldırım Ü., **a.g.e.**, s. 19; Küçükeroğlu, **a.g.e.**, s. 27; Aslanoğlu, **a.g.m.**, s. 85; Görücü, **a.g.e.**, s. 26.

²²⁷ Ardahan, **a.g.e.**, s. 244; Bulur, **a.g.m.**, s. 766; Seven, **a.g.e.**, s. 52; Yarım, **a.g.e.**, s. 28.

tüketicilerin mal veya hizmetlerin fiyatı konusunda kandırılması riskini de engeller²²⁸.

Ayrıca franchise sistemi ile mal veya hizmetlerde belirli bir kalite ve standardın sağlanması, tüketicilerin korunmasına hizmet eder. Zira franchise alanlar, franchise verenin tüketiciyi korumaya ilişkin isteklerine de uymakla yükümlüdürler. Bu da tüketicilerin daha iyi hizmet almasını sağlar²²⁹.

Franchise sistemi ile tüketiciler, mal ve hizmetlerden daha uygun fiyatla yararlanma olanağına kavuşma ve tanıdıkları bildikleri mal ve hizmetlere çok geniş alan içinde kolaylıkla ulaşabilme imkanı elde ederler²³⁰.

Tüketicilerin tek bir isim altında toplanan franchise işletmelerinin biri hakkında fikir sahibi olması diğerleri için de referans teşkil etmektedir. Dolayısıyla bir işletmedeki ürünü beğenmeyen tüketici diğer işletmelere de bakarak zaman kaybetmek durumunda kalmamaktadır²³¹.

Franchise alanlar tüketicilerin isteklerini ve ihtiyaçlarını franchise veren firmaya bildirerek tüketici sorunlarının giderilmesinde de yardımcı olurlar. Franchise sistemi herhangi bir ürünü satmanın yanı sıra değişen ve gelişen ihtiyaçlara karşı kendini sürekli geliştirmeyi ve en ekonomik yoldan alıcısına ulaşmayı hedeflediği için tüketiciler de tatmin olurlar. Böylelikle tüketiciler standart mal ve hizmetleri elde etmenin yanı sıra teknolojiyi yakalama fırsatına da kavuşurlar²³².

Franchise sistemi ile tüketiciler ek saatlerde de hizmet alma olanağı bulurlar. Franchise alanların ne zaman kapanıp ne zaman açılacağı sözleşmelerle belirlendiği için franchise alanlar buna uymak durumundadır. Franchise sistemi tüketiciye yer ve zaman açısından da fayda sağlamaktadır. Örneğin Hilton otelinde konaklamak

²²⁸ Kartal,Durukan,Nazlı, **a.g.e.**, s. 102; Ulaş, **a.g.e.**, s. 27; Ardahan, **a.g.e.**, s. 244-245; Çelik G., **a.g.e.**, s. 64-65.

²²⁹ Stanworth and Smith, **a.g.e.**, s. 56; Ardahan, **a.g.e.**, s. 244; Kartal,Durukan, Nazlı, **a.g.e.**, s. 100; Güler, **a.g.e.**, s. 36-37; Küçükerol, **a.g.e.**, s. 34; Yarım, **a.g.e.**, s. 28.

²³⁰ Bulur, **a.g.m.**, s. 766; Seven, **a.g.e.**, s. 52; Yarım, **a.g.e.**, s. 28-29.

²³¹ Stanworth and Smith, **a.g.e.**, s. 56; Güler, **a.g.e.**, s. 36-37; Küçükerol, **a.g.e.**, s. 34; Yarım, **a.g.e.**, s. 28.

²³² Kartal,Durukan,Nazlı, **a.g.e.**, s. 102-103; Çelik G., **a.g.e.**, s. 65; Stanworth and Smith, **a.g.e.**, s. 56; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 79; Ardahan, **a.g.e.**, s. 244; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 9; Ulaş, **a.g.e.**, s. 26; Barış, **a.g.m.**, s. 336.

isteyen bir kişi yurt içinde veya yurt dışında herhangi bir Hilton oteline giderek rezervasyon yaptırabilme imkanına sahiptir²³³.

2. Olumsuz Yönler

Ulusal veya uluslararası bir pazara hitap eden franchise sistemi, bölgesel farklılıkların ve tüketici beklentilerinin ürün ve hizmetlere etki etmemesine, tüketicilerin beklentilerindeki değişimin ürün tasarımına aktarılamamasına neden olabilmektedir. Bu gibi durumlar tüketiciler bakımından franchise sisteminin olumsuz yönlerini oluşturur. Ayrıca bazı hallerde, franchise alanların idari beceriden ve eğitimden yoksun olmaları nedeniyle hizmet kalitesinde düşme olacağından bundan da en çok tüketiciler zarar görmektedir²³⁴.

²³³ Ulaş, **a.g.e.**, s. 27; Ardahan, **a.g.e.**, s. 245.

²³⁴ Stanworth and Smith, **a.g.e.**, s. 57-58; Güler, **a.g.e.**, s. 37; Ardahan, **a.g.e.**, s. 245; Küçükero, **a.g.e.**, s. 34-35; Yarım, **a.g.e.**, s. 29.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

FRANCHISING SÖZLEŞMESİNİN UNSURLARI VE BENZER SÖZLEŞMELERLE KARŞILAŞTIRILMASI

I. Franchising Sözleşmesinin Unsurları

Öğretide franchising sözleşmesinin her özelliğinin, sözleşmenin bir unsuru olarak nitelendirilmesi eğilimi bulunmaktadır. Ancak biz franchising sözleşmesinin uygulamada yer alan her özelliğinin değil, bir sözleşmenin franchising sözleşmesi olarak nitelendirilmesini sağlayan hususların unsur olarak nitelendirilmesinden yanayız. Bu sebeple çalışmamızda, öğretide teamül haline gelmiş olan franchising sözleşmesinin sürekli bir borç ilişkisi doğurması, çerçeve sözleşme olması, dikey işbirliği doğuran sözleşme olması gibi özellikleri franchising sözleşmesinin unsurları bahsinde incelenmeyecektir.

A. Franchise Alanın Kendi Ad ve Hesabına Hareket Etmesi

Franchising sözleşmesinde franchise alan, ticari faaliyetlerini kendi adına ve hesabına yürüten bağımsız bir teşebbüstür. Bu unsur, franchising sözleşmesini kendi ad ve hesabına çalışma unsurunu taşımayan vekalet, hizmet, acente gibi sözleşmelerden ayırır¹.

Franchise alanın kendi adına ve hesabına çalışması, uygulamadaki hemen hemen bütün franchising sözleşmelerinde yer aldığı gibi; bu husus öğreti ve yargı kararlarında da bir unsur olarak kabul edilmektedir².

¹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 24; Gürzumar, **Perşembe Konferansları**, s. 118; Şoğur, **a.g.e.**, s. 12; Topçuoğlu, **Franchise Bağlayıcı Kayıtlar**, s. 116; Torun, **a.g.e.**, s. 12; Altınok Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 379; Ulaş, **a.g.e.**, s. 7; Yarım, **a.g.e.**, s. 12; Aydoğdu, Kahveci, **a.g.e.**, s. 25; Powers, **a.g.e.**, s. 3; Dirikkan, **a.g.m.**, s. 240; Şaban Kayıhan, **Acentelik Sözleşmesi**, 3. bs., Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2008, s. 68; Tezcan, **a.g.m.**, s. 251.

² Powers, **a.g.e.**, s. 3; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 5,49; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 24; Gürzumar, **Perşembe Konferansları**, s. 118; Şoğur, **a.g.e.**, s. 12; Topçuoğlu, **Franchise Bağlayıcı Kayıtlar**, s. 116; Torun, **a.g.e.**, s. 12; Kırca, **BATİDER**, s. 23; Ulaş, **a.g.e.**, s. 7; 12; Yarım, **a.g.e.**, s. 12; Güç, **a.g.m.**, s. 64; Aydoğdu, Kahveci, **a.g.e.**, s. 25; Altınok Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 379; Ulaş, **a.g.m.**, s. 135-136; Emerson, **a.g.m.**, s. 328; Hesselink, **a.g.e.**, s. 210; Rosenberg and Bedell, **a.g.e.**, s. 50-51; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 249. Franchise alanın bağımsızlığının kabul edildiği kararlar için bkz. Yargıtay 19. H.D. Kararı, 25.06.2001 T.,

Yürürlükten kaldırılan 1998/7 sayılı Franchise Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin 7. maddesinin (c) bendinde de franchise alanın bağımsız olması gerektiği belirtilmiştir: “*Franchise alan bağımsız bir teşebbüs olmalıdır*”.

Franchise alanın mal veya hizmetlerin sürümünü yaparken franchise sisteminin ilkelerine ve franchise verenin talimatlarına uymak ve denetimlerine katlanmakla yükümlü olması, onun bağımsız işletmeci olup olmadığı tartışmasını ortaya çıkarmıştır. Öğretide bir görüş³, franchise alanın bağımsızlığı iş hukukundaki işçiyi koruyucu kuralların uygulanmasına engel olmak için konulan sadece görünürde bir bağımsızlık olduğunu ileri sürmüştür. Bu yazarlara göre, işçi kavramının belirlenmesinde önemli bir unsur olan “kişisel bağımlılık” açık bir kavram değildir ve bu bağımlılığın derecesi her olaya göre değişiklik gösterebilmektedir. Bu itibarla soyut bir bağımsızlık kavramı kabul edilmelidir. Katlanılan risklere kendi isteği ile katlandığı ve işletmenin riskleriyle fırsatlarına eşit ölçüde sahip olma imkanının olduğu durumlarda ancak bağımsızlığın varlığından bahsedilmelidir. Aksi halde, işverenlerin iş hukukunun işçiyi koruyucu hükümlerinin uygulanmasını engel olmak için oluşturdukları görünüşte bir bağımsızlık söz konusu olur. Ancak öğretide hakim olan görüş⁴, franchise alanın ekonomik bağımsızlığı finans kaynaklarının yaratılması ve kullanılması konusundaki karar verme serbestisine indirgenmiş olması yani bağımsızlığına bir takım ekonomik sınırlamalar getirilmiş olmasına rağmen hukuki anlamda bağımsız bir işletmeci olduğu yönündedir. Zira franchise alan, kendisine ait işletmede, kendi ad ve hesabına çalışmaktadır ve franchise verenin bir temsilcisi ya da onun bir çalışanı değildir. Franchise alan, işverene bağımlı bir işçi gibi ücret

2001/819 E., 2001/4917 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com/>, 06.02.2014. Franchise alanın bağımsızlığının yer aldığı uygulamadaki franchising sözleşmelerine örnek olarak bkz. **Sistem Barter Franchise Sözleşmesi**, (Çevrimiçi), www.bayilikfranchising.com, 24.03.2014: “*Kapsam Madde 4- İşbu sözleşme ile Franchisee’ e, emtia ticaretindeki “yetkili satıcılık” sözleşmesi anlamında franchise verenin hizmet standartlarını ve iş usullerini uygulama yetkisi tanınarak Franchisee’nin kendi bağımsız ticari faaliyetlerini sürdürmesi öngörülmektedir.*”; Ali Osman Özdilek, Beyza Banu Özdilek, **A’dan Z’ye Uygulamalı Sözleşme Örnekleri**, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2005, s. 1187. Ayrıca benzer verilen kararlara örnek olarak bkz. McKernan v British School Of Motoring COIT Case No:11300/93, Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 49-50.

³ Bkz. Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 24,101, dn. 111’de belirtilen yazarlar.

⁴ Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 123; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 25; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 7; Boso, **a.g.e.**, s. 15-16; Ayata, **a.g.e.**, s. 8-9; Torun, **a.g.e.**, s. 12-13; Hamdi Yasaman, “Tek Yetkili Satıcı”, **40. Yılında Türk Ticaret Kanunu**, Hukuk Fakültesi Yayın No: 714, İstanbul, 1997, s. 39; Altınok Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 379-380. Ayrıca bkz. Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 25, dn. 113’de belirtilen yazarlar.

almamakta, gelirini franchise sistemine konu mal veya hizmetlerin sürümünü yaparak sağlamaktadır. Franchise verenin, franchise alanın işletmesinin yönetimine ilişkin somut direktifler verme hakkı da yoktur. Franchise alan, işletmesinin kurulması için gerekli sermayeyi kendisi sağlamakta ve işletmesinin bütün rizikolarına kendisi katlanmaktadır. Ayrıca franchise alan işletmesinin örgütlenmesini ve bu işletmede çalışanları serbestçe belirleyebilmektedir. Bu itibarla franchise işletmesindeki personelin iş hukuku bakımından muhatabı da o işletmenin sahibi olan franchise alandır⁵.

Franchise alanın franchise verenin talimatlarına uymak ve kontrollerine katlanmakla yükümlü olması onun bağımsız bir işletmeci olma vasfına halel getirmemektedir. Franchising sözleşmesinde franchise alanın talimatlara uymakla yükümlü olması, onun franchise sistemine entegre olmasını ve tek bir imaj altında rekabet birliği sağlayarak sürümü gerçekleştirmesini sağlamaktadır. Bu nedenle franchise verenin talimat verme hakkının olması, franchise alana her konuda talimat verebileceği anlamına gelmemektedir. Franchise verenin talimat verme hakkının sınırını franchise sisteminin imaj birliğinin sağlanması ve malların veya hizmetlerin sürümünün yapılması oluşturmaktadır. Dolayısıyla franchise verenin, sistemin imaj birliğinin sağlanması ve sürümün yapılması dışında franchise alanın kendisinin kararlabildiği konularda talimatlar verme hakkı bulunmamaktadır⁶.

⁵ Gürzumar, **Perşembe Konferansları**, s. 118; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 24-25; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 47; Kırca, **BATİDER**, s. 23; Altınok Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 379; Tek Satıcılık sözleşmesinde tek satıcının bağımsızlığına ilişkin benzer yönde açıklamalar için bkz. Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 25 vd.; Şenol, **a.g.e.**, s. 22-25. Bu yönde uygulamadaki sözleşmelere örnek olarak bkz. **Sistem Barter Franchise Sözleşmesi**: “Madde 4: *Franchise veren'in hizmet standartlarını ve iş usullerini uygulama yetkisi tanınarak franchisee'nin kendi bağımsız ticari faaliyetlerini sürdürmesi ön görülmektedir. TC vergi mükellefi olarak da kendileri sorumludurlar. Taraflar birbirlerinden bağımsız birimler olup, gerek bu anlaşma, gerekse bu anlaşma ile tanınan yetki ve sorumluluk, taraflar arasında hukuki anlamda ortaklık, acentelik, mümessillik ve benzeri anlamlarda bir temsilcilik tesis etmeyecektir. Franchisee hizmet ve faaliyetlerinde franchise veren'in hizmet ve faaliyet prensiplerini uygulayacak. Ancak tüm faaliyetlerinde hukuki, ticari ve mali yönden tümü ile kendi adına sorumlu olarak çalışacaktır. Franchisee'nin herhangi bir memuru, hizmetlisi v.b. hiçbir şekilde franchise veren'in bir memuru, hizmetlisi v.b. sıfatını taşımayacaktır”.*

⁶ Bu konudaki detaylı açıklamalarımız için bkz. a.ş. § 4/II/D/2.

B. Franchise Sistemi

Franchising sözleşmesinin bir diğer unsurunu “franchise sistemi” veya “franchise paketi” olarak adlandırılan, franchise verenin franchising sözleşmesi ile franchise alana sunduğu kapsamlı edimler demeti oluşturmaktadır⁷. Biz çalışmamızda terminolojik birlik oluşturmak için “franchise sistemi” kavramını kullanmayı tercih etmekteyiz.

Franchise verenin ilgili sektörde başarılı olmasını sağlayan ve franchise alan tarafından yararlanılan bir sistemin varlığı, her franchising sözleşmesinin varlık dayanağını oluşturur. Bu itibarla franchise sistemi, franchising sözleşmelerinin maddi ve ekonomik temelini oluşturan çekirdek bir kavramdır ve mevcudiyeti büyük önem taşımaktadır⁸. Zira franchise sisteminde, franchise verenin kendi sürüm organizasyonuna franchise alanı entegre etmesi, onu sistemin bir parçası haline getirmesi ve franchise alanı koruma yükümünü gerçekleştirebilmesi için gerekli edimler bütünü ile üretim, işletme, organizasyon, pazarlama, dağıtım gibi konularda izlenecek yöntem, planlama ve stratejiler yer almaktadır⁹.

Franchise sistemi, aşağıda belirtilen üretim, işletme ve pazarlama sistemi, gayrimaddi mallar ve franchise organizasyonundan¹⁰ oluşan bir bütündür¹¹. Üretim, işletme ve pazarlama sistemi ile gayrimaddi malların varlığı, franchise sisteminin oluşması; franchise organizasyonu ise sürümün yapılabilmesi yani sistemin sözleşme ile uygulanabilmesi için gerekmektedir. Bu nedenle franchise sistemi bu üç unsurdan oluşan bir bütünü teşkil etmektedir.

⁷ Hesselink, **a.g.e.**, s. 210; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 25-26; Bulur, **a.g.m.**, s. 767; Topçuoğlu, **Franchise Bağlayıcı Kayıtlar**, s. 116; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 3,10; Cockborne, **a.g.m.**, s. 255-259; Sherman, **a.g.e.**, s. 5; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 38; Destanoğlu, **a.g.e.**, s. 13-14; Torun, **a.g.e.**, s. 13; Ayata, **a.g.e.**, s. 10; Boso, **a.g.e.**, s. 16; Aydoğu, Kahveci, **a.g.e.**, s. 25; Tezcan, **a.g.m.**, s. 252; Güç, **a.g.m.**, s. 64; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 249; Vries, **a.g.e.**, s. 17,19.

⁸ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 33-34; Gürzumar, **Perşembe Konferansları**, s. 118-119; Bulut, **a.g.e.**, s. 29; Antonowicz, **a.g.m.**, s. 8; Gümüş, **C. I.**, s. 12.

⁹ Bulur, **a.g.m.**, s. 767; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 26; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 33; Gürzumar, **Perşembe Konferansları**, s. 119; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 35; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 60-62,79.

¹⁰ Gürzumar, bu kavramı “franchise sistemi” olarak ifade etmiştir (bkz. Gürzumar, **a.g.e.**, s. 35).

¹¹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 26; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 6; Saban, **a.g.e.**, s. 37; Arslan, **a.g.e.**, s. 12; Bulur, **a.g.m.**, s. 767-768; Aydoğu, **a.g.m.**, s. 7; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 39; Aydoğu, Kahveci, **a.g.e.**, s. 25; Öztürk P., **a.g.m.**, s. 468-469; Güç, **a.g.m.**, s. 64.

1. Üretim, İşletme ve Pazarlama Sistemi

“Pazarlama anlayışı”¹² olarak da ifade edilen “üretim, işletme ve pazarlama sistemi”, franchise sisteminin bir bölümünü oluşturmaktadır.

Franchising sözleşmesi, en geniş tanımıyla sözleşmeye dayalı bir pazarlama sistemidir. Franchising sözleşmelerinde, franchise alanın sürümü destekleme faaliyeti, ancak üretim, işletme ve pazarlama sistemine ilişkin franchise veren tarafından belirlenen ilkelere uyularak gerçekleştirilebilmektedir¹³. Bu nedenlerle franchise sisteminin oluşabilmesi için öncelikle franchise verenin kendi ilke ve politikalarını oluşturması gerekmektedir¹⁴.

Üretim, işletme ve pazarlama sistemi kavramına; malların veya hizmetlerin çeşidi, üretim metodu, standardı ve kapasitesi, üretimde kullanılacak makine, teçhizat, hammadde ve sürümü yapılacak malların tedarik edilmesi ve bunların tedarik kanalları, servis hizmetleri, pazarlama, satış, reklam, promosyon, yönetim, personel seçimi, gruplanması ve politikası, finans, muhasebe gibi konularda franchise verenin belirlediği ve uyguladığı strateji ve onun anlayışını belirleyen özellikler girer¹⁵. Bu konularla alakalı olarak işletme ve pazarlama sistemi içerisinde know-how, üretilen ve sürümü yapılan emtianın şekil ve dizaynı, ambalaj ve kutulama biçimleri, işletme veya içinde müşteriyle ilişkiye giren lokallerin fiziksel konumu, işletmenin dış cephelerinin şekillendirilmesi ve buralarda kullanılan iç ekipman, iç dizayn ve dekorasyon, mal veya hizmetleri tanıtıcı işaretler, amblemler, reklam ve promosyonda kullanılan sloganlar, prospektüs, katalog, fiyat listeleri, personelin kılık ve kıyafeti gibi unsurlar yer alır¹⁶.

Tüm bu unsurların tümü her zaman bir arada bulunmaz. Örneğin üretim sürecini içermeyen sistemlerde üretim süreci olmayacağı için sadece işletme ve

¹² Kırca, bu kavram yerine “pazarlama anlayışı” kavramını kullanmıştır (bkz. Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 26).

¹³ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 14; Aydoğdu, **a.g.m.**, s. 10.

¹⁴ Sherman, **a.g.e.**, s. 17-20; Arslan, **a.g.e.**, s. 2; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 26; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 39; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 35; Ayata, **a.g.e.**, s. 10; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 1-2,5.

¹⁵ Kartal, Durukan, Varlı, **a.g.e.**, s. 61-62; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 33; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 26; Bulut, **a.g.m.**, s. 767; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 39-40; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 35-36; Bulut, **a.g.e.**, s. 30; Torun, **a.g.e.**, s. 13; Ayata, **a.g.e.**, s. 10-11; Varlı, **a.g.e.**, s. 64-65; Boso, **a.g.e.**, s. 16; Öztürk P., **a.g.m.**, s. 469.

¹⁶ Bkz. Gürzumar, **a.g.e.**, s. 34.

pazarlama sistemi söz konusu olacaktır. Ancak bunun dışında yukarıda belirtilen unsurların tümünün veya bir kısmının mevcut olmadığı bir sistemin de franchising olduğu söylenemez¹⁷.

2. Gayrimaddi Mallar

Franchising sözleşmesinin temelini oluşturan sistem, pek çok gayrimaddi malın bir araya gelmesiyle oluşur. Bu gayrimaddi malların varlığı, franchise verenin işletmesini ve mal veya hizmetlerini diğer teşebbüslerden ayırt etmeyi sağlamakta ve müşteriler nezdinde imajın oluşmasında önemli bir etken oluşturmaktadır. Bu nedenle franchise sisteminde franchise verene ait gayrimaddi malların varlığı önemli bir unsur teşkil etmektedir¹⁸. Franchise sisteminde yer alan gayrimaddi mallara örnek olarak işletme adı, sürümü yapılacak mal veya hizmetin markası, amblemi, sembolü, renk kombinasyonları, logo, işletmenin donanım ve dekorasyon usulü ile ilgili bilgileri içeren know-how örnek olarak verilebilir¹⁹.

2002/2 sayılı Dikey anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin 10. maddesi ile yürürlükten kaldırılan 1998/7 sayılı Franchise Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nde de franchisingin, son kullanıcılara malların yeniden satılması veya hizmetlerin sunumu için kullanılacak olan markalar, ticaret unvanları, mağaza işaretleri, faydalı modeller, tasarımlar, telif hakları, know how veya patentlere ilişkin fikri veya sınai mülkiyet haklarından oluşan bir sistemi ifade ettiği belirtilmiştir (1998/7 sayılı Tebliğ m. 3 b. (a)).

Franchising sözleşmesinin unsuru teşkil eden bu gayrimaddi malları franchise verenin franchise alana kullandırma ve franchise alanın da bu gayrimaddi hakları kullanma yükümlülüğü bulunmaktadır ve bu yükümlülük tarafların sözleşme ile yükledikleri asli edimlerinden birini oluşturmaktadır²⁰.

¹⁷ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 34; Kartal,Durukan,Varlı, **a.g.e.**, s. 62.

¹⁸ Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 179; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 27; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 36 vd; Torun, **a.g.e.**, s. 14; Ayata, **a.g.e.**, s. 10; Sherman, **a.g.e.**, s. 158-159; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 249; Vries, **a.g.e.**, s. 17.

¹⁹ UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 35; Sherman, **a.g.e.**, s. 158; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 26-27; Bulur, **a.g.m.**, s. 767-768; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 36; Torun, **a.g.e.**, s. 14; Ayata, **a.g.e.**, s. 10-11; Aslanoğlu, **a.g.m.**, s. 78.

²⁰ Bu konudaki detaylı açıklamalarımız için bkz. § 4/I/B.

3. Franchise Organizasyonu

Franchising ile mal veya hizmetlerin sürümünün yapılması için, franchise veren ile franchise alanlar arasındaki ilişki ve işbirliğinin esaslarının amaç, araç ve yöntem açısından uzun vadeli olarak belirlendiği bir franchise organizasyonu²¹ oluşturulması gerekmektedir²².

Franchise organizasyonu ile hem franchise verenin yapacağı sözleşmelerin ana hatlarını belirleyen bir taslak işlevi görülmekte hem de üretim, işletme ve pazarlama sisteminin franchising sözleşmesine uygulanması sağlanmış olmaktadır²³.

Bu organizasyonda, tarafların işbirliği çerçevesinde katkıları, franchise alanlarda aranan özellik ve nitelikler, franchise işletmesinin açılacağı bölgenin özellikleri, işletmenin yeri, sıklık derecesi, büyüklüğü ve sistemin kurulma hızı gibi hususlar, franchise verenin yönetim ve denetim açısından sahip olduğu etkinin derecesi, franchise alanların eğitimi, franchise alanlara tavsiyede bulunulması, kazanç ve verimlilik planları, franchise alanların ödeyeceği bedel ve franchise alanlarla koordinasyonu sağlayacak mekanizmaların oluşturulması gibi örgütsel, idari ve finansal düzenlemeler yer almaktadır²⁴.

C. Franchise Sisteminin Kullanılarak Mal veya Hizmetlerin Sürümünün Artırılması

Franchising sözleşmesi ile amaçlanan franchise verenin mal veya hizmetlerini franchise sistemi ile alıcılara ulaştırılması ve bu suretle sürümün artırılmasıdır. Bu nedenle sözleşmenin unsurlarından birisini de franchise sisteminin kullanılarak mal

²¹ Bazı yazarlar bu kavramı “franchise sistemi” olarak ifade etmektedir bkz. Gürzumar, **a.g.e.**, s. 35; Varlı, **a.g.e.**, s. 65; Boso, **a.g.e.**, s. 16.

²² Gürzumar, **a.g.e.**, s. 35; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 27; Sherman, **a.g.e.**, s. 5-6; Powers, **a.g.e.**, s. 4; Varlı, **a.g.e.**, s. 65; Boso, **a.g.e.**, s. 16; Bulur, **a.g.m.**, s. 768; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 36; Torun, **a.g.e.**, s. 14; Ayata, **a.g.e.**, s. 11; Öztürk P., **a.g.m.**, s. 469; Giray, **a.g.m.**, s. 220; Bulut, **a.g.e.**, s. 31.

²³ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 35; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 27; Özen M., **a.g.e.**, s. 24; Kartal,Durukan,Varlı, **a.g.e.**, s. 62; Bulut, **a.g.e.**, s. 32; Boso, **a.g.e.**, s. 17.

²⁴ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 27; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 35; Kartal,Durukan,Varlı, **a.g.e.**, s. 62; Sherman, **a.g.e.**, s. 7-8; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 41-42; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 36; Bulut, **a.g.e.**, s. 31; Torun, **a.g.e.**, s. 14; Ayata, **a.g.e.**, s. 11; Varlı, **a.g.e.**, s. 65; Boso, **a.g.e.**, s. 16-17; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 35-36.

veya hizmetlerin sürümünün artırılması oluşturur²⁵. Franchise verenin franchise sistemine dahil mal veya hizmetlerinin sürümünün yapılması veya desteklemesi, franchise alanın asli edim yükümlülüğünü oluşturmaktadır. Mal veya hizmetlerin sürümünün artırılması, dördüncü bölümde tarafların yükümlülükleri bahsinde ayrıca incelenecektir²⁶.

D. Franchise Verenin Franchise Alanı Desteklemesi

Franchising sisteminin başarılı bir şekilde uygulanabilmesi ve mal veya hizmetlerin sürümünün yapılabilmesi için franchise verenin franchise alanı bu sıfatıyla sürdüreceği ticari faaliyetinin tüm aşamalarında sürekli olarak destekleme yükümlüğü bulunmaktadır. Franchise verenin bu yükümlülüğü, aynı zamanda franchising sözleşmesinin tipik bir unsuru oluşturur²⁷. Bu unsur dördüncü bölümde tarafların yükümlülükleri bahsinde detaylı olarak incelenecektir²⁸.

E. Franchise Bedeli

Franchising sözleşmesinin tipik ve esaslı unsurunu franchise alanın kendisine tanınan, üretim, işletme ve pazarlama sistemini kullanmasının karşılığı ve asli bir edim yükümlülüğü olarak, franchise bedeli ödemesi oluşturur²⁹. Franchising sözleşmelerinde bu bedel, sözleşme yapıldıktan sonra başlangıç bedeli ve sözleşme süresince franchise alanın cirosu üzerinden hesaplanan sürekli franchise bedeli

²⁵ Hesselink, **a.g.e.**, s. 210; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 46; Stadfeld, **a.g.m.**, s. 686; Topçu, **a.g.e.**, s. 62; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 12; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 147; Sherman, **a.g.e.**, s. 6,122; Kırca, **BATİDER**, s. 22; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 61; Hesselink, **a.g.e.**, s. 210; Altınok Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 379; Vries, **a.g.e.**, s. 17.

²⁶ Bu konudaki detaylı açıklamalarımız için bkz. aş. § 4/II/B.

²⁷ Topçu, **a.g.e.**, s. 64; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 12; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 136; Stadfeld, **a.g.m.**, s. 686; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 3,5; Altınok Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 379; Rosenberg and Bedell, **a.g.e.**, s. 100; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 249.

²⁸ Bu konudaki detaylı açıklamalarımız için bkz. aş. § 4/I/C.

²⁹ Hesselink, **a.g.e.**, s. 210; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 8,64; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 3; Stadfeld, **a.g.m.**, s. 686; Antonowicz, **a.g.m.**, s. 8-9; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 15; Topçu, **a.g.e.**, s. 65; Gürzumar, **Perşembe Konferansları**, s. 113; Şua, **a.g.m.**, s. 79; Güç, **a.g.m.**, s. 65; Tuncer, **a.g.m.**, s. 629; Güçer, **a.g.e.**, s. 63-64; Torun, **a.g.e.**, s. 16; Ayata, **a.g.e.**, s. 12-13; Boso, **a.g.e.**, s. 37; Kırca, **BATİDER**, s. 22; Kumkale, **a.g.m.**, s. 2177; Altınok Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 379; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 249; Vries, **a.g.e.**, s. 17.

(royalty) şeklinde ya da toptan ve sadece bir defaya mahsus olarak yapılan ödeme şeklinde olmaktadır³⁰.

II. Franchising Sözleşmesinin Benzer Sözleşmelerle Karşılaştırılması

A. Lisans Sözleşmesi ile Karşılaştırılması

Lisans sözleşmesi, hukuki düzenlemelerle özel olarak koruma altına alınmış gayrimaddi bir hakkın veya fiili bir durumun³¹ (örneğin know-how, tanıtıcı unsurlar) kullanım hakkının, bunların sahibi olan kimse tarafından bir bedel karşılığında üçüncü kişilere kısmen veya tamamen devredildiği sözleşmedir³².

Lisans sözleşmelerinin karakteristik edimini, lisans verenin lisans alana sözleşme konusu gayrimaddi haklarını ya da fiili durumunu kullanma izni vermesi oluşturur. Sözleşme konusunu, kanunlar ile korunan gayrimaddi hakların oluşturması durumunda lisans verenin asli yükümlülüğü, lisans alanın sözleşme konusu hakkı kullanmasını sağlamak ve kanundan doğan kullanımı yasaklama hakkına başvurmamak şeklinde kendini gösterir. Sözleşmenin konusunu fiili durumun oluşturduğu hallerde ise lisans verenin asli yükümlülüğü, sözleşme konusu bilgi ve deneyimlerin açıklanması, bildirme ve öğretme şeklinde tezahür etmektedir. Buna karşılık lisans alanın asli yükümlülüğünü ise lisans bedeli olarak adlandırılan bedelin ödenmesi oluşturur³³.

³⁰ Bu konudaki detaylı açıklamalarımız için bkz. § 4/II/A.

³¹ “Fiili durum” kavramı hukuk düzeninde özel düzenlemelere konu edilmemiş, ancak genel hukuk normları ile korunabilen haklar için kullanılmaktadır. Bu konu hakkında detaylı bilgiler için bkz. Ömer Arbek, **Fikir ve Sanat Eserlerine İlişkin Lisans Sözleşmesi**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2005, s. 68-72; Burak Ongan, **Sınai Haklara İlişkin Lisans Sözleşmelerinde Tarafların Hukuki Durumu**, Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2007, s. 17,31 vd.

³² Ongan, **a.g.e.**, s. 17; Arbek, **Lisans Sözleşmesi**, s. 65-66; Şirin Aydınçık, “**Fikir Haklara İlişkin Lisans Sözleşmeleri**”, İstanbul, Arıkan, 2006, s. 46; Oktay Özdemir, **a.g.e.**, s. 30; Onur Sabri Durak, “**Patent Lisans Sözleşmesi**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 2007, s. 52; Ramazan Onur Tunçer, “**Fikir ve Sanat Eserleri Hukukunda Lisans Sözleşmesi**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Çankaya Üniversitesi SBE, 2010, s. 21; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 29; Mustafa Baş, **Teknik Bilgi (Know-How) Lisans Sözleşmesi**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2000, s. 55.

³³ Oktay Özdemir, **a.g.e.**, s. 69-71; Ongan, **a.g.e.**, s. 17-18; Aydınçık, **a.g.e.**, s. 147-150,165; Baş, **a.g.e.**, s. 58-63.

Franchising sözleşmesinde lisans sözleşmesinde olduğu gibi bir takım gayrimaddi malların franchise alana kullandırılmasını ve franchise alan da bu hakların kullandırılmasının karşılığı olarak bir bedel ödemesini içermektedir. Franchise alana gayrimaddi malların kullandırılması, franchising sözleşmesinde franchise verenin asli yükümlülüklerinden birisini oluşturur. Bu sebeple franchising sözleşmesinin lisans sözleşmesine ilişkin zorunlu unsurları bünyesinde taşıdığı öğretide genel olarak kabul görmektedir. Bu nedenle lisans sözleşmesine ilişkin hükümlerin, franchising sözleşmesinin mahiyetine uygun düştüğü ölçüde kıyasen uygulanabileceği kabul edilmelidir³⁴.

Franchising sözleşmesi ile lisans sözleşmesi, sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşmeler olmaları ve benzer yükümlülükleri içermeleri nedeniyle, birbirine çok benzetilmekte ve sık sık birbirinin yerine kullanılmaktadır³⁵. Ancak lisans sözleşmesi ile olan bu benzerlikler franchising sözleşmesinin lisans sözleşmesi olarak nitelendirilmesi için yeterli değildir. Franchising sözleşmesi, lisans sözleşmesinin asli unsurları bünyesinde barındırmakta ancak bunlar franchising sözleşmesinin niteliğini etkileyecek ölçüde baskın unsurlar değildir³⁶. Bu nedenle aşağıda, franchising sözleşmesinin lisans sözleşmesine benzerlik göstermekle birlikte lisans sözleşmesinden ayrıldığı hususlar incelenmiştir.

Franchising sözleşmesinde franchise verenin, lisans sözleşmesinde ise lisans verenin asli edim yükümlülüğü olarak gayrimaddi hakların kullanımını sağlama yükümlülükleri bulunmaktadır. Lisans sözleşmesinde de lisans verenin yükümlülüğü franchising sözleşmesinde olduğu gibi sadece lisansa konu gayrimaddi hakların kullanımını sağlamaktan ibaret değildir. Lisans sözleşmesinin türüne göre, lisans verenin de lisans alana gayrimaddi hakların kullanımını için gerekli bilgi ve

³⁴ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 68-71; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 25; Saban, **a.g.e.**, s. 7; Ulaş, **a.g.e.**, s. 118-119; Kartal, Durukan, Varlı, **a.g.e.**, s. 40; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 28; Varlı, **a.g.e.**, s. 45; Çörtoğlu Koca, **a.g.m.**, s. 749; Hesselink, **a.g.e.**, s. 211; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 10.

³⁵ Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 47; Tunçer, **a.g.e.**, s. 74; Aydınçık, **a.g.e.**, s. 109-110; Bengü Özyeşil, “**Marka Lisans Sözleşmesi**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Bahçeşehir Üniversitesi SBE, 2010, s. 51-52; Canan Yılmaz, “**Marka Lisans Sözleşmesi**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 2001, s. 40; Durak, **a.g.e.**, s. 59-60,74; Durak, **a.g.e.**, s. 126; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 25; Saban, **a.g.e.**, s. 7; Ulaş, **a.g.e.**, s. 118-119; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 68,84; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 66; Kartal, Durukan, Varlı, **a.g.e.**, s. 40; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 28; Varlı, **a.g.e.**, s. 45; Çörtoğlu Koca, **a.g.m.**, s. 749.

³⁶ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 25-26; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 71; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 47.

tecrübelerini aktarma ve sözleşme süresi boyunca teknik tavsiyede bulunma şeklinde destekleme yükümlülüğü söz konusu olabilmektedir. Bu bilgi ve tavsiyelerin verilmesi, isim, marka, sembol gibi gayrimaddi malların kullanılmasıyla oluşturulacak mal ve hizmetlerin belirli bir kalite ve standartta üretilmesini sağlama amacına hizmet etmektedir³⁷. Ancak bu benzerliklere rağmen franchise verenin yükümlülükleri lisans verene göre daha kapsamlı ve detaylıdır. Nitekim franchising sözleşmesinde franchise verenin yükümlülüğünü sadece gayrimaddi mallar ve bu malları kullanarak oluşturulacak mal veya hizmetlerin üretilmesi için gerekli bilgi ve tavsiyelerde bulunmak oluşturmamaktadır. Bunların yanında franchise verenin mal ve hizmetlerin sürümü ve dağıtımını için gerekli bütün teknik bilgi ve tavsiyelerde bulunma, işletmenin kuruluşunda ve devamında gerekli yardımın sağlanması ve franchise alanın korunması gibi yükümlülükleri de bulunmaktadır. Ancak lisans sözleşmesinde lisans verenin bu kadar kapsamlı destekleme ve lisans alanı koruma yükümlülüğü olmadığı gibi lisans alanı dağıtım organizasyonuna entegre etme yükümlülüğü de söz konusu değildir³⁸. Bu açıdan lisans sözleşmeleri franchising sözleşmesinden ayrılmaktadır.

Her iki sözleşmede de franchise verenin ve lisans verenin gayrimaddi malların sözleşmeye uygun kullanımını denetleme hakları bulunmaktadır. Lisans sözleşmesinde lisans verenin denetleme yetkisi, lisans alanın gerçekleştirmiş olduğu satış, pazarlama, üretim ve benzer nitelikteki diğer işlemler ile ilgili tüm ekonomik sonuçlar, lisans bedelinin hesaplanması ve ödenmesine ilişkin hususlarda lisans alanın defter ve kayıtlarını incelemesini kapsamaktadır³⁹. Franchising sözleşmesinde ise franchise verenin denetim yetkisi, lisans sözleşmesinde olduğu gibi ekonomik sonuçlar bakımından incelemeden ibaret değildir. Franchise verenin, işletme yöntemi, mal veya hizmetlerin sürümünün sistem standartlarına ve kalitesine uygun

³⁷ Baş, **a.g.e.**, s. 59; Ongan, **a.g.e.**, s. 79 vd.; Durak, **a.g.e.**, s. 126 vd.; Aydınçık, **a.g.e.**, s. 150 vd.; Arbek, **Lisans Sözleşmesi**, s. 175; Özyeşil, **a.g.e.**, s. 65-66; Oktay Özdemir, **a.g.e.**, s. 143; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 84.

³⁸ Özyeşil, **a.g.e.**, s. 24; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 84-88; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 28; Topçu, **a.g.e.**, s. 38; Özen M., **a.g.e.**, s. 55. Gürzumar, **a.g.e.**, s. 25-26; Yılmaz C., **a.g.e.**, s. 58,104-105; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 47; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 29; Ulaş, **a.g.e.**, s. 120; Torun, **a.g.e.**, s. 28; Ayata, **a.g.e.**, s. 30-31; Durak, **a.g.e.**, s. 173; Mehmet Enes Bakırcı, “**Teknoloji Transferinde “Patent ve Know-How Lisansı” Sözleşmeleri**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 1999, s. 109.

³⁹ Ongan, **a.g.e.**, s. 121 vd.; Durak, **a.g.e.**, s. 171; Yılmaz C., **a.g.e.**, s. 103; Özyeşil, **a.g.e.**, s. 75-76.

olarak yapılması için verdiği direktiflerin doğru ve eksiksiz bir şekilde yapılmasının sağlanması için denetleme yetkisi vardır. Bu nedenle lisans sözleşmesinde lisans verenin lisans alana talimat verme ve onu denetleme yetkisi, franchising sözleşmesinde franchise verenin franchise alan karşısında sahip olduğu talimat ve denetim yetkilerine göre oldukça sınırlıdır⁴⁰. Bu nedenle her iki sözleşme denetim hakkı bakımından da ayrılmaktadır.

Franchise alanın ve lisans alanın, sözleşmeye konu gayrimaddi malları kullanma yükümlülükleri bulunmaktadır. Mal ve hizmetlerin üzerinde işletme adını, markayı veya sembolü bulundurmamak hem franchise alanın hem de lisans alanın benzer yükümlülükleridir. Ancak franchise alanın ve lisans alanın gayrimaddi malları kullanma yükümlülükleri farklılık göstermektedir. Öyle ki, franchise alanın gayrimaddi malları kullanma yükümlülüğü, onları sadece mal ve hizmetler üzerinde değil, ayrıca işletmede, müşterilerin kendisini franchise verenin bir şubesiymiş gibi algılanabileceği şekilde kullanılmasını da kapsamaktadır⁴¹. Lisans alanın ise gayrimaddi malları kullanma yükümlülüğü bunları kapsamadığı gibi sözleşmenin türünün basit veya inhisari lisans olmasına göre de farklılık göstermektedir. Basit lisans sözleşmesinde kural olarak lisans alanın kullanma yükümlülüğü bulunmamaktadır. Ancak marka, patent gibi gayrimaddi haklar için ilgili mevzuatlarda kullanılma zorunluluğu düzenlenmiştir (Marka KHK m. 14, Patent KHK m. 96). Bu zorunluluğa rağmen basit lisansta lisans verenin gayrimaddi hakkın kullanımını başkalarına vereceği lisanslarla da sağlayabileceği için kullanma zorunluluğu bulunmadığı kabul edilmektedir. İnhisari lisans sözleşmelerinde ise lisans alanın lisansa konu gayrimaddi hakkı kullanma yükümlülüğünün olduğu kabul edilmektedir⁴².

⁴⁰ Özyeşil, **a.g.e.**, s. 24; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 85-86; Ulaş, **a.g.e.**, s. 120; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 29; Özen M., **a.g.e.**, s. 54; Kartal, Durukan, Varlı, **a.g.e.**, s. 42; Boso, **a.g.e.**, s. 33; Varlı, **a.g.e.**, s. 47. Yılmaz C., **a.g.e.**, s. 58-59; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 26; Şoğur, **a.g.e.**, s. 47; Öztürel, **a.g.e.**, s. 22; Torun, **a.g.e.**, s. 28; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 67; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 11.

⁴¹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 86-87; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 29-30; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 47; Boso, **a.g.e.**, s. 33; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 11.

⁴² Bu konuda detaylı açıklamalar için bkz. Oktay Özdemir, **a.g.e.**, s. 118,143,144; Yılmaz C., **a.g.e.**, s. 96-98; Aydınçık, **a.g.e.**, s. 127-128; Özyeşil, **a.g.e.**, s. 67; Tunçer, **a.g.e.**, s. 83; Durak, **a.g.e.**, s. 165-166; Bakırcı, **a.g.e.**, s. 108-109.

Lisans sözleşmeleri ile franchising sözleşmeleri şekil bakımından da farklılık gösterebilmektedir. Franchising sözleşmeleri herhangi bir şekle tabi değildir⁴³. Ancak bazı gayrimaddi haklara ilişkin lisans sözleşmelerinin ise özel mevzuatlarda yazılı olarak yapılacağı düzenlenmiştir. FSEK m. 52’de “*Mali haklara dair sözleşme ve tasarrufların yazılı olması ve konuları olan hakların ayrı ayrı gösterilmesi şarttır*” hükmü yer almaktadır. Bu hüküm uyarınca fikir ve sanat eserlerine ilişkin lisans sözleşmelerinin de adi yazılı şekilde yapılması gereklidir ve bu şart geçerlilik şartıdır⁴⁴. 551 sayılı KHK m. 86 f. 2 ve 556 sayılı KHK m. 15 f. 2’de de her türlü sağlar arası işlemin yazılı şekilde yapılacağı öngörüldüğü için patent ve marka lisans sözleşmelerinin de yazılı şekilde yapılması gerektiği düzenlenmiştir. Ayrıca 551 sayılı KHK m. 166 uyarınca faydalı modele ilişkin lisans sözleşmesinin de yazılı şekilde yapılması gerektiği belirtilmiştir⁴⁵.

B. Bayilik ve Tek Satıcılık Sözleşmeleri İle Karşılaştırılması

Bayilik sözleşmesi, üreticinin malların tamamını veya bir kısmını satmak üzere bayiye göndermeyi, bayinin de buna karşılık üreticinin dağıtım ağına dahil olarak sözleşme konusu mal veya hizmeti kendi ad ve hesabına satma ve bu mal ile hizmetlerin sürümünü artırma faaliyetlerinde bulunmayı üstlendiği sözleşmedir⁴⁶. Tek satıcılık sözleşmesi ise üreticinin ürünlerinin tamamını veya bir kısmını belirli bir coğrafi bölgede inhisari olarak satılmak üzere tek satıcıya gönderme yükümlülüğünü, tek satıcının da buna karşılık sözleşmeye konu malları kendi adına ve hesabına satarak bu malların sürümünü artırmak için faaliyette bulunma yükümlülüğünü üstlendiği bir sözleşmedir⁴⁷.

⁴³ Bu konudaki detaylı açıklamalarımız için bkz. yuk. § 2/III.

⁴⁴ Aydınçık, **a.g.e.**, s. 94 vd.; Oktay Özdemir, **a.g.e.**, s. 66-67; Tunçer, **a.g.e.**, s. 42.

⁴⁵ Oktay Özdemir, **a.g.e.**, s. 67; Durak, **a.g.e.**, s. 105 vd.

⁴⁶ Şenol, **a.g.e.**, s. 7-11; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 8.

⁴⁷ İşgüzar, **a.g.e.**, s. 14-19; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 7; Tandoğan, **C. I/1**, s. 27-28; T. Nurkut İnan, “Tek Satıcılık Sözleşmesi ve Üçüncü Kişiler”, **BATİDER**, C. 17, S. 2, 1993, s. 57; Haluk Tandoğan, “Tek Satıcılık Sözleşmesi”, **BATİDER**, C. 11, S. 4, 1982, s. 1; Yavuz, Acar, Özen, **a.g.e.**, s. 34; Aydoğdu, Kahveci, **a.g.e.**, s. 19-20; Salih Önder Yeşiltepe, “Tek Satıcılık Sözleşmesinin Öğretide Benzer Olarak Belirtilen Sözleşmelerden Ayırt Edilmesi”, **MÜHF-HAD**, C. 13, S. 1-2, 2007, s. 170-171; Ercüment Erdem, “Tek Satıcılık Sözleşmesinde Denkleştirme Talebi”, **Bilgi Toplumunda Hukuk Ünal Tekinalp’e Armağan**, C. I, İstanbul, Beta Basım, 2003, s. 93; Reha Poroy, Hamdi Yasaman, **Ticari İşletme Hukuku**, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2010, s. 264-265; Hüseyin Ülgen v.d., **Ticari İşletme Hukuku**, 4. bs., İstanbul, On

Bu tanımlardan da anlaşıldığı üzere diğer koşulları sağlamakla birlikte “coğrafi bölgede inhisari satış” koşulunu içermeyen bir sözleşme bayilik sözleşmesi, bu koşulu içeren bir sözleşme ise tek satıcılık sözleşmesi olarak nitelendirilmektedir⁴⁸. Ancak Yargıtay’ın⁴⁹ bazı kararlarında tek satıcılık ve bayilik sözleşmelerinin aynı anlama gelecek şekilde kullanıldığı görülmektedir.

Bayilik ve tek satıcılık sözleşmeleri benzer sözleşmeler olduğu için franchising sözleşmesi ile tek bir başlık altında karşılaştırılacaktır.

Bayilik sözleşmesi ve tek satıcılık sözleşmeleri, kanunda düzenlenmemiş olmaları, sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşme olmaları, kendi ad ve hesaplarına mal ve hizmetlerin sürümünü artırma borçları ve dağıtım ağına dahil olmaları açısından franchising sözleşmesi ile benzerlik göstermektedirler⁵⁰. Bu özellikleri nedeni ile tek satıcılık ve bayilik, franchising sözleşmesiyle en çok karıştırılabilen sözleşmelerdir. Öyle ki bu benzerlikleri nedeni ile öğretide, ürün franchising sözleşmesinin⁵¹, tek satıcılık sözleşmesinin bir alt türü olduğu ileri sürülmüştür⁵². Ancak biz görüşe katılmıyoruz. Ürün franchising sözleşmesi de dahil franchising sözleşmesinin tüm türleri tek satıcılık ve bayilik sözleşmesinden farklı sözleşmelerdir.

Aşağıda franchising sözleşmesinin bayilik ve tek satıcılık sözleşmelerinden bu farklılıkları ele alınacaktır.

Franchise sistemi, franchising sözleşmesinin bayilik ve tek satıcılık sözleşmeleri arasındaki en önemli farklılığı oluşturmaktadır. Zira franchising

İki Levha Yayıncılık, 2015, s. 831; Akyol, **C. I**, s. 18; Genç, **a.g.m.**, s. 151. Tek satıcılık sözleşmesinin tanımlandığı Yargıtay kararlarına örnek olarak bkz. Yargıtay 19. H.D. Kararı, 03.11.2003 T., 2003/1710 E., 2003/10859 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com/>, 06.06.2014.

⁴⁸ Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 8-9; Şenol, **a.g.e.**, s. 8.

⁴⁹ Bkz. Yargıtay 19. HD. Kararı, 05.03.2002 T., 2001/4568 E., 2002/1473 K.; Yargıtay 19. HD. 11.10.2001 T., 2001/2685 E., 2001/6382 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com/>, 06.06.2014.

⁵⁰ Bulur, **a.g.m.**, s. 770; Şenol, **a.g.e.**, s. 47-49; Yasaman, **a.g.m.**, s. 39; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 28; Topçu, **a.g.e.**, s. 44; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 90-91; Hesselink, **a.g.e.**, s. 211. Tek satıcılık sözleşmeleri ile ilgili açıklamalar için bkz. İşgüzar, **a.g.e.**, s. 14-15; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 17 vd.; İnan, **a.g.m.**, s. 57; Tandoğan, **C. I/1**, s. 32-33; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 832; Erdem, **a.g.m.**, s. 94-96; Yeşiltepe, **a.g.m.**, s. 171; Halil Özeriç, “**Türk Hukuku’nda Münhasır Distribütörlük Sözleşmesi**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Yeditepe Üniversitesi SBE, 2007, s. 46-47.

⁵¹ Ürün franchising türüne ilişkin açıklamalarımız için bkz. yuk. § 2/IV/D/1.

⁵² Bkz. Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 91, dn. 497’de belirtilen yazarlar.

sözleşmesinin bir unsuru olan franchise sistemi, bayilik ve tek satıcılık sözleşmelerinde bulunmamaktadır⁵³.

Franchising sözleşmesi ile bayilik ve tek satıcılık sözleşmeleri sözleşme konusu malların tek bir imaj altında görünmesi açısından benzerlik taşırlar. Her üç sözleşmede de, sürümü gerçekleştiren tek satıcı, bayi veya franchise alanın tanıtıcı işaretleri işletmelerinde ve malların üzerinde bulundurma yükümlülüğü bulunmaktadır. Ancak bayilik veya tek satıcılık sözleşmesinde, satıcının üreticinin marka veya işletme adını satım yerlerinde göstermesi onun sadece üretici ile işbirliği içerisinde olduğunu göstermek için yapılmaktadır. Dolayısıyla bayinin veya tek satıcının kendi ticaret unvanını ya da tanıtıcı işaretlerini kullanmasına engel bir durum yoktur. Franchising sözleşmesinde ise franchise alanın franchise verenin markası ve işletme adını kullanması; franchise sistemine tamamen entegre olması ve müşteriler karşısında tek bir imaj altında görünmesi yani işletmenin franchise verenin bir şubesiymiş gibi algılanabilmesi için zorunludur. Bu nedenle franchise alan, kendi ticaret unvanı ve tanıtıcı işaretlerini franchise verenin ticaret unvanını ve tanıtıcı işaretlerinin arkasına gizlemekle yükümlüdür. Bayilik ve tek satıcılık sözleşmelerinde ise böyle bir durum söz konusu değildir. Bu bakımdan tek bir imaj birliği oluşturma, bayilik ve tek satıcılık sözleşmelerine göre franchising sözleşmesinde daha güçlüdür⁵⁴.

Franchising sözleşmesi bayilik ve tek satıcılık sözleşmesine göre daha kapsamlı bir sözleşmedir. Bayilik ve tek satıcılık sözleşmesinin konusunu, franchising sözleşmesinden farklı olarak sadece mal sürümü oluşturur, aynı zamanda hizmet sürümü oluşturmaz. Bayilik ve tek satıcılık sözleşmelerinde bayi ve tek satıcı, malların monte edilmesi, kullanımı hakkında bilgi verilmesi ve periyodik bakımları gibi konularda hizmetler verebilmektedir. Ancak bunlar üreticinin menfaatlerini koruma yükümlülüğü çerçevesinde yerine getirilmesi gereken ve sadece malların

⁵³ Hesselink, **a.g.e.**, s. 210; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 10.

⁵⁴ Bulur, **a.g.m.**, s. 773; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 25; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 95; Ulaş, **a.g.e.**, s. 37; Torun, **a.g.e.**, s. 29; Yıldırım Ü., **a.g.e.**, s. 54; Ayata, **a.g.e.**, s. 34; Kartal, Durukan, Varlı, **a.g.e.**, s. 44-45; Öztürel, **a.g.e.**, s. 24; Boso, **a.g.e.**, s. 35; Güler, **a.g.e.**, s. 45; Ardahan, **a.g.e.**, s. 209; Özeriç, **a.g.e.**, s. 48; Şenol, **a.g.e.**, s. 48; Hesselink, **a.g.e.**, s. 210.

sürümüne yönelik hizmetlerdir⁵⁵. Bayilik ve tek satıcılık sözleşmelerinde üretici satıcıya sadece kendi markasını ve benzeri işaretlerini taşıyan malları satma yetkisini verirken, franchising sözleşmesinde franchise veren malların satış yetkisi dışında pazarlama yetkisini de verir ve sisteme ilişkin yöntemlerini franchise alana öğretir. Bayilik ve tek satıcılık sözleşmelerinde yer alan hak ve yükümlülükler bayinin veya tek satıcının üreticinin işletme organizasyonuna entegre edilmesine yönelik değilken, franchising sözleşmesinde ise bu husus en tipik özelliği oluşturmaktadır. Bayilik sözleşmesinde diğer bir deyişle “Al-sat” yaklaşımı varken, franchising sözleşmesinde “bilgi, teknoloji, üretim ve pazarlama deneyimi, pazarda birlikte büyüme” anlayışı hakimdir⁵⁶.

Franchising sözleşmesinde olduğu gibi bayilik ve tek satıcılık sözleşmelerinde de üreticinin destekleme yükümlülüğü vardır. Ancak franchise verenin destekleme yükümlülüğü, bayilik ve tek satıcılık sözleşmelerindeki üreticinin destekleme yükümlülüğüne göre daha kapsamlıdır. Franchise verenin destekleme yükümlülüğü, sözleşmenin bir unsurunu oluşturur ve mal ve hizmetlerin sürümü ve dağıtımını için gerekli bütün teknik bilgi ve tavsiyelerde bulunma, işletmenin kuruluşunda ve devamında gerekli yardımın sağlanması ve franchise alanın korunması gibi edimleri içerir⁵⁷. Destekleme yükümlülüğü, bayilik ve tek satıcılık sözleşmelerinde üreticinin yan edimi oluşturur. Üreticinin bu yükümlülüğün kapsamına, malların dağıtımında ve garanti hizmetlerinin yerine getirilmesinde, üreticinin tek satıcı veya bayiye destekleyici ve gerekli belge ve malzemeleri sağlamak, bilgi vermek gibi onların ihtiyaç olduğu davranışlar girer⁵⁸.

⁵⁵ Bulur, **a.g.m.**, s. 772; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 92; Ulaş, **a.g.e.**, s. 113; Ayata, **a.g.e.**, s. 35; Boso, **a.g.e.**, s. 35; Tandoğan, **C. I/1**, s. 43-46; Aydoğdu, Kahveci, **a.g.e.**, s. 22; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 108 vd. Tek satıcılık sözleşmeleri ile ilgili açıklamalar için bkz. İşgüzar, **a.g.e.**, s. 92; Tandoğan, **C. I/1**, s. 46-47; Tandoğan, **a.g.m.**, s. 2-13; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 833-835.

⁵⁶ Ulaş, **a.g.e.**, s. 38,113; Bulur, **a.g.m.**, s. 770-771; Özeriç, **a.g.e.**, s. 48; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 91; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 24-25; Öztürk P., **a.g.m.**, s. 477; Yıldırım Ü., **a.g.e.**, s. 53; Topçu, **a.g.e.**, s. 45; Saban, **a.g.e.**, s. 10; Varlı, **a.g.e.**, s. 53; Kartal, Durukan, Varlı, **a.g.e.**, s. 45; Boso, **a.g.e.**, s. 34; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 30; Ardahan, **a.g.e.**, s. 209.

⁵⁷ Bu yöndeki detaylı açıklamalarımız için bkz. a.ş. § 4/I/C.

⁵⁸ Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 63 vd.; Tandoğan, **C. I/1**, s. 49-50; Tandoğan, **a.g.m.**, s. 23-24; Poroy, Yasaman, **a.g.e.**, s. 271; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 89-90; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 94-95; Ulaş, **a.g.e.**, s. 38; Bulur, **a.g.m.**, s. 773; Kartal, Durukan, Varlı, **a.g.e.**, s. 45; Torun, **a.g.e.**, s. 30; Ardahan, **a.g.e.**, s. 209; Öztürel, **a.g.e.**, s. 24; Özeriç, **a.g.e.**, s. 48.

Franchising sözleşmesinde franchise veren, bayilik ve tek satıcılık sözleşmelerinde de üreticinin talimat verme hakkı vardır. Ancak bu hak, franchising sözleşmesinde mal ve hizmetlerin sürümünün ve işletmenin imaj birliğinin sağlanabilmesi açısından son derecede genişken, bayilik ve tek satıcılık sözleşmelerinde sözleşme ile üstlenilen yükümlülüklerle sınırlı olarak bayinin veya tek satıcının izleyeceği genel ve esas ilkeleri belirlemekten ibarettir. Bayilik ve tek satıcılık sözleşmelerinde bu hakkın sınırını, bağımsız tacir olan tek satıcının veya bayinin bu bağımsız statüsünün zedelenip zedelenmemesi oluşturur. Bu itibarla bayilik ve tek satıcılık sözleşmelerinde üretici, yalnızca sözleşmenin amacının gerektirdiği talimatları verebilmekte, satış işlemlerinin yerine getirilmesi gibi işletme yönetimi ile ilgili konularda ise talimat verememektedir. Franchising sözleşmesinde ise franchise veren işletmenin yönetimi de dahil muhasebenin tutulmasından işyerinin seçilmesi, donanımı, personel kıyafetine kadar sürümün ve imaj birliğinin sağlanabilmesi için hemen her konuda talimat verebilmektedir. Bu nedenle bayinin ve tek satıcının işletme faaliyetleri konusunda bağımsız karar verebileceği alan oldukça genişken franchise alanın bağımsız karar verebileceği alan daha sınırlıdır⁵⁹.

Franchise alan, bayi ve tek satıcıya göre daha sıkı bir şekilde kontrol edilmektedir. Franchise veren tarafından oluşturulan ve sürekli geliştirilen pazarlama ve reklam anlayışı ile bunlara uyulmasını sağlamak için oluşturulan organizasyon ve sıkı kontrol sistemi bayilik ve tek satıcılık sözleşmelerinde bulunmamaktadır. Bayilik ve tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcının ciro, malların miktarı, satım ve finansmanı gibi konularda bilgi verme yükümlülüğü sözleşme ile kararlaştırılabilmekte, işletme ile ilgili belgelerin kontrolü ise söz konusu olmamaktadır. Franchising sözleşmesinde ise her türlü kontrol sözleşmede açıkça düzenlenmekte ve franchise veren franchise alanın işletmesine izinsiz olarak gelebilmekte ve her zaman girebilmekte veya iş saatlerinde kontrol edebilmektedir⁶⁰.

⁵⁹ İşgüzar, **a.g.e.**, s. 98-99; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 146-148; Özeriç, **a.g.e.**, s. 48; Tandoğan, **C. I/1**, s. 45-46; Bulur, **a.g.m.**, s. 761,772; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 93; Ayata, **a.g.e.**, s. 35-36; Ardahan, **a.g.e.**, s. 209; Boso, **a.g.e.**, s. 35; Arslan, **a.g.e.**, s. 8.

⁶⁰ Ulaş, **a.g.e.**, s. 37; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 94. Kartal, Durukan, Varlı, **a.g.e.**, s. 44-45. Tek satıcılık sözleşmeleri ile ilgili açıklamalar için bkz. Tandoğan, **C. I/1**, s. 44,-46; Tandoğan, **a.g.m.**, s. 19-20; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 144 vd.

Bayilik ve tek satıcılık sözleşmelerinde, franchising sözleşmesindeki gibi başlangıç ve royalty adı altında ödemeler yoktur. Bayilik ve tek satıcılık sözleşmelerinde bayi ve tek satıcı sadece üreticiden satmak için aldığı malların bedelini öder ve gelirini kendi adına ve hesabına sattığı mallardan elde ettiği kar oluşturur⁶¹.

Tek satış hakkı olarak da ifade edilen üreticinin sözleşmede belirlenen bölgede sadece tek satıcıya mal göndermesi ve o bölgede yalnızca tek satıcının üreticinin mallarını satması tek satıcılık sözleşmesinin zorunlu bir unsurunu oluşturmaktadır. Franchising sözleşmesinde ise bu husus zorunlu olmayıp taraflarca kararlaştırılabilmektedir⁶². Bu açıdan franchising sözleşmesi ile tek satıcılık sözleşmeleri farklılık göstermektedir⁶³.

C. Acentelik Sözleşmesi İle Karşılaştırılması

Acentelik sözleşmesi, tacir ile acente arasında yapılan, bağımsızlık, süreklilik, sözleşmelere aracılık etme veya sözleşme akdetme faaliyeti ve müvekkil ad ve hesabına hareket etme unsurlarının yer aldığı bir sözleşmedir⁶⁴. Acente ise müvekkili adına ve hesabına sürekli olarak sözleşmeler akdeden veya bu sözleşmelere aracılık eden, ayrı işletme sahibi gerçek veya tüzel kişi olabilen bağımsız bir tacir

⁶¹ Bulur, **a.g.m.**, s. 771-772; Özeriç, **a.g.e.**, s. 49; Ulaş, **a.g.e.**, s. 38-39, 115; Topçu, **a.g.e.**, s. 44; Arslan, **a.g.e.**, s. 8; Öztürk P., **a.g.m.**, s. 477-478; Ardahan, **a.g.e.**, s. 209; Kartal, Durukan, Varlı, **a.g.e.**, s. 45-47; Güler, **a.g.e.**, s. 45-46; Boso, **a.g.e.**, s. 34; Varlı, **a.g.e.**, s. 54; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 25; Torun, **a.g.e.**, s. 29; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 92. Tek satıcılık ve bayilik sözleşmelerine ilişkin detaylı açıklamalar için bkz. Yeşiltepe, **a.g.m.**, s. 187-188; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 71; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 108 vd.; Tandoğan, **C. I/1**, s. 42-43; Tandoğan, **a.g.m.**, s. 15-17; Poroy, Yasaman, **a.g.e.**, s. 269-270; Yavuz, Acar, Özen, **a.g.e.**, s. 37.

⁶² Bu konudaki detaylı açıklamalarımız için bkz. aş. § 4/I/E.

⁶³ Bulur, **a.g.m.**, s. 752, 758, 772; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 93; Ulaş, **a.g.e.**, s. 115; Topçu, **a.g.e.**, s. 44; Boso, **a.g.e.**, s. 35; Ayata, **a.g.e.**, s. 34. Bu yönde tek satıcılık sözleşmelerine ilişkin detaylı bilgiler bkz. Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 18; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 16; Tandoğan, **C. I/1**, s. 28-29; Erdem, **a.g.m.**, s. 94-95.

⁶⁴ Naci Kınacıoğlu, **Acente ve Acentelik Sözleşmesi**, Ankara, Yeni Desen Matbaası, 1963, s. 8-9; Özge Ayan, **Acentenin Denkleştirme Talep Etme Hakkı**, Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2008, s. 19-20; Sabih Arkan, **Ticari İşletme Hukuku**, 18. bs., Ankara, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü (Türkiye İş Bankası A.Ş. Vakfı), 2013, s. 198, 200-204; Sami Karahan, **Ticari İşletme Hukuku**, 25. bs., Konya, Mimoza Yayınları, 2013, s. 346, 348; Kayıhan, **a.g.e.**, s. 31; Arslan Kaya, **Türk Ticaret Kanunu Şerhi (Birinci Kitap Yedinci Kısım Acentelik)**, İstanbul, Beta Basım, 2013, s. 4; Poroy, Yasaman, **a.g.e.**, s. 246; Kaya (Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 771-772; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 74.

yardımcısıdır⁶⁵. TTK m. 102' de acente “*Ticari mümessil, ticari vekil, satış memuru veya işletmenin çalışanı gibi işletmeye bağlı bir hukuki konuma sahip olmaksızın, bir sözleşmeye dayanarak, belirli bir yer veya bölge içinde sürekli olarak ticari bir işletmeyi ilgilendiren sözleşmelerde aracılık etmeyi veya bunları o tacir adına yapmayı meslek edinen kimseye acente denir.*” şeklinde tanımlanmıştır.

TTK'da acente, ticari faaliyetleri dikkate alınmaksızın, yaptıkları görev ve işlerin niteliği yönünden aracılık yapan acente ve sözleşme yapma yetkisini haiz acente olmak üzere ikiye ayrılmıştır. Aracılık yapan acenteler, bir yer veya bölge içinde, bir ticari işletmeyi ilgilendiren sözleşmelerde aracılık yapma; sözleşme yapma yetkisini haiz acenteler ise, üçüncü kişilerle yani müşterilerle müvekkili ad ve hesabına sözleşme kurma yetkisini haizdirler⁶⁶.

Acentelik sözleşmesi, acentenin sürümü destekleme ve müvekkilin menfaatlerini koruma, müvekkilin acenteyi destekleme yükümlülükleri ve sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşme olması açısından franchising sözleşmesi ile benzerlik gösterir⁶⁷. Franchising sözleşmesinde franchise alanın franchise verenin sürüm organizasyonuna tamamen entegre olması da acentelik sözleşmesi ile benzerlik gösterir. Bu yönüyle, franchising sözleşmesi ile acentelik sözleşmesi arasındaki benzerliklerin, tek satıcılık sözleşmeleri ile acentelik sözleşmesi arasındaki benzerliklere göre daha fazla olduğu belirtilmektedir⁶⁸. Bu benzerlikler sebebiyle mahiyetine uygun düştüğü ölçüde, acentelik sözleşmesine ilişkin hükümlerin franchising sözleşmelerine kıyasen uygulanabileceği kabul edilmelidir⁶⁹.

Acentelik ve franchising sözleşmeleri bu benzerliklerinin yanında pek çok yönden de birbirinden ayrılmaktadır.

⁶⁵ Ayan, **a.g.e.**, s. 19-20; Kınacıoğlu, **a.g.e.**, s. 8-9; Kayıhan, **a.g.e.**, s. 31; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 27-28; Poroy, Yasaman, **a.g.e.**, s. 246; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 771-772; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 74.

⁶⁶ Poroy, Yasaman, **a.g.e.**, s. 247; Kaya A., **Acentelik**, s. 9-10; Arif Koray Mutlu, “**Acentelik Sözleşmesinde Tarafların Hakları ve Borçları**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Akdeniz Üniversitesi SBE, 2012, s. 6-7; Arkan, **a.g.e.**, s. 201; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 779.

⁶⁷ Ulaş, **a.g.e.**, s. 116; Topçu, **a.g.e.**, s. 48; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 98; Mutlu, **a.g.e.**, s. 44; Ezel Kurtişoğlu, “**Acentelik Sözleşmesi ve Acentelik Sözleşmesinin Benzer Sözleşme Türlerinden Farkları**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi SBE, 2005, s. 151. Acentelik sözleşmeleri ile ilgili açıklamalar için bkz. Kaya A., **Acentelik**, s. 11-12.

⁶⁸ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 98, dn. 558'de belirtilen yazarlar.

⁶⁹ Yasaman, **a.g.m.**, s. 39; Kaya A., **Acentelik**, s. 11-12; Topçu, **a.g.e.**, s. 48; Altınok Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 388; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 98-99; Arkan, **a.g.e.**, s. 204; Mutlu, **a.g.e.**, s. 44; Kurtişoğlu, **a.g.e.**, s. 151.

Franchising sözleşmesinde, franchise alan sözleşme konusu mal veya hizmetleri, kendi ad ve hesabına satarken; acente kurulmasına aracılık ettiği veya akdettiği sözleşmeleri müvekkilinin ad ve hesabına yapar. Franchising sözleşmesinin bu özelliği, acentelik sözleşmesi ile arasındaki en önemli farklılıklardan birini oluşturur⁷⁰. Yargıtay da tek satıcılık ve acentelik sözleşmelerine ilişkin vermiş olduğu bir kararında, tek satıcılık ve acentelik sözleşmelerinin birbirine çok benzediğini, ancak tek satıcının acenteden farklı olarak işletme sahibi tarafından imal edilen malları kendi ad ve hesabına satması nedeniyle acentelikten farklı bir sözleşme olduğunu vurgulamıştır⁷¹.

Franchising sözleşmesinde franchise verenin franchise alana franchise sistemini ve franchise sisteminde yer alan gayrimaddi hakları kullandırma yükümlülüğü vardır. Acentelik sözleşmesinde ise müvekkilin franchise sözleşmesinde olduğu gibi franchise sisteminde yer alan gayrimaddi hakları kullandırma yükümlülüğü söz konusu değildir. Her iki sözleşme bu açıdan da ayrılmaktadır⁷².

Acentelik ve franchising sözleşmeleri bedel bakımından da farklılık göstermektedir. Acentelik sözleşmesinde acente her yaptığı satıştan müvekkil ile yaptığı sözleşmede kararlaştırılan oranda bir komisyon alır ve acentenin gelirini bu komisyon oluşturur. Franchising sözleşmesinde ise franchise alanın yaptığı satışa göre komisyon alması söz konusu değildir. Tam aksine franchise alan, franchise verenin sürüm organizasyonuna dahil olma ve sözleşme süresince franchise sistemiyle kendisine sunulan olanaklardan yararlandırılmasının karşılığı olarak franchise verene başlangıç bedeli ve daha sonra cironun belli bir yüzdesine göre

⁷⁰ Onur Dönmez, “Acente Sözleşmelerinden Doğan Hak ve Borçlar”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Bahçeşehir Üniversitesi SBE, 2009, s. 27; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 22; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 30; Saban, **a.g.e.**, s. 9; Öztürk P., **a.g.m.**, s. 475-476; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 99; Öztürel, **a.g.e.**, s. 24; Mustafaoğlu, **a.g.e.**, s. 29; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 78; Ulaş, **a.g.e.**, s. 116; UNITROIT, **a.g.e.**, s. 9; Altınok Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 388; Güç, **a.g.m.**, s. 74. Acentelik sözleşmeleri ile ilgili açıklamalar için bkz. Kayıhan, **a.g.e.**, s. 68; Arkan, **a.g.e.**, s. 206-207; Kaya A., **Acentelik**, s. 12; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 783-785.

⁷¹ Yargıtay 19. HD., 03.11.2003 T., 2003/1710 E., 2003/10859 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com/>, 06.06.2014.

⁷² Gürzumar, **a.g.e.**, s. 12; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 99-100; Topçu, **a.g.e.**, s. 50; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 25; Kartal, Durukan, Varlı, **a.g.e.**, s. 48; Boso, **a.g.e.**, s. 36; Ulaş, **a.g.e.**, s. 118; Güç, **a.g.m.**, s. 74. Acentelik sözleşmeleri ile ilgili açıklamalar için bkz. Arkan, **a.g.e.**, s. 206-207; Kaya A., **Acentelik**, s. 12; Kayıhan, **a.g.e.**, s. 68.

hesaplanan royalty adı verilen periyodik bedel ödemekle yükümlüdür. Franchise alanın gelirini, royalty çıkarıldıktan sonra ürün ve hizmetlerin satışından kalan meblağ oluşturur⁷³.

Franchising ve acentelik sözleşmelerinde franchise verenin ve müvekkilin talimat verme hakları bulunmakla birlikte talimatların kapsamı noktasında her iki sözleşme farklılık göstermektedir. Acente, müvekkili tacirin bağımsız yardımcısıdır. Dolayısıyla müvekkilin acenteyi doğrudan denetleme, gözetleme, faaliyet ve çalışma düzeni ile ilgili şartları belirleme yetkisi bulunmamaktadır. Müvekkil acenteye, işin niteliğine ters düşmeyecek şekilde sadece onun yapacağı sözleşmelerin koşulları, içeriği ve satış fiyatını belirlenmesi ve hangi malların önce satılmasının uygun olacağı konularında talimat verme yetkisini haizdir. Acente de müvekkilin bu tür talimatlarına uymakla yükümlüdür⁷⁴. Franchising sözleşmesinde ise franchise verenin, franchise alanı sisteme entegre edebilmek ve işletmenin kendi şubesiymiş gibi görünebilmesi için franchise alana kapsamlı talimatlar verme ve onu kontrol etme yetkisi vardır⁷⁵.

Acentelik sözleşmesinde de müvekkilin acenteyi destekleme yükümlülüğü vardır. Ancak acentelik sözleşmesinde müvekkilin destekleme yükümlülüğü, acentenin faaliyetlerini geliştirmesi ve serbestçe yapabilmesi için gerekli imkanları sağlamak ve işlerini kolay yapabilmesi için ona reklam afişlerini, numuneleri, fiyat listelerini ve iş şartlarını içeren gerekli belgeleri vermektir. Franchising sözleşmesinde ise franchise veren franchise alanın franchise sisteminden en verimli şekilde yararlanabilmesi için gerekli her türlü yardım ve desteği ona sağlamakla

⁷³ Kirca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 31,99; Ulaş, **a.g.e.**, s. 116-117; Topçu, **a.g.e.**, s. 49-50; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 25; Kartal, Durukan, Varlı, **a.g.e.**, s. 48; Mustafaoğlu, **a.g.e.**, s. 29; Görgülü, **a.g.e.**, s. 8; Abdullaev, **a.g.e.**, s. 10; Seven, **a.g.e.**, s. 17; Burgu, **a.g.e.**, s. 10; Ayata, **a.g.e.**, s. 37; Varlı, **a.g.e.**, s. 50; Tuncer, **a.g.m.**, s. 629; Torun, **a.g.e.**, s. 26. Acentelik sözleşmesi ile ilgili açıklamalar için bkz. Arkan, **a.g.e.**, s. 207; Kaya A., **Acentelik**, s. 12; Kayıhan, **a.g.e.**, s. 68; Kurtişoğlu, **a.g.e.**, s. 153-154; Dönmez, **a.g.e.**, s. 27-28; Karahan, **Ticari İşletme Hukuku**, s. 349 vd.; Poroy, Yasaman, **a.g.e.**, s. 255-256; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 797-806; Kınacıoğlu, **a.g.e.**, s. 57-66; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 78.

⁷⁴ Kaya A., **Acentelik**, s. 118; Kurtişoğlu, **a.g.e.**, s. 152; Arkan, **a.g.e.**, s. 209; Kayıhan, **a.g.e.**, s. 99-100; Korun, **a.g.e.**, s. 110; Dönmez, **a.g.e.**, s. 39-40; Karahan, **Ticari İşletme Hukuku**, s. 359; Kınacıoğlu, **a.g.e.**, s. 44.

⁷⁵ Kirca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 100; Kurtişoğlu, **a.g.e.**, s. 152; Arkan, **a.g.e.**, s. 209; Kayıhan, **a.g.e.**, s. 99-100; Korun, **a.g.e.**, s. 110; Dönmez, **a.g.e.**, s. 39-40. Ulaş, **a.g.e.**, s. 117; Torun, **a.g.e.**, s. 26-27; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 25; Kartal, Durukan, Varlı, **a.g.e.**, s. 48; Öztürk P., **a.g.m.**, s. 475-476; Boso, **a.g.e.**, s. 36; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 80-81.

yükümlüdür ve bu yüküm franchise verenin asli edim yükümlülüğünü oluşturmaktadır. Franchise verenin destekleme yükümlülüğü, mal ve hizmetlerin sürümü ve dağıtımı için gerekli bütün teknik bilgi ve tavsiyelerde bulunma, işletmenin kuruluşunda ve devamında gerekli yardımın sağlanması ve franchise alanın korunması gibi kapsamlı edimleri içerir. Bu nedenle acentelik sözleşmesinde müvekkilin gerekli belgeleri verme yükümlülüğü, franchising sözleşmesinde franchise verenin franchise alanı koruma ve destekleme yükümlülüğüne oranla oldukça sınırlıdır⁷⁶.

D. Adi Ortaklık Sözleşmesi İle Karşılaştırılması

Emeklerini veya araçlarını herhangi bir müşterek amaç için birleştirerek, bu amaca ulaşma konusunda birlikte çaba göstermeyi sözleşmeyle birbirlerine karşı yükümlenen kişilerce oluşturulan, tüzel kişiliği bulunmayan kişi topluluğuna adi ortaklık denilmektedir⁷⁷. Adi ortaklık sözleşmesi, TBK m. 620 f. 1 ‘de iki ya da daha fazla kişinin emeklerini ve mallarını ortak bir amaca ulaşmak için birleştirme borcu altında girdikleri sözleşme şeklinde tanımlanmıştır. TBK m. 620 uyarınca adi ortaklık sözleşmesinin unsurları; sözleşme, kişi, sermaye ve ortak amaç olarak belirlenmektedir. Ancak öğretilerde her ne kadar TBK m. 620’de “*müşterek amaç için ortak çaba*” unsuru yer almasa da, müşterek amaç için ortak çabanın adi ortaklık sözleşmesinin unsurlardan biri olduğu kabul edilmektedir⁷⁸.

Ortak amaç, adi şirket sözleşmesinin temel unsurudur. Ortak amaçtan bahsedebilmek için sözleşme ile ulaşılmak istenen nihai hedefin bütün ortaklar için müşterek olması gereklidir. Bu nedenle bir sözleşmenin adi ortaklık sözleşmesi

⁷⁶ Kurtişoğlu, **a.g.e.**, s. 154; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 99.

⁷⁷ Nami Barlas, **Adi Ortaklık Temeline Dayalı Sözleşme İlişkileri**, 3. bs., İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2012, s. 18; Fahiman Tekil, **Şirketler Hukuku**, İstanbul, Otağ Matbaacılık, 1981, s. 111-112; Hayri Domaniç, **Adi- Kollektif ve Komandit Şirketler**, 4. bs., İstanbul, Temel Yayın Dağıtım, 1988, s. 71-72; Oruç Hami Şener, **Teorik ve Uygulamalı Ortaklıklar Hukuku Ders Kitabı**, İstanbul, Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2012, s. 1; Y. Ümit Doğanay, **Adi Şirket Akdi (Akdin Unsurları-Kurulması-Hükümsüzlüğü)**, İstanbul, Kutulmuş Matbaası, 1968, s.4-5; Feyzioğlu, **Akdin Muhtelif Nevileri C. I**, s. 37.

⁷⁸ Zekeriyâ Kurşat, “Yeni Borçlar Kanunumuzda Adi Ortaklık Hükümlerinin Değerlendirilmesi”, **İÜHFİM**, C. LXX, S. 1, 2012, s. 303; Barlas, **Adi Ortaklık**, s. 38-40; Hasan Pulaşlı, **Şirketler Hukuku Genel Esaslar**, 2. bs., Ankara, Adalet Yayınevi, 2013, s. 18-19; Sami Karahan, **Şirketler Hukuku**, 2. bs., Konya, Mimoza, 2013, s. 32,41; Doğanay, **a.g.e.**, s. 5.

olabilmesi için öncelikle tüm taraflar için ortak bir amacın olması gerekir⁷⁹. Franchising sözleşmesinde, franchise alan ile franchise verenin, mal veya hizmetlerinin sürümünü sağlama ortak amacıyla bir araya geldikleri söylenebilir. Bu bakımdan franchising ile adi ortaklık sözleşmeleri birbirine benzediği düşünülebilir⁸⁰. Özellikle, ortaklık franchising sözleşmesinin, taraflarının pazarlama anlayışının takip edilmesinde, geliştirilmesinde ve sistemin idaresinde eşit yetkilere sahip olmaları ve aralarındaki ilişkinin bir ast-üst ilişkisi değil eşitlik temeline dayalı bir işbirliği oluşturması nedeniyle adi ortaklık sözleşmesi ile benzerlik gösterdiği ileri sürülmektedir⁸¹.

Ancak aşağıda da açıklamış olduğumuz üzere franchising sözleşmesi, adi ortaklık sözleşmesi ile bu benzerlikleri dışında pek çok yönden de ayrılmaktadır. Bu nedenle franchising sözleşmesinin bir ortaklık sözleşmesi olarak kabul edilmesi mümkün değildir. Bu itibarla adi ortaklık sözleşmesine ilişkin hükümlerin, ancak somut olayın özelliklerine göre ve mahiyetine uygun düştüğü ölçüde franchising sözleşmelerine kıyasen uygulanabileceği kabul edilmelidir.

Ortak bir amacın varlığı tek başına bir sözleşmenin adi ortaklık sözleşmesi olarak kabul edilebilmesi için yeterli değildir. Bir adi ortaklık sözleşmesinden bahsedebilmek için ortaklığa amaç olarak biçilen nihai hedefin bütün taraflar bakımından müşterek olması, tarafların ortaklık amacının gerçekleşmesine yönelik faaliyetlere katılması ve bu yolda diğer ortaklarla işbirliği yaparak birlikte çaba sarf etmeyi üstlenmeleri gereklidir. Bu nedenle ortakların belirli bir amaca ulaşmak için birlikte çaba sarf etmeleri adi ortaklığın varlığı bakımından zorunlu bir yükümlülüktür ve aynı zamanda adi ortaklığı karşılıklı akitlerden ayıran en önemli unsurdur⁸². Franchising sözleşmesinde ise adi ortaklığın aksine franchise veren ile

⁷⁹ Oruç Hami Şener, **Adi Ortaklık**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2008, s. 101-104; Doğanay, **a.g.e.**, s. 46; Barlas, **Adi Ortaklık**, s. 38-40.

⁸⁰ Topçu, **a.g.e.**, s. 46-48; Kırca, **Franchise Sözleşmeleri**, s. 67, dn. 359'da belirtilen yazarlar.

⁸¹ Altınok Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 388. "Ortaklık Franchising Sözleşmesi" ile ilgili detaylı açıklamalarımız için bkz. yuk. § 3/IV/E/3.

⁸² Doğanay, **a.g.e.**, s. 53; Barlas, **Adi Ortaklık**, s. 25,38,40; Pulaşlı, **a.g.e.**, s. 19; Hatemi,Serozan, Arpacı, **a.g.e.**, s. 580; Karahan, **Şirketler Hukuku**, s. 36-42; Emrehan İnal, **Sonuca Katımlı Sözleşme Kavramı ve Gelir Paylaşımılı İnşaat Sözleşmesi**, İstanbul, On İki Levha Yayıncılık, 2011, **a.g.e.**, s. 61-66; Şener, **Adi Ortaklık**, s. 102-103.

franchise alanın ortak amacın gerçekleşmesi için çaba sarfetme yükümlülükleri söz konusu değildir⁸³.

Adi ortaklık ile franchising sözleşmeleri nitelik bakımından da birbirinden ayrılmaktadır. Ortakların müşterek bir amaç için borç altına girmeleri nedeni ile adi ortaklık sözleşmesi tam iki tarafa borç yükleyen bir sözleşme değildir⁸⁴. Franchising sözleşmesi ise tam iki tarafa borç yükleyen bir sözleşmedir. Dolayısıyla franchising sözleşmesi adi ortaklıktaki gibi ortaklık sözleşmesi şeklinde değil, edimlerin değiş tokuşunu öngören iki tarafa borç yükleyen bir sözleşme şeklinde doğmaktadır.

Franchising sözleşmesi ve adi ortaklık sözleşmesi tarafların sorumlulukları bakımından da ayrılmaktadır. Öyle ki, adi ortaklık sözleşmesinde ortakların şahıslara karşı olan sorumlulukları birinci derecede ve doğrudandır. Ortaklar üçüncü kişilere karşı ortaklık ilişkisi çerçevesinde üstlendikleri borçlardan aksi kararlaştırılmadıkça müteselsilen sorumlu olurlar (TBK m. 638)⁸⁵. Franchising sözleşmesinde ise böyle bir durum söz konusu değildir. Franchise alan ve franchise veren üçüncü kişilere karşı adi ortaklık sözleşmesindeki gibi birlikte sorumlu değildirler ve ortak bir sermayeleri yoktur. Her iki taraf da kendi adına ve hesabına bağımsız çalışır ve kar ve rizikoları da kendilerine ait olur⁸⁶.

E. Vekalet Sözleşmesi İle Karşılaştırılması

Vekalet sözleşmesi, vekilin vekalet verenin çıkarına ve onun iradesine uygun bir sonuca yönelen bir iş görmeyi bir zaman kaydına tabi olmaksızın ve nispeten bağımsız olarak yapma borcunu, sonucun elde edilememesi rizikosunu ona ait olmamak

⁸³ Hatemi,Serozan,Arpacı, **a.g.e.**, s. 580; Kırca, **Franchise Sözleşmeleri**, s. 67-68; Topçu, **a.g.e.**, s. 45-48.

⁸⁴ Şener, **Adi Ortaklık**, s. 14-15; Karahan, **Şirketler Hukuku**, s. 33; Şener, **Ortaklıklar Hukuku**, s. 4; İnal, **a.g.e.**, s. 55 vd.

⁸⁵ Şener, **Adi Ortaklık**, s. 415 vd.; Hatemi,Serozan,Arpacı, **a.g.e.**, s. 592-593; Karahan, **Şirketler Hukuku**, s. 30; Şener, **Ortaklıklar Hukuku**, s. 81 vd.; Topçu, **a.g.e.**, s. 46. Bu yöndeki Yargıtay kararları için bkz. Yargıtay 12. HD., 30.04.2014 T., 2014/9341 E., 2014/12812 K.; Yargıtay 7. HD., 20.03.2012 T., 2011/1619 E., 2012/1941 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com/>, 06.06.2014.

⁸⁶ Hatemi,Serozan,Arpacı, **a.g.e.**, s. 592-593; Karahan, **Şirketler Hukuku**, s. 30; Şener, **Ortaklıklar Hukuku**, s. 81 vd.; Topçu, **a.g.e.**, s. 46.

üzere yüklendiği sözleşmedir⁸⁷. TBK m. 502 f. 1’de vekalet sözleşmesi “...vekilin vekalet verenin bir işini görmeyi veya işlemi yapmayı üstlendiği sözleşmedir.” şeklinde tanımlanmıştır. Bu hükümden de anlaşıldığı üzere vekalet sözleşmesi iş görme borcu doğuran bir sözleşmedir.

İş görme borcu, borçlunun bedeni veya fikri güç ve emeği ile ya da her ikisi ile başkasının menfaatine faaliyette bulunmasını ifade eder⁸⁸. Franchising sözleşmesinde franchise alan mal veya hizmetlerin franchise verenin menfaatine ve onun talimatına uygun olarak belirli bir mal veya hizmetin sürümünü sağlama ve artırma yükümlülüğü bir iş görme edimini gerektirmektedir. Bu nedenle franchising sözleşmesi de iş görme borcu doğuran bir sözleşmedir. İş görme sözleşmelerinin hemen hepsinde ortak olan nokta, taraflardan birinin diğer tarafa karşı daima bir iş görme borcu altına girmesi ve bu borcunu iş görme olarak nitelendirdiğimiz faaliyette bulunarak yerine getirmesidir. Bu açıdan bütün iş görme sözleşmeleri arasında benzerlik olduğu gibi franchising sözleşmesi ile vekalet sözleşmesi arasında da benzerlik vardır. Ancak bu benzerlik franchising sözleşmesinin, vekalet sözleşmesinden farklı bir sözleşme olduğu gerçeğini de değiştirmemektedir.

818 sayılı eBK⁸⁹ m. 386 f. 2’de kanundaki tiplere uymayan iş görme sözleşmelerine vekalet hükümlerinin uygulanacağı öngörülmekteydi. Ancak vekalet özgü bazı hükümler, tüm iş görme sözleşmelerinin yapısına uygun düşmemektedir. Bu durum da, bu iş görme sözleşmelerinin vekalet sözleşmesinin bir çeşidi mi ya da kendine özgü sözleşme mi oldukları konusunda tartışma ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu tartışma özellikle tek satıcılık, franchising gibi sürekli iş görme ilişkilerinde varlığını göstermiştir⁹⁰. TBK m. 502 f. 2’de ise vekaletle ilişkin

⁸⁷ Haluk Tandoğan, **Borçlar Hukuk Özel Borç İlişkileri**, C. II, 5. bs., İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2010, s. 356; Türker Yalçınduran, **Vekalet Sözleşmesinde Ücret**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2004, s. 25-26; Mustafa Alper Gümüş, **Borçlar Hukuku Özel Hükümler**, C. II, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2012, s. 116; Yavuz, Acar, Özen, **a.g.e.**, s. 1119; Aydoğdu, Kahveci, **a.g.e.**, s. 680; Eren, **Özel Hükümler**, s. 698; Şahin Akıncı, **Vekalet Sözleşmesinin Sona Ermesi**, Konya, Sayram Yayınları, 2004, s. 3; Mete Duman, “6098 Sayılı Türk Borçlar Kanunu’nda Uygulayıcı Gözüyle Vekalet Sözleşmesi”, **6098 Sayılı Türk Borçlar Kanunu Sempozyumu 12-13 Mayıs 2011**, Ankara, Ankara Barosu Yasa İzleme Enstitüsü, 2012, s. 17.

⁸⁸ Suat Sarı, **Vekalet Sözleşmesinin Tek Taraflı Olarak Sona Erdirilmesi**, İstanbul, Beşir Kitapevi, 2004, s. 7; Akıncı, **a.g.e.**, s. 5-6; Yalçınduran, **a.g.e.**, s. 26-27.

⁸⁹ 818 Sayılı Borçlar Kanunu, RG T. 29.04.1926, S. 359.

⁹⁰ Bu konudaki tartışmalar için bkz. Tandoğan, **C. II**, s. 384 vd.; Yavuz, Acar, Özen, **a.g.e.**, s. 1126-1127, 1134; Hatemi, Serozan, Arpacı, **a.g.e.**, s. 390-391 vd.; Aral, Ayrancı, **a.g.e.**, s. 412-313.

hükümlerin “*niteliklerine uygun düştüğü ölçüde*” bu kanunda düzenlenmemiş olan iş görme sözleşmelerine de uygulanacağı düzenlenmiştir. Bu hüküm ile birlikte eBK döneminde bu tartışmalara son verilmiştir. Bu itibarla kanunda düzenlenmeyen iş görme borcu doğuran franchising sözleşmesinin vekalet sözleşmesinin bir çeşidi olmadığını tartışmasız olarak söyleyebiliriz. Bu nedenle TBK m. 502 f. 2 hükmü gereği, iş görme sözleşmesi olan franchising sözleşmesine de niteliğine uygun düştüğü ölçüde vekalet sözleşmesi hükümleri uygulanabilecektir.

Franchising sözleşmesi vekalet sözleşmesine ilişkin unsurları bünyesinde barındırmakla birlikte vekalet sözleşmesi ile önemli farklılıklar da içermektedir.

Önemli farklılıklardan ilkinin franchise alanın her zaman kendi adına ve hesabına hareket etmesi, doğrudan doğruya veya dolaylı temsili gerektiren vekalette ise vekilin vekalet veren adına ve hesabına ya da kendi adına vekalet veren hesabına hareket etmesi oluşturur. Ayrıca franchising sözleşmesinde franchise alan, kendi adına ve hesabına hareket ettiği için faaliyetlerinin riskine de kendisi katlanırken, vekalet sözleşmesinde vekil sonucun elde edilememesi riskine katlanmaz⁹¹.

Diğer bir farklılığı, vekalet sözleşmesinin prensip olarak eksik iki tarafa borç yükleyen bir sözleşme olması oluşturur. Vekalet sözleşmesinde ücret ödeme kanuni ve zorunlu bir unsurunu oluşturmamaktadır. Vekil vekalet verene karşı iş görme borcu altına girmekte ancak vekalet veren kural olarak vekile karşı ücret ödeme borcu altına girmemektedir. Vekalet verenin ücret ödeme borcunun olduğu hallerde vekalet sözleşmesi tam iki tarafa borç yükleyen sözleşme niteliğinde olur⁹². Franchising sözleşmesi ise her zaman tam iki tarafa borç yükleyen sözleşme niteliğindedir.

Her iki sözleşme arasındaki diğer bir farklılık ise franchising sözleşmesinin sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşme olması, vekalet sözleşmesinin ise işin türüne göre ani edimli ya da sürekli sözleşme olabilmesidir. Vekalet sözleşmesinde, vekil herhangi bir zaman kaydına bağlı olmaksızın, belirli bir veya birkaç işin

⁹¹ Bu yönde vekalet sözleşmesi ile ilgili detaylı bilgiler için bkz. Tandoğan, **C. II**, s. 392 vd.; Tandoğan, **C. I/1**, s. 36; Akıncı, **a.g.e.**, s. 5-6; Gümüş, **C. II**, s. 120; Yavuz,Acar,Özen, **a.g.e.**, s. 1129-1130; Yalçınduran, **a.g.e.**, s. 32-33; Hatemi,Serozan,Arpacı, **a.g.e.**, s. 395.

⁹² Yavuz,Acar,Özen, **a.g.e.**, s. 1135; Akıncı, **a.g.e.**, s. 7-8; Eren, **Özel Hükümler**, s. 699; Aydoğdu,Kahveci, **a.g.e.**, s. 680; Tandoğan, **C. II**, s. 364-368; Sarı, **a.g.e.**, s. 22-27; Aral,Ayranç, **a.g.e.**, s. 408; Hatemi,Serozan,Arpacı, **a.g.e.**, s. 391.

görülmesini üstlenir ve her bir somut olayda yüklenilen iş veya hizmetin türüne göre vekalet sözleşmesi ani edimli ya da sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşme olarak nitelendirilir⁹³. Franchising sözleşmesinde ise franchise alan, sözleşme süresince tek veya birkaç iş görmez, sürümünü artırmak için sürekli faaliyette bulunur⁹⁴.

Franchising sözleşmesinin asli unsurlarından birini franchise alanın ücret ödeme yükümlülüğü oluştururken vekalet sözleşmesinde ücret zorunlu bir unsur değildir. Vekalet sözleşmesinde ücret, ancak kararlaştırıldığı ya da teamülün gerektirdiği hallerde söz konusu olur⁹⁵. Franchising sözleşmesinde ise franchise alanın elde ettiği kardan franchise verene bir bedel ödeme yükümlülüğü varken franchise verenin herhangi bir bedel ödeme yükümlülüğü bulunmamaktadır⁹⁶.

Ayrıca vekalet sözleşmesinde vekalet veren, vekilin işin görülmesi sebebiyle yaptığı masrafları ve verilen avansları ödemekle yükümlüdür(TBK m. 510). Vekil de vekalet sözleşmesi gereği vekaletin ifası dolayısıyla aldıklarını vekalet verene vermekle yükümlüdür (TBK m. 580)⁹⁷. Franchising sözleşmesinde ise franchise verenin masraf ve avans ödemesi söz konusu değildir. Franchise alan da faaliyetleri sonucu elde ettiği doğrudan veya dolaylı kazançları franchise verene vermekle yükümlü değildir⁹⁸.

Franchising sözleşmesi ile vekalet sözleşmesi talimat verilmesi bakımından da ayrılırlar. Franchising alanın ve vekilin talimatlara uyma yükümlülükleri bulunmaktadır. TBK m. 505 hükmü gereği vekil yüklendiği işi vekalet verenin iradesine ve özellikle talimatlarına göre yürütmekle yükümlüdür. Ancak vekalet verenin talimat verme hakkı, vekalet sözleşmesi ve sözleşmenin kurulmasından sonra

⁹³ Sarı, **a.g.e.**, s. 48; Zevkliler,Gökyayla, **a.g.e.**, s. 593; Tandoğan, **C. I/1**, s. 36-37; Eren, **Özel Hükümler**, s. 700-701; Aral,Ayrancı, **a.g.e.**, s. 408.

⁹⁴ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 23; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 106; Torun, **a.g.e.**, s. 31; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 20; Boso, **a.g.e.**, s. 31.

⁹⁵ Tandoğan, **C. II**, s. 364-368; Sarı, **a.g.e.**, s. 22-27; Hatemi,Serozan,Arpacı, **a.g.e.**, s. 42 vd.; Yalçınduran, **a.g.e.**, s. 35,97 vd.; Eren, **Özel Hükümler**, s. 710; Yavuz,Acar,Özen, **a.g.e.**, s. 1131-1133; Zevkliler,Gökyayla, **a.g.e.**, s. 597-598; Aral,Ayrancı, **a.g.e.**, s. 411; Duman, **a.g.m.**, s. 18.

⁹⁶ Bu konuda ile ilgili detaylı açıklamalarımız için bkz. aş. § 4/II/A.

⁹⁷ Bu yönde vekalet sözleşmesine ilişkin detaylı bilgiler için bkz. Tandoğan, **C. II**, s. 488-495,576-587; Yavuz,Acar,Özen, **a.g.e.**, s. 1174-1178; Hatemi,Serozan,Arpacı, **a.g.e.**, s. 421; Yalçınduran, **a.g.e.**, s. 76-81; Aral,Ayrancı, **a.g.e.**, s. 428; Akıncı, **a.g.e.**, s. 22-24; Eren, **Özel Hükümler**, s. 728,733.

⁹⁸ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 107; Boso, **a.g.e.**, s. 31; Torun, **a.g.e.**, s. 31; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 20- 22; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 70.

işin icra edilme tarzı ile sınırlıdır. Bu nedenle vekilin yapacağı işlerle ilgili geniş bir karar alma alanı vardır. Ayrıca bir vekalet sözleşmesinde vekalet verenin işin nasıl görüleceği konusunda mutlaka talimat vermesi de gerekmemektedir. Örneğin vekilin uzmanlığına giren bir konuda vekalet verenin talimat verme olanağı oldukça sınırlıdır⁹⁹. Franchising sözleşmesinde ise franchise veren, işletmenin yönetimi de dahil muhasebenin tutulması, işyerinin seçilmesi, donanımı, personel kıyafetine kadar imaj birliğinin ve sürümün sağlanması için hemen hemen her konuda talimat verebilmektedir. Ayrıca talimat verme, franchise verenin temel haklarından birini oluşturur ve franchise alanın da buna uyma yükümlülüğü vardır. Bu nedenle franchise alanın işin yürütülmesi ile ilgili konularda serbest karar alma alanı vekilinkine göre oldukça sınırlıdır¹⁰⁰.

İki sözleşme, sona erme düzenleri bakımından da farklılık göstermektedir. Vekalet sözleşmesinde, taraflar sözleşmeyi tek taraflı olarak her zaman sona erdirebilirler (TBK m. 512). Buna göre, vekalet sözleşmesi vekalet veren yada vekil tarafından herhangi bir nedene dayanmaksızın her zaman karşı tarafa varması gereken bir beyanla sona erdirilebilir¹⁰¹. Franchising sözleşmesinde ise sözleşmenin niteliği ile bağdaşmadığı için TBK m. 512 hükmünün uygulanabilmesi mümkün değildir.

Franchising sözleşmesinin unsurunu teşkil eden franchise sistemi ve franchise verenin asli yükümlülüğü olan gayrimaddi haklarını franchise alana kullandırma yükümlülüğü vekalet sözleşmesinde söz konusu değildir. Bu yönden de iki sözleşmenin birbirinden farklı sözleşmeler olduğu anlaşılmaktadır.

F. Hizmet Sözleşmesi ile Karşılaştırılması

Hizmet sözleşmesi, işçinin belirli bir bedel karşılığında belirli veya belirli olmayan bir zaman için iş gücünü işverenin emrine tahsis ettiği ve onun direktifi

⁹⁹ Tandoğan, **C. II**, s. 436 vd.; Zevkliler, Gökayla, **a.g.e.**, s. 611; Sarı, **a.g.e.**, s. 21-22; Gümüş, **C. II**, s. 149-150; Yavuz, Acar, Özen, **a.g.e.**, s. 1166-1169; Akıncı, **a.g.e.**, s. 18-20; Yalçınduran, **a.g.e.**, s. 36, 72-74.

¹⁰⁰ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 107; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 70; Ayata, **a.g.e.**, s. 29; Torun, **a.g.e.**, s. 31; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 21-22.

¹⁰¹ Sarı, **a.g.e.**, s. 64-65; Tandoğan, **C. II**, s. 384, 619 vd.; Akıncı, **a.g.e.**, s. 9; Gümüş, **C. II**, s. 122; Yavuz, Acar, Özen, **a.g.e.**, s. 1185-1186; Yalçınduran, **a.g.e.**, s. 36-37; Eren, **Özel Hükümler**, s. 708-709; Hatemi, Serozan, Arpacı, **a.g.e.**, s. 431 vd.

altında işi ifa etmeyi taahhüt ettiği sözleşmedir¹⁰². TBK m. 393 f. 1’de 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” şeklinde tanımlanmıştır. Hizmet sözleşmesi, 4857 sayılı İş Kanunu¹⁰³ m. 8 f. 1’de ise “...bir tarafın (işçi) bağımlı olarak iş görmeyi, diğer tarafın (işveren) da ücret ödemeyi üstlenmesinden oluşan sözleşme” olarak tanımlanmıştır. Bu tanımlara göre hizmet sözleşmesinin asli unsurlarını “bir işin işverene bağımlı olarak ifa edilmesi”, “belirli veya belli olmayan bir çalışma süresi” ve “ücret” oluşturur¹⁰⁴.

İş kanunu, 854 sayılı Deniz İş Kanunu¹⁰⁵, 5953 sayılı Basın Mesleğinde Çalışanlarla Çalıştıranlar Arasındaki Münasebetlerin Tanzimi Hakkında Kanun¹⁰⁶ gibi bazı özel kanunlarda hizmet sözleşmeleri düzenlenmiştir. Bu özel kanunlar nedeniyle TBK’nın hizmet sözleşmesine ilişkin hükümlerinin uygulama alanı oldukça daralmıştır¹⁰⁷.

Franchising sözleşmesi ile hizmet sözleşmesi, iş görme borcu doğuran sözleşmeler olmaları ve özellikle franchise alanın franchise verenin, işçinin de işverenin talimatlarına sıkı şekilde uymakla yükümlü olmaları bakımından benzerlik göstermektedir¹⁰⁸. Özellikle tabiiyet franchising sözleşmeleri, hizmet sözleşmesi ile benzerlik göstermektedir. Zira tabiiyet franchising sözleşmelerinde, franchise veren ve franchise alan arasında bir alt-üst ilişkisi vardır ve bu ilişkide franchise alan franchise verenin talimatlarına sıkı bir şekilde uymakla yükümlüdür¹⁰⁹. Bu nedenle somut olaydaki sözleşmenin içerdiği yükümlülükler, tabiiyetin yoğun olduğu ve hizmet sözleşmesine benzer bir bağımlılığa yol açtığı durumlarda, özellikle tabiiyet

¹⁰² Seza Reisoğlu, **Hizmet Akdi Mahiyeti-Unsurları-Hükümleri**, Ankara, Sevinç Matbaası, 1968, s. 38-39; Hatemi,Serozan,Arpacı, **a.g.e.**, s. 305.

¹⁰³ RG T. 10.06.2003, S. 25134.

¹⁰⁴ Eren, **Özel Hükümler**, s. 530-532; Sarper Süzek, **İş Hukuku**, 10. bs., İstanbul, Beta Basım, 2014, s. 217-226; Reisoğlu, **a.g.e.**, s. 39,51 vd.; Nuri Çelik, **İş Hukuku Dersleri**, 23. bs., İstanbul, Beta Basım, 2010, s. 78-79; Yargıtay hizmet sözleşmesinin asli unsurlarını “süre”, “bağımlılık”, “işverenin denetim ve gözetimi altında işin yapılması” ve “ücret” olarak belirtmiştir. Bu yönde kararlara örnek olarak bkz. Yargıtay HGK, 15.12.2004 T., 2004/9-422 E., 2004/726 K.; Yargıtay 9. HD., 22.02.2010 T., 2008/10530 E., 2010/4617 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com/>, 07.12.2014.

¹⁰⁵ RG T. 29.04.1967, S. 12586.

¹⁰⁶ RG T. 20.06.1952, S. 8140.

¹⁰⁷ Reisoğlu, **a.g.e.**, s. 22-23,26-30; Yavuz,Acar,Özen, **a.g.e.**, s. 843; Tunçomağ, **C. II**, s. 809-810.

¹⁰⁸ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 24; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 101.

¹⁰⁹ “Tabiiyet Franchising Sözleşmesi” ile ilgili detaylı açıklamalarımız için bkz. yuk. § 3/IV/E/3.

franchising sözleşmeleri açısından, niteliğine uygun düştüğü ölçüde hizmet sözleşmesindeki hükümlerin franchising sözleşmelerine kıyasen uygulanabileceği kabul edilmelidir¹¹⁰.

Aralarında bir takım benzerlikler bulunsa da bunların hiçbiri franchising sözleşmesinin hizmet sözleşmesi olarak nitelendirilmesi için yeterli değildir¹¹¹. Franchising sözleşmesi ile hizmet sözleşmesi arasındaki bu farklılıklara aşağıda değinilmiştir.

Franchising sözleşmesi ile hizmet sözleşmesi arasındaki en önemli farklılığı ücret oluşturur. Franchising sözleşmesinde, franchise verenin yaptığı işler karşılığında franchise alana herhangi bir ücret ödeme yükümlülüğü yoktur. Tam aksine franchise alanın franchise verene franchise bedeli ödeme yükümlülüğü vardır. Franchise alan kendi ad ve hesabına çalıştığı için kazancını sürümünü yaptığı mal ve hizmetlerin satılması ile elde edeceği kar franchise alanın gelirini oluşturur. Hizmet sözleşmesinde ise işverenin işçiye çalışmasının karşılığı olarak bir ücret ödenmesi gerekir ve bu ücret sözleşmenin zorunlu unsurunu oluşturur¹¹².

Franchise alanın franchise verenin talimatlarıyla sıkı bir şekilde bağlı olması ve onun işletmesinin bir şubesiymiş gibi franchise sistemine entegre olması, öğretide¹¹³ ve bazı mahkeme kararlarında¹¹⁴ onun işçi olarak nitelendirilip nitelendirilemeyeceği konusunda tartışmalara neden olmuştur. Ancak franchise alanın franchise verenin talimatlarına sıkı şekilde bağlı olması, işçinin işverene olan bağımlılığından farklıdır. İşçinin işverene bağımlı olması, hizmet sözleşmenin en tipik unsurunu oluşturur ve sözleşmenin diğer iş görme sözleşmelerinden ayırt edilmesini sağlar. Hizmet sözleşmesinde bağımlılık unsurunun içeriğini; işçinin işverenin talimatlarına göre

¹¹⁰ Altınok Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 393-394; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 24; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 101.

¹¹¹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 65,101; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 68-69; Boso, **a.g.e.**, s. 32; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 18.

¹¹² Topçu, **a.g.e.**, s. 53-54; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 104-105; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 19; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 69; Boso, **a.g.e.**, s. 32. Bu yönde hizmet sözleşmesi ile ilgili detaylı açıklamalar için bkz. Süzek, **a.g.e.**, s. 218; Tunçomağ, **C. II**, a. 814; Çelik N., **a.g.e.**, s. 78; Eren, **Özel Hükümler**, s. 532-533; Hatemi,Serozan,Arpacı, **a.g.e.**, s. 306,320.

¹¹³ Bkz. Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 100, dn. 568'de belirtilen yazarlar.

¹¹⁴ Franchise alanın işçi olmadığına ilişkin kararlara örnek olarak bkz. BAG, 24.4.1980; OLG Schleswig, 27.8.1986; franchise alanın işçi olarak nitelendirildiği kararlara örnek olarak bkz. LAG Düsseldorf 20.10.1987, (naklen Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 100, dn. 569).

hareket etmesi ve işin işveren tarafından denetlenmesi oluşturur. İşçi, işverenin otoritesi altında hiyerarşik düzen içinde çalışır ve iş görme borcunu işverenin yönetimi, gözetimi ve denetimi altında yerine getirir ve onun talimatlarına uymakla yükümlüdür. İşveren, iş saatinin verimli geçmesini, araç ve gereçlerin gerektiği şekilde kullanılmasını sağlamak için denetimler yapar. İşveren, işçinin çalışma şekli, yeri, zamanı ve işyerindeki davranışlarını düzenleyen talimatlar verme yetkisini haizdir ve bu talimatlarla işçiyi kişisel bağımlılığı altında tutar. İşçi, işverene kişisel bağımlılığın yanında işyerinin düzeni yönünden ve ekonomik yönden de bağımlıdır. İşçinin, işi işverene ait işyerinde görmesi, kullanılan malzemelerin işveren tarafından temin edilmesi, işin görülme şekli bakımından işverenden talimat alması, işveren ya da onun yardımcılarının denetimi ve kontrolü altında olması, hiç bir sermaye koymadan ve kendisine ait iş organizasyonu oluşturmadan faaliyette bulunması ve işverenin ücreti ve ödeme şeklini belirlemesi, onun işverene bağımlılığının göstergeleridir¹¹⁵.

Franchising sözleşmesinde de franchise alanın talimatlara uyma yükümlülüğü vardır. Ancak franchise alanın talimatlara uymakla yükümlü olması, franchise verene işçi gibi bağımlı olduğu anlamına gelmemektedir. Franchise alanın franchise verenin talimatlarına uymakla yükümlü olması, onun franchise sistemine uyması ve böylece mal veya hizmetlerin sürümünü artırması için gereklidir ve franchise verenin talimat verme hakkı da bununla sınırlıdır. Bu nedenle franchise verenin talimatları franchise alanı işçi gibi kişisel bağımlılığı altına tutacak nitelikte değildir ve franchise alanın kişisel bir bağımlılığı bulunmamaktadır. Zira franchise alan, kendi adına ve hesabına

¹¹⁵ Bu yönde kararlara örnek olarak bkz. Yargıtay 9. HD., 22.02.2010 T., 2008/10530 E., 2010/4617 K.; Yargıtay 9. HD., 13.07.2009 T., 2008/876 E., 2009/20602 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com/>, 07.12.2014: “İş sözleşmesinde bağımlılık unsurunun içeriğini; işverenin talimatlarına göre hareket etmek ve iş sürecinin ve sonuçlarının işveren tarafından denetlenmesi oluşturmaktadır. İşin işverene ait işyerinde görülmesi, malzemenin işveren tarafından sağlanması, iş görenin işin görülme tarzı bakımından iş sahibinden talimat alması, işin iş sahibi veya bir yardımcısı tarafından kontrol edilmesi, bir sermaye koymadan ve kendine ait bir organizasyonu olmadan faaliyet göstermesi, ücretin ödenme şekli kişisel bağımlılığın tespitinde dikkate alınacak yardımcı olgulardır”. Aynı yönde bkz. Yargıtay 9. HD., 22.02.2010 T., 2008/10530 E., 2010/4617 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com/>, 11.12.2014. İşçinin işverene bağımlılığı ile ilgili detaylı bilgiler için bkz. Süzek, **a.g.e.**, s. 219-221,224-226; Reisoğlu, **a.g.e.**, s. 51-53; Eren, **Özel Hükümler**, s. 531; Zevkliler,Gökyayla, **a.g.e.**, s. 423; Yavuz,Acar,Özen, **a.g.e.**, s. 847; Çelik N., **a.g.e.**, s. 79-81,133; Tunçomağ, **C. II**, s. 857; Kenan Tunçomağ, **Türk İş Hukuku-Genel Kavramlar-Hizmet Sözleşmesi-Rekabet Yasağı Sözleşmesi**, C. I, İstanbul, Sulhi Garan Matbaası, 1971, s. 215.

faaliyet gösteren bağımsız bir teşebbüstür. Franchise alan işletmesinde sermayeyi kendisi koyar, işin tüm rizikolarına kendisi katlanır ve işletmesini kendisi idare eder. Çalışma yerini, zamanını ve koşullarını franchise alan kendisi tayin eder. Franchise alan işini kendi işletmesinde yerine getirir ve işin görülmesinde kullandığı araç ve gereçler de ona aittir. Bu nedenle franchise alanın franchise verene bağımlılığı, işçinin işverene olan bağımlılığından farklıdır¹¹⁶.

Franchising sözleşmesinin unsuru olan franchise sistemi ve franchise verenin asli yükümlülüğü olan gayrimaddi hakları kullandırma yükümlülüğü hizmet sözleşmesinde söz konusu değildir. Bu açıdan da franchising sözleşmesi hizmet sözleşmesinden ayrılmaktadır.

G. Kira Sözleşmesi İle Karşılaştırılması

Kira sözleşmesi TBK m. 299’ da “... kiraya verenin bir şeyin kullanılmasını veya kullanmayla birlikte ondan yararlanmasını kiracıya bırakmayı, kiracının da buna karşılık kararlaştırılan kira bedelini ödemeyi üstlendiği sözleşmedir” şeklinde tanımlanmıştır. Bu tanım hem genel olarak kira sözleşmesini hem de özel olarak ürün kirasını kapsamaktadır¹¹⁷.

Ürün kirası ayrıca TBK m. 357’de de tanımlanmıştır. Buna tanıma göre ürün kirası, kiraya verenin, kiracıya, ürün veren bir şeyi veya hakkı kullanma ve ürünlerini devşirme hakkını bedel karşılığında bırakmayı üstlendiği bir sözleşmedir. Söz konusu maddenin ikinci fıkrasında ise ürüne katılmalı kira sözleşmesi, kira bedelinin devşirilecek ürünün belli bir oranı olarak kararlaştırıldığı ürün kirası olarak tanımlanmıştır. Buna göre ürün kirası, kiraya verenin ürün veren bir malı veya hakkı kullanmak ve işletmek üzere kiracıya bıraktığı ve buna karşılık da kiracının kiraya verene bir bedeli ya da devşirilecek ürünün belli bir oranını vermeyi üstlendiği sözleşme olarak tanımlanabilir¹¹⁸.

¹¹⁶ Topçu, **a.g.e.**, s. 53; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 23-24; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 102-104; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 18-19; Boso, **a.g.e.**, s. 32; Ayata, **a.g.e.**, s. 32-33.

¹¹⁷ Mustafa Alper Gümüş, “Yeni” 6098 Sayılı Türk Borçlar Kanunu’na Göre Kira Sözleşmeleri (TBK m. 299-356), İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2011, s. 22; Yavuz, Acar, Özen, **a.g.e.**, s. 361.

¹¹⁸ Yavuz, Acar, Özen, **a.g.e.**, s. 697-698; Aydoğdu, Kahveci, **a.g.e.**, s. 364.

Adi kira sözleşmesi ise kiraya verenin kira konusunun kullanımını kiracıya bırakmayı, kiracının da bunun karşılığı olarak kira bedelini ödemeyi üstlendiği sözleşmedir. Adi kiranın konusunu maddi varlığı olan herhangi bir taşınır veya taşınmaz oluştururken, ürün kirasının konusunu hasılat getiren bir taşınır veya taşınmaz yahut bir ticari işletme ya da hak oluşturur¹¹⁹.

Franchising sözleşmesinin sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşme olması ve franchise verenin gayrimaddi haklarını franchise alanın kullanımına sunma yükümlülüğünün olması, adi kira ve ürün kirası sözleşmeleri ile franchising sözleşmesinin benzer yönleri olduğu izlenimini oluşturmaktadır¹²⁰. Ancak adi kira sözleşmesinin konusunu maddi varlığı olan herhangi bir taşınır veya taşınmaz mal oluşturduğu, haklar ve ticari işletmeler oluşturmadığı için franchising sözleşmesi ile adi kira sözleşmesinin benzerlik gösterdiğini söylemek mümkün değildir¹²¹.

Ürün kirası ile franchising sözleşmesinin ise benzer olduğu söylenebilir. Zira ürün kirasının konusunu ürün getiren bir taşınır veya taşınmaz mallar, bir ticari işletme ya da hak oluşturur. Ancak ürün kirasının konusunu oluşturan haklara, lisans konusu teşkil eden gayrimaddi malların girip girmediği hususu tartışmalıdır. Öğretide bir görüş, lisansa konu olabilen gayrimaddi hakların ürün kirasının kapsamında olduğunu kabul etmektedir¹²². Bu görüş uyarınca ürün kirası hükümleri lisans sözleşmelerine uygulanabilmelidir. Yargıtay da, lisans veya fikir ve sanat eserleri üzerindeki işletmenin devri gibi hakların hasılat kirasına konu olabileceğini kabul etmektedir¹²³. Öğretideki diğer görüş ise, ürün kirasına ilişkin hakların

¹¹⁹ Azra Arkan Serim, **Hasılat Kirasında Tarafların Hak ve Borçları**, İstanbul, Beşir Kitapevi, 2010, s. 2-3; Tunçomağ, **C. II**, s. 439,722; Feyzioğlu, **Akdin Muhtelif Nevileri C. I**, s. 410-413; Yavuz, Acar, Özen, **a.g.e.**, s. 699-700; Gümüş, **Kira Sözleşmeleri**, s. 22-23; Efrail Aydemir, **Kira Hukuku**, 2. bs., Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2013, s. 32; Hatemi, Serozan, Arpacı, **a.g.e.**, s. 255; Haluk Tandoğan, **Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri**, C. I/2, 4. bs., İstanbul Vedat Kitapçılık, 2008, s. 2-3; Hatemi, Serozan, Arpacı, **a.g.e.**, s. 255; Gülay Öztürk, **Teoride ve Uygulamada Hasılat Kirası**, Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2010, s. 35; Aydoğdu, Kahveci, **a.g.e.**, s. 364.

¹²⁰ Topçu, **a.g.e.**, s. 57; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 62-63.

¹²¹ Tandoğan, **C. I/2**, s. 2-3; Gümüş, **Kira Sözleşmeleri**, s. 22; Aydoğdu, Kahveci, **a.g.e.**, s. 377; Tunçomağ, **C. II**, s. 439.

¹²² Tandoğan, **C. I/2**, s. 5-6; Yavuz, Acar, Özen, **a.g.e.**, s. 700; Hatemi, Serozan, Arpacı, **a.g.e.**, s. 257; Öztürk G., **a.g.e.**, s. 63 vd.; Tunçomağ, **C. II**, s. 725; Hamdi Yasaman v.d., **Marka Hukuku-556 Sayılı KHK Şerhi**, C. II, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2004, s. 742; Ali Sait Yüksel, **Patent ve Lisans (Patent, Marka, Know-how) Sözleşmesi Hukuku**, İstanbul, 1989, s. 81.

¹²³ Bkz. Yargıtay HGK, 14.04.2004 T., 2004/11-222 E., 2004/222 K., Kazancı Yayınları, (Çevrimiçi), www.kazanci.com, 09.09.2014.

işletmeye ilişkin olması gerektiği ve var olan bir şeyden yararlanılarak yeni bir şey yaratılması gerektiği oysa gayrimaddi hakların bu nitelikte olmadığı bu nedenle lisansa konu gayrimaddi hakların ürün kirasına konu olamayacağını ileri sürmektedir¹²⁴. Ürün kirasının konusuna gayrimaddi maddi hakların girmediği görüşünün kabul edilmesi halinde, franchising sözleşmesi ile ürün kirası konu bakımından birbirinden ayrılır. Diğer yandan ürün kirasında yer alan hakların kapsamına gayrimaddi hakların da girdiği görüşünün kabulü halinde ise konu bakımından franchising sözleşmesi ile ürün kirasının benzerlik taşıdığını söyleyebiliriz.

Ürün kirası ile franchising sözleşmesinin konu bakımından benzerlik taşıdığı kabul edilse de, iki sözleşme tarafların hakları ve yükümlülükleri açısından birbirinden ayrılırlar. Zira franchising sözleşmesinde franchise alanın asli edimi olan mal veya hizmetlerin sürümünü artırma yükümlülüğü, ürün kirasına yabancı olan bir edimdir. Ürün kirasında kiracının, kiralananı özgülenen amaca uygun ve iyi bir biçimde işletme ve özellikle ürün vermeye elverişli bir durumda bulundurma yükümlülüğü vardır (TBK m. 364). Kiracının bu yükümlülüğü sürümün artırılmasına yönelik değil sözleşme konusunun ürün vermeye elverişli olarak bulundurulmasını sağlamaya yöneliktir. Franchising sözleşmesindeki destekleme yükümlülüğü de ürün kirasında bulunmamaktadır. Franchising sözleşmesinde franchise veren franchise alana gayrimaddi hakların kullanımını bırakmakla borcunu ifa etmiş olmaz. Franchise verenin ayrıca bu hakları geliştirme ve franchise alanı sürdüreceği ticari faaliyetinde destekleme yükümlülüğü vardır. Kira sözleşmesinde de ise kiraya verenin, kiralananı hangi amaçla kiralamışsa o amaca elverişli tarzda teslim ve kira süresince o halde bulundurma yükümlülüğü vardır (TBK m. 360). Ancak ürün kirasında kiraya verenin bu yükümlülüğü, sadece kiracının kiralananı kullanmasını sağlamaya yönelik olup aynı zamanda kiracıyı desteklemesi anlamına gelmemektedir. Bu nedenle franchising sözleşmesinin ürün kirasına ilişkin de bir unsur taşımadığını söyleyebiliriz¹²⁵.

¹²⁴ Oktay Özdemir, **a.g.e.**, s. 55-56; Arkan Serim, **a.g.e.**, s. 7; Saadet Hande Özsoy, **Türk Hukukunda Patent Lisansı Sözleşmesi**, Ankara, Turhan Kitapevi, 2011, s. 80-81; Arbek, **Lisans Sözleşmesi**, s. 91.

¹²⁵ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 63; Altınok Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 387.

Bununla birlikte, franchising sözleşmesinde franchise alanın işletmesi için gerekli taşınmazın ve işletmenin donanımı için gerekli teçhizatın kiralanması veya işletmenin tümüyle ürün kirasına verilmesinin kararlaştırılması mümkündür. Böyle bir durumda, adi kira ve ürün kirası sözleşmesine ilişkin bir unsurun varlığı kabul edilebilecektir. Ancak böyle bir durumda kira sözleşmesine ilişkin bu unsur, franchising sözleşmesinin bir kısmını oluşturur ve akdedilen kira sözleşmesi franchising sözleşmesinden bağımsız olarak düşünülemez. Bu nedenle, bu durumda dahi, kira sözleşmesine ilişkin hükümlerin doğrudan doğruya franchising sözleşmelerine uygulanması söz konusu olmaz¹²⁶. Öğretide bazı yazarlar tarafından franchising sözleşmesinde adi kira veya ürün kirası sözleşmelerine ilişkin unsurların varlığı halinde, bu sözleşmelere ilişkin hükümlerin franchising sözleşmesine kıyasen dahi uygulanmaması gerektiği ileri sürmektedir. Zira franchising sözleşmesi, adi kira ve ürün kirası sözleşmesine ilişkin unsurların varlığına rağmen, bütün olarak ve amacı itibarıyla bu sözleşmelerle bağdaşmamaktadır¹²⁷. Kanaatimizce bu durumda franchising sözleşmelerinin niteliğine uygun düştüğü ölçüde adi kira ve ürün kirası sözleşmelerine ilişkin hükümlerin kıyasen uygulanabileceği kabul edilmelidir. Özellikle kiralananın ayıplı olması veya kiralananda zapt olması gibi durumlarda, bu sözleşmelere ilişkin hükümlerin kıyasen uygulanması franchising sözleşmesinin niteliğine ve tarafların menfaatlerine uygun düşebilir.

H. Satış Sözleşmesi İle Karşılaştırılması

TBK m. 207'ye göre, satış sözleşmesi, satıcının, satılan malı belirli bir bedel karşılığında alıcıya teslim etmeyi ve mülkiyeti geçirmeyi üstlendiği bir sözleşmedir¹²⁸.

Franchising sözleşmesinde, franchise verenin franchise sisteminde bulunan gayrimaddi malları üzerindeki haklarını franchise alanın kullanımına bırakması, bu hakların satışının söz konusu olduğu şeklinde anlaşılabilir. Ancak franchising sözleşmesinde bu hakların devri değil, sadece belli bir süre için kullanımlarının

¹²⁶ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 63; Altınok Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 387.

¹²⁷ Altınok Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 387-388.

¹²⁸ Tandoğan, **C. I/I**, s. 78; Yavuz, Acar, Özen, **a.g.e.**, s. 49; Feyzioğlu, **Akdin Muhtelif Nevileri C. I**, s. 68.

franchise alana bırakılması söz konusu olur. Ayrıca franchise veren bu hakların kullanımını franchise alana sözleşme süresince sağlamakla yükümlü olduğundan franchising sözleşmesi sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşmedir. Satış sözleşmesi ise ani edimli borç ilişkisi doğuran bir sözleşmedir¹²⁹.

Franchising sözleşmesinde satış sözleşmesine yabancı olan hak ve yükümlülükler söz konusudur. Franchise verenin franchise alanı destekleme, franchise alana ve personeline eğitim verme, araç gereç yardımı yapma, yeniliklerden ve gelişmelerden haberdar etmesi gibi yükümlülükleri, franchise alanın ise franchise verenin mal veya hizmetlerinin sürümünü artırmak için faaliyette bulunma yükümlülüğü satış sözleşmesine yabancı olan yükümlülüklerdir¹³⁰.

Her iki sözleşme sona erme bakımından da ayrılır. Satış sözleşmeleri geriye etkili olarak sona erer, ancak sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşme olan franchisingin geriye etkili olarak sona erdirilmesi, kural olarak mümkün değildir.

Franchising sözleşmesinde franchise alan ile franchise veren, sürümü yapılacak malların, gerekli hammaddelerin veya malzemelerin temini için satış sözleşmesi akdedebilirler. Böyle bir durumda akdedilen münferit satış sözleşmelerine, satış sözleşmesine ilişkin hükümler uygulama alanı bulur. Ancak franchising sözleşmesinin tamamına satış sözleşmesine ilişkin bu hükümlerin uygulanması mümkün olmaz. Zira bu satış sözleşmeleri, franchising sözleşmesi çerçevesinde yapılan bağımsız sözleşmelerdir ve sözleşmenin niteliğini belirlemede etkili değildir. Bu nedenle münferit satış sözleşmelerinin yapılması, franchising sözleşmesinde satış sözleşmesine ilişkin bir malın teslim edilmesi ve bedelinin ödenmesi unsurlarının yer aldığı anlamına gelmemektedir¹³¹.

¹²⁹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 62; Topçu, **a.g.e.**, s. 55.

¹³⁰ Topçu, **a.g.e.**, s. 55.

¹³¹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 62; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 28; Yener, **a.g.m.**, s. 70.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

FRANCHISING SÖZLEŞMESİNDE TARAFLARIN YÜKÜMLÜLÜKLERİ

Franchising sözleşmesi tam iki tarafa borç yükleyen bir sözleşme olduğu için bir tarafın borçları aynı zamanda diğer tarafın haklarını oluşturmaktadır. Bu yüzden çalışmamızda tekrara düşmemek için sadece tarafların yükümlülüklerine yer verilmiş, hakları ayrı başlık altında incelenmemiştir.

Franchising sözleşmelerinde aşağıdaki sayılanlar dışında tarafların somut isteklerine, ilgili franchise sisteminin özelliklerine, faaliyette bulunulan sektöre, iş hacmine ve tarafların sözleşme ile üstlenmiş oldukları risklere göre çeşitli hak ve yükümlülükler öngörülebilmektedir. Franchising sözleşmelerinde taraflarca kararlaştırılan bu yükümlülükler; teminat verme, işletmeyi sigorta ettirme veya sözleşmenin sona ermesi halinde kalan malların geri alınması gibi düzenlemeler örnek olarak gösterilebilir¹. Bu gibi düzenlemelerin tümünü çalışmamız çerçevesinde saymamız ve açıklamamız mümkün değildir. Bu nedenle bu bölüm altında franchising sözleşmelerinde tarafların asli yükümlülükleri ile uygulamada genel olarak yer alan yan yükümlülüklerine yer verilecektir.

I. Franchising Veren Borçları

A. Sözleşme Öncesi Aydınlatma Yükümlülüğü

Sözleşme görüşmelerine başlamakla görüşmeciler arasında bir güven ilişkisi kurulur. Sözleşme ilişkisine girme maksadıyla bir araya gelen kişilerin, diğer birçok birbiriyle temasa geçmemiş kişiden farklı olarak, birbirlerine karşı çeşitli yükümlülükleri meydana gelir. Aralarında meydana gelen temas, onları birbirlerine

¹ Sherman, **a.g.e.**, s. 126; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 121; Gürzumar, **Perşembe Konferansları**, s. 16. Franchising sözleşmelerinde çeşitli yükümlülüklerin yer aldığı sözleşmelere örnek olarak bkz. Özdilek A., Özdilek B., **a.g.e.**, s. 1224-1226'de yer alan sözleşme örneği.

zarar verebilecek duruma sokar. Bu yüzden onların birbirine karşı dürüstlük kuralından kaynaklanan özen yükümlülüğü söz konusu olur².

Sözleşme görüşmeleri esnasında tarafların, sözleşmenin akdedilmesi ve şartlarının belirlenmesinde etki edecek hususlarda birbirlerini aldatıcı davranışlarda bulunmama, birbirlerinin kişilik ve malvarlığı değerlerine zarar vermemek için gerekli özeni gösterme, sözleşmenin kurulmasında etkili olacak hususlarda birbirlerini aydınlatma ve gerekli bilgileri doğru olarak verme gibi dürüstlük kuralından kaynaklanan birtakım özen yükümlülükleri söz konusu olur³.

Franchising sözleşmesi, uzun süreli bir yatırım anlamına geldiğinden tarafların, sözleşme müzakeresi aşaması daha önemli hale gelir. Zira franchise alan bu sözleşme ilişkisine girmekle önemli ölçüde yatırımlar ve masraflar yapmakta, franchise veren de franchise sistemini franchise alanın kullanımına bırakarak sistemin imajını bir anlamda ona teslim etmiş olmaktadır. Bu itibarla tarafların, uzun sürelere yayılan bu sözleşme ilişkisini kurarken, sözleşmenin kurulmasında etkili olacak hususlarda birbirlerini aydınlatmaları, gerekli bilgileri doğru olarak vermeleri ve birbirlerinin

² Huriye Reyhan Demircioğlu, **Güven Esası Uyarınca Sözleşme Görüşmelerindeki Kusurlu Davranıştan Doğan Sorumluluk**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2009, s. 183; Mustafa Reşit Karahasan, **Sorumluluk Hukuku-Sözleşmeden Doğan Sorumluluk**, 6 bs., İstanbul, Beta Basım, 2003, s. 232; Tunçomağ, **C. I**, s. 211-212; Burcu Kalkan Oğuztürk, **Güven Sorumluluğu**, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2008, s. 98,100; Eren, **Genel Hükümler**, s. 1128.

³ Tekinay v.d., **a.g.e.**, s. 976; İlhan Ulusan, "Culpa In Contrahendo Üstüne", **Prof. Dr. Ümit Yaşar Doğanay'ın Anısına Armağan I**, İstanbul, Fakülteler Matbaası, 1992, s. 289-291; Tunçomağ, **C. I**, s. 213; Oğuzman,Öz, **C. I**, s. 78; Eren, **Genel Hükümler**, s. 1128-1129; Karahasan, **a.g.e.**, s. 233,235; Ayfer Kutlu Sungurbey, **Yetkisiz Temsil Özellikle Culpa In Contrahendo (Sözleşmenin Görüşülmesinde Kusur) ve Olumsuz Zarar**, İstanbul, Yasa Yayınları, 1988, s. 102,117; Kalkan Oğuztürk, **a.g.e.**, s. 87 vd.; Zekeriya Kurşat, **Borçlar Hukuku Alanında Hile Kavramı**, İstanbul, Kazancı Hukuk Yayınları, 2003, s. 53,125. Aynı yönde Yargıtay kararlarına örnek olarak bkz. Yargıtay 13. HD., 13.11.1995 T., 1995/9375 E., 1995/9860 K., Kazancı Yayınları, (Çevrimiçi), www.kazanci.com/, 13.01.2015: "...toplanan delil ve belgelerin ışığında bir değerlendirme yapıldığında olaya "akit görüşmelerinden doğan sorumluluk" (CULPA IN CONTRAHENDO) kurallarıyla bakılması gerektiğinde kuşku ve duraksamaya yer olmamalıdır. Gerçekte de; akit bir süreçtir. Bir anda kurulup meydana gelen hukuki bir işlem değildir. Akit kurulmadan önce taraflar; aktin muhtevası, şartları içerdiği hak ve yükümlülükler üzerinde görüşmeler yaparlar; bu görüşmeler kısa veya uzun sürebilir. Görüşmelerin başlamasıyla görüşmeciler arasında hukuki bir ilişki kurulur. Bu ilişki akit benzeri bir güven ilişkisidir. Güven ilişkisi MK. md. 2/1'de düzenlenmiş bulunan dürüstlük kuralına dayanır. Buna göre görüşmeler esnasında, görüşmecilerin akdin muhtevası ve şartları hakkında birbirlerini aydınlatması dürüstlük kuralına uygun davranması, birbirlerinin kişilik ve mal varlığı değerlerine zarar vermemek için gerekli özeni göstermesi, koruma yükümlülüklerine uyması gerekir".

kişilik ve malvarlığı değerlerine zarar vermemek için gerekli özeni göstermeleri gerekir⁴.

Sözleşme görüşmelerinde tarafların özen yükümlülüğün önemli bir unsurunu tarafların birbirlerini aydınlatmaları oluşturur. Sözleşme görüşmesi ilişkisi içerisinde taraflar, dürüstlük kuralları ve yaşam tecrübelerinin doğal sonucu olarak, akdetmek üzere görüşmelerini sürdürdüğü sözleşmeye ilişkin bilemeyecekleri ancak birbirlerini aydınlatmaları halinde verecekleri karar üzerinde etkili olabilecek hususlarda birbirine aydınlatmakla yükümlü olurlar⁵. Aydınlatma yükümlülüğü, her somut olaydaki ihtiyaçlar doğrultusunda ve gerekli şartların gerçekleşmesi halinde söz konusu olabilir. Sözleşme öncesi aydınlatma yükümlülüğünün doğması için gerekli şartlar; yükümlülük altına girecek olan tarafın ya da tarafların, sözleşmeye ilişkin önemli bir bilgiye vakıf olması, diğer tarafın şahsında gerçekleşen bilgi eksikliğinin bulunması ve bu bilgilerin diğer tarafın sözleşmeye ilişkin alacağı kararını doğrudan etkileyebilecek nitelikte olmasıdır. Burada “önemli bilgi” ile sözleşme taraflarından birisinin bilgi birikimi ve geniş tecrübeleri neticesinde elde etmiş olduğu uzmanlık ve diğer tarafın öngöremediği hususlar anlaşılmalıdır. Bu nedenle her somut olaya göre, tarafların sahip oldukları bilgilere ve bu bilgilerin diğer tarafın sözleşme kurma iradesi üzerindeki etkilerine göre aydınlatma yükümlülüğünün olup olmadığı belirlenmelidir⁶.

Franchising sözleşmesinde, bilgi birikimine ve tecrübelere sahip olan taraf franchise verendir. Franchise verenin sahibi olduğu franchise sistemine ilişkin bilgi ve tecrübeler; franchise alanın bilmediği ya da öngöremeyeceği ve onun sözleşmeye ilişkin kararını doğrudan etkileyecek niteliktedir. Bu nedenle franchise verenin sözleşme görüşmeleri evresinde her zaman aydınlatma yükümlülüğü söz konusu olur. Bununla birlikte franchise alanın da dürüstlük kuralı kapsamında franchise verenin sözleşmeye ilişkin kararına etki edecek hususlarda aydınlatma yükümlülüğü

⁴ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 16; Kırca, **Franchise sözleşmesi**, s. 109-100.

⁵ Ulusan, **a.g.m.**, s. 289; Demircioğlu, **a.g.e.**, s. 233; Mehmet Özdamar, **Sigortacının Sözleşme Öncesi Aydınlatma Yükümlülüğü**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2009, s. 128; Akyol, **Dürüstlük Kuralı**, s. 49; Haluk Tandoğan, **Mes’uliyet Hukuku (Akit Dışı ve Akdi Mes’uliyet)**, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2010, s. 403.

⁶ Özdamar, **a.g.e.**, s. 114,299-305; Demircioğlu, **a.g.e.**, s. 223-230; Akyol, **Dürüstlük Kuralı**, s. 48; Mustafa Fadıl Yıldırım, **Borçlar Hukukuna Göre Sözleşmenin Kuruluşunda Hile**, Ankara, Nobel Yayın, 2002, s. 106-109; Eren, **Genel Hükümler**, s. 398-399.

söz konusu olabilir. Özellikle franchising sözleşmesinde franchise alanın şahsi nitelikleri büyük önem taşıdığı için franchise alanın şahsına özgü konularda dürüstlük kuralı gereği franchise vereni aydınlatma yükümlülüğü meydana gelebilmektedir⁷. Ancak franchise alan sözleşmeye ilişkin önemli bilgi ve tecrübelere sahip olmadığı için, onun sözleşme öncesi aydınlatma yükümlülüğü, franchise verenin aydınlatma yükümlülüğü gibi her zaman, kapsamlı ve sözleşmenin niteliği gereği söz konusu olan bir yükümlülük teşkil etmemektedir. Bu nedenle çalışmamızda, franchise alanın sözleşme öncesi aydınlatma yükümlülüğüne özel olarak değinilme gereği duyulmamıştır.

Franchise veren, aydınlatma yükümlülüğü kapsamında, franchise alanın bilemeyeceği ancak bilgi verilmesi halinde sözleşmeye ilişkin vereceği karar üzerinde etkili olabilecek hususlarda franchise alana bilgi vermekle yükümlüdür. Franchise alanın kendisine sunulan bilgilerle sözleşmeye ilişkin doğru kararlar alabilmesi için franchise verenin, franchise alana üstleneceği edimler ve yapacağı yatırımlar hakkında gerekli bilgileri vermesi ve franchise sistemine ilişkin tecrübelerini aktarması gereklidir. Zira franchise verenin aydınlatma yükümlülüğünü yerine getirmesiyle franchise alan sözleşme ile üstleneceği finansal ve iş yüklerini önceden tahmin edebilecek, ortaya çıkabilecek masrafları öngörebilecek ve başarılı olma şansını doğru olarak değerlendirebilecek durumda olmalıdır. Diğer bir ifadeyle franchise veren aydınlatma yükümlülüğünü, franchise alan kendisine sunulan bilgilerle önemli konularda doğru kararlar alabildiği ve sistemin verimliliği konusunda tahmin yapabildiği takdirde yerine getirmiş olur⁸. Bu nedenle franchise

⁷ Örneğin Yargıtay tek satıcıya ilişkin vermiş olduğu bir kararında, öğretmen olduğunu ve bu nedenle ticaretle uğraşamayacağını bildirmeyen tek satıcının sözleşme öncesi özen yükümlülüğüne aykırı davrandığına karar vermiştir. Bkz. Yargıtay 13. HD., 13.11.1995 T., 1995/9375 E., 1995/9860 K., (Çevrimiçi), www.kazanci.com/, 13.01.2015: “Görüşmeciler bu yükümlülüklerle kusurlu olarak aykırı davranıp görüşmelerin başlamasıyla aralarında kurulmuş bulunan güven ilişkisini ihlal ettikleri takdirde bundan doğan zarardan sorumludurlar... Yanlar arasında sözleşmenin kurulması sırasında belirlenen maddi olgular açıklanan hukuk kuralları ışığında değerlendirildiğinde davacı ...'in öğretmen olduğunu, o nedenle ticaretle iştigal edemeyeceğini davalıya bildirmemle dürüstlük kuralına uygun davranmadığının kabulü kaçınılmaz olmaktadır. O nedenle, sözleşme görüşmelerinin başlamasıyla vücut bulan güven ilişkisini anılan davacı ihlal ettiğinden, bundan doğan zarardan da sorumlu olduğunun kabulünde kuşku ve duraksamaya yer olmamalıdır”.

⁸ Hesselink, **a.g.e.**, s. 215-218; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 110; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 110-111,359; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 58-59; Ayata, **a.g.e.**, s. 60; Mendelsohn, **The Guide To Franchising**, s. 6; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 65.

verenin aydınlatma yükümlülüğünün sınırını da franchise alanın önünü görebilmesini ve o bilgilerle karar alabilmesini sağlayacak bilgi ve tecrübelerin verilmesi oluşturur⁹.

Franchise verenin sözleşme öncesi aydınlatma yükümlülüğüne UFRAD tarafından kabul edilen açıklık ilkelerinde örnekseyici nitelikte yer verilmiştir. UFRAD'ın açıklık ilkeleri uyarınca sözleşme öncesinde franchise verenin aydınlatma yükümlülüğünü; franchise alana açılış öncesi ve sonrası yapılacak tüm yardımlar, sağlanacak hizmetler, franchise alanın franchise hakkını alması ve işletmeyi kurması için gerekli tüm yatırım miktarını, ödeme şeklini, ödeme zamanını ve yatırımın iade edilebilir kısmını açıklaması, finansman konusunda franchise alana sağlanacak veya aracı olacak tüm yardımları detayları ile belirtmesi, tavsiye edilen işletme sermayesini belirtmesi, tarafların karşılıklı sorumluluklarını açıklaması, gayrimaddi haklar ile ilgili bilgiler vermesi ve her franchise alandan aynı franchise bedeli alınıp alınmadığı, alınmıyorsa bu bedelin belirlenmesinde kullanılan yöntem ve formülün neler olduğunu açıklaması gibi hususların oluşturduğunu söyleyebiliriz¹⁰.

Franchise verenin aydınlatma yükümlülüğü, franchise alanın finansal konuda aydınlatılmasını ve başarılı olma şansını değerlendirebilmesini sağlamayı kapsasa da bu yükümlülük işletmenin ekonomik verimliliğinin taahhüt edildiği anlamına gelmemektedir. Franchise sisteminin ekonomik verimliliği sadece sistemin özellikleri ile bağlı olmayıp dış etkenlere de bağlıdır. Bu nedenle franchise veren, sistemin ekonomik verimsizliğinden kural olarak sorumlu değildir. Ancak franchise verenin sistemin ekonomik verimliliğini açıkça taahhüt etmesi veya sözleşmenin bütün özellikleri dikkate alındığında sözleşme yorumundan bu sonucuna ulaşıldığı¹¹

⁹ Sözleşme öncesi aydınlatma yükümlülüğünün sınırına ilişkin detaylı açıklamalar için bkz. Özdamar, **a.g.e.**, s. 193-194,306-308.

¹⁰ “Açıklık İlkeleri”, (Çevrimiçi), <http://www.ufrad.org/Sayfa.aspx?S=Aciklik>, 09.05.2014. Franchise verenin benzer yönde aydınlatma yükümlülüklerine ilişkin açıklamalar için bkz. Mendelsohn, **The Guide To Franchising**, s. 6; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 110; Kırcı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 110; Ayata, **a.g.e.**, s. 62; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 65-66.

¹¹ Öğretide franchise verenin potansiyel franchise alanlara, sistemi denemek için açtığı pilot işletmelerin faaliyetlerinden elde edilen tecrübelerine dayanan sürüm ve kazanç hesaplarını göstermesi, franchise sisteminin ekonomik verimliliğinin zımnen taahhüt edildiği şekilde kabul edilmektedir (naklen Bkz. Gürzumar, **a.g.e.**, s. 154, dn. 880’de belirtilen yazar). Ancak kanaatimizce franchise alana pilot işletmelerin sürüm ve kazanç hesaplarının gösterilmiş olması

durumlarda franchise veren ekonomik verimsizlikten de sorumlu olur. Somut sözleşme ilişkisine göre franchise verenin ekonomik verimliliği taahhüt ettiği sonucuna ulaşıldığı takdirde, taahhüt edilen ekonomik verimlilik gerçekleşmezse franchise alan zararının tazminini talep edebileceği gibi haklı sebeple sözleşmeyi fesih de edebilir¹².

Sözleşme görüşmeleri sırasında kusurlu davranışı ile diğer tarafa zarar veren kimse, vermiş olduğu bu zararı culpa in contrahendo sorumluluğu uyarınca tazmin etmekle yükümlü olur¹³. Bu itibarla franchise verenin sözleşme öncesi aydınlatma yükümlülüğüne aykırı davranması durumunda, culpa in contrahendo uyarınca sorumluluğu gündeme gelir.

Culpa in contrahendo sorumluluğunun hukuki niteliği tartışmalıdır. Culpa in Contrahendo sorumluluğunun hukuki niteliğinin haksız fiil, sözleşme sorumluluğu veya kendi özgü sorumluluk olduğuna ilişkin öğretide çeşitli tartışmalar vardır¹⁴. Culpa in contrahendo sorumluluğuna uygulanacak zamanaşımı konusunda da tartışmalar söz konusudur. Öğretide bazı yazarlar tarafından zamanaşımı konusunda

ekonomik verimsizliğin zımnen taahhüt edildiği şeklinde yorumlanabilmesi için tek başına yeterli değildir. Böyle bir durumda ancak sözleşmenin bütününe değerlendirilmesiyle ekonomik verimliliğin taahhüt edildiği sonucuna ulaşılabileceği kabul edilmelidir. Aynı yönde açıklamalar için bkz. Gürzumar, **a.g.e.**, s. 154-155.

¹² Gürzumar, **a.g.e.**, s. 153-155; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 111-112; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 59-60; Ayata, **a.g.e.**, s. 61-62; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 110.

¹³ Demircioğlu, **a.g.e.**, s. 259; Karahasan, **a.g.e.**, s. 233-234; Tekinay v.d., **a.g.e.**, s. 1306; Tunçomağ, **C. I**, s. 214; Kutlu Sungurbey, **a.g.e.**, s. 117-118; Tandoğan, **Mesuliyet Hukuku**, s. 403; Eren, **Genel Hükümler**, s. 1129; Hatemi(Kocayusufpaşaoğlu v.d.), **Borçla Hukuku Genel Bölüm- Sözleşme- Dışı Sorumluluk Hukuku**, C. II, İstanbul, Filiz Kitapevi, 1998, s. 5; Tekinay v.d., **a.g.e.**, s. 976; Ümit Gezder, **Türk/İsviçre Hukukunda Culpa In Contrahendo Sorumluluğu**, İstanbul, Beta Basım, 2009, s. 12; Rona Serozan, "Culpa In Contrahendo", "Akdin Müsbet İhlali" ve Üçüncü Kişiyi Koruyucu Etkili Sözleşme" Kurumlarının Ortak Temeli: Edim Yükümlerinden Bağımsız Borç İlişkisi", **İÜMHAD**, C. 2, S. 3, İstanbul, Garanti Matbaası, 1968, s. 110-111; Kılıçoğlu, **a.g.e.**, s. 79; Oğuzman,Öz, **C. I**, s. 489; Damla Gürpınar, **Sözleşme Dışı Yanlış Tavsiyede bulunma, Öğüt veya Bilgi Vermeden Doğan Hukuki Sorumluluk**, İzmir, Güncel Yayınevi, 2006, s. 140,151; Kalkan Oğuztürk, **a.g.e.**, s. 92-93. Bu yönde Yargıtay kararlarına örnek olarak bkz. Yargıtay 13. HD., 13.11.1995 T., 1995/9375 E., 1995/9860 K.; Yargıtay 19. HD., 01.12.2005 T., 2005/2865 E., 2005/11959 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com/>, 06.01.2015.

¹⁴ Bu tartışmalara ilişkin detaylı açıklamalar için bkz. Demircioğlu, **a.g.e.**, s. 77 vd.; Gezder, **a.g.e.**, s. 64-97; Kılıçoğlu, **a.g.e.**, s. 83-84; Ulsan, **a.g.m.**, s. 301 vd.; Eren, **Genel Hükümler**, s. 1130-1133; Oğuzman,Öz, **C. I**, s. 488-492; Kalkan Oğuztürk, **a.g.e.**, s. 97 vd.; Cem Baygın, "Culpa In Contrahendo Sorumluluğu ve Amerikan Hukukundaki Uygulaması", **AÜEHFD**, C. IV, S. 1-2, 2000, s. 347 vd.; Gürpınar, **a.g.e.**, s. 145 vd.; Çiğdem Kırca, **Bilgi Vermeden Dolaylı Üçüncü Kişiyi Karşı Sorumluluk**, Ankara, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, 2004, s. 138 vd.; Tekinay v.d., **a.g.e.**, s. 978-980; Serozan, **Culpa In Contrahendo**, s. 111-113.

ikili ayırım yapılması gerektiği ileri sürülmüştür. Buna göre, TBK’da düzenlenmiş olan sözleşme öncesi kusur sorumluluğu için zamanaşımı süresi olarak TBK m. 146 ‘daki 10 yıllık zamanaşımı süresinin uygulanmalı, buna karşılık diğer kanunlarda düzenlenmiş olan (TMK m. 452 f. II gibi) ve kanunlarda düzenlenmemiş olan sözleşme öncesi kusur sorumluluklarındaki zamanaşımı süresi olarak haksız fiillere ilişkin zamanaşımı süresinin uygulanmalıdır¹⁵. Öğretide başka bir yazara göre ise, culpa in contrahendo kapsamında sadece dar anlamda akdi bir zarar (borca aykırılık) söz konusu ise haksız fiile ilişkin zamanaşımı süresinden daha fazla zamanaşımı süresine gerek yoktur. Ancak haksız fiil zararı şeklinde beliren durumlarda ise haksız fiil zamanaşımını uygulamanın zarar görenin korunması bakımından uygun olmayacaktır¹⁶. Zamanaşımına ilişkin öğretide hakim görüş ise, sözleşme sorumluluğuna ilişkin TBK m. 146’da öngörülen 10 yıllık zamanaşımı süresinin uygulanacağı yönündedir¹⁷.

Culpa in contrahendo sorumluluğu kapsamında tazmin edilmesi gereken zarar, haklı güveni ihlal eden davranış ile uygun illiyet bağı içerisinde doğan zarardır. Bir sözleşmenin kurulacağına veya geçerli olacağına dair güven oluşturulan bir kimsenin, bu sözleşmenin kurulmaması veya geçerli olmamasından dolayı malvarlığında meydana gelen rızası dışındaki azalmayı ifade eden menfi (olumsuz) zararın¹⁸ culpa in contrahendo sorumluluğunda tazmin edilmesi gereken zarar ile örtüştüğü kabul edilmektedir¹⁹. Culpa in contrahendo sorumluluğu sözleşme görüşmeleri yapılmasaydı diğer görüşmecinin uğramayacak olduğu zararların tazminini kapsamaktadır. Bu itibarla culpa in contrahendo sorumluluğunun, sözleşmenin geçerli olarak veya böyle bir kusur işlenmeden kurulması halinde elde

¹⁵ Kılıçoğlu, **a.g.e.**, s. 84.

¹⁶ Hatemi(Kocayusufoğlu v.d.), **C. II**, s. 6-9.

¹⁷ Demircioğlu, **a.g.e.**, s. 277; Karahasan, **a.g.e.**, s. 235; Eren, **Genel Hükümler**, s. 1139; Özdamar, **a.g.e.**, s. 331, dn.232’de belirtilen yazarlar.

¹⁸ Menfi zararlarla ilgili detaylı açıklamalar için bkz. Mehmet Serkan Ergüne, **Olumsuz Zarar**, İstanbul, Beta Basım, 2008, s. 38 vd.; Serozan, **Sözleşmeden Dönme**, s. 584 vd.; Kılıçoğlu, **a.g.e.**, s. 726; Karahasan, **a.g.e.**, s. 286; Tandoğan, **Mes’uliyet Hukuku**, s. 426-430; Eren, **Genel Hükümler**, s. 1057; Ayrıca Yargıtay’ın menfi zarara ilişkin kararlarına örnek olarak bkz. Yargıtay, 15. HD., 09.02.2004 T., 2003/3637 E., 2004/538 K.; Yargıtay 15. HD., 16.09.2003 T., 2003/578 E., 2003/3937 K., Kazancı Yayınları, (Çevrimiçi), www.kazanci.com/, 13.01.2015.

¹⁹ Demircioğlu, **a.g.e.**, s. 263 vd.; Özdamar, **a.g.e.**, s. 321-323; Kalkan Oğuztürk, **a.g.e.**, s. 251-252; Karahasan, **a.g.e.**, s. 235; Yıldırım M., **a.g.e.**, s. 268; Kırca, **Bilgi Vermeden Dolayı Sorumluluk**, s. 207, dn. 1121.

edilebilecek menfaatin talep edilmesini kapsamayacağı kabul edilmektedir²⁰. Ancak öğretide hakkaniyetin gerektirmesi halinde müsbet zararın (olumlu zarar)²¹ istenebileceğini kabul eden yazarlar da bulunmaktadır²².

Franchising sözleşmesinde de franchise veren, sözleşme görüşmelerinin başlamasıyla franchise alan ile arasında kurulan güven ilişkisini ihlal etmesi ve kusurlu davranışı ile franchise alanın zarara uğramasına sebebiyet vermesi hallerinde culpa in contrahendo uyarınca doğan menfi zararlardan sorumlu olacaktır²³. Aynı şekilde sözleşme görüşmelerindeki kusurlu davranışı ile franchise verenin zarara uğramasına sebebiyet vermişse franchise alan da culpa in contrahendo uyarınca söz konusu zararlardan sorumlu olacaktır.

²⁰ Oğuzman,Öz, **C. I**, s. 491; Hatemi(Kocayusufpaşaoğlu v.d.), **C. II**, s. 6; Kılıçoğlu, **a.g.e.**, s. 84.

²¹ Müsbet zarar, sözleşme ile yüklenilen edimin yerine getirilmemiş olması nedeniyle oluşan fiili zarardır. Müsbet zararlar ilgili detaylı açıklamalar için bkz. Serozan, **Sözleşmeden Dönme**, s. 583; Karahan, **a.g.e.**, s. 281-285; Kılıçoğlu, **a.g.e.**, s. 725-726; Ergüne, **a.g.e.**, s. 55 vd.; Eren, Genel hükümler, s. 1056; Tandoğan, **Mes’uliyet Hukuku**, s. 426-430.

²² Demircioğlu, **a.g.e.**, s. 266 vd.; Özdamar, **a.g.e.**, s. 355-357; Yıldırım M., **a.g.e.**, s. 268; Kutlu Sungurbey, **a.g.e.**, s. 153; Serozan, **Culpa In Contrahendo**, s. 129.

²³ Yargıtay, franchising sözleşmesi ile benzerlik taşıyan bayilik sözleşmesine ilişkin vermiş olduğu bir kararında, bayinin sözleşme kurulacağı inancıyla yapmış olduğu giderlerini culpa in contrahendoya göre isteyebileceği yönünde karar vermiştir. Söz konusu karar için bkz. Yargıtay HGK, 13.06.2012 T., 2012/19-184 E., 2012/385 K., Kazancı Yayınları, (Çevrimiçi), www.kazanci.com/, 13.01.2015. Franchising sözleşmesinde franchise verenin sözleşme öncesinde oluşan zararlardan sorumlu tutulmasına ilişkin Amerika Birleşik Devletleri’nde 1965 yılında “Red Owl Stores” firması ile franchise alan olmak isteyen Mr. Hoffman arasındaki ihtilafa ilişkin verilen karar da bu konuda emsal teşkil etmektedir (“Hoffman v. Red Owl Stores” Inc.,Wis. 2d 683, 133 N.W.2d 267 (1965). Karara konu olayda, Red Owl Stores firmasının sözleşme görüşmelerinde franchise hakkında, yatırım miktarı, iş tecrübesi ve deneyim gibi konularda yanlış yönlendirmelerde ve tavsiyelerde bulunması, Mr. Hoffman zarara uğramasına neden olmuştur. Mahkeme, kazanması beklenen karlar dışında Mr. Hoffman’ın uğramış olduğu tüm zararlardan Red Owl Stores firmasını sorumlu tutmuştur. Söz konusu kararla ilgili detaylı açıklamalar için bkz. “Hoffman v. Red Owl Stores”, (Çevrimiçi), <https://h2o.law.harvard.edu/cases/1550>, 14.01.2015; Robert E. Scott, **Hoffman v. Red Owl Stores and The Myth Of Precontractual Reliance**, s. 2-31, (Çevrimiçi), <http://webcache.googleusercontent.com>, 12.05.2014; Baygın, **a.g.m.**, s. 370-372; C.J. Currie, **Hoffman v. Red Owl Stores, Inc. 133 N.W.2d 267 (Wis. 1965)**, s. 1-5, (Çevrimiçi), <http://www.law.unlv.edu/faculty/rowley/Hoffman.pdf>, 12.05.2014; Ayata, **a.g.e.**, s. 65-66. Bu konuda yine Amerika Birleşik Devletleri’nde 1981 yılında karı-koca Dennis E. Walters ve Betty L. Walters ile franchise veren Marathon Oil firması arasında görülen davada verilen karar emsal teşkil etmektedir (642 F2d 1098 Walters V. Marathon Oil Company (1981). Söz konusu kararda, Marathon Oil firması, franchise olmak isteyen karı-kocanın sözleşme kurulacağı inancı oluşturmasına rağmen sözleşmeyi imzalamaktan imtina etmesi nedeni ile Marathon Oil firmasının, karı-kocanın yapmış olduğu (istasyon satın alması, eklentiler yapması gibi) tüm masraflardan culpa in contrahendo sorumluluğu kapsamında sorumlu tutulmasına hükmedilmiştir. Söz konusu karara ilişkin detaylı açıklamalar için bkz. “Walters V. Marathon Oil Company”, (Çevrimiçi), <http://openjurist.org/642/f2d/1098/walters-v-marathon-oil-company>, 12.05.214; Baygın, **a.g.m.**, s. 372-373; Ayata, **a.g.e.**, s. 66-67.

Sözleşmenin kurulması halinde, sözleşme görüşmeleri sırasındaki kusurlu davranışlar, hem culpa in contrahendo hem de sözleşme sorumluluğuna neden olabilmektedir. Böyle bir durumda, sözleşme ve sözleşme dışı culpa in contrahendo sorumluluk sebeplerinin yarışıp yarışmayacağı gündeme gelir. İki kurumun yarışıp yarışmayacağı hususu ise öğretide tartışmalıdır. Öğretide bir görüşe göre hem sözleşme sorumluluğu hem de sözleşme dışı sorumluluğu gerektiren bir zararın gerçekleşmesi durumunda, ilgili taraf kendi arzusuna göre istediği sorumluluk esasına dayanabilir²⁴. Diğer bir görüşe göre ise, sözleşmenin geçerli bir şekilde kurulması durumunda, sözleşme görüşmelerine ilişkin kusurlu davranışın bulunması ile birlikte bu kusurlu davranış sözleşmeden doğan bir borcun ihlaline (koruma yükümlülükleri gibi) yol açıyorsa, artık bu durumda sözleşme görüşülmesi safhasında kalmış bir kusurdan söz edilemeyeceği için sözleşmeden doğan borca aykırılık kurallarının uygulanması gerektiği ileri sürülmektedir. Öğretide buna culpa in contrahendonun ikinciliği (taliliği) denilmektedir²⁵.

Franchising sözleşmesinde, franchise veren, franchise alanı kendisiyle sözleşme yapma konusunda aldatır, franchise sisteminin gerçek durumu hakkında yanlış bilgiler verir veya sessiz kalır ve bu hileli davranışları ile sözleşme kurmasına neden olursa irade sakatlığı hallerinden hile²⁶ söz konusu olur. Öğretide Türk Borçlar Kanunu'nda düzenlenen hilenin, kanunda düzenlenmiş bir culpa in contrahendo olduğu olduğunu kabul eden yazarlar bulunmaktadır²⁷. Ancak culpa in contrahendo sorumluluğu, hileden farklı olarak sözleşme kurmak için hareket edenlerin dürüstlük kuralı gereği karşı tarafça korunması ve bu güvenlerin boşa çıkması sonucu uğradıkları zararın giderilmesini amaçlamaktadır. Hile ise zararın tazmini ile ilgili bir mesele olmayıp iradenin serbestçe oluşup oluşmadığı ve sözleşmenin akıbetinin ne

²⁴ Tekinay v.d., **a.g.e.**, s. 980-983; Uslan, **a.g.m.**, s. 115-116; Kırca, **Bilgi Vermeden Dolayı Sorumluluk**, s. 214. Yargıtay'ın sözleşmenin kurulması ve ifa edilmemesi talepleri yanında culpa in contrahendo sorumluluğuna da dayanılabileceği yönünde kararları bulunmaktadır. Bkz. Yargıtay 19. HD., 28.04.2005 T., 2005/1932 E., 2005/4790 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com/>, 06.06.2014.

²⁵ Kutlu Sungurbey, **a.g.e.**, s. 123-124; Demircioğlu, **a.g.e.**, s. 282-284; Oğuzman,Öz, **C. I**, s. 491-492, dn. 490; Kutlu Sungurbey, **a.g.e.**, s. 113, dn. 45'de belirtilen yazarlar.

²⁶ Hile ile ilgili detaylı açıklamalar için bkz. Kurşat, **a.g.e.**, s. 11 vd.; Yıldırım M., **a.g.e.**, s. 7 vd.; Eraslan Özkaya, **Açıklamalı-İçtihatlı Hata-Hile- İkraah Davaları**, Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2000, s. 185 vd.; Akyol, **Genel Hükümler C. I**, s. 261-297; Kılıçoğlu, **a.g.e.**, s. 199-204; Eren, **Genel Hükümler**, s. 398; Oğuzman,Öz, **C. I**, s. 112.

²⁷ Oğuzman,Öz, **C. I**, s. 115; Eren, **Genel Hükümler**, s. 401.

olacağı ile ilgili bir meseledir. Dolayısıyla culpa in contrahendo ile hilenin aynı olay içerisinde bulunabilmesi ancak hile sonucunda zarara uğranılması hallerinde mümkün olur. Bu itibarla ancak hilenin zarara yol açması durumunda, zararın tazmini için culpa in contrahendo da bir dayanak oluşturabilir. Bu nedenle franchise alan, sözleşme görüşmeleri sırasında franchise verenin hileli davranışları nedeni ile menfi bir zarara uğrarsa, bu zararının karşılanmasını hilenin yanı sıra culpa in contrahendo sorumluluğu uyarınca da talep etme hakkını haiz olur²⁸.

B. Franchise Sistemini ve Bu Sistemde Yer Alan Gayrimaddi Malları Kullandırma ve Kullanımının Devamını Sağlama Yükümlülüğü

Franchising sözleşmesinde franchise verenin kendisine ait franchise sistemini franchise alana kullandırma yükümlülüğü bulunmaktadır. Bu yükümlülük, franchise verenin sistem içinde yer alan gayrimaddi mallarını franchise alana kullandırma ve bunların kullanımın devamını sağlama borcunu ifade eder. Franchising sözleşmesinde taraflar tek bir imaj altında faaliyet göstererek maksimum oranda sürümün artırılmasını amaçlarlar. Sürümün artırılabilmesi için franchise alanın sisteme entegre olması ve müşteriler karşısında sistemin bir parçasıymış gibi izlenim vermesi gerekir. Bu da ancak franchise sistemi ve sistemin işleme için gerekli olan gayrimaddi malların franchise alan tarafından kullanılması ile mümkün olabilmektedir. Bu nedenle franchise verenin franchise sisteminde yer alan gayrimaddi mallarını franchise alana kullandırma yükümlülüğü vardır ve bu yükümlülük franchise verenin asli edim borcunu oluşturmaktadır²⁹.

²⁸ Sözleşme öncesi hile ile culpa in contrahendo kavramlarına ilişkin detaylı açıklamalar için bkz. Yıldırım M., **a.g.e.**, s. 95-134,272, Demircioğlu, **a.g.e.**, s. 44-46; Kurşat, **a.g.e.**, s. 125-126. Franchising sözleşmesi ile ilgili açıklamalar için bkz. Gürzumar, **a.g.e.**, s. 155; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 113; Ayata, **a.g.e.**, s. 64; Torun, **a.g.e.**, s. 37-38.

²⁹ Hesselink, **a.g.e.**, s. 222; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 179; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 11,90; Topçu, **a.g.e.**, s. 98; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 113; Gürzumar, **Perşembe Konferansları**, s. 108; Kırca, **BATİDER**, s. 34; Ayata, **a.g.e.**, s. 41-43; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 62; Boso, **a.g.e.**, s. 40; Gümüş, **C. I**, s. 12; Arvasi, **a.g.m.**, s. 114; Topçuoğlu, **Franchise Bağlayıcı Kayıtlar**, s. 118; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 44-45; Güçer, **a.g.e.**, s. 61; Torun, **a.g.e.**, s. 38; Güç, **a.g.m.**, s. 79-80; Ulaş, **a.g.e.**, s. 100-101; Doğan, **a.g.m.**, s. 329; Arslan, **a.g.e.**, s. 10; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 49; Hazne, **a.g.e.**, s. 43; Ögdüm, **a.g.e.**, s. 52; Tuncer, **a.g.m.**, s. 629; Varlı, **a.g.e.**, s. 151; Öztürk P., **a.g.m.**, s. 470; Çörtöglü Koca, **a.g.m.**, s. 750; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 7; Emerson,

Franchise verenin gayrimaddi mallar üzerindeki haklarını franchise alana kullandırmakla yükümlü olması, bazı gayrimaddi mallar açısından lisans sözleşmesine özgü bir kullandırma borcu teşkil eder³⁰. Örneğin, franchise sisteminde yer alan marka, patent, ticaret unvanı, işletme adı gibi gayrimaddi mallar açısından lisans sözleşmesine özgü bir kullandırma söz konusu olur. Ancak franchising sözleşmesinde lisans sözleşmesine özgü bir kullandırmanın olması, uyumsuzluklarda lisans sözleşmesine ilişkin hükümlerin doğrudan uygulanacağı anlamına da gelmemektedir. Nitekim daha önce de belirttiğimiz gibi franchising sözleşmesi ve lisans sözleşmesi birbirinden farklı ve bağımsız sözleşmelerdir ve lisans sözleşmesine özgü unsurların yer alması franchising sözleşmesinin bütününe etkileyecek nitelikte unsurlardan değildir. Bu nedenle lisans sözleşmesine ilişkin hükümler, franchising sözleşmesine mahiyetine uygun düştüğü ölçüde kıyasen uygulanabilir³¹.

Franchising verenin franchise alana kullandırmakla yükümlü olduğu franchise sisteminde yer alan gayrimaddi mallar; marka, patent, ticaret unvanı, işletme adı, know-how ve diğer tanıtıcı unsurlardır³².

Franchising sözleşmelerinde yer alan bu gayrimaddi mallar, franchise verenin kullandırma yükümlülüğü kapsamında aşağıda tek tek incelenerek açıklanacaktır.

a.g.m., s. 321-322; Power, **a.g.e.**, s. 148,150; Craig and Búrca, **a.g.e.**, s. 999; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 118-120,251. Bu yönde Yargıtay kararlarına örnek olarak bkz. Yargıtay 19. HD., 25.06.2001 T., 2001/819 E., 2001/4917 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com/>, 06.06.2014.

³⁰ Yargıtay da franchising sözleşmesi kapsamında markanın kullandırılmasını lisans sözleşmesi şeklinde kullandırma olarak kabul etmektedir. Bu yönde kararlara örnek olarak bkz. Yargıtay 11. HD., 18.02.2012 T., 2011/9141 E., 2012/1293 K.; Yargıtay 11. HD., 14.07.2011 T., 2009/9953 E., 2011/8930 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com/>, 06.06.2014.

³¹ Hesselink, **a.g.e.**, s. 223; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 70,118; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 90; Gürzumar, **Perşembe Konferansları**, s. 108; Topçuoğlu, **Franchise Bağlayıcı Kayıtlar**, s. 118; Bulur, **a.g.m.**, s. 768; Yener, **a.g.m.**, s. 70. Ayrıca bkz. Lisans sözleşme ve franchising sözleşmesinin karşılaştırılmasına ilişkin bkz. yuk. § 3/II/1.

³² UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 35; Sherman, **a.g.e.**, s. 158; Gürzumar, **Perşembe Konferansları**, s. 109; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 114; Ayata, **a.g.e.**, s. 44-59; Hesselink, **a.g.e.**, s. 223; Gümüş, **C. I**, s. 12, dn. 31; Power, **a.g.e.**, s. 150. Ayrıca 2002/2 sayılı Dikey anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin 10. maddesi ile yürürlükten kaldırılan 1998/7 sayılı Franchise Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin 3. maddesinin a bendinde de franchise sistemine dahil olan gayrimaddi mallar; markalar, ticaret unvanları, mağaza işaretleri, faydalı modeller, tasarımlar, telif hakları, know-how veya patentlere ilişkin fikri veya sınai mülkiyet hakları şeklinde belirtilmiştir.

1. Franchise Veren Franchise Alana Kullandırmakla Yüklü Olduğu Gayrimaddi Haklar

a. Patent

(1) Genel Olarak

Patent, bir taraftan sahibine bir buluş üzerinde ekonomik olarak yararlanma ve başkalarının yararlanmasını engelleme yetkilerini sağlayan mutlak hakkı, diğer taraftan bu patent hakkını kanıtlayan bir belgeyi ifade etmektedir³³.

551 sayılı KHK m. 5'e göre, bir buluşun patent verilerek korunabilmesi için yeni olması, tekniğin bilinen durumunu aşması ve sanayiye uygulanabilir olması gerekmektedir. Buluşun yeni olması ile tekniğin bilinen durumuna dahil olmama ve tekniğin bilinen durumunun aşılması ifade edilmektedir (m. 7). Tekniğin bilinen durumunun aşılması ise buluşun ilgili olduğu teknik alandaki bir uzman tarafından tekniğin bilinen durumundan aşık bir şekilde çıkarılmayan bir faaliyet sonucu gerçekleşmesini ifade etmektedir (m. 9). Buluşun patent korumasından yararlanabilmesi için ayrıca tarım dahil sanayinin herhangi bir dalında üretilebilir veya uygulanabilir olması da gerekmektedir (m. 10).

Patente sahip olan, patentle ilgili haklara da sahip olmaktadır. Patent hakkı, bir buluşun belli bir süreyle sınırlı olmak üzere münhasıran üretilmesi, kullanımı ve satımı ile ilgili olarak verilen hakları ifade eder. Patent hakkı, sahibine patenti kullanma, yani ekonomik değerlendirme ve patentin başkası tarafından izinsiz kullanılmasını engelleme yetkilerini vermektedir³⁴.

Fikri mülkiyet haklarına konu ürünün hak sahibinin rızasıyla piyasaya sunulmasından sonra, hak sahibinin o mal ile ilgili sonraki hukuki tasarruflara müdahale etmesi mümkün değildir. Buna hakların tükenmesi ilkesi denilmektedir.

³³ Ünal Tekinalp, **Fikri Mülkiyet Hukuku**, 4. bs., İstanbul, Arıkan, 2005, s. 541; Erdal Noyan, **Patent Hukuku**, Ankara, Adalet Yayınevi, 2009, s. 224; M. Haluk Arı, **Patent Lisansı Anlaşmalarında Münhasırlık ve Bölgesel Sınırlamalar**, Uzmanlık Tezleri Serisi No:29, Ankara, Rekabet Kurumu, 2003, s. 15; Ongan, **a.g.e.**, s. 20.

³⁴ Tekinalp, **Fikri Mülkiyet Hukuku**, s. 519,542-543; Noyan, **Patent Hukuku**, s. 224,400; Tahir Saraç, **Patentten Doğan Hakka Tecavüz ve Hakkın Korunması**, Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2003, s. 211 vd.; Arı, **a.g.e.**, s. 15.

Tükenme ilkesi uyarınca patent sahibinin izni ile bir defa ticaret alanına çıkan malların el değiştirmesi önlenemediği gibi bu malların ticaretine de patent hakkı engel olamaz (551 sayılı KHK m. 76)³⁵.

Patent başvurusunun veya patentin kullanma hakkı, milli sınırların bütünü içinde veya bir kısmında geçerli olacak şekilde, lisans sözleşmesine konu edilebilir (m. 88 f. 1). Patent lisans sözleşmesi, 551 sayılı KHK ile korunan mutlak hak niteliğindeki patentten doğan hakkın kullanımının lisans alana verildiği sözleşmedir. Patent lisans sözleşmesi, inhisari lisans veya inhisari olmayan lisans şeklinde yapılabilmektedir (m. 88 f. 1). İnhisari olmayan lisans sözleşmesi, lisans verenin lisans alana patent hakkını kullanma yetkisini verirken, daha sonra başkalarına da aynı içerikte ve aynı kullanım alanında lisans verme hakkını saklı tuttuğu sözleşmedir. Lisans sözleşmesi aksi kararlaştırılmamışsa inhisari değildir (m. 88 f. 3). İnhisari lisans sözleşmesi ise, lisans verenin başkasına lisans veremediği ve hakkını açıkça saklı tutmadıkça kendisinin de patent konusu buluşu kullanamadığı lisans sözleşmesidir (m. 88 f. 4)³⁶.

(2) Patenti Kullandırma Yükümlülüğü

Franchise sisteminde patentli buluşlar olması durumunda, franchise verenin patent hakkını franchise alana kullandırma yükümlülüğü doğar. Franchise verenin sahibi olduğu patentleri franchise alana kullandırması sözleşmede açıkça düzenlenmemiş olsa da; franchise alanın sözleşme konusu mal veya hizmetlerin sürümünü yapması, franchise sistemine entegre olabilmesi ve pazarda müşteri gözünde birlik oluşturabilmesi için patenti kullanması gerekiyorsa, franchise verenin bu yükümlülüğünün olduğu kabul edilmelidir³⁷.

Patentli buluşlar içeren franchise sistemlerine konu franchising sözleşmelerine, uygulamada çok sık olmasa da rastlamak mümkündür. Buluşun yer aldığı franchising

³⁵ Bu konuda detaylı açıklamalar için bkz. Adem Aslan, **Türk ve AB Hukukunda Fikri Mülkiyet Haklarının Tükenmesi (Mukayeseli)**, İstanbul, Beta Basım, 2004, s. 44; Tekinalp, **Fikri Mülkiyet Hukuku**, s. 548; Noyan, **Patent Hukuku**, s. 425; Saraç, **a.g.e.**, s. 128-140.

³⁶ Bu konuda detaylı açıklamalar için bkz. Özsoy, **a.g.e.**, s. 44-45; Ali Necip Ortan, **Patent Lisans Sözleşmesi**, Ankara, Doğan Basımevi, 1979, s. 16,151-152; Noyan, **Patent Hukuku**, s. 407 vd.; Durak, **a.g.e.**, s. 36-38; Arı, **a.g.e.**, s. 16,18-19.

³⁷ Franchise verenin gayrimaddi malları kullandırma borcunun kapsamına ilişkin bkz. aş. ř 4/I/B/2.

sözleşmelerine örnek olarak kuru temizleme ya da araba yıkama tesisatına ilişkin yapılan hizmet franchisingi örnek olarak gösterilebilir. Bu franchising sözleşmelerinde, franchise verenin sahibi olduğu patentli araba yıkama tesisatını veya kuru temizleme cihazını franchise alanın kullanımına ve yararlanmasına bırakması gerekmektedir³⁸. Ürün franchising sözleşmelerinde de franchise sistemi içerisinde buluş söz konusu olabilmektedir. Buna örnek olarak meşrubatların üretimi ve satımına ilişkin yapılan ürün franchising sözleşmeleri gösterilebilir. Ancak ürün franchising sözleşmelerinde franchise verenin patenti kullandırma yükümlülüğünün, patent haklarının tükenmesi ilkesi bağlamında değerlendirilmesi gerekmektedir. Tükenme ilkesi uyarınca, buluşun yer aldığı ancak franchise alanın sadece malları sattığı franchising sözleşmelerinde, franchise verenin patenti kullandırma yükümlülüğü söz konusu olmaz. Zira franchise verenin izni ile bir defa ticaret alanına çıkan mallar açısından patentten doğan hak sona ermektedir. Bu nedenle bu durumda franchise verenin, malların satılması için franchise alana patenti kullandırması gerekmemektedir. Buna karşın sözleşme konusu malların franchise alan tarafından üretildiği durumlarda franchise verenin patenti kullandırma yükümlülüğü söz konusu olur³⁹.

Lisans sözleşmesinde 551 sayılı KHK m. 89 hüküm uyarınca, lisans veren patentin normal kullanımı için gerekli olan teknik bilgiyi açıklamak zorundadır. Franchising sözleşmesinde franchise verenin kullandırma yükümlülüğü açısından 551 sayılı KHK m. 89 hükmü kıyasen uygulanabilir. Buna göre franchise veren bu yükümlülüğü kapsamında franchise alana patent konusu buluşun normal kullanımı için zorunlu olan teknik bilgileri de vermekle yükümlüdür⁴⁰.

³⁸ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 97-98; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 117; Ayata, **a.g.e.**, s. 45-46; Torun, **a.g.e.**, s. 38.

³⁹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 117-118; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 97-98; Torun, **a.g.e.**, s. 38.

⁴⁰ Bu konuda patente ilişkin detaylı açıklamalar için bkz. Bakırcı, **a.g.e.**, s. 115; Oktay Özdemir, **a.g.e.**, s. 103; Özsoy, **a.g.e.**, s. 133. Franchising sözleşmelerine ilişkin bu yönde açıklamalar için bkz. Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 118; Ayata, **a.g.e.**, s. 46.

b. Marka

(1) Genel Olarak

556 sayılı KHK m. 5 f. 1 hükmü uyarınca “Marka, bir teşebbüsün mal veya hizmetlerini bir başka teşebbüsün mal veya hizmetlerinden ayırt etmeyi sağlaması koşuluyla, kişi adları dahil, özellikle sözcükler, şekiller, harfler, sayılar “malların biçimi veya (Değişik ibare: “ambalajları” gibi çizimle görüntülenebilen veya benzer biçimde ifade edilebilen, baskı yoluyla yayınlanabilen ve çoğaltılabilen her türlü işaretleri içerir”. Bu tanıma göre marka bir teşebbüsün mal veya hizmetlerini başka bir teşebbüsün mal veya hizmetlerinden ayırt etmeyi sağlayan işarettir⁴¹. Ancak maddeden de anlaşıldığı üzere bir işaretin marka olarak nitelendirilebilmesi için çizimle görüntülenebilen veya benzer biçimde ifade edilebilen, baskı yoluyla yayınlanabilen, çoğaltılabilen ve ayırt edici karakteri haiz işaret olması gerekmektedir. Marka tek bir işareten oluşabileceği gibi, kelimeler, harfler, rakamlar, resimler, üç boyutlu şekiller ve bunların birbirleriyle veya renklerle olan kombinasyonları ile de oluşabilir⁴².

Marka hakkı, sahibine herkese karşı ileri sürülebilen münhasır ve mutlak bir hak sağlar. Bu mutlak hak, 556 sayılı KHK uyarınca marka başvurusunun TPE bülteninde yayınlanmasından itibaren ileri sürülebilirse de, tescil başvurusunun yapıldığı tarihten itibaren geçerli olmak üzere hüküm ifade eder (m. 9 f. 3)⁴³. Markanın tescili, marka sahibine 556 sayılı KHK sınırları çerçevesinde en geniş şekilde çizilebilen kapsamda haklar ve yetkiler sağlamaktadır. Bu kapsamda marka sahibi, markayı tescil edildiği mal veya hizmetlerle ilgili olarak münhasır şekilde

⁴¹ Hamdi Yasaman v.d., **Marka Hukuku-556 Sayılı KHK Şerhi**, C. I, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2004, s. 60; Uğur Çolak, **Türk Marka Hukuku**, 2. bs., İstanbul, On İki Levha Yayıncılık, 2014, s. 22; Arslan Kaya, **Marka Hukuku**, İstanbul, Arıkan, 2006, s. 13-14; Erdal Noyan, **Marka Hukuku**, 4. bs., Ankara, Adalet Yayınevi, 2009, s. 45; Özel, **a.g.e.**, s. 28; Tekinalp, **Fikri Mülkiyet Hukuku**, s. 339; Sherman, **a.g.e.**, s. 158; Şule Özdal, **Marka Olarak Tescil Edilebilecek İşaretler**, İstanbul, Beta Basım, 2005, s. 31-33.

⁴² Kaya A., **Marka Hukuku**, s. 14,17; Tekinalp, **Fikri Mülkiyet Hukuku**, s. 340 vd.; Yasaman v.d., **C. I**, s. 62 vd.; Çolak, **a.g.e.**, s. 21,59 vd.; Lerzan Yılmaz, **Marka Olabilecek İşaretler ve Mutlak Tescil Engelleri**, İstanbul, Beta Basım, 2008, s. 78 vd.; Noyan, **Marka Hukuku**, s. 46-47; Özdal, **a.g.e.**, s. 69 vd.

⁴³ Tekinalp, **Fikri Mülkiyet Hukuku**, s. 354-355; Çolak, **a.g.e.**, s. 342; Yasaman v.d., **C. I**, s. 488-489,495; Kaya A., **Marka Hukuku**, s. 37-38.

kullanma ve sağlar arası devir, rehin, lisans sözleşmesi gibi bazı işlemlere konu ederek iktisadi olarak değerlendirme hakkına sahiptir (m. 9)⁴⁴.

Marka sahibinin markasını tescil ettirme zorunluluğu bulunmamaktadır. Tescilsiz marka da sahibinin mutlak hakkı gereği tasarruf ve borçlandırıcı işlemlere konu olabilir, genel hükümlere ve özellikle haksız rekabet hükümlerine göre korunur. Ancak markanın tescilli olması marka sahibine 556 sayılı KHK uyarınca daha güçlü bir koruma sağlamaktadır⁴⁵.

Marka lisans sözleşmesi, markanın sahibinin kullanma hakkını başkasına devrettiği bir sözleşmedir. Tescilli bir markanın kullanım hakkı, tescil edildiği mal veya hizmetlerin bir kısmı veya tamamı için lisans sözleşmesine konu edilebilir (m. 20). Marka sahibi, lisans sözleşmesi ile marka hakkının kullanımını inhisari lisans veya inhisari olmayan lisans şeklinde lisans alana verebilir (m. 21 f. 1). İnhisari lisans verilmesi durumunda, bunun sözleşmede açıkça ve anlaşılır şekilde belirtilmesi gerekir. Aksi sözleşmede kararlaştırılmadığı takdirde inhisari lisans sahibi, markadan doğan haklara üçüncü kişiler tarafından tecavüz edilmesi durumunda, marka sahibinin KHK uyarınca açabileceği davaları kendi adına açabilir. İnhisari olmayan lisans sahibinin ise dava açma yetkisi yoktur (m. 21 f. 6)⁴⁶.

Marka sahibinin rızası ile bir ürünün Türkiye içinde ilk kez piyasaya sürülmesinden sonra, marka sahibinin bu ürünlerin artık yeniden satılmasına veya el değiştirmesine müdahale edebilme hakkı sona erer. Buna marka hakkının tükenmesi denilmektedir (556 sayılı KHK m. 13 f. 1)⁴⁷. Marka hakkının tükenmesi sadece üretilen ve piyasaya sunulan mallara ilişkindir. Dolayısıyla marka hakkı sahibinin, marka üzerindeki kullanma ve koruma hakkı satış sonrasında da devam eder. Hizmetin tedavülü söz konusu olmadığı için marka hakkının tükenmesi ilkesi sadece mallar için söz konusu olur. 556 sayılı KHK m. 13 f. 2’de de marka hakkının tükenmesine istisna getirilmiştir. Söz konusu maddeye göre göre markalı malın

⁴⁴ Kaya A., **Marka Hukuku**, s. 236; Çolak, **a.g.e.**, s. 543.

⁴⁵ Çolak, **a.g.e.**, s. 342; Kaya A., **Marka Hukuku**, s. 44, 230; Noyan, **Marka Hukuku**, s. 615 vd.;

⁴⁶ Yasaman v.d., **C. II**, s. 747; Kaya A., **Marka Hukuku**, s. 226-227; Noyan, **Marka Hukuku**, s. 589-590; Özel, **a.g.e.**, s. 45; Mücahit Ünal, **Marka Tescilinden Doğan Haklarla İlgili Hukuki İşlemler**, Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2007, s. 164-168.

⁴⁷ Ülgen Aslan Düzgün, **Marka Hakkının Tükenmesi ve Paralel İthalat**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2010, s. 44-45; Yasaman v.d., **C. I**, s. 540; Kaya A., **Marka Hukuku**, s. 251; Çolak, **a.g.e.**, s. 479-480.

hukuka uygun olarak üçüncü kişilere devrinden sonra bile marka hakkı sahibinin malın değiştirilerek ya da kötüleştirilerek yeniden ticarete konu edilmesini önleme yetkisi vardır⁴⁸.

(2) Markayı Kullandırma Yükümlülüğü

Marka, franchise sisteminin önemli bir parçasını oluşturur ve franchise verenin markayı franchise alana kullandırma yükümlülüğü söz konusudur. Uygulamada franchising sözleşmelerinin çoğunda franchise verenin markasını, franchise alana kullandırmakla yükümlü olduğuna ilişkin kayıtlara yer verildiği görülmektedir⁴⁹.

Franchising verenin markasını franchise alana kullandırmasının lisans sözleşmesine özgü bir kullanma olduğunu belirtmiştik. Franchise alan tarafından üretilen malların franchise vereninin markası ile işaretlenerek piyasaya sürüldüğü durumlarda tarafların markaya ilişkin anlaşmaları her zaman için bir lisans sözleşmesi teşkil eder. Bu durum özellikle, franchise verenin gönderdiği yarı mamullerin franchise alan tarafından özel bir üretim sürecinde işlenmesinden sonra franchise verene ait marka ile işaretlenip piyasaya sürülmesi şeklinde karşımıza çıkmaktadır. Yine franchise veren tarafından franchise alana, belirlenen toptancılardan mal alıp tüketiciye dağıtma ve bunu yaparken de söz konusu malları, franchise verene ait marka ile işaretleyerek dağıtımını yapma yetkisinin verildiği durumlarda lisans sözleşmesi söz konusudur. Ancak franchise verenin markasını franchise alana kullandırmakla yükümlü olduğu her franchising sözleşmesinde lisans sözleşmesi olduğunu kabul etmek de mümkün değildir. Zira marka hakkının tükenmesi ilkesi uyarınca, dağıtım yapılacak mallar, marka ile işaretlenmiş olarak pazara sürülmesinden sonra franchise alanın eline geçmesi halinde bu malların satışına ilişkin yapılan anlaşma lisans sözleşmesi oluşturmaz. Bu durumda piyasaya

⁴⁸ Aslan A., **a.g.e.**, s. 188; Düzgün, **a.g.e.**, s. 44-45,123 vd.; Yasaman v.d., **C. I**, s. 558,581 vd.; Kaya A., **Marka Hukuku**, s. 253,257; Çolak, **a.g.e.**, s. 480,493-494; Noyan, **Marka Hukuku**, 596-598.

⁴⁹ Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 193; Sherman, **a.g.e.**, s. 159; Hesselink, **a.g.e.**, s. 222; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 118. Uygulamadaki bu yöndeki sözleşmelere örnek olarak bkz. **Damat-Tween Franchise Sözleşmesi**: “*Franchise alan... franchise alanın markalarını... kullanabilecektir.*”, (aynen Varlı, **a.g.e.**, s. 255-262).

sürülen mallar üzerinde franchise verenin marka hakkı sona erdiği için lisans vermesine gerek bulunmamaktadır⁵⁰.

Bazı franchising sözleşmelerinde, franchise alanın franchise verene ait olan markayı, kendi iş evrakları, prospektüsleri, katalogları, fiyat listeleri, sipariş fişleri, reklam afişleri, servis arabaları, personel kıyafetleri gibi unsurlar üzerinde de kullanabileceği açıkça düzenlenmektedir⁵¹. Bu kullanımlara ilişkin düzenlemelerin en azından tescilli markalar açısından marka lisansı teşkil ettiğini kabul etmek gerekir. Zira 551 sayılı KHK m. 9 f. 2 b. (d)'de marka sahibinin hakları kapsamında işaretin; teşebbüsün iş evrakı ve reklamlarında izinsiz kullanılmasını önlemek de yer almaktadır. Bu nedenle franchise verenin bu hakların kullanılmasına izin vermesi lisans sözleşmesi özgü kullanım teşkil eder⁵².

c. Know-How

(1) Genel Olarak

Know-how, sınai hak olarak korunmayan, ancak özellikle sınai alanda bir patente konu olabilecek ya da olamayacak durumdaki ticari ve ekonomik faaliyetlerde kullanılan, genellikle gizli bilgi niteliğinde olan teknik, ticari ve işletme ekonomisine ilişkin bilgi ve deneyimlere denilmektedir⁵³. Daha geniş bir tanımla know-how; somut verileri, ayrıntılı yöntemleri, formülleri, teknik resimleri, planları,

⁵⁰ Marka hakkının tükenme ilkesi ile ilgili detaylı bilgiler için bkz. IV. Franchising sözleşme ile ilgili açıklamalar için bkz. Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 123; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 104-105; Ayata, **a.g.e.**, s. 50.

⁵¹ Özdilek A., Özdilek B., **a.g.e.**, s. 1199-1200: “*Franchise-alan, kendisine tanınan lisans hakkı sayesinde, ... markasını, ... a. Mağaza içinde yer alan ve dizaynı franchise veren tarafından belirlenmiş yahut onaylanmış olan pano, afiş ve diğer donanım ile yine franchise-veren tarafından onaylan yerel reklam ve promosyanlar; b. franchise veren tarafından belirlenen dizayna uygun bir şekilde mağazanın giriş cephesinde; c. Dizaynı franchise-veren tarafından belirlenen ve/veya onaylanan fatura, sipariş fişi vb. iş evrakı üzerinde kullanmak yetkisiyle donatılmıştır*”.

⁵² Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 123; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 107; Ayata, **a.g.e.**, s. 50.

⁵³ Erbay, **a.g.e.**, s. 78; A. Necip Ortan, “Knov-Hov ve Hukuken Korunması Sorunu”, **Ankara Barosu Dergisi**, S. 4, 1980, s. 474; Çiğdem Kırca, “Know-How Sözleşmesi”, **Prof. Dr. Ali Bozer’e Armağan**, Ankara, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, 1998, s. 245; Nevzat Yosmaoğlu, **Dünyada ve Türkiyede Patentler Know How’lar Markalar**, Ankara, Mis Matbaası, 1978, s. 49; Betül Şen, Teknik Bilgi (Know-How) Sözleşmesi, **Bilimsel Temyiz Yaşar Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, S. 1, Nisan 2012, s. 102-103 (Çevrimiçi), <http://hukuk.yasar.edu.tr/bilimsel-temyiz/>, 03.05.2014; Gümüş, **C. I**, s. 12; Hesselink, **a.g.e.**, s. 226; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 133.

eşantyonları, çoğaltılmış dokümanları, teknik bilgileri, katalogları, teknik sözlükleri, yöntemin uygulanabilmesi için gerekli bilgileri, yöntemi ve üretilen ürünleri kontrol etmek için gerekli olan araçları, pratik el kitaplarını, teknik tecrübeleri, kişisel inceleme gibi çeşitli bilgileri ifade etmektedir⁵⁴.

Know-how, 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Tebliğ'in tanımlar başlıklı 3. maddesinde şu şekilde tanımlanmıştır: “*Sağlayıcının tecrübe, denemeleri sonucu elde ettiği ve patentli olmayan, uygulamaya yönelik, gizli, esaslı ve belirlenmiş bilgi paketi*”. Söz konusu maddenin devamında, “gizli” kavramı ile bir bütün halinde veya parçaları tam olarak bir araya getirildiğinde ve birleştirildiğinde dahi herkes tarafından bilinmemesi veya kolaylıkla erişebilir olmamasının; “esaslı” kavramı ile anlaşma konusu ürünlerin üretimi için önemli ve yararlı olmasının; “belirlenmiş” kavramıyla ise gizli ve esaslı olma şartlarını taşıdığını doğrulayabilmek için yeterince geniş, kapsamlı ve ayrıntılı şekilde tanımlanmış olmasının ifade edildiği belirtilmiştir. Know-how, ayrıca 2008/2 sayılı Teknoloji Transferi Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin⁵⁵ tanımlar başlıklı 4. maddesinde de tanımlanmıştır. Bu maddede de know-how 2002/2 sayılı Tebliğ'e paralel olarak “tecrübe ve denemeler sonucu elde edilmiş olan uygulamaya yönelik, gizli, esaslı ve belirlenmiş bilgi paketi” şeklinde tanımlanmıştır.

Know-how sözleşmesi, know-how verenin, sahip olduğu herhangi bir know-how açıklama ve kullanılmasına izin verme, know-how alanın ise bunun karşılığında bir bedel ödeme yükümlülüğü altına girdiği sözleşmedir⁵⁶. Know-how sözleşmesinin hukuki niteliği öğretide tartışmalıdır. Öğretide bir görüş, know-how sözleşmesinin geniş anlamda lisans sözleşmesinin bir alt türü olduğunu kabul etmektedir⁵⁷. Diğer bir görüş ise know-how sözleşmesini gizli olan ve gizli olmayan know-how olarak ayırarak, lisans sözleşmesinin konusunu geri verilmesi mümkün olan gayrimaddi mallar oluşturduğundan gizli olmayan bilgi ve tecrübeleri konu edinen know-how sözleşmelerinin lisans sözleşmesi niteliğinde olmadığı, buna karşılık gizli teknik

⁵⁴ Yosmaoğlu, **a.g.e.**, s. 50; Ögüz, **a.g.e.**, s. 30; Şener Akyol, **Know-How, Management, Joint Venture ve Büyük Çaplı İnşaat Sözleşmeleri Borçlar Hukuku (Özel Borç İlişkileri)**, C. II, İstanbul, Afa Matbaacılık, 1997, s. 15; Şen, **a.g.m.**, s. 102; Hesselink, **a.g.e.**, s. 226.

⁵⁵ RG T. 23.01.2008, S. 26765.

⁵⁶ Erbay, **a.g.e.**, s. 67; Bakırcı, **a.g.e.**, s. 127; Şen, **a.g.m.**, s. 106.

⁵⁷ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 72, dn. 390'da belirtilen yazarlar; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 137-138.

bilgilerin konu edildiği know-how sözleşmelerinin ise lisans sözleşmesi olduğunu ileri sürmektedir⁵⁸. Öğretideki hakim görüş ise know-how sözleşmesinin lisans sözleşmesinden bağımsız kendine özgü bir sözleşme olduğu yönündedir⁵⁹.

Know-how sözleşmelerinde, know-how verenin temel borcunu üretim, satım veya hizmet tekniklerini know-how alana açıklamak ve bu açıklamanın gerektirdiği araç, gereç, plan, proje, makine, bilgi gibi zorunlu kaynak ve belgeleri devretmek oluşturur. Bu kapsamda know-how verenin üretim, satım veya hizmet tekniklerinden know-how alanın yararlanmasını sağlama ve devrettiği bilgi ve deneyimleri sözleşme süresi boyunca know-how alanın yararlanmasına hazır bulundurma yükümlülüğü vardır. Know-how alanın temel borcunu ise know-how karşılığı olarak bir bedeli ödemek oluşturur⁶⁰.

Know-how sözleşmeleri için sır saklama, güven ilişkisi kapsamında özel öneme sahiptir. Çünkü bu bilgilerin başkaları tarafından kullanılıyor hale gelmesi lisans alanın ekonomik menfaatini zedeleyebileceği gibi sözleşmenin yapılma nedeninin de ortadan kalkmasına yol açar. Bu nedenle know-how sözleşmelerinde, know-how alanın sır saklama yükümlülüğü düzenlenmemiş olsa da dürüstlük kuralı gereği know-how alanın sır saklama yükümlülüğünün olduğu kabul edilmektedir⁶¹.

Know-how veren, know-how kullanımını inhisari (münhasır) veya basit know-how şeklinde know-how alana verebilir. Know-how veren, sözleşme konusu bilgi ve deneyimleri üçüncü kişilere devretmeme ve bizzat kullanmama yükümlülüğü altına girdiği takdirde inhisari know-how söz konusu olur. İnhisari know-how, know-how alanın yararlanma yetkisi sınırsız olarak sağlanabileceği gibi zaman, yer, kişi veya konu itibarıyla sınırlandırılması da mümkündür. İnhisari know-how, know-how veren, üçüncü kişilerle know-how sözleşmesi yapmama ve bilgi ve deneyimleri bizzat kullanmama yükümlülüğüne aykırı davranırsa; know alan borca aykırılık

⁵⁸ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 100-101; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 100, dn. 643 ve 644'de belirtilen yazarlar.

⁵⁹ Kırca, **Know-How Sözleşmesi**, s. 252; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 133; Ögüz, **a.g.e.**, s. 41; Erbay, **a.g.e.**, s. 138; Ögüz, **a.g.e.**, s. 41, dn. 157'de belirtilen yazarlar.

⁶⁰ Akyol, **C. II**, s. 9,13-16; Bakırcı, **a.g.e.**, s. 138,144-145; Ögüz, **a.g.e.**, s. 86-89,92; Erbay, **a.g.e.**, s. 161-164,210-211; Baş, **a.g.e.**, s. 58; Oktay Özdemir, **a.g.e.**, s. 127; Şen, **a.g.m.**, s. 119-121.

⁶¹ Oktay Özdemir, **a.g.e.**, s. 130; Akyol, **C. II**, s. 17; Ögüz, **a.g.e.**, s. 99; Bakırcı, **a.g.e.**, s. 141; Erbay, **a.g.e.**, s. 229-230; Khishigsuren Sharav, **Know-how Sözleşmesi ve Know-How Alanın Yükümlülükleri**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi SBE, 2004, s. 84-85,119-121; Şen, **Know-How**, s. 121; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 134-136.

nedeniyle tazminat talep edebileceği gibi şartlarının gerçekleşmesi halinde sözleşmeyi haklı sebeple feshetme hakkını da haiz olur. Know-how verenin sözleşme konusu bilgi ve deneyimleri üçüncü kişilere devretme ya da bizzat kullanma hakkını muhafaza ettiği durumda ise basit know-how sözleşmesi söz konusu olur⁶².

(2) Know-how Kullandırma Yükümlülüğü

Franchise alanın, franchise sistemini öğrenebilmesi ve sürümü artırabilmesi için franchise verenin sahip olduğu ve zamanla geliştirdiği bilgi ve tecrübelerden yararlanması gerekir. Bu nedenle franchise veren, franchise sistemine ait gizli olan veya olmayan bilgi ve deneyimleri franchise alana açıklamak ve onun bu bilgi ve deneyimlerden yararlanmasını sağlamakla yükümlüdür⁶³.

Franchise verenin açıklamak ve kullandırmakla yükümlü olduğu know-how, sözleşme konusunu oluşturan mal ve/veya hizmetlerin üretimi ve sürümü ile ilgili teknik veya işletmeye ilişkin bilgi ve tecrübelerden oluşur. Bu bilgi ve tecrübelerin kapsamına gizli bir üretim metodunun açıklanması, hammadde seçimi, makinelerin kurulması, kullanılması, pazarlama ilkelerinin açıklanması gibi hususlar ile franchise sisteminin iç organizasyonuna ilişkin bilgiler de dahildir⁶⁴. Üretim metodunun açıklanmasına örnek olarak meşrubat şişelemesine ilişkin franchising sözleşmeleri verilebilir. Bu tür franchising sözleşmelerinde, franchise veren belirli bir üretim sırrına dayanarak elde ettiği karışımı meşrubat yapımında kullanılması için vermektedir. Franchise alan, kendisine sunulan bu karışımı franchise alanın göstereceği üretim metoduna göre eriterek şişelemeyi gerçekleştirmektedir. Ancak burada franchise veren, üretim sırrını açıklamamakta sadece franchise alana meşrubat üretiminde kullanılan gizli know-how kullanma hakkı tanımaktadır. Dolayısıyla bu know-how kapsamında franchise alanın sadece kendisine verilen

⁶² Ögüz, **a.g.e.**, s. 68; Erbay, **a.g.e.**, s. 111-112; Oktay Özdemir, **a.g.e.**, s. 125; Sharav, **a.g.e.**, s. 39-41; Şen, **a.g.m.**, s. 116-117.

⁶³ Hesselink, **a.g.e.**, s. 225-226; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 133; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 101 vd.; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 217; Arvasi, **a.g.m.**, s. 145; Güçer, **a.g.e.**, s. 62; Torun, **a.g.e.**, s. 40; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 139.

⁶⁴ Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 217; Sherman, **a.g.e.**, s. 170-171; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 133-134; Ayata, **a.g.e.**, s. 58; Torun, **a.g.e.**, s. 40; Akyol, **C. II**, s. 10-11.

karışımın eritilerek şişelenmesini sağlayan üretim metodunu talep etme hakkı söz konusu olur⁶⁵.

Franchise veren know-how aktarımını ve açıklamasını durumun özelliklerine, franchise alanın kabiliyetine ve mesleki bilgi derecesine göre yapmalıdır. Franchise veren, know-how aktarma yükümlülüğünü sözlü olarak yerine getirebileceği gibi know-how konusu sınai bilgi ve deneyimlerin maddileştirildiği taşınır eşyalarının planlar, çizim, reçete, tabela, liste gibi şekillerde teslimi ile de gerçekleştirebilir. Franchise veren, franchise alanın bilgi ve deneyimlerden yararlanabilmesi için onun ve çalışanlarının eğitilmesi şeklinde de aktarabilir⁶⁶. Franchise verenin know-how aktarımı franchise alana danışmanlık yapması, tavsiyelerde bulunması veya franchise alanı ve çalışanlarını eğitmesi gibi faaliyetlerde bulunmasını gerektirdiği takdirde, know-how vekalet sözleşmesine ilişkin unsurlar içerir. Bu gibi durumlarda, vekalet sözleşmesine ilişkin hükümler franchising sözleşmesinin mahiyetine uygun düştüğü ölçüde kıyasen uygulanabilir⁶⁷.

Franchise verenin, know-how sözleşmesine konu bilgi ve deneyimleri sözleşmeye aykırı şekilde üçüncü kişilere devretmeme ve sır niteliğini kaybetmemesini engellemek için elinden gelen özeni gösterme ve gerekli tedbirleri alma gibi yan edim yükümlülükleri vardır. Franchise veren, franchise alana yararlanma hakkı tanıdığı gizli know-how oluşturan sınai bilgi ve deneyimlerin sır niteliğini kaybetmesine engel olma edimini ihlal eder, know-how sır olma özelliğini kaybeder ve herkes tarafından kullanılabilir hale gelirse veya gayrimaddi hakların devam edebilmesi için gerekli olan önlemleri almaz ve bu nedenle de gayrimaddi mal üzerindeki haklar sona ererse sözleşmeye aykırı davranmış olur. Bu durumda franchise alan, sözleşmeye aykırılık nedeniyle uğradığı zararının tazmini

⁶⁵ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 102-103; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 134; Ayata, **a.g.e.**, s. 58.

⁶⁶ Özdilek A., Özdilek B., **a.g.e.**, s. 1200; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 103; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 134-135; Hesselink, **a.g.e.**, s. 225. Bu yönde know-how sözleşmesi ile ilgili açıklamalar için bkz. Ögüz, **a.g.e.**, s. 85-88; Akyol, **C. II**, s. 11; Bakırcı, **a.g.e.**, s. 145; Erbay, **a.g.e.**, s. 161-164; Oktay Özdemir, **a.g.e.**, s. 126.

⁶⁷ Know-how sözleşmelerinde, know-how açıklanması, know-how alana danışmanlık yapılması, tavsiyede bulunulması, know-how alanın ve çalışanlarının eğitilmesi gibi faaliyetleri gerektirebilmektedir. Böyle durumlarda know-how sözleşmesinin iş görme sözleşmelerine ilişkin unsurlar içerdiği ve know-how sözleşmesine vekalet sözleşmesine ilişkin hükümlerin kıyasen uygulanabileceği kabul edilmektedir. Bu konuda detaylı açıklamalar için bkz. Ögüz, **a.g.e.**, s. 57-60; Baş, **a.g.e.**, s. 74. Franchising sözleşmesine ilişkin benzer yönde açıklamalar için bkz. Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 134-135; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 103.

isteyebileceği gibi şartlarının gerçekleşmesi halinde sözleşmeyi haklı sebeple fesih de edebilir⁶⁸.

d. Ticaret Unvanı ve İşletme Adı

(1) Genel Olarak

Ticaret unvanı, tacirin ticari işletmesine ilişkin işlemleri yaparken kullandığı isimdir. Ticaret unvanı işletmeyi şahsileştirir, taciri tanıtmaya ve onu diğer işletmelerden ayırt etmeye yarar. Tacir, ticari işletmesine ilişkin işlemleri ticaret unvanıyla yapmaya ve işletmesiyle ilgili her türlü belgeyi bu unvan altında imzalamaya mecburdur (TTK m. 39 f. 1). Her tacir, ticari işletmenin açıldığı günden itibaren on beş gün içinde ticari işletmesini ve seçtiği ticaret unvanını, işletme merkezinin bulunduğu yer ticaret siciline tescil ve ilan ettirmekle yükümlüdür (TTK m. 40 f. 1)⁶⁹. Usulüne göre tescil ve ilan edilmiş olan ticaret unvanını kullanma hakkı sadece sahibine aittir (TTK m. 50). Bir ticaret unvanını Türkiye'nin herhangi bir sicil dairesinde daha önce tescil edilmiş olan unvandan ayırt edebilmek için ek yapılması gereklidir (TTK m. 45)⁷⁰.

Tescil edilmiş ticaret unvanları TTK m. 52 uyarınca özel olarak korunurken tescil edilmemiş ticaret unvanları ise haksız rekabet hükümleri (TTK m. 54 vd.) uyarınca korunur. TTK m. 52 uyarınca ticaret unvanının, ticari dürüstlüğe aykırı biçimde bir başkası tarafından kullanılması halinde, hak sahibi bu durumun tespitini, yasaklanmasını, tescil de yapılmışsa kaydın değiştirilmesini veya silinmesini ve

⁶⁸ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 122,124; Ayata, **a.g.e.**, s. 59; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 218. Know-how sözleşmelerine ilişkin açıklamalar için bkz. Ögüz, **a.g.e.**, s. 88-92; Erbay, **a.g.e.**, s. 184.

⁶⁹ Bu konuda detaylı açıklamalar için bkz. Gönen Eriş, **Ticari İşletme ve Şirketler**, C. I Madde 1-51, Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2013, s. 1341-1346,1351-1354; Arkan, **a.g.e.**, s. 257; Fatih Bilgili, Ertan Demirkapı, **Ticaret Hukuku Bilgisi**, 4. bs., Bursa, Dora, 2013, s. 113; Karahan, **Ticari İşletme Hukuku**, s. 133,148; Tamer Bozkurt, **Ticari İşletme Hukuku**, C. I, 8. bs., İstanbul, On İki Levha Yayıncılık, 2013, s. 139-146 vd.; Cumhuriyet Boyacıoğlu, **Ticaret Unvanı**, Ankara, Nobel Yayın, 2006, s. 60-64,66 vd.; Mehmet Bahtiyar, **Ticari İşletme Hukuku**, 14. bs., İstanbul, Beta Basım, 2013, s. 112,116; Poroy,Yasaman, **a.g.e.**, s. 390-391; Helvacı(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 391-392,409-411.

⁷⁰ Eski TTK'da ticaret unvanını kullanma hakkı, gerçek kişi tacirler bakımından kayıtlı olunan ticaret sicili ile sınırlı iken tüzel kişi tacirler bakımından tüm Türkiye'de koruma sağlamaktaydı. 6102 sayılı TTK ile birlikte tüm tacirler bakımından Türkiye çapında koruma esası kabul edilmiştir. Bu konuda detaylı bilgi için bkz. Eriş, **C. I**, s. 1377-1378; Arkan, **a.g.e.**, s. 263; Karahan, **Ticari İşletme Hukuku**, s. 137; Bilgili, Demirkapı, **Ticaret Hukuku**, s. 120-121.

tecavüzün sonucu olan maddi durumun ortadan kaldırılmasını, gereğinde araçların ve ilgili malların imhasını ve zarar varsa kusurun ağırlığına göre maddi ve manevi tazminat isteme haklarına sahiptir⁷¹.

İşletme adı ise işletme sahibini hedef tutmaksızın doğrudan işletmeyi tanıtmaya ve benzeri işletmelerden ayırt etmek için kullanılan addır. Ticaret unvanı, taciri tanıtmayı amaçlarken, işletme adı işletmeyi diğer işletmelerden ayırt etmeyi amaçlamaktadır. Ticaret unvanını sadece tacirler kullanabilirken, işletme adını, işletmelerini benzer işletmelerden ayırt etmek isteyen esnaflar da kullanabilmektedir. İşletme adının nasıl oluşturulacağı TTK'da düzenlenmediği için serbestlik ilkesi geçerlidir. Ancak yine de seçilecek işletme adının aldatıcı ve başkalarıyla kullanılan işletme adıyla karışıklığa yol açacak nitelikte olmaması ve kamu düzenine aykırı olmaması gerekir. İşletme adının kullanılması zorunlu olmamakla birlikte işletme adı kullanıldığı durumda bunu tescil ettirme yükümlülüğü vardır (TTK m. 53). Tescil ve ilan edilmiş işletme adı, sahibine tekel şekilde kullanma hakkı sağlar. İşletme adı tüm tacirler bakımından tüm Türkiye'de koruma imkanı verir ve tecavüz halinde haksız rekabet hükümlerine göre korunur (TTK m. 53)⁷².

(2) Ticaret Unvanı ve İşletme Adını Kullandırma Yükümlülüğü

Franchising sözleşmelerinde franchise veren, marka, patent, know-how gibi gayrimaddi haklarının yanı sıra ticaret unvanı ve işletme adını da franchise alana kullandırma borcu altına girebilir. Bu durumda franchise veren, işletme adını veya ticaret unvanını franchise alana kullandırma borcunu, franchise alanın kullanmasına engel olacak davranışlardan kaçınarak ve franchise alana karşı ticaret unvanının veya işletme adının korunmasına ilişkin hükümlere dayanmaktan vazgeçerek yerine

⁷¹ Arkan, **a.g.e.**, s. 268; Helvacı(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 420-428; Karahan, **Ticari İşletme Hukuku**, s. 150-151; Bilgili, Demirkapı, **Ticaret Hukuku**, s. 122; Bozkurt, **a.g.e.**, s. 146; Bahtiyar, **a.g.e.**, s. 117.

⁷² Bu konuda detaylı açıklamalar için bkz. Arkan, **a.g.e.**, s. 269-270; Bilgili, Demirkapı, **Ticaret Hukuku**, s. 113, 122-123; Karahan, **Ticari İşletme Hukuku**, s. 152-153; Bozkurt, **a.g.e.**, s. 147; Bahtiyar, **a.g.e.**, s. 118-119; Gönen Eriş, **Ticari İşletme ve Şirketler**, C. II Madde 52-416, Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2013, s. 1460-1462; Poroy, Yasaman, **a.g.e.**, s. 405.

getirebilir. Bu borç, genellikle franchise alanın franchise verenin isim hakkından yararlanması şeklinde ifade edilir⁷³.

Franchise verene ait tescilli bir ticaret unvanının franchise alan tarafından aynen kullanılmasının mümkün olup olamayacağı hususunun Türk Ticaret Kanunu hükümlerine göre değerlendirilmesi gerekmektedir. Zira TTK m. 45'e göre bir ticaret unvanı, Türkiye'nin herhangi bir sicil dairesinde daha önce tescil edilmiş bir unvan ile benzerlik gösteriyorsa bu unvandan ayırt edilebilmesi için ek kullanması gerekmektedir. Bu hükmün franchising sözleşmesi bakımından uygulaması ise, franchise alanın franchise verenin tescilli ticaret unvanını, ayırt edici bir ek almadan aynı şekilde kullanamaması şeklinde kendini gösterir. Diğer bir ifadeyle franchise alanın, franchise verenin Türkiye'de tescilli ticaret unvanını aynı şekilde herhangi bir ayırt edici ek olmaksızın tescil ettirmesi ve kullanabilmesi mümkün değildir. Franchise alanın franchise verenin ticaret unvanını kullanması mümkün olmadığı için bu durumda franchise verenin de ticaret unvanını kullandırma yükümlülüğü söz konusu olmaz⁷⁴.

TTK m. 45 hükmü uyarınca, tacir olan franchise alanın franchise verenin ticaret unvanını tescil ettirmesi ve kullanabilmesi ancak bu unvanın ayırt edilmesini sağlayacak bir kelime vb. ekler eklenerek mümkün olabilecektir. Dolayısıyla franchise alan, franchise verenin ticaret unvanını ayırt edici bir ekle, özellikle aralarındaki sözleşme ilişkisini gösteren bir kelimeyle tescil ettirerek kullanabilme imkanına sahip olabilecektir⁷⁵. Ancak bu da franchise alanın her durumda franchise verenin ticaret unvanını ayırt edici bir ekle kullanabileceği anlamına gelmemektedir.

Franchise alanın anonim ya da limited şirket olması durumunda, franchise verenin ticaret unvanını ancak ayırt edici bir ekle kullanabilmesi mümkündür. Nitekim Türk Ticaret Kanunu'nda anonim ve limited şirketlerin, işletme konusu

⁷³ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 109,111; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 126,128-129; Ayata, **a.g.e.**, s. 53.

⁷⁴ Franchising sözleşmesi ile ilgili bu yönde açıklamalar için bkz. Gürzumar, **a.g.e.**, s. 110; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 126; Ayata, **a.g.e.**, s. 54. Ticaret unvanı ile ilgili bu yönde açıklamalar için bkz. Eriş, **C. I**, s. 1377-1378; Karahan, **Ticari İşletme Hukuku**, s. 149-142; Bozkurt, **a.g.e.**, s. 143-144; Arkan, **a.g.e.**, s. 262-263; Boyacıoğlu, **a.g.e.**, s. 130-134; Helvacı(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 403-409; Bahtiyar, **a.g.e.**, s. 115.

⁷⁵ Ticaret unvanına ilişkin bu yönde açıklamalar için bkz. Eriş, **C. I**, s. 1383-1385; Karahan, **Ticari İşletme Hukuku**, s. 140-141; Boyacıoğlu, **a.g.e.**, s. 130-134; Helvacı(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 425-427.

gösterilmek ve eklerin niteliğine ilişkin TTK m. 46 hükmü saklı kalmak kaydıyla ticaret unvanlarını serbestçe seçebilecekleri düzenlenmiştir. Bu nedenle franchising sözleşmesinde hem franchise verenin hem franchise alanın anonim veya limited şirket olması durumunda franchise alan, franchise verenin ticaret unvanını eklemek yaparak sicile kaydettirebilme ve bu şekilde kullanma imkanına sahip olabilecektir. Franchise veren ve franchise alanın farklı türde ortaklık olmaları durumunda ise bir ortaklığın başka bir ortaklık türünün ticaret unvanını ek olarak alması mümkün olmayacağından bu halde ek yapılarak dahi kullanılması mümkün olmayacaktır. Bu itibarla franchise alanın franchise verenin ticaret unvanını ekle birlikte kullanabilmesi ancak her iki tarafın da anonim şirket ya da limited şirket olması halinde mümkün olabilecektir⁷⁶.

Franchise alanın gerçek kişi, komandit veya kolektif şirket olması durumunda ise, franchise verenin ticaret unvanının ayırt edici bir ek ile kullanılabilmesi de mümkün değildir. Nitekim Türk Ticaret Kanunu'nda gerçek kişi tacirlerin ticaret unvanlarının kişinin kısaltılmadan yazılacak ad ve soyadından oluşabileceği (TTK m. 41), kolektif ve komandit şirketlerin ticaret unvanlarının ise tüm ortakların ya da ortaklardan en az birinin adı ve soyadıyla, şirketi ve türünü gösteren ibarelerden oluşabileceği (TTK m. 42) düzenlenmiştir. Buna göre franchise alanın gerçek kişi tacir olması durumunda, ticaret unvanında kendi adının yer alması; kolektif veya komandit şirket olması durumunda ise ortaklardan en az birinin adının ticaret unvanında yer alması gerekmektedir. Bu bakımdan franchise alanın gerçek kişi, komandit veya kolektif şirket olması durumunda, franchise verenin ticaret unvanını aynen kullanması hukuken zaten mümkün olmayacaktır⁷⁷.

Franchise alanın franchise verenin işletme adını aynen kullanabilmesi de, TTK m. 53'de, m. 45'e yapılan atıf nedeniyle mümkün görünmemektedir. Kanunun sadece lafzından hareket edersek, ticaret unvanı bakımından açıklamış olduğumuz

⁷⁶ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 110; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 126-127. Ticaret unvanı ile ilgili açıklamalar için ayrıca bkz. Eriş, **C. I**, s. 1372-1373,1383-1385; Boyacıoğlu, **a.g.e.**, s. 144-145,153 vd.; Arkan, **a.g.e.**, s. 258-260; Karahan, **Ticari İşletme Hukuku**, s. 144-145; Bozkurt, **a.g.e.**, s. 141-144-145; Bahtiyar, **a.g.e.**, s. 114-115; Helvacı(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 399-401.

⁷⁷ Ticaret unvanı ile ilgili açıklamalar için bkz. Arkan, **a.g.e.**, s. 260-261; Eriş, **C. I**, s. 1361-1362,1369-1370; Karahan, **Ticari İşletme Hukuku**, s. 142-143; Bozkurt, **a.g.e.**, s. 140,-141,143-144; Bahtiyar, **a.g.e.**, s. 113-115; Helvacı(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 396-399.

hususlar burada da geçerli olacaktır. Yani, franchise alanın franchise verenin işletme adını kullanabilmesi ancak ayırt edici bir ekle örneğin aralarındaki lisans ilişkisini ortaya koyan bir ekle kullanabilmesi ve tescil ettirmesi halinde mümkün olacaktır⁷⁸.

Ne var ki her franchise alanın, farklı bir işletme adı kullanması ya da franchise verenin işletme adını bir ek yaparak kullanması, franchise alanlar ile franchise verenin işletme adlarının farklı olması sonucunu doğuracaktır. Bu durum da franchise alan işletmesi ile franchise verenin işletmesinin müşteriler nezdinde farklı işletmelermiş gibi algılanmasına yol açabilecektir. Oysa ki, franchising sözleşmesinde franchise alana gayrimaddi malların kullandırılmasının temel amacını, franchise alanın işletmesinin franchise sistemine entegre olması ve müşterilerin bu sisteme dahil her işletmeyi franchise verenin bir şubesiymiş gibi algılamasını sağlamak oluşturur. Franchising sözleşmesinin bu özelliği gereği franchise alanın, franchise verenin işletme adını aynen kullanabilmesi gerekir⁷⁹.

Franchise alanın franchise verenin işletme adını aynen kullanabilmesi meselesinin, kanun koyucunun Türk Ticaret Kanunu'ndaki işletme adına ilişkin hükümleri koyma amacından hareketle çözümlenebilmesinin mümkün olduğu ifade edilmiştir⁸⁰. Zira Türk Ticaret Kanunu'ndaki işletme adına ilişkin hükümlerin konulması ile, işletme adı sahibinin haksız rekabete maruz kalmaması, kamuoyu nezdinde herhangi bir yanılgıya veya aldanmaya mahal verilmemesi ve ticari hayatın dürüstlük kuralı çerçevesinde yürütülmesi amaçlanmaktadır. Bundan hareketle tacirin haksız rekabete uğramasına ve müşterilerin kendilerine sunulan mal ve hizmetlerin türü ve kalitesi konusunda yanılgılarına ve bu konuda zarara uğramalarına neden olmayan somut hallerde işletme adının ek almadan da kullanılmasının kabul edilmesi gerekmektedir. Franchise işletmelerini ise müşteriler franchise verenin mal veya hizmetlerini aynı kalitede ve standartta bulabilecekleri için tercih ederler. Bu nedenle de franchise işletmelerinin tek tip olması, müşteriler gözünde franchise verenin sanki bir şubesiymiş gibi algı yaratılması gerekir. Bu itibarla, franchise alanın franchise verenin işletme adını kullanması, franchise

⁷⁸ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 111; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 127. İşletme adı ile ilgili bu yönde açıklamalar için bkz. Eriş, **C. II**, s. 1460-1463; Arkan, **a.g.e.**, s. 269-270; Karahan, **Ticari İşletme Hukuku**, s. 152-153; Bozkurt, **a.g.e.**, s. 147; Helvacı(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 429-431.

⁷⁹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 127; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 111-113.

⁸⁰ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 111-113.

verenin haksız rekabete uğramasına ve müşterilerin mal ve hizmetler konusunda yanılmasına yol açmamaktadır. Bu sebeple franchise alanın, franchise verenin işletme adını ayırt edici ek olmaksızın da tescil ettirip kullanabilmesi kabul edilmelidir.

İşletme adının ek almaksızın kullanılabilmesine ilişkin çözümün, ticaret unvanının kullanımı bakımından da ileri sürülmesi düşünülebilir. Ancak her tacir ticari işletmesine ilişkin işlemlerini kendisini tanıtan ticaret unvanıyla yapmaya ve işletmesiyle ilgili her türlü belgeyi bu unvan altında imzalamaya mecbur olduğu için ticaret unvanının ek almaksızın aynı ticaret sicil dairesi çerçevesinde kullanılması karışıklığa neden olabilecektir. Bu nedenle bağımsız bir tacir olan franchise alanın, franchise verenin ticaret unvanını ek almadan kullanması ve bunu tescil ettirmesi mümkün değildir⁸¹. Ancak belirtmekte de fayda var uygulamada franchising sözleşmeleri ile franchise verenin ticaret unvanının franchise alan adına aynen veya ekli olarak tescil edilmesine ilişkin anlaşmalar yapılmamaktadır. Dolayısıyla bu değerlendirmeler sadece teorik bir değer taşımaktadır⁸².

Uygulamadaki franchising sözleşmelerinde genel olarak franchise veren adına tescilli ticaret unvanının veya bu unvanda yer alan ve aynı zamanda işletme adı olarak da kullanılan bir adın, franchise alanın işletme adı olarak kullanmasına ilişkin kayıtlara yer verilmektedir⁸³. Franchise alan, franchise vereninin işletme adını özellikle işletmenin görünür yerlerinde, işletmenin belgelerinde ve prospektüslerinde kullanmak ve kendi ticaret unvanını franchise verenin işletme adının arkasına gizlemekle yükümlüdür. Böylece franchise alanın kendi ticaret unvanını kullanması, franchise sisteminin zedelenmesine yol açmamaktadır⁸⁴.

⁸¹ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 113, dn. 703; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 128.

⁸² Gürzumar, **a.g.e.**, s. 110-111.

⁸³ Uygulamadaki sözleşmelere örnek olarak bkz. **Sistem Barter Franchise Sözleşmesi**: “Franchisee mali bir bedel karşılığında Franchise veren’in ticari adını veya markasını, Know-how’ını, iş görme ve teknik yöntemlerini, iş görme sistemini ve diğer sınai ve fikri mülkiyet haklarını kullanma hak ve zorunluluğunu, taraflar arasında bu amaçla yapılan yazılı bir franchising sözleşmesinin süresi ve kapsamı içinde alacağı teknik destek ile üstlenir.”; Özdilek A., Özdilek B., **a.g.e.**, s. 1190’da yer alan sözleşme örneği; “Tabela Madde 10- ... İşyerinin cephesine veya üçüncü şahıslarca ilk bakışta görülebilecek yerine franchise veren tarafından kabul edilen standart tip ve içerikte bir tabela asmak ve yazdırmak zorundadır.”; Ayhan Yalçın, **Sözleşme Kitabım**, İstanbul, Türkmen Kitapevi, 2012, s. 367.

⁸⁴ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 127; Ayata, **a.g.e.**, s. 54; Torun, **a.g.e.**, s. 39-40. Bu yönde uygulamadaki sözleşmelere örnek olarak bkz. **Sistem Barter Franchise Sözleşmesi**: “Faaliyet

e. Mal ve Hizmetleri Tanıtıcı Unsurlar

(1) Genel Olarak

Mal ve hizmetleri tanıtıcı unsurlar, bir üreticinin veya satıcının müşterilere sunduğu mal ve hizmetlerini diğer üretici veya satıcıların mal ve hizmetlerinden ayırt etmeyi sağlayan; üzerinde münhasır hakların kurulabileceği özel kanun hükümleri ile açıklanmamış olan tescilsiz slogan, işaret, amblem, emtia ve ambalaj biçimleri gibi vasıtalar⁸⁵. Tanıtıcı unsurlar, malı veya hizmeti ayırt edici niteliğe sahip olmaları nedeni ile sahibine tekel ve fiili olarak kullanma hakkı sağlarlar. Lisans sözleşmelerinin amaçlarından birini de herhangi bir gayrimaddi hak ile ilgili avantajları üçüncü kişilerle paylaşmak oluşturur. Bu amaç kapsamında mal ve hizmetleri tanıtıcı unsurların da lisans sözleşmesine konu edilmesi mümkündür. Buna göre mal ve hizmeti tanıtıcı unsura hukuken sahip olan kişinin yaptığı lisans sözleşmesi ile herhangi bir mal veya hizmeti ayırt edici özelliklere sahip şekilde piyasaya sürme hakkını başkasına devredebilme hakkını haizdir⁸⁶.

Tanıtıcı unsurlar, özel hukuki düzenlemelerle hukuken koruma altına alınmamış olsalar da TTK'da düzenlenen haksız rekabet ve TBK'da düzenlenen haksız fiil hükümleri çerçevesinde korunurlar. Haksız rekabet çerçevesinde tanıtıcı unsurların korunabilmesi için mal veya hizmetlerin ayırt edilmesini sağlayan bir orijinalliğinin olması veya piyasaya sürülmesinden itibaren kabul edilmiş bir tanınmışlığının olması veyahut da mal veya hizmetin estetik ve teknik gerekliliğinden kaynaklanan bir sunum şeklinin olmaması gereklidir⁸⁷.

gösterdiği adreste Sistem Barter tabelası ile temsil edilir. Kendi ünvanını ikinci planda kullanabilir”.

⁸⁵ Erin Sezgin, “İltibas Suretiyle Haksız Rekabet”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi SBE, 2007, s. 122; Oktay Özdemir, **a.g.e.**, s. 146; Arbek, **Lisans Sözleşmesi**, s. 69-70; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 67.

⁸⁶ Oktay Özdemir, **a.g.e.**, s. 145-146,149-150; Arbek, **Lisans Sözleşmesi**, s. 70.

⁸⁷ Sezgin, **a.g.e.**, s. 122; Oktay Özdemir, **a.g.e.**, s. 146-148; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 68.

(2) Mal ve Hizmetleri Tanıtıcı Unsurları Kullandırma Yükümlülüğü

Franchise sistemi içerisinde mal veya hizmetleri ayırt etme işlevi gören, tescilsiz, slogan, işaret amblem, emtia ve ambalaj biçimleri, fiyat listesi, prospektüs katalog gibi tanıtıcı unsurlar da yer alabilmektedir. Franchise veren bu tanıtıcı unsurları franchise alana kullandırma borcu altına girebilir⁸⁸.

Franchise verenin franchise sisteminde yer alan tanıtıcı unsurlarını franchise alana kullandırma borcu, lisans sözleşmesinde ilişkin unsurlar içerir. Franchising sözleşmesinde yer alan tanıtıcı unsurların lisans sözleşmesine özgü kullandırma teşkil ettiğini söylemek için tanıtıcı unsurların franchise alan lehine ayırt edicilik vasfı kazanmamış olması gerekir. Zira tanıtıcı unsur, ürün ile üreticisinin müşteri tarafından özdeşleştirilerek, diğer ürün ve üreticilerden ayırt edilmesini sağlar. Bu nedenle franchise verenin pazar etkinliğine doğrudan franchise metodu ile başladığı durumlarda, franchise verenin geliştirdiği herhangi bir tanıtıcı unsur ilk defa franchise alan tarafından franchising sözleşmesi kapsamında kullanılacaksa bu tanıtıcı unsurun franchise alan lehine fiilen ayırt edicilik vasfı kazanması tehlikesi söz konusu olabilmektedir. Örneğin, her hangi bir tanıtıcı unsur ilk olarak piyasada franchise alan tarafından kullanıldığı, bu unsur herhangi bir bölgede franchise alan lehine ayırt edici bir işaret olarak fiilen yerleştiği ve aynı zamanda müşteriler franchise veren ile franchise alan arasındaki sıkı işbirliği ilişkisini bilmedikleri durumlarda, tanıtıcı unsur bu bölgede sadece franchise alan lehine ayırt edicilik vasfı kazanır ve onun lehine münhasır hak doğar. Bu halde franchise alan, kendi hakkına dayanarak bu tanıtıcı unsuru kullandığı için franchising sözleşmesi dahilinde artık bir lisans sözleşmesinin varlığından bahsedilemeyeceği gibi franchise verenin de bunları

⁸⁸ Özdilek A., Özdilek B., **a.g.e.**, s. 1201: “2.1.5. Diğer Unsurlar Bu sözleşme ile ayrıca, ... Mağaza Sistemi'nde yer alan (ambalaj, kutu, iş evrakı, prospektüs, katalog, fiyat listesi, personel kıyafeti dizaynları; reklam sloganları; geçici olarak kullanılacak amblemler vb.) diğer fikri ve sınai unsurları kullanma hakkı da, franchise-veren tarafından –bu sözleşmeye göre belirlenen perakende satış mağazasından yapılacak satış faaliyeti çerçevesinde- franchise alana tanınmaktadır”. **Melita Çerez Franchising Sözleşmesi**: “Franchising Veren kendisine ait olan üretim, işletme ve pazarlama sistemini, bu sistemin kapsamını oluşturan marka adı, mal veya hizmetleri tanıtıcı bilimum işaret, amblem, işletme ve pazarlık alanında sahip olunan sırlar, teknik veya mesleki bilgiler, fikri ve sınai diğer tüm unsurları franchising alana kullandırmakla yükümlüdür”.

kullandırmaya ilişkin bir yükümlülüğünün olduğundan bahsetmek mümkün değildir⁸⁹. Bu tehlike, franchise sisteminin iyi organize edilerek işletilmemesinden veya franchise alanın sözleşmeye aykırı hareketlerinde de gerçekleşmiş olabilir. Franchise alan bu sıfatıyla pazarda faaliyet gösterdiği sürece ekonomik anlamda tam bağımsız ve izole bir işletme olarak değil de franchise sisteminin bir halkası olarak etkin olmalıdır. Bu kapsamda müşterilerinin dikkatini çekmek için gerekli olan tanıtıcı unsurların, somut olarak müşteri nezdinde kendisi lehine ayırt edici vasıf kazandıracak davranışlardan kaçınmalıdır. Bu yükümlülük ayrıca kararlaştırılmış olmasa dahi aynı zamanda tarafların sadakat yükümlülüklerinden de çıkarılabilir. Franchise alanın bu yükümlülüğüne aykırı davranması, sözleşme aykırılık oluşturur ve tazminat sorumluluğu doğurur. Ancak sorumluluk doğurması, o tanıtıcı unsurun franchise alan lehine ayırt edici vasıf kazandığı gerçeğini de değiştirmemektedir. Bu nedenle sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra da franchise verenin, franchise alanın söz konusu tanıtıcı unsuru kullanmasını haksız rekabet hükümlerine göre engelleme imkanı bulunmamaktadır⁹⁰.

Franchise verenin franchise işletmesinin donanımında kullanılan özgün şekiller, iç dekorasyon ve dizaynları franchise alana kullandırma borcu üstlendiği hallerde, donanımda kullanılan bu unsurların birer tanıtıcı unsur oluşturması halinde lisans sözleşmesine ilişkin unsurlar içerir. Ancak somut olayda bunlar birer tanıtıcı unsur olarak nitelendirilemiyorsa, bu unsurlara ilişkin franchising sözleşmesi içinde yer alan kayıtların lisans sözleşmesi oluşturduğu söylenemez. Bu durumda franchise sistemin içerdiği ilkelere uyma yükümlülüğünün bir parçası olarak söz konusu dekorasyonlar ve dizaynların kullandırılması, kullanma zorunluluğunu içeren bir sözleşme olarak yorumlanabilir⁹¹.

⁸⁹ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 108; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 131; Ayata, **a.g.e.**, s. 56. Tanıtıcı unsur ile ilgili açıklamalar için ayrıca bkz. Oktay Özdemir, **a.g.e.**, s. 145-150.

⁹⁰ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 108-109.

⁹¹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 131-132; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 109.

2. Franchise Verenin Kullandırma Yükümlülüğünün Kapsamı

Franchise verenin kullandırma borcunun konusunu oluşturan gayrimaddi mallar, franchising sözleşmesinin mahiyetine uygun olarak franchise alanın sisteme entegre olmasını sağlamaya yetecek kapsam ve sayıda olmalıdır. Bu da ancak franchise verenin pazarda etkinlik gösterirken yararlandığı hukuken lisansa elverişli olan gayrimaddi mallar üzerindeki haklarının tümünü franchise alana kullanma olanağı tanınarak sağlanabilir⁹². Franchise verenin franchise sisteminde yer alan gayrimaddi mallarından hangilerini kullandırmakla yükümlü olduğunun belirlenmesinde ihtilaf çıkması durumunda; o gayrimaddi malın kullanılmasının franchise alanın, müşterilerin gözünde birlik oluşturan işletmeler bütününe entegre olmasını sağlayıp sağlamadığı hususu kıstas alınarak yükümlülüğünün kapsamı belirlenmelidir⁹³.

Franchise verenin kullandırma yükümlülüğünün kapsamına, franchise sisteminde o anda mevcut bütün gayrimaddi malların yanı sıra daha sonra sisteme dahil olan gayrimaddi mallar da dahildir. Zira franchising sözleşmelerinin en önemli amacını, franchise alanı sistemi oluşturan işletmeler bütününe entegre etmek ve franchise işletmesinin müşteri gözünde zincirin bir halkası olarak algılanmasını sağlamak oluşturur. Franchise verenin sisteme sonradan dahil ettiği gayrimaddi malları franchise alana kullandırmaması ise onun sisteme entegre olması ve müşteri gözünden zincirin bir halkası imiş gibi algılanması konusunda tehlike oluşturabilir. Bu nedenle somut olay bakımından böyle bir tehlikenin var olduğu sonucuna

⁹² Gürzumar, **a.g.e.**, s. 114-115; Hesselink, **a.g.e.**, s. 222-223. Yargıtay da franchising sözleşmesine ilişkin bir kararında tescilli tüm gayrimaddi malların franchise alana verilmesine karar vermiştir. Bu karar için bkz. Yargıtay 19. HD., 25.06.2001 T., 2001/819 E., 2001/4917 K., (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com/>, 06.06.2014: “Franchise veren isim, marka ve diğer ayırtedici özelliklerinin sahibi olmalı veya yasal olarak kullanım hakkına sahip bulunmalıdır. Ayrıca tescilli tüm ticari marka, logo, sembol, ve isimler ile ilgili tüm bilgileri Franchise alana vermesi gereklidir”.

⁹³ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 11,114-115; Güç, **a.g.m.**, s. 80; Hesselink, **a.g.e.**, s. 223. Bu yönde uygulamadaki sözleşmelere örnek olarak bkz. Özdilek A., Özdilek B., **a.g.e.**, s. 1199’da yer alan sözleşme örneği: “2.1.1. Franchise-alanın kullandırma ve yararlanma hakkına konu edilen gayrimaddi mallar, ... Mağaza Sistemi’ne bağlı mağazaların müşteri karşısında sahip olduğu ve ayırtedici niteliği haiz bulunan Standard bütünlüğün korunması ve franchise-alanın da bu mağaza sisteminin bir üyesi olarak algılanabilmesi için kullanılmalari zaruri olan fikri ve sınai unsurlardır”.

ulaşılabilirse, franchise verenin sözleşmenin kurulmasından sonra sisteme dahil etmiş olduğu gayrimaddi malları, franchise alana kullandırmakla yükümlü olduğunu kabul etmek gerekir. Franchise veren sözleşmenin kurulmasından sonra bu şekilde kapsamı genişleyen kullandırma yükümlülüğünü yerine getirmese; franchise alan, bu nedenle uğradığı zararının tazminini talep edebileceği gibi şartlarının gerçekleşmesi halinde haklı sebeple sözleşmeyi fesih de edebilir⁹⁴.

Uygulamada franchising sözleşmelerinin çoğunda, franchise alanın kullanımına bırakılan gayrimaddi mallar genel ifadelerle (“tanıtıcı işaretler”, “diğer haklar” vb.) belirtilmektedir⁹⁵. Bu gibi kayıtların yer aldığı sözleşmeler bakımından, franchise sisteminde sözleşmenin yapıldığı sırada var olan ve sisteme sonradan dahil edilmiş olan gayrimaddi malların tümünün franchise alana kullandırılmasının amaçlandığı sonucuna ulaşılabilir. Ancak tarafların sözleşmede franchise alana kullandırılacak gayrimaddi malları tek tek belirlemeleri durumunda da yukarıda belirtmiş olduğumuz kıstas benimsenmelidir. Bu bakımdan her durumda, franchise sistemine sözleşmenin yapılmasından sonra dahil edilen gayrimaddi malların franchising sözleşmesinin mahiyeti göz önünde bulundurularak franchise alana kullandırılması gerekip gerekmediği irdelenmeli ve bu kullandırılması gerektiği sonucuna ulaşıldığı durumda franchise verenin kullandırma yükümlülüğünün olduğu kabul edilmelidir⁹⁶.

Lisansa konu gayrimaddi malın kullandırılması basit ya da inhisari lisans şeklinde olur. Daha önce de ifade etmiş olduğumuz üzere franchise sisteminde yer alan gayrimaddi malların franchise alana kullandırılması, lisans sözleşmesine özgü bir kullandırma teşkil etmektedir. Bu nedenle franchise verenin de bu şekilde

⁹⁴ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 11,114-116; Gürzumar, **Perşembe Konferansları**, s. 108; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 114; Ayata, **a.g.e.**, s. 56; Topçuoğlu, **Franchise Bağlayıcı Kayıtlar**, s. 118; Yener, **a.g.m.**, s. 70-71; Güç, **a.g.m.**, s. 80.

⁹⁵ Bu yönde uygulamadaki sözleşmelere örnek olarak bkz. **Melita Çerez Franchise Sözleşmesi**, (Çevrimiçi), <http://www.melitacerez.com/sayfa.php?id=2>, 20.09.2014: “Franchising Veren kendisine ait olan üretim, işletme ve pazarlama sistemini, bu sistemin kapsamını oluşturan marka adı, mal veya hizmetleri tanıtıcı bilimum işaret, amblem, işletme ve pazarlık alanında sahip olunan sırlar, teknik veya mesleki bilgiler, fikri ve sınai diğer tüm unsurları franchising alana kullandırmakla yükümlüdür”. Özdilek A.,Özdilek B., **a.g.e.**, s. 1199’da yer alan sözleşme örneği.

⁹⁶ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 115.

gayrimaddi malını franchise alana kullandırması basit veya inhisari lisans şekilde olur⁹⁷.

Franchising sözleşmelerinde inhisari lisans kaydına çok fazla yer verilmemektedir. Ancak uygulamadaki franchising sözleşmelerinin çoğunda franchise alana “münhasırlık bölgesi” tanındığı görülmektedir⁹⁸. Franchise alana tanınan “münhasırlık bölgesi” ile franchise verenin tanıdığı olduğu bu bölgede mal veya hizmetlerin sürümünü yapamayacağı ve bu bölgede üçüncü kişilerle franchising sözleşmesi kuramayacağı anlaşılır. Bu nedenle franchising sözleşmelerinde yer alan “münhasırlık bölgesi” hükümlerinden hareketle, franchise verenin kullandırmakla yükümlü olduğu gayrimaddi mallar açısından franchise alana inhisari lisans hakkı tanındığı sonucuna ulaşabilmek mümkündür. Bir sözleşmede lisansın türü belirtilmemişse basit lisans olduğu kabul edildiğinden bu nedenle franchising sözleşmesinde “münhasırlık bölgesi” kaydının olması tek başına bu sonucuna ulaşabilmek için yeterli değildir. Bunun için, sözleşmenin bütünü yorumundan franchise alana söz konusu bölgede sözleşmeye konu gayrimaddi mallara ilişkin inhisari lisans hakkı tanındığı sonucuna varılabilmesi gerekir. Franchise verenin franchise sistemine dahil gayrimaddi malları üzerinde franchise alana inhisari lisans hakkı tanıdığı veya sözleşmenin yorumundan buna ulaşıldığı durumda, franchise veren de o bölgede mal veya hizmetlerin sürümünü yapamayacağı gibi başkalarına da lisans hakkı vermemekle yükümlü olur. Franchise verenin bu yükümlülüğüne aykırı davranması durumunda, franchise alan sözleşmeye aykırılık nedeniyle doğan zararlarını talep etme ve şartlarının gerçekleşmesi halinde haklı sebeple sözleşmeyi feshetme olanağına sahip olur⁹⁹.

⁹⁷ Basit ve inhisari lisans ile ilgili açıklamalar için bkz. Arı, **a.g.e.**, s. 18; Ortan, **a.g.e.**, s. 150; Çolak, **a.g.e.**, s. 575-576; Kaya A., **Marka Hukuku**, s. 226; Yasaman v.d., **C. II**, s. 740-741; Oktay Özdemir, **a.g.e.**, s. 12-13; Noyan, **Marka Hukuku**, s. 589-590; Aydıncık, **a.g.e.**, s. 59-62; Özel, **a.g.e.**, s. 48-50; Noyan, **Patent Hukuku**, s. 408-409.

⁹⁸ Bkz. **Sistem Barter Franchise Sözleşmesi**: “*Franchise veren’in tespit ettiği ve bu sözleşmede yazılı coğrafi anlamda idari il sınırları içinde bu sözleşmedeki hak ve yetkileri kullanacağını beyan kabul ve taahhüt eder*”. Ayrıca bkz. Özdemir A., Özdemir A., **a.g.e.**, s. 1210’da yer alan sözleşme örneği.

⁹⁹ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 117-119. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Yasaman v.d., **C. II**, s. 741; Arı, **a.g.e.**, s. 18; Kaya A., **Marka Hukuku**, s. 226; Çolak, **a.g.e.**, s. 576, Tekinalp, **Fikri Mülkiyet Hukuku**, s. 431.

Franchising sözleşmesinde münhasırlık bölgesine ilişkin hiçbir kaydın yer almadığı ya da yer almakla birlikte sözleşmenin yorumundan bu kaydın sadece franchise verenin bu münhasırlık bölgesi içinde mal veya hizmetlerin sürümünü yapamayacağı şeklinde sınırlama olduğu ve franchise alana inhisari bir lisans hakkı tanınmadığı sonucuna ulaşıyorsa, bu takdirde franchise alana bu gayrimaddi mallar üzerinde basit lisans hakkı tanındığı kabul edilmelidir. Franchise alana basit lisans hakkının tanındığı franchising sözleşmelerinde franchise veren münhasır bölge içinde üçüncü kişilerle münferit lisans sözleşmesi yapma hakkına sahip olur¹⁰⁰. Ancak basit lisansın söz konusu olması franchise verenin üçüncü kişilerle lisans sözleşmesi yapmakta dilediği kadar serbest olduğu anlamına da gelmemektedir. Franchising sözleşmesinin niteliği gereği, franchise alanın mal veya hizmetlerin sürümünü artırmasına ve onun beklediği ekonomik menfaati elde etme imkanının gerçekleşmesine engel olacak şekilde franchise verenin üçüncü kişilerle lisans sözleşmesi akdetmemesini gerektirmektedir. Hatta bazı hallerde, franchise alanın faaliyet gösterdiği bölgede sadece tek bir lisans hakkının tanınması dahi franchise alanın beklediği menfaatinin gerçekleşmesine engel teşkil edebilmektedir. Bu nedenle franchise verenin üçüncü kişilerle lisans sözleşmesi akdetmemesi şeklinde bir yükümlülük sözleşmenin niteliği gereği söz konusu olabilmektedir. Franchise verenin bu yükümlülüğü, aynı zamanda franchise alanı koruma ve sadakat gösterme yükümlülüğü kapsamında da telakki edilebilir¹⁰¹.

3. Franchise Verenin Kullanımın Devamını Sağlama Yükümlülüğü

Franchise verenin gayrimaddi malları kullandırma yükümlülüğünü tam olarak yerine getirebilmesi için sadece franchise sisteminde yer alan gayrimaddi mallarını kullandırması yetmez. Franchise verenin bu yükümlülüğünü tam olarak yerine getirebilmesi için ayrıca söz konusu gayrimaddi mallar üzerindeki hakların sözleşme ilişkisi süresince hukuki ve fiili devamlılığını sağlaması da gerekir. Bu yükümlülük

¹⁰⁰ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 119-120. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Yasaman v.d., **C. II**, s. 740; Arı, **a.g.e.**, s. 18; Özel, **a.g.e.**, s. 49; Tekinalp, **Fikri Mülkiyet Hukuku**, s. 431; Kaya A., **Marka Hukuku**, s. 226; Çolak, **a.g.e.**, s. 575-576.

¹⁰¹ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 119-120.

franchise verenin gayrimaddi malları franchise alana kullandırma borcunun yüklediği bir yan edimdir¹⁰².

Franchise verenin gayrimaddi hakların hukuki ve fiili devamlılığını yerine getirilebilmesi için, franchise sisteminde yer alan ve ilgili sicillerde kayıtlı olarak resmi varlığını sürdüren marka, patent gibi gayrimaddi mallar üzerindeki hakların devam edebilmesi için gerekli olan sicil harç ücretlerini ödeme, süresinde yenileme yapma ve bu hakların sicilden silinmesini talep etmeme gibi yükümleri yerine getirmelidir. Eğer franchise veren bu yükümlülüğüne aykırı davranır ve bu nedenle söz konusu gayrimaddi mallar üzerindeki haklar sona ererse ya da bu gayrimaddi mallar herkes tarafından kullanılabilir hale gelirse, franchise alan uğramış olduğu zararların tazminini talep edebileceği gibi şartlarının gerçekleşmesi halinde sözleşmeyi haklı sebeple fesih de edebilir¹⁰³.

Franchise verenin gayrimaddi malları kullandırma borcundan ortaya çıkan başka bir yan yükümlülüğü de sicile kayıtlı olan gayrimaddi mallar üzerindeki haklara ilişkin üçüncü kişilerin açacağı davalarda gerekli savunmalarda bulunması oluşturur¹⁰⁴. Sicile kayıtlı olan marka, patentli buluş gibi gayrimaddi mallar üzerindeki haklara yönelik üçüncü kişiler tarafından hükümsüzlük ve terkin gibi davaların açılması muhtemeldir¹⁰⁵. Böyle bir durumda, franchise veren söz konusu

¹⁰² Topçu, **a.g.e.**, s. 98; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 121; Güç, **a.g.m.**, s. 80; Hesselink, **a.g.e.**, s. 222-223; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 75. Uygulamadaki sözleşmelere örnek olarak bkz. Özdilek A., Özdilek B., **a.g.e.**, s. 1199'da belirtilen sözleşme örneği: "2.3. Franchise veren kullandırma ve yararlandırma borcunun konusunu oluşturan .. Mağaza Sistemi'nde yer alan ve franchise alanın kullanımına açtığı gayrimaddi malların hukuki ve -kendisine hukuki sonuçlar bağlanan- fiili varlıklarını işbu sözleşme ilişkisi devam ettiği sürece korumak için kendi üzerine düşen her yükümü yerine getireceğini... franchise alana taahhüt etmektedir". Lisans sözleşmeleri ile ilgili benzer yönde açıklamalar için bkz. Ortan, **a.g.e.**, s. 174; Yüksel A., **a.g.e.**, s. 107; Aydıncık, **a.g.e.**, s. 150; Durak, **a.g.e.**, s. 126-127; Özel, **a.g.e.**, s. 165-166; Arbek, **Lisans Sözleşmesi**, s. 178. Know-how sözleşmesi ile ilgili benzer yönde açıklamalar için bkz. Ögüz, **a.g.e.**, s. 88-92; Erbay, **a.g.e.**, s. 184.

¹⁰³ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 119,124,129; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 121; Ayata, **a.g.e.**, s. 43. Marka, patent ve fikri haklar ile ilgili açıklamalar için bkz. Kaya A., **Marka Hukuku**, s. 317-320; Çolak, **a.g.e.**, s. 733-737; Ortan, **a.g.e.**, s. 174-175; Yüksel A., **a.g.e.**, s. 107; Özyeşil, **a.g.e.**, s. 129; Aydıncık, **a.g.e.**, s. 150; Durak, **a.g.e.**, s. 126-127; Yasaman v.d., **C. II**, s. 915-916; Noyan, **Patent Hukuku**, s. 313; Noyan, **Marka Hukuku**, s. 74-75,359.

¹⁰⁴ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 124; Hesselink, **a.g.e.**, s. 223.

¹⁰⁵ Marka ile ilgili detaylı açıklamalar için bkz. Noyan, **Marka Hukuku**, s. 360 vd.; Yasaman v.d., **C II**, s. 890 vd.; Kaya A., **Marka Hukuku**, s. 321 vd., Çolak, **a.g.e.**, s. 739 vd.; Osman Şanal, **İçtihatlı-Açıklamaları Markalarda Hükümsüzlük Davaları**, 2. bs., Ankara, Adalet Yayınevi, 2006, s. 129 vd. Patent ve faydalı model ile ilgili detaylı açıklamalar için bkz. Noyan, **Patent Hukuku**, s. 321 vd.

davalara ilişkin gerekli savunmaları yapma yükümlülüğü altındadır. Gayrimaddi malın sahibi franchise veren olduğu için kural olarak franchise alanın bu davaları takip etme yetkisi yoktur. Ancak franchise alanın hak sahibi olarak nadir de olsa sicile kayıtlı olduğu durumlarda bu yükümlülük franchise alanda olabilmektedir¹⁰⁶.

Franchise verenin, gayrimaddi malların kullanımının devamını sağlama yan yükümlülüğünün bir uzantısı olarak, bu gayrimaddi mallara ilişkin hakların üçüncü kişiler tarafından tecavüz edilmesi durumunda, bu tecavüzlerin sona erdirilmesini sağlama ve gerektiği hallerde ilgili davaları açma yükümlülüğü bulunmaktadır. Zira söz konusu gayrimaddi mallara yönelik tecavüzlerin sona erdirilmesi ve ilgili davaları açma hakkına sahip olan franchise verendir¹⁰⁷. Ancak inhisari lisans şeklinde kullanma hakkı verilen franchise alan da, aksi sözleşmede kararlaştırılmamışsa, üçüncü kişiler tarafından franchise verenin gayrimaddi mallarından doğan haklarına tecavüz edilmesi durumunda, franchise verenin açabileceği davaları kendi adına açabilme hakkını haizdir¹⁰⁸. İnhisari lisans şeklinde kullanma hakkı olmayan franchise alanın ise kural olarak dava açma hakkı bulunmamaktadır. Ancak 556 sayılı KHK m. 73 ve 551 sayılı KHK m. 148’de patent veya marka hakkına tecavüz olduğu ve lisans alanın dava açma hakkının olmadığı durumlarda, lisans verene bildirim yapılması ve yapılan bu bildirimden itibaren üç ay içinde gerekli davaların açılmaması halinde, lisans alanın kendi adına dava açabileceği öngörülmüştür. (Marka KHK m. 73, Patent KHK m. 148)¹⁰⁹. Söz konusu hükümlerin, franchising sözleşmelerine kıyasen uygulanabilmesi mümkündür. Bu

¹⁰⁶ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 124.

¹⁰⁷ Franchise veren tescilli marka veya patent haklarına ilişkin tecavüzlere karşı ilgili KHK hükümleri uyarınca tecavüzün tespiti, durdurulması, önlenmesi ve giderilmesi gibi çeşitli davaları ve genel hükümler uyarınca haksız rekabete ilişkin davalarını açma hakkına sahiptir. Tescilli olmayan marka, know-how, tanıtıcı unsur gibi gayrimaddi malları ise genel hükümler ve özellikle haksız rekabet hükümleri uyarınca korunur. Franchise veren de buna dayanarak tecavüzün tespiti, durdurulması, önlenmesi ve giderilmesine ilişkin davaları açabilir. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Çolak, **a.g.e.**, s. 454,656 vd.; Kaya A., **Marka Hukuku**, s. 230-235,277-306; Noyan, **Marka Hukuku**, s. 610-614,615-638; Yasaman v.d., **C. II**, s. 1119 -1137; Noyan, **Patent Hukuku**, s. 439 vd.; Topçu, **a.g.e.**, s. 98; Eriş, **C. II**, s. 1464-1630; Arkan, **a.g.e.**, s. 324-326; Tekinalp, **Fikri Mülkiyet Hukuku**, s. 472-478,579-588; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 124-125.

¹⁰⁸ Bu yönde ilgili açıklamalar için bkz. Çolak, **a.g.e.**, s. 588 vd.; Noyan, **Marka Hukuku**, s. 598 vd.; Kaya A., **Marka Hukuku**, s. 260 vd; Noyan, **Patent Hukuku**, s. 438 vd.; Arbek, **Lisans Sözleşmesi**, s. 181-182; Özel, **a.g.e.**, s. 176-177; Tekinalp, **Fikri Mülkiyet Hukuku**, s. 433.

¹⁰⁹ Bu yönde ilgili açıklamalar için bkz. Noyan, **Patent Hukuku**, s. 438; Çolak, **a.g.e.**, s. 588; Kaya A., **Marka Hukuku**, s. 307-309; Yasaman v.d., **C. II**, s. 1202; Tekinalp, **Fikri Mülkiyet Hukuku**, s. 433.

itibarla franchise alanın, marka veya patente ilişkin bir tecavüz gerçekleşmesi durumunda, franchise verene bildirim yapmasından itibaren üç ay içinde ilgili davaların açılmaması halinde tecavüzün önlenmesine ilişkin gerekli davaları açma hakkının olduğu kabul edilmelidir¹¹⁰.

Franchise alanın kullanımına bırakılan tescilsiz tanıtıcı unsurlar ve know-how gibi gayrimaddi mallar üzerindeki hakların ihlal edilmesi durumunda ise, franchise alanın üçüncü kişilerin tecavüzlerine karşı kendi adına dava açabileceği kabul edilmektedir¹¹¹. TTK m. 56'da haksız rekabet nedeniyle zarar gören ya da zarar görme tehlikesi altında bulunan kimselerin açmaya yetkili olduğu düzenlenmiştir¹¹². Bu hüküm uyarınca franchise alanın üçüncü kişilere karşı haksız rekabet davası açabileceği kabul edilmektedir¹¹³. Buna göre franchise alanın dava açabilmesi için gayrimaddi mal üzerinde kendi hakkının ihlal edildiğini ve zarar gördüğünü veya zarar görme tehlikesinin bulunduğunu ispat etmesi gerekir.

Franchise alanın dava açma hakkının olduğu durumlarda franchise verenin böyle bir yükümlülüğünün olduğu söylenemez. Ancak franchise alanın dava açma hakkının olmadığı hallerde, franchise verenin bu yükümlülüğü devam eder. Bu durumda, franchise veren bu yükümlülüğünü yerine getirmezse, franchise alan bu nedenle uğradığı zararlarının tazmini isteyebileceği gibi şartlarının gerçekleşmesi halinde sözleşmeyi haklı sebeple fesih de edebilir¹¹⁴.

¹¹⁰ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 119; Ayata, **a.g.e.**, s. 47. Yargıtay'ın bayilerin üreticinin markasını kullanmasına ilişkin basit lisans verilmesi durumunda üçüncü kişilerin ihlallerine karşı dava açamayacağı yönünde kararları vardır. Bu kararlara örnek olarak bkz. Yargıtay 11. HD, 26.03.2012 T., 2012/13687 E., 2012/4651 K.; Yargıtay 11. HD., 01.02.2002 T., 2002/553 E., 2002/753 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com/>, 06.06.2014: “*Davacı taraf, TPE nezdinde tescilli bulunan (Honda) markasının sahibi yabancı firma ile distribütörlük sözleşmesi yanısıra ayrıca lisans sözleşmesi de imzalamıştır. İmzalanan lisans sözleşmesi inhisari bir lisans sözleşmesi olmayıp, basit lisans sözleşmesidir. Bu itibarla lisans verene noter vasıtasıyla bildirimde bulunmadan marka hakkına dayalı olarak dava açamayacağı gibi distribütörlük sözleşmesinin 12/2 maddesi de davacıya anılan şekilde dava açma hakkı sağlamaz*”.

¹¹¹ Bu konu ile ilgili detaylı açıklamalar için bkz. Gürzumar, **a.g.e.**, s. 130-131.

¹¹² Bu konu ile ilgili açıklamalar için bkz. Bilgili, Demirkapı, **Ticaret Hukuku**, s. 136; Eriş, **C. II**, s. 1576 vd.; Arkan, **a.g.e.**, s. 327.

¹¹³ Özellikle gizli know-how verilmesi halinde, üçüncü kişilerce yapılan tecavüzlere karşı açılacak davalarda, franchise alanın da know-how aktarılması sonucunda, söz konusu sırrı fiili hakimiyetinde bulunduran kişi konumuna geldiğinden, üçüncü kişilerin ihlallerine karşı açacağı davaları kendi menfaatinin de korumak için açmış olacağı belirtilmiştir. Bu konuda detaylı açıklamalar için bkz. Gürzumar, **a.g.e.**, s. 130-131.

¹¹⁴ Topçu, **a.g.e.**, s. 98; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 132.

4. İmkansızlıktan Sorumluluğu

a. Başlangıçtaki İmkansızlık

Taraflar arasında bir sözleşmesinin kurulması aşamasında, yani edimin başlangıcında imkansızlık olursa sözleşme kesin hükümsüz olur (TBK m. 27 f. 1). Başlangıçtaki imkansızlık, edimin sözleşmenin kurulmasından önce veya en geç sözleşmenin kurulması aşamasında, objektif, sürekli, maddi veya hukuki bir engel nedeniyle ifa edilmesinin mümkün olmamasıdır. Sözleşmesinin başlangıçta imkansızlığının söz konusu olabilmesi için objektif olması¹¹⁵ yani herkes için geçerli nesnel ve mutlak bir imkansızlık olması gerekir¹¹⁶.

Franchise sistemindeki gayrimaddi hakların ifasının başlangıçtaki imkansızlığına, marka veya patent gibi gayrimaddi malların sicilde kayıtlı olmadığı veya maddi hukuk açısından mevcut olmadığı, know-how konusunu oluşturan bilgi ve deneyimlerin hiç olmaması veya bu bilgi ve deneyimleri doğa kanunları uyarınca kullanarak üretim yapılmasının mümkün olmadığı gibi durumlar örnek olarak verilebilir¹¹⁷.

Franchise alanın franchise sistemindeki gayrimaddi hakkın ifasının, sözleşmenin yapıldığı sırada imkansız olması durumunda, bu imkansızlığın franchising sözleşmesine etkisinin ne olacağına üzerinde durulması gerekmektedir.

Franchising sözleşmesinde franchise verenin gayrimaddi malları kullandırma yükümlülüğü, franchise alanın franchise sistemine maksimum düzeyde entegre olmasını amaçlayan bir bütünün yalnızca belirli bir parçasını oluşturur. Bu nedenle

¹¹⁵ “Objektif imkansızlık” ile ilgili detaylı açıklamalar için bkz. Mehmet Altunkaya, **Edimin Başlangıçtaki İmkansızlığı**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2005, s. 110-115; Zeynep İpek Yücer, “**Borç İlişkisi Doğuran Sözleşmelerde Başlangıçtaki İmkansızlık, Hüküm ve Sonuçları**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Başkent Üniversitesi SBE, Ankara, 2006, s. 24-25; Necip Kocayusufpaşaoğlu v.d., **Borçlar Hukuku Genel Bölüm**, C. III, 6 bs., İstanbul, Filiz Kitapevi, 2014, s. 16.

¹¹⁶ Altunkaya, **a.g.e.**, s. 103; Yücer, **a.g.e.**, s. 24-25; Serozan(Kocayusufpaşaoğlu v.d.), **C. III**, s. 163; Eren, **Genel Hükümler**, s. 327-331; von Tuhr, **a.g.e.**, s. 252-253; Sezer Çabri, **6098 Sayılı Türk Borçlar Kanunu’na Göre Kiraya Verenin Ayıptan Sorumluluğu**, Ankara, Adalet Yayınevi, 2013, s. 25-28; Tekinay v.d., **a.g.e.**, s. 404; Tunçomağ, **C. I**, s. 260; Oğuzman,Öz, **C. I**, s. 89-91,181; Kılıçoğlu, **a.g.e.**, s. 99-100; Akyol, **Dürüstlük Kuralı**, s. 83; Fatih Gündoğdu, **Borca Aykırılık Hallerinden Kusurlu İfa İmkansızlığı ve Hukuki Sonuçları**, İstanbul, On İki Levha Yayıncılık, 2014, s. 91.

¹¹⁷ İlgili örnekler için bkz. Ögüz, **a.g.e.**, s. 123; Oktay Özdemir, **a.g.e.**, s. 76.

objektif imkansızlık ile ilgili sonuçlar da, ancak franchising sözleşmesinin bütünü bakımından niteliğine uygun düştüğü ölçüde uygulama alanı bulabilir¹¹⁸. Bu bakımdan franchise sistemine dahil olan gayrimaddi haklardan birisinin ifasının imkansız olduğu her durumda, bu imkansızlığın franchising sözleşmesinin kesin hükümsüzlüğüne yol açacağını söylemek mümkün değildir. Her somut olay bakımından, franchising sözleşmesinin yapılışı sırasında imkansız olan gayrimaddi mala ilişkin hakkın kullanılmasının, franchise alanın sisteme entegre olabilmesi için gerekli olup olmadığı ve bu hak olmadan franchise alanın sözleşmeyi akdedip akdetmeyeceği hususlarının tespit edilmesiyle bir sonuca varılması gereklidir.

Somut olay bakımından franchising sözleşmesinin yapıldığı sırada şeklen ve/veya maddi hukuk açısından mevcut olmayan gayrimaddi mal üzerindeki hakkın kullanılması franchise alanın sisteme entegre olması için gerekli değilse ve bu hak olmadan da sözleşmenin zaten akdedilebileceği sonucuna ulaşıyorsa, franchising sözleşmesinin tamamının kesin hükümsüzlük ile geçersiz olduğunun kabul edilmesi mümkün olmamalıdır. Bu gibi durumlarda franchising sözleşmesinin TBK m. 27 f. 2 uyarınca kısmi hükümsüzlük ile geçersiz olduğu kabul edilmelidir. Yani, franchising sözleşmesi, franchise verenin kullandırma borcu bakımından sadece sözleşmenin yapılışı sırasında imkansız olan hakkın konusunu oluşturan gayrimaddi mallar açısından geçersiz olacak ve bu durum sözleşmenin bütününe geçerliliğine bir etki etmeyecektir¹¹⁹.

Somut olay bakımından franchise alanın gayrimaddi hakkının konusunu oluşturan ancak sözleşmenin yapıldığı sırada şeklen ve/veya maddi hukuk açısından mevcut olmayan gayrimaddi mal üzerindeki hakkın kullanılmasının, franchise alanın sisteme entegre olması için gerekli olduğu ve bu hak olmadan sözleşmenin de akdedilmeyeceği sonucuna ulaşıldığı durumda ise franchising sözleşmesinin tamamının kesin hükümsüz olduğu kabul edilmelidir¹²⁰.

¹¹⁸ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 137.

¹¹⁹ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 137-138. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Yücer, **a.g.e.**, s. 100 vd.; Altunkaya, **a.g.e.**, s. 265 vd.; Başpınar, **a.g.e.**, s. 52-101.

¹²⁰ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 138-139. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Yücer, **a.g.e.**, s. 78 vd.; Altunkaya, **a.g.e.**, s. 157-163,238-244; Serozan(Kocayusufpaşaoğlu v.d.), **C. III**, s. 164,180-182; Hatemi,Gökyayla, **a.g.e.**, s. 80-91; Kılıçoğlu, **a.g.e.**, s. 662; Tekinay v.d., **a.g.e.**, s. 403-407,903; Yücer, **a.g.e.**, s. 51 vd.; Oktay Özdemir, **a.g.e.**, s. 76-80; Ögüz, **a.g.e.**, s. 123-124; Ortan, **a.g.e.**, s.

Ancak franchising sözleşmesi sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşme olduğu için, sözleşme ilişkisine ve edimlerin ifasına başlanmasından sonra imkansızlığın anlaşılması durumunda, sözleşmenin veya gayrimaddi hakkı kullandırma yükümlülüğünün ileriye etkili olarak sona erdiği kabul edilmelidir. Zira franchise sistemine dahil olan gayrimaddi mal üzerindeki hakkın, sözleşme yapıldığı sırada ilgili sicilde kayıtlı olmakla birlikte maddi hukuk açısından mevcut olmaması nedeniyle franchising sözleşmesinin kısmi ya da tamamen hükümsüz sayıldığı durumlarda, hükümsüz kabul edilen kısmın baştan itibaren geçersizliğini kabul etmek haksız durumlara yol açabilmektedir. Bu durumda görünürde var olan gayrimaddi haktan yararlanan bir süreç ve elde edilen ekonomik menfaatler söz konusudur. Bu nedenle söz konusu gayrimaddi hakkın geçersizliğine kadar fiilen elde edilen menfaatlerin franchise bedelinin indiriminde ya da tazminat hesabında dikkate alınması yerinde olacaktır¹²¹.

Franchising sözleşmesinin yapıldığı sırada ilgili sicilde şeklen kayıtlı iken maddi hukuk açısından bir varlık taşımayan marka ve patente ilişkin yukarıdaki açıklamalarımıza paralel hükümler, 551 sayılı ve 556 sayılı KHK'larda yer almaktadır. 551 sayılı KHK m. 131 f. 2'de patent sahibinin kötü niyetli olarak kasten hareket etmesinden kaynaklanan zararın giderilmesine ilişkin tazminat talepleri saklı kalmak kaydıyla hükümsüzlüğün geriye dönük etkisinin; patentin hükümsüz sayılmasından önce tecavüz sebebiyle verilen, kesinleşen ve uygulanan kararlar ile yapılmış ve uygulanmış sözleşmeleri etkilemeyeceği düzenlenmiştir. Aynı düzenlemeler markalar için 556 sayılı KHK m. 44'de yer almaktadır. Buna göre, patentin veya markanın hükümsüzlüğüne karar verilmeden önce yapılmış ve uygulanmış sözleşmeler bu hükümsüzlükten etkilenmeyecektir. Söz konusu maddelerde sözleşmeler ile kastedilenin lisans ve franchising gibi sözleşmeler olduğu ifade edilmiştir¹²². Ayrıca söz konusu maddelerde marka veya patentin hükümsüzlüğü bu sözleşmeleri etkilemese de hal ve şartlara göre sözleşme uyarınca

186; Yılmaz C., **a.g.e.**, s. 75-76; Durak, **a.g.e.**, s. 137; Özsoy, **a.g.e.**, s. 170; Özel, **a.g.e.**, s. 131-132.

¹²¹ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 123,134,136-138; İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Oktay Özdemir, **a.g.e.**, s. 80,86-87; Yılmaz C., **a.g.e.**, s. 79; Ortan, **a.g.e.**, s. 188; Özel, **a.g.e.**, s. 140-141; Özsoy, **a.g.e.**, s. 172.

¹²² Yasaman v.d., **C. II**, s. 909.

ödenen bedelin kısmen veya tamamen iadesinin mümkün olduğu düzenlenmiştir. Bu nedenle iptal edilene kadar marka ya da patentten elde edilen menfaatlerin tazminat miktarından mahsup edilmesi gerekecek ve hal ve şartların gerektirmesi halinde de ödenen bedelin iadesi talep edilebilecektir¹²³. Söz konusu hükümlerin marka veya patente ilişkin imkansızlık durumunda franchising sözleşmesine kıyasen uygulanabilmesi mümkündür.

Franchising sözleşmesinin konusunun ya da ilgili gayrimaddi hakkın ifasının imkansız olduğu durumda, franchise alan, franchise verenden culpa in contrahendo sorumluluğu uyarınca zararlarının karşılanmasını talep etme hakkını haizdir. Bununla birlikte franchise alan, ödemiş olduğu franchise bedellerinden söz konusu gayrimaddi malın kullandırılmasının karşılığı olan kısmın iadesini sebepsiz zenginleşme hükümleri uyarınca talep edebileceği gibi sözleşmenin değişen durumlara uyarlanması yoluyla franchise bedelinin indirilmesini de talep edebilir¹²⁴.

b. Sonraki İmkansızlık

Sonraki imkansızlığın sonuçları borçlunun kusurlu olup olmamasına göre değişiklik göstermektedir.

TBK m. 136 f. 1 uyarınca “*Borcun ifası borçlunun sorumlu tutulamayacağı sebeplerle imkansızlaşır, borç sona erer*”. Buna göre ifa imkansızlığı borçlunun kusurundan ileri gelmemişse, imkansızlık borcu sona erdirir.

Sözleşme sonrası imkansızlıkta borçluya yüklenebilecek bir kusur mevcut değilse, borçlu imkansızlıktan dolayı sorumlu değildir. Ancak karşılıklı borç yükleyen sözleşmelerde borcu ifa etmekten kurtulan borçlu, alacaklıdan almış olduklarını sebepsiz zenginleşme hükümlerine göre iade etmekle yükümlü olur (TBK m. 136 f. 2). Ayrıca borçlu, ifanın imkansızlaştığını alacaklıya gecikmeksizin bildirmez ve zararın artmaması için gerekli önlemleri almazsa, bundan doğan zararları tazmin etmekle yükümlü olur (TBK m. 136 f. 3). Buradaki tazmin edilecek

¹²³ İlgili açıklamalar için bkz. Oktay Özdemir, **a.g.e.**, s. 85-86,88; Özsoy, **a.g.e.**, s. 172,175; Özel, **a.g.e.**, s. 140-148; Kaya A., **Marka Hukuku**, s. 345-348; Yasaman v.d., **C. II**, s. 909-910; Tekinalp, **Fikri Mülkiyet Hukuku**, s. 448-449,572.

¹²⁴ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 137-138. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Oktay Özdemir, **a.g.e.**, s. 77 vd.; Yücer, **a.g.e.**, s. 100 vd.; Başpınar, **a.g.e.**, s. 175 vd.; Gündoğdu, **a.g.e.**, s. 92-93.

zarar, alacaklının çıkar kaybı değil, imkansızlığı ilk uygun zamanda bilseydi uğramayacağı zarardır¹²⁵.

Borcun ifasının borçlunun sorumlu tutulamayacağı sebeplerle kısmen imkansızlaşması durumunda borçlu, borcunun sadece imkansızlaşan kısmından kurtulur (TBK m. 137 f. 1 c. 1). Kısmi imkansızlıkta, sözleşme yapılırken taraflarca öngörülseydi en azından birinin bu sözleşmeyi yapmayacağı açıkça anlaşılıyorsa, borcun tamamı sona erer (TBK m. 137 f. 1 c. 2). Karşılıklı edimler içeren sözleşmelerde bir tarafın borcunun kısmen imkansızlaşması durumunda, alacaklı kısmi ifaya razı olursa karşı edimde o oranda ifa edilir. Alacaklının kısmi ifaya razı olmaması veya karşı edimin bölünemeyen nitelikte olması durumunda ise tam imkansızlık hükümlerinin uygulanacağı kabul edilmektedir (TBK m. 137 f. 2)¹²⁶.

Ancak TBK m. 137 hükümlerinin karşılıklı sözleşmelere uygulanmasında bir takımlar sorunlar ortaya çıkabilmektedir. Karşılıklı bir sözleşmede, özellikle borçlunun başlangıçta öngörseydi bu sözleşmeyi akdetmeyeceği kısmi bir imkansızlığın söz konusu olduğu ve alacaklının TBK m. 137 f. 2 uyarınca kısmi ifaya razı olduğunu belirtmesi halinde, borçlunun buna uymaya mecbur olup olmadığı konusunda bir takım sorunların çıkması muhtemeldir. Bu nedenle TBK m. 137 hükümlerinin bir bütün olarak ele alınması gerektiği belirtilmekte ve bu hükümlerin birbirinden bağımsız sayılması isabetli görülmemektedir¹²⁷. Buna göre, söz konusu hükümleri bir bütün olarak ele alarak, borçlunun kısmi imkansızlığı öngörebilseydi kesinlikle bu sözleşmeyi yapmayacağı sonucuna ulaşılabiliriyorsa, karşılıklı edimler içeren sözleşmede de karşı taraf için kısmi ifayı kabul ettiğini bildirmesine rağmen, tam imkansızlık hükümleri uygulanmalıdır. Ancak borçlunun kısmi imkansızlığı öngörebilseydi sözleşmeyi yine de akdedeceği söylenebiliyorsa,

¹²⁵ Mustafa Dural, **Borçlunun Sorumlu Olmadığı Sonraki İmkansızlık (BK 117)**, İstanbul, Fakülteler Matbaası, 1976, s. 125-127,163; Kılıçoğlu, **a.g.e.**, s. 842 vd.; Tandoğan, **Mes'uliyet Hukuku**, s. 395; Tekinay v.d., **a.g.e.**, s. 1011; Tunçomağ, **C. I**, s. 796-797; Oğuzman,Öz, **C. I**, s. 572-576. Nihat Yavuz, **6098 Sayılı Türk Borçlar Kanunu Şerhi**, C. I, Ankara, Adalet Yayınevi, 2013, s. 833-834. Yargıtay'ın bu yöndeki kararlarına örnek olarak bkz. Yargıtay 3. HD., 17.09.2013 T., 2013/10595 E., 2013/12801 K.; Yargıtay 15. HD., 25.10.2001 T., 2001/2599 E., 2001/4820 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com/>, 06.06.2014.

¹²⁶ Oğuzman,Öz, **C. I**, s. 576-578; Kılıçoğlu, **a.g.e.**, s. 849-850.

¹²⁷ İlgili açıklamalar için bkz. Oğuzman,Öz, **C. I**, s. 577-578. Benzer yönde açıklamalar ve TBK m. 137 hükmüne ilişkin eleştiriler için bkz. Serozan(Kocayusufpaşaoğlu v.d.), **C. III**, s. 194-195.

bu durumda karşı edim borçlusu alacaklının kısmi ifayı razı olup olmamasına göre sözleşmenin kısmi edimlerle devam ettiği veya sona erdiği kabul edilmelidir¹²⁸.

Franchising sözleşmesinde franchise verenin gayrimaddi malları kullandırma yükümlülüğü, franchise alanın franchise sistemine maksimum düzeyde entegre olmasını amaçlayan bir bütünün yalnızca belirli bir parçasını oluşturur. Bu bakımdan franchise verenin kullandırmakla yükümlü olduğu gayrimaddi hakkının ifasının imkansız olması, franchising sözleşmesinin bütünü bakımından kısmi imkansızlık teşkil eder. Bu nedenle franchising sözleşmesinde franchise verenin kullandırmakla yükümlü olduğu gayrimaddi mallardan birinin ifasının imkansızlaşması durumunda, TBK m. 137 hükümlerinin uygulanması gerekir. Buna göre, franchise verenin kullandırmakla yükümlü olduğu gayrimaddi mallardan birinin imkansızlaşması durumunda, franchising sözleşmesi bakımından sadece imkansızlaşan gayrimaddi hakkın kullandırılmasına ilişkin borcun sona erdiği kabul edilmelidir. Ancak bu imkansızlık öngörülebilseydi taraflarca böyle bir sözleşmenin yapılmayacağı yani taraflar bakımından sözleşmenin olmazsa olmaz şartını teşkil ettiği sonucuna ulaşılabiliriyorsa, tam imkansızlık hükümleri uygulama alanı bulmalı ve franchising sözleşmesinin ileriye etkili olarak sona erdiği kabul edilmelidir¹²⁹.

Franchising sözleşmesi taraflara karşılıklı borç yükleyen bir sözleşme olduğu için bu bağlamda TBK m. 137 f. 2 hükmünün de dikkate alınması gerekir. Buna göre, franchising sözleşmesi bakımından böyle bir imkansızlığın mevcut olduğu ancak franchise alanın kısmi ifaya razı olmadığı durumlarda franchising sözleşmesinin sona erdiğinin kabul edilmesi gerekir. Ancak franchise alanın kısmi ifayı kabul ettiği diğer yandan franchise verenin bu imkansızlığı öngörebilseydi sözleşmeyi kurmayacağı sonucuna ulaşılabilirdi takdirde, yukarıda belirtmiş

¹²⁸ Oğuzman,Öz, **C. I**, s. 577-578.

¹²⁹ Franchising sözleşmesi sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşme olduğu için ilişkinin sona ermesi ileriye etkili sonuç doğurur. Zira sürekli borç ilişkilerinde imkansızlığın ortaya çıktığı ana kadar ifa edilmiş ve yükümlülükleri yerine getirilmiş olur ve çoğu zamanda ifa edilen edimin iade edilmesi mümkün olmaz. Bu nedenle franchising sözleşmesinin ileri etkili sona erdiği kabul edilmelidir. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Yavuz N., **C. I**, s. 836; Selici, **a.g.e.**, s. 8 vd.; Serozan, **Sözleşmeden Dönme**, s. 115,167-177; Tekinay v.d., **a.g.e.**, s. 968; Oğuzman,Öz, **C. I**, s. 451-452; Kurşat, **a.g.e.**, s. 69; Andreas B. Schwarz, **Türk Borçlar Hukukuna Göre Akdin İhlali Sebebiyle Fesih**, Ebül'ula Mardin'e Armağan Ayrı Bası, İstanbul, Kenan Matbaası, 1943, s. 767-768. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Gürzumar, **a.g.e.**, s. 140.

olduğumuz çözüm benimsenmeli ve TBK m. 137 f. 1 uyarınca franchising sözleşmesine tam imkansızlığa ilişkin hükümlerin uygulanacağı kabul edilmelidir.

Borçlunun sorumlu olduğu ifa imkansızlığında ise borçlunun imkansızlığın meydana gelmesine kusurlu olması gerekmektedir¹³⁰. İfa imkansızlığının borçlunun kusurundan ileri geldiği durumlarda imkansızlığın borcu sona erdirip erdirmediği hususu öğretide tartışmalıdır. Öğretide baskın görüşe göre¹³¹, imkansızlık borçlunun kusurundan ileri gelmişse, borç sona ermez, sadece borcun içeriği değişikliğe uğrayarak imkansızlaşan edimin yerini, alacaklının zararını tazmin etme borcu alır. Bizim de katıldığımız diğer görüşe göre ise¹³² borçlunun kusuru ister bulunsun ister bulunmasın borç sona erer, bu açıdan kusurlu ve kusursuz imkansızlık arasında bir fark bulunmamaktadır. Her ne sebeple olursa olsun alacaklının cebri ifayı elde edemeyeceği hale geldiği tüm durumlarda, imkansızlığın varlığı kabul edilmeli ve buna ilişkin hükümler uygulanmalıdır. Kusurlu imkansızlıkta borçlunun, alacaklının uğradığı zararını tazmin yükümlülüğü olur. Buna göre, sonradan ortaya çıkan imkansızlıkta borçlunun kusurunun olması durumunda, sözleşmenin sona erip ermediği kabul edilecek görüşe göre belirlenecek, ancak her iki durumda da borçlunun alacaklının uğradığı zararlarını tazmin yükümlülüğü söz konusu olacaktır¹³³.

¹³⁰ Gündoğdu, **a.g.e.**, s. 213; Serozan(Kocayusufpaşaoğlu), **C. III**, s. 197-198; Dural, **a.g.e.**, s. 109-113.

¹³¹ Feyzioğlu, **Genel Hükümler C. II**, s. 181; Tunçomağ, **C. I**, s. 801-803; Serozan, **Sözleşmeden Dönme**, s. 269-275; Tekinay v.d., **a.g.e.**, s. 904,908-909; Kılıçoğlu, **a.g.e.**, s. 663-664; Serozan(Kocayusufpaşaoğlu v.d.), **C. III**, s. 198 vd.; Hatemi,Gökyayla, **a.g.e.**, s. 259-260. Yargıtay da aynı görüşü benimsemiştir. Bu yöndeki kararlara örnek olarak bkz. Yargıtay 13. HD., 15.01.1991 T., 1990/5909 E., 1991/238 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com/>, 06.06.2014: “Böylece ifa etmeme borçlu davalının kusurundan doğan bir imkansızlıktan kaynaklanmaktadır. Borçlunun kusuru yüzünden ifa imkansız hale gelse bile taraflar arasındaki borç ilişkisi devam eder. Böyle bir imkansızlık sadece alacak hakkının içeriğini değiştirir. Diğer bir anlatımla o zamana kadar aynen ifa edilmesi gereken alacak bir tazminat alacağı şekline dönüşür. Borçlunun kusuru ile ifanın imkansızlaşmasıyla alacaklı zararının tazminini istemeye hak kazanır. Borcunu ifa etmeyen borçlunun ödemekle yükümlü olduğu giderim ise ifa menfaati karşılığıdır. Borcunu gereği gibi ifa etseydi alacaklının mal varlığı durumu ne miktarda zenginleşecek idiyse, işte bu miktar tazminatı borçlu ödemekle yükümlüdür”.

¹³² Oğuzman,Öz, **C. I**, s. 462-463; Oğuzman, **İş Akdinin Feshi**, s. 144-145; M. Turgut Öz, **İş Sahibinin Eser Sözleşmesinden Dönmesi**, İstanbul, Kazancı Hukuk Yayınları, 1989, s. 159; Ögüz, **a.g.e.**, s. 126-127.

¹³³ Oğuzman,Öz, **C. I**, s. 462-466; Feyzioğlu, **Genel Hükümler C. II**, s. 181; Tunçomağ, **C. I**, s. 801-803; Serozan, **Sözleşmeden Dönme**, s. 268; Tekinay v.d., **a.g.e.**, s. 904; Kılıçoğlu, **a.g.e.**, s.

Sözleşme sonrasında franchise verenin kullandırmakla yükümlü olduğu gayrimaddi mallardan birinin ifasının onun kusuruyla imkansızlaşması durumunda franchise verenin borcunun sona ereceği kabul edilmelidir. Franchise verenin sözleşme kapsamından ediminin kısmen imkansızlaşmasından söz edilecektir. Bu itibarla franchise verenin kullandırmakla yükümlü olduğu gayrimaddi hakkın ifasının imkansız olması franchising sözleşmesinin bütünü bakımından kısmi imkansızlık teşkil eder. Dolayısıyla franchise verenin kullandırmakla yükümlü olduğu gayrimaddi mallardan birinin ifasının imkansızlaştığı durumda sadece kusuruyla imkansızlaşan gayrimaddi mala ilişkin borcun sona erdiği kabul edilecektir. Ancak TBK m. 137 f. 1 ve TBK m. 27 hükümlerinin kıyasen uygulanmasıyla söz konusu gayrimaddi mal üzerindeki hakkın franchise sistemi içinde asli ve önemli bir unsur olduğu ve franchise alanın bu imkansızlığı öngörebilmiş olsaydı sözleşmenin akdedilmeyeceği söylenebiliyorsa bu durumda franchising sözleşmesinin tamamının ileriye etkili olarak sona erdiği kabul edilmelidir. Ayrıca burada TBK m. 137 f. 2'nin de kıyasen uygulanabileceğini de söylemek mümkündür. Bu durumda franchise alanın kısmi imkansızlığa rıza gösterdiği durumlar için yukarıda belirtmiş olduğumuz hususlar nazara alınarak sözleşmenin sona erip ermeyeceğinin kabul edilmesi gerekecektir. Ancak belirtmekte fayda var, borçlunun sorumlu tutulamayacağı sebeplerle imkansızlaşmasına ilişkin maddelerin ancak imkansızlık halinde borcun sona ermesine ilişkin hükümler içermesi nedeniyle kıyasen uygulanabileceği kabul edilebilecektir, yoksa borçlunun imkansızlıktan sorumlu tutulamayacağı şeklinde bir sonuca varılmasını sağlamayacaktır. Bu itibarla imkansızlık nedeniyle borç sona erse de franchise veren kusuruyla imkansızlığa yol açmış olması nedeniyle franchise alanın uğradığı zararlarını TBK m. 112 uyarınca tazminle yükümlü olacaktır.

Öğretideki baskın görüşün kabul edilmesi durumunda ise imkansızlık franchise verenin kusurundan ileri gelmişse, borcun sona ermediği ve sadece içeriği değişikliğe uğrayarak imkansızlaşan gayrimaddi malı kullandırma borcunun yerini, franchise alanın zararlarını TBK m. 112 uyarınca tazmin etme borcunun aldığı kabul

664; Serozan(Kocayusufoğlu v.d.), **C. III**, s. 198 vd.; Hatemi,Gökyayla, **a.g.e.**, s. 260; Ögüz, **a.g.e.**, s. 127; Gündoğdu, **a.g.e.**, s. 199.

edilecektir¹³⁴. Bu durumda franchise alanın sözleşmeyi feshetme hakkını haiz olup olmayacağı sorunu ortaya çıkabilmektedir. Zira karşılıklı borç yükleyen sözleşmelerde alacaklının sözleşmeyi feshedip feshedemeyeceği hususu öğretilmelidir. Bir görüşe göre, alacaklıya sözleşmeyi feshetme hakkının tanınması çoğu zaman borçlu için birçok durumda ağır ve adaletsiz yaptırım olacağı için böyle bir hak alacaklı yararına tanınmamalıdır¹³⁵. Diğer bir görüşe göre ise iki tarafa borç yükleyen sözleşmelerde taraflardan biri kusuru ile kendi ediminin ifasını imkansızlaştırmışsa kusurlu imkansızlığın niteliği gereği diğer tarafın sözleşmeyi feshetme hakkının olduğu kabul edilmelidir¹³⁶. Franchising sözleşmesi bakımından bu benimsenen görüşe göre franchise alanın sözleşmeyi fesih hakkının olup olmadığı sonucuna ulaşılabilecektir.

5. Franchise Veren Zapttan Sorumluluğu

Franchising sözleşmesinde franchise alanın kullanımına bırakılan franchise sistemine dahil olan gayrimaddi hakkı üçüncü kişinin iddia ettiği üstün bir hak yüzünden kullanamadığı durumda, franchise verenin zapta karşı tekeffül yükümlülüğü söz konusu olur. Franchise verenin zapta karşı tekeffül yükümlülüğü, franchise alana franchise sistemine dahil gayrimaddi hakları kullandırma yükümlülüğünün uzantısı olarak tali borç oluşturur. Bu nedenle franchise verenin zapttan sorumluluğu için sözleşmede ayrıca taahhütte bulunmuş olmasına gerek yoktur¹³⁷. Bununla beraber franchise verenin zapttan sorumlu tutulabilmesi için, bazı şartların varlığı gerekir. Ancak bu şartların neler olduğunu tespit ederken, öncelikle franchise verenin zapta karşı tekeffül borcunun niteliğine bakılmalı, sonra nitelikleri uygun düştüğü ölçüde, ürün kirasının zapta ilişkin hükümleri kıyasen uygulanmalıdır¹³⁸.

¹³⁴ İlgili açıklamalar için bkz. Gündoğdu, **a.g.e.**, s. 198 vd.; Serozan(Kocayusufpaşaoğlu), **C. III**, s. 199-200.

¹³⁵ Serozan, **Sözleşmeden Dönme**, s. 270; Tunçomağ, **C. I**, s. 827; Feyzioğlu, **Genel Hükümler C. II**, s. 189, dn. 220'de belirtilen yazarlar.

¹³⁶ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 189, dn. 220'de belirtilen yazarlar.

¹³⁷ Topçu, **a.g.e.**, s. 104; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 147; Hesselink, **a.g.e.**, s. 222.

¹³⁸ Topçu, **a.g.e.**, s. 105; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 144. Lisans ve know-how sözleşmelerine ilişkin ilgili açıklamalar için ayrıca bkz. Arbek, **Lisans Sözleşmesi**, s. 197; Özel, **a.g.e.**, s. 153; Yılmaz C., **a.g.e.**, s. 82. Know-how sözleşmeleri için öğretilen ürün kirası veya satış sözleşmesine ilişkin

TBK'da ürün kirasına ilişkin özel hüküm bulunmamaktadır. Ancak TBK m. 358'de ürün kirasına ilişkin özel hüküm bulunmadıkça kira sözleşmesine ilişkin genel hükümlerin uygulanacağı belirtilmiştir. Ürün kirasında zapta ilişkin bir hüküm yer almadığından, bu hususta kira sözleşmesine ilişkin genel hükümler uygulanacaktır. Diğer yandan kira sözleşmesinde zapttan sorumluluk detaylı olarak düzenlenmediği için öğretilerde bu hususta satış sözleşmesindeki zapttan sorumluluk hükümlerinin elverdiği ölçüde kira sözleşmesine kıyasen uygulanabileceği kabul edilmektedir¹³⁹. Bu bakımından ürün kirasında zaptın varlığı durumunda, kira sözleşmesine ilişkin genel hükümlerin uygulanmasının yanı sıra sözleşmeye uygun düştüğü ölçüde satış sözleşmesinin zapta ilişkin hükümleri kıyasen uygulanabilmektedir. Bu itibarla franchising sözleşmelerine de niteliğine uygun düştüğü ölçüde, kira sözleşmesine ilişkin zapttan sorumluluk hükmünün (TBK m. 309) ve satış sözleşmesine ilişkin zapttan sorumluluk hükümlerinin kıyasen uygulanabileceğini söyleyebiliriz¹⁴⁰.

a. Sorumluluğun Şartları

Franchise verenin zapta karşı tekeffül sorumluluğundan bahsedebilmek için üçüncü kişinin, franchise alanın franchise sistemine dahil gayrimaddi maldan sözleşmeye göre gereği gibi faydalanmasını engelleyen, mutlak ve şahsi nitelikte üstün bir hakkının olması ve üçüncü kişi tarafından bu hakkın ileri sürülmesi gerekmektedir¹⁴¹.

Franchise verenin zapttan sorumluluğunun söz konusu olabilmesi için üçüncü kişinin bu hakkını franchise alana karşı ileri sürmesi gerekir. TBK m. 309'da üçüncü kişinin bu hakkını ileri sürmesi durumunda, kiracının bildirim üzerine kiraya verenin davayı üstlenmekle yükümlü olduğu belirtilmiştir. Maddenin lafzından hareketle

zapttan sorumluluk hükümlerinin kıyasen uygulanabileceği ifade edilmektedir. Bu yönde bkz. Ögüz, **a.g.e.**, s. 152, dn. 557'de belirtilen yazarlar.

¹³⁹ Tandoğan, **C. I/2**, s. 124-125; Eren, **Özel Hükümler**, s. 365; Aydoğdu, Kahveci, **a.g.e.**, s. 410.

¹⁴⁰ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 144,147; Topçu, **a.g.e.**, s. 105. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Ögüz, **a.g.e.**, s. 153-154; Arbek, **Lisans Sözleşmesi**, s. 197; Özel, **a.g.e.**, s. 153; Yılmaz C., **a.g.e.**, s. 82.

¹⁴¹ Kira sözleşmesine ilişkin ilgili açıklamalar için bkz. Faruk Acar, **Kira Hukuku Şerhi (TBK m. 299-321)**, 2. bs., İstanbul, Beta Basım, 2015, s. 254-262; Eren, **Özel Hükümler**, s. 365; Gümüş, **Kira Sözleşmesi**, s. 137; Yavuz, Acar, Özen, **a.g.e.**, s. 416-418; Aydoğdu, Kahveci, **a.g.e.**, s. 409,411; Murat İnceoğlu, **Kira Hukuku**, C. I, İstanbul, 12 Levha, 2014, s. 244. Lisans ve know-how sözleşmeleri ile ilgili açıklamalar için bkz. Erbay, **a.g.e.**, s. 206-207; Arbek, **Lisans Sözleşmesi**, s. 198; Ögüz, **a.g.e.**, s. 152.

öğretide, sorumluluğun gerçekleşmesi için üçüncü kişinin hak iddiasını dava yoluyla ileri sürmesi gerekip gerekmediği konusunda tartışmalar ortaya çıkmıştır. Öğretide bir görüş, madde lafzında kiraya verenin öncelikli yükümlülüğünün davayı üstlenmek olması belirtildiğinden hareketle üçüncü kişinin bu hakkını dava yoluyla ileri sürmesi durumunda ancak kiraya verenin zapttan sorumluluğun söz konusu olabileceğini kabul etmektedir¹⁴². Bu görüşe göre, noterde ihtarname çekme gibi dava dışı bir yöntemle kiracıya karşı üstün hak iddiasında bulunulması zapt olarak nitelendirilmemekte ve bu durumda kiracının bildirim yükümlülüğü bulunmamaktadır. Öğretideki diğer görüş ise üçüncü kişinin bu hakkını dava dışında ileri sürmesi durumunda da kiraya verenin zapttan sorumluluğunun söz konusu olacağını kabul etmektedir¹⁴³. Biz de bu görüşe katılmaktayız. Zira TBK m. 309 hükmünde yer alan “*üçüncü kişinin kiralanda kiracının hakkıyla bağdaşmayan bir hak ileri sürmesi durumunda*” şeklindeki ifadedden, üçüncü kişinin hakkını dava yoluyla ileri sürmesi gerektiği sonucuna ulaşabilmek kanımızca mümkün değildir. TBK m. 309’da kiralanan üzerinde kiracının haklarıyla bağdaşmayan bir hakkın ileri sürülmesinden bahsedilmektedir. Söz konusu maddede yer alan “*kiracının bildirim üzerine davayı üstlenmek*” şeklinde ifade, üçüncü kişinin hakkının ileri sürülmesine yönelik bir düzenleme değil, kiraya verenin zapttan sorumluluğunun sonucuna ilişkin bir düzenlemedir. Buna göre, kiracının bildirim üzerine üçüncü kişi tarafından dava açılmış olması durumunda kiraya verenin bu davayı üstlenmesi gerekmektedir. Bu nedenle franchising sözleşmesinde, franchise alanın üçüncü kişinin dava dışı yolla üstün bir hakkını ileri sürdüğü durumlarda franchise verenin zapttan sorumluluğuna gidilebileceğini söylemek mümkündür.

Franchise verenin franchise alana karşı zapttan sorumlu olabilmesi için, üçüncü kişinin gayrimaddi mal üzerindeki üstün hakkı, franchising sözleşmesinin yapılmasından önce mevcut olmalıdır. Ancak bu hakkın ileri sürülmesi franchising sözleşmesinin kurulmasından sonra gerçekleşmelidir. Üçüncü kişinin sözleşmenin

¹⁴² Yavuz,Acar,Özen, **a.g.e.**, s. 418; Zevkliler,Gökyayla, **a.g.e.**, s. 266; Gümüş, **Kira Sözleşmesi**, s. 137-138; Acar, **a.g.e.**, s. 262.

¹⁴³ Eren, **Özel Hükümler**, s. 366; Mustafa Cahit Günel, “**Taşınmaz Kiralarında Sözleşmenin Kiracı Tarafından Vaktinden Önce Sona Erdirilmesi**”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 2010, **a.g.e.**, s. 153; İnceoğlu, **a.g.e.**, s. 244; Yavuz N., **C. I**, s. 1574; Aral,Ayrancı, **a.g.e.**, s. 259-260. 818 sayılı Borçlar Kanunu döneminde aynı yönde görüşler için bkz. Tunçomağ, **C. II**, s. 212.

kurulmasından sonra üstün bir hak elde etmesi halinde, franchise verenin zapta ilişkin sorumluluğuna gidilemez. Böyle bir durumda, sözleşmeye aykırılık gündeme gelir ve franchise veren TBK m. 112 uyarınca franchise alanın bundan doğan zararlarını gidermekle yükümlü olur¹⁴⁴.

Franchise alanın franchising sözleşmesinin kurulduğu sırada üçüncü kişinin üstün bir hakkının bulunduğunu bilmesi durumunda da franchise verenin zapttan sorumluluğu söz konusu olmaz. Franchise alanın bu hakkın varlığını bildiği durumda franchise veren ayrıca tekeffül etmişse ancak bu takdirde zapttan sorumluluğu söz konusu olur¹⁴⁵.

Franchise verenin zapttan sorumlu olabilmesi için, ayrıca zapta karşı tekeffül sorumluluğunun sözleşme ile kaldırılmamış veya sınırlandırılmamış olması gerekmektedir¹⁴⁶. Ancak franchise alandan üçüncü kişinin üstün hakkının gizlenmesi suretiyle zapttan sorumluluğa ilişkin böyle bir anlaşmanın yapıldığı durumlarda TBK m. 214 f. 3 hükmünün kıyasen uygulama alanı bulacağı kabul edilmelidir¹⁴⁷. Buna göre, franchise verenin üçüncü kişinin hakkını gizlemesi durumunda, sorumluluğunun kaldırılması veya sınırlandırılmasına ilişkin anlaşma kesin olarak hükümsüz sayılmalıdır.

Franchise verenin zapta karşı tekeffül borcunun doğması için son olarak franchise alanın üstün hak iddiasını franchise verene bildirmiş olması gerekmektedir. Burada yapılması gereken bildirim hukuki niteliğinin külfet olduğu kabul edilmektedir. Buna göre, zamanında bildirim yapılmadığı durumda franchise alan zapta dayanarak taleplerde bulunamaz. Ancak zamanında bildirim yapılmış olsaydı dahi gerçekleşmesi önlenemeyecek zararların satış sözleşmesine ilişkin TBK m. 217

¹⁴⁴ Kira sözleşmeleri ile ilgili açıklamalar için bkz. Gümüş, **Kira Sözleşmesi**, s. 137; Eren, **Özel Hükümler**, s. 366-367; İnceoğlu, **a.g.e.**, s. 241; Aydoğdu, Kahveci, **a.g.e.**, s. 414; Günel, **a.g.e.**, s. 151; Acar, **a.g.e.**, s. 261. Lisans ve know-how sözleşmeleri ile ilgili açıklamalar için bkz. Erbay, **a.g.e.**, s. 207.

¹⁴⁵ Kira sözleşmesi ile ilgili açıklamalar için bkz. Gümüş, **Kira Sözleşmesi**, s. 137; İnceoğlu, **a.g.e.**, s. 242; Günel, **a.g.e.**, s. 155; Yavuz, Acar, Özen, **a.g.e.**, s. 419-420; Aydoğdu, Kahveci, **a.g.e.**, s. 413. Know-how sözleşmeleri ile ilgili açıklamalar için bkz. Erbay, **a.g.e.**, s. 207.

¹⁴⁶ İlgili açıklamalar için bkz. İnceoğlu, **a.g.e.**, s. 242; Arbek, **Lisans Sözleşmesi**, s. 198.

¹⁴⁷ 818 sayılı Borçlar Kanunu döneminde satış sözleşmesine ilişkin hükmün kıyasen uygulanabileceği yönünde görüş için bkz. Tandoğan, **C. I/2**, s. 125.

hükümünün kıyasen uygulanması ile franchise verenden talep edilebileceği kabul edilmelidir. Yapılacak bildirim ise herhangi bir şekil şartına tabi değildir¹⁴⁸.

b. Hüküm ve Sonuçları

TBK m. 309 kapsamlı bir düzenleme içermediğinden, diğer hususlarda satış sözleşmesinde satıcının zapttan sorumluluğuna ilişkin hükümlerin kıyasen uygulanabileceğini yukarıda ifade etmiştik.

Franchising sözleşmesinde franchise alana kullanma hakkı tesis edilen gayrimaddi malın zapt edilmesi, franchise alanın sözleşme ile elde etmiş olduğu hakları kullanmasını kısıtlar. Bu nedenle gayrimaddi mala ilişkin zapt, franchising sözleşmesindeki o gayrimaddi hakkın kullandırılması bakımından tam zapt teşkil eder ve bu yükümlülük sona erer (TBK m. 217 kıyasen). Ancak gayrimaddi hakkın zaptı, franchising sözleşmesinin tümü bakımından kısmi zapt teşkil eder. Bu durumda da satış sözleşmesinde satıcının kısmi zapttan sorumluluğuna ilişkin TBK m. 218 f. 2 hükümünün kıyasen uygulanabilmesi mümkündür. TBK m. 218 f. 2 hükmünde, satış sözleşmesinde kısmi zapt halinde sözleşmenin kurulduğu sırada üçüncü kişinin hakkını bilmesi durumunda alıcının, sözleşmeyi yapmayacağı sonucuna ulaşıyorsa, hakimden sözleşmenin sona ermesine karar verilmesinin talep edebileceği düzenlenmiştir. Bu hükmün kıyasen uygulanması ile franchising sözleşmesi bakımından da franchise alanın üçüncü kişinin zaptı nedeniyle kısıtlanan gayrimaddi hakkı üzerinde üçüncü kişinin üstün hakkının varlığını bilseydi franchising sözleşmesini akdetmeyeceği durumda, franchise alanın sözleşmenin sona ermesini hakimden talep edebileceği kabul edilmelidir. Franchising sözleşmesinin sona ermesi ise ileriye etkili olarak sonuç doğurur. Üçüncü kişilerin etkilerinin sözleşme icra edilmeye başlamadan önce ortaya çıkması durumunda ise sözleşmenin sona ermesi geriye etkili olacaktır¹⁴⁹.

Franchising sözleşmesinde franchise alan, franchise sisteminde yer alan gayrimaddi hakkını, üçüncü kişinin hakkı nedeniyle sözleşmede kararlaştırıldığı

¹⁴⁸ İlgili açıklamalar için bkz. İnceoğlu, **a.g.e.**, s. 248; Acar, **a.g.e.**, s. 309; Yavuz,Acar,Özen, **a.g.e.**, s. 419; Aydoğdu,Kahveci, **a.g.e.**, s. 413-414.

¹⁴⁹ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 144-145,147; İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Öğüz, **a.g.e.**, s. 156; Eren, **Özel Hükümler, a.g.e.**, s. 124-125; Yavuz,Acar,Özen, **a.g.e.**, s. 119-120; Gümüş, **C. I**, s. 74-75.

şekilde kullanamamasından dolayı uğramış olduğu her türlü zararının giderilmesini franchise verenden talep edebilir (TBK m. 309 kıyasen). Ancak TBK m. 309 uyarınca tazminat sorumluluğunun kusur sorumluluğu olup olmadığı konusu öğretilerde tartışmalıdır. Öğretilerde bir görüş, bu sorumluluğun kusursuz sorumluluk olduğunu ileri sürmektedir¹⁵⁰. Öğretilerde başka bir görüş ise, satış sözleşmesindeki gibi ayırım yapılması gerektiğini belirtmektedir. Bu görüş uyarınca, tam zapt halinde kusursuz sorumluluk, kısmi zapt halinde kiraya verenin kusursuzluğunu ispat etmedikçe sorumlu olduğu kabul edilmelidir¹⁵¹. Hakim görüş ise, bu sorumluluğun kusur sorumluluğu olduğu yöndedir. Ancak buradaki kusurun franchise verenin aleyhine bir kusur karinesi teşkil ettiği ve bu nedenle franchise verenin bu sorumluluktan kurtulabilmesi için kusursuz olduğunu ispat etmesi gerektiği kabul edilmektedir¹⁵².

c. Zapt Halinde Genel Hükümlere Başvurma İmkani

Franchise alan, zapt halinde TBK m. 112 uyarınca franchise verenin sözleşme ile üstlendiği edimini hiç veya gereği gibi yerine getirmemesinden doğan zararlarını talep edebilme hakkına sahiptir. Dolayısıyla, somut olayda hem zapttan sorumluluk hem de borcun gereği gibi yerine getirilmemesinden doğan sorumluluğun şartları oluşmuşsa, franchise alan seçimlik olarak bunlardan dilediğine başvurabilme hakkına sahiptir¹⁵³.

Franchising sözleşmesinde zapt, franchise alan bakımından sözleşmenin feshi için haklı sebep de teşkil edebilir. Zira franchise sisteminde yer alan gayrimaddi mala ilişkin zapt, franchise sisteminin maddi temelini teşkil ediyorsa ve franchise alan bakımından sözleşmenin devamını çekilmez kılıyorsa haklı sebep oluşturur ve franchise alan bu nedenle sözleşmeyi feshedebilir¹⁵⁴.

Diğer yandan franchising sözleşmesinin yapılışı sırasında, franchise verenin üçüncü kişilerin franchise alanın gayrimaddi malları kullanma hakkıyla zamansal ve

¹⁵⁰ Günel, **a.g.e.**, s. 163, dn. 88'de belirtilen yazarlar; Hatemi,Serozan,Arpacı, **a.g.e.**, s. 167; Tunçomağ, **C. II**, s. 512 .

¹⁵¹ Aydoğdu,Kahveci, **a.g.e.**, s. 414.

¹⁵² Eren, **Özel Hükümler**, s. 368; İnceoğlu, **a.g.e.**, s. 250; Gümüş, **Kira Sözleşmesi**, s. 138-139; Yavuz,Acar,Özen, **a.g.e.**, s. 420; Acar, **a.g.e.**, s. 269; Aral,Ayrancı, **a.g.e.**, s. 260; Tandoğan, **C. I/2**, s. 125.

¹⁵³ İlgili açıklamalar için bkz. Eren, **Özel Hükümler**, s. 128; Erbay, **a.g.e.**, s. 209.

¹⁵⁴ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 148.

bölgesel açıdan çatışan haklara sahip oldukları konusunda franchise alanı bilgilendirmemesi halinde, franchise alan onun sözleşme öncesi aydınlatma yükümlülüğüne aykırı davranması nedeniyle culpa in contrahendo uyarınca sorumluluğuna gidebileceği gibi hile hükümlerine de dayanabilir¹⁵⁵.

6. Franchise Verenin Ayıplardan Sorumluluğu

Franchise veren, sözleşmede kararlaştırılmasa dahi gayrimaddi haklardaki maddi ayıplar nedeniyle franchise alana karşı sorumludur. Franchise verenin bu sorumluluğu, gayrimaddi hakları sözleşme süresince franchise alana kullandırma yükümlülüğünden doğmaktadır¹⁵⁶.

Franchising sözleşmesinde, franchise verenin maddi ayıplardan sorumluluğuna, ürün kirasına ilişkin ayıp hükümleri kıyasen uygulanabilir. Ancak Türk Borçlar Kanunu'nda ürün kirasında ayıba ilişkin bir düzenleme olmadığı için TBK m. 358 hükmünün yapmış olduğu atıf nedeniyle kira sözleşmesine ilişkin genel hükümler uygulanmaktadır. Bu itibarla franchise verenin ayıptan sorumluluğu için de kira sözleşmesine ilişkin genel hükümler franchising sözleşmesinin niteliğine uygun düştüğü ölçüde kıyasen uygulanabilecektir¹⁵⁷.

a. Sorumluluğun Şartları

Franchise verenin ayıp nedeniyle sorumluluğunun söz konusu olabilmesi için franchising sözleşmesinde kararlaştırılan gayrimaddi hakların kullanılma elverişliliğini ortadan kaldıran veya önemli ölçüde azaltan eksikliklerin olması yani bir ayıbın söz konusu olması gerekir¹⁵⁸.

¹⁵⁵ Bu konudaki detaylı açıklamalarımız için bkz. yuk. § 4/I/A.

¹⁵⁶ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 149. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Ortan, **a.g.e.**, 220; Ögüz, **a.g.e.**, s. 137; Yüksel A., **a.g.e.**, s. 111; Durak, **a.g.e.**, s. 148.

¹⁵⁷ Gürzumar, **a.g.e.**, s.149-150; Topçu, **a.g.e.**, s. 107. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Ögüz, **a.g.e.**, s. 136; Baş, **a.g.e.**, s. 63; Özel, **a.g.e.**, s. 153. Öğretide patent ve know-how devrine ilişkin sözleşmelerde ayıbın varlığı halinde, satış sözleşmesinin buna ilişkin hükümlerinin kıyasen uygulanacağı hakim görüş olarak kabul edilmektedir. Bu yönde bkz. Ortan, **a.g.e.**, s. 182; Ögüz, **a.g.e.**, s. 136, dn. 499'de belirtilen yazarlar. Ancak biz satış sözleşmesine ilişkin hükümlerin franchising sözleşmesinin niteliğine uygun düşmediği için ürün kirasına ilişkin hükümlerin kıyasen uygulanmasını kabul etmekteyiz.

¹⁵⁸ İlgili açıklamalar için bkz. Eren, **Özel Hükümler**, s. 352; Aral,Ayrancı, **a.g.e.**, s. 246; Gümüş, **Kira Sözleşmesi**, s. 107; Yavuz,Acar,Özen, **a.g.e.**, s. 389; Çabri, **a.g.e.**, s. 88-90; Ümmühan

Ayıp, maddi ayıp, hukuki ayıp veya ekonomik ayıp şeklinde ortaya çıkabilir¹⁵⁹.

Maddi ayıp, maldaki fiziksel, işlevsel, teknik ve kimyasal özellikleriyle ilgili vasıf eksiklikleridir. Diğer bir ifadeyle bir malın fiziksel, kimyasal ve teknik varlık ve durumunu olumsuz etkileyen, onları bozan ayıp, maddi ayıptır¹⁶⁰.

Gayrimaddi hakların özgün karakteri nedeniyle fiziksel, işlevsel, teknik ve kimyasal vasıf eksikliğinden kaynaklanan maddi ayıp söz konusu olmamaktadır. Ancak öğretilerde know-how ve patentin teknik açıdan kullanılabilirliği ve icra edilebilirliğinin¹⁶¹, diğer bir ifadeyle teknik nitelikteki eksikliklerinin, maddi ayıp çerçevesinde ele alınabileceği kabul edilmektedir¹⁶². Know-how ve patente ilişkin sözleşmelerdeki maddi ayıba örnek olarak, sözleşme konusu teknik bilginin tekrar kullanılamaması, sanayide kullanılabilme özelliğine sahip olmaması gösterilebilir¹⁶³.

Bu bağlamda franchising sözleşmesi açısından da franchise sisteminde yer alan know-how ve patentteki teknik nitelikteki eksiklikler maddi ayıp olarak ele alınabilecektir¹⁶⁴. Ayrıca franchising sözleşmesinde know-how ve patente ilişkin teknik özelliklerin garanti edilmesi durumunda da garanti edilen bu hususlardaki

Kaya, **Türk Hukukunda Kiraya Veren Kiralananın Ayıplarından Sorumluluğu**, Ankara, Adalet Yayınevi, 2014, s. 51-52.

¹⁵⁹ Eren, **Özel Hükümler**, s. 134; Bu yönde kararlara örnek olarak bkz. Yargıtay HGK, 25.02.2004 T., 2004/4-84 E., 2004/99 K., Kazancı Yayınları, (Çevrimiçi), www.kazanci.com, 25.02.2015: “*Borçlar Kanuna göre; bir maldaki ayıp; satıcının zikr ve vaat ettiği vasıflarda veya niteliği gereği malda bulunması gereken lüzumlu vasıflarda eksiklik olmak üzere iki türde ortaya çıkabilecektir. Bunlardan ikinci tür olan yani lüzumlu vasıflarda eksiklik şeklinde ortaya çıkan ayıptan bunun varlığını bilmese dahi satıcı sorumludur. Ayıp, maddi, hukuki ya da ekonomik eksiklik şeklinde ortaya çıkabilir*”.

¹⁶⁰ “Maddi ayıp” ile ilgili detaylı açıklamalar için bkz. Nihat Yavuz, **Ayıplı İfa**, Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2008, s. 64-65; Eren, **Özel Hükümler**, s. 134,352; İnceoğlu, **a.g.e.**, s. 127; Ömer Arbek, **Satım Konusu Ayıplı Malın Tamir Edilmesi**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2005, s. 165; Aral, Ayrancı, **a.g.e.**, s. 121,247; Emrah Kulaklı, **Ürün Sorumluluğu ve Ayıp Kavramı**, İstanbul, On İki Levha Yayıncılık, 2009, s.92-94; Çabri, **a.g.e.**, s. 95-96; Kaya Ü., **a.g.e.**, s. 52-55.

¹⁶¹ Teknik açıdan kullanılabilirlik ile teknik buluşun sözleşmeye konu edilen amacı gerçekleştirebilecek niteliklere sahip olması; teknik açıdan icra edilebilirlikle ise teknik buluşun, kullanılacağı sırada var olan teknik seviyenin sağladığı araçlarla uygulanabilmesi kastedilmektedir. Bu yönde ilgili açıklamalar için bkz. Ortan, **a.g.e.**, s. 220-227; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 148, dn. 847.

¹⁶² Ortan, **a.g.e.**, s. 220; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 148; Yüksel A., **a.g.e.**, s. 111; Durak, **a.g.e.**, s. 148.

¹⁶³ Ögüz, **a.g.e.**, s. 136-137; Ortan, **a.g.e.**, s. 182-187,219; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 149; Özsoy, **a.g.e.**, s. 132; Baş, **a.g.e.**, s. 63; Bakırcı, **a.g.e.**, s. 121; Yüksel A., **a.g.e.**, s. 111; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 119-120.

¹⁶⁴ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 148.

eksikliklerden dolayı franchise verenin maddi ayıp nedeniyle sorumlu olacağı kabul edilmelidir¹⁶⁵.

Hukuki ayıp, sözleşmeye konu maldan yararlanılmasını engelleyen ya da bu imkanı azaltan ve yahut da ortadan kaldıran hukuksal bazı yasaklama ve sınırlamalar nedeniyle malın sözleşmede öngörülen kullanım amacına uygun kullanılamamasıdır¹⁶⁶.

Franchise sistemin yer alan gayrimaddi haklar üzerinde franchise alanın bu haklardan yararlanmasını engelleyen kamu hukukundan doğan sınırlamaların bulunması halinde hukuki ayıp söz konusu olur¹⁶⁷.

Ekonomik ayıp ise maldan beklenen ekonomik verimin veya gelirin elde edilememesi şeklinde ortaya çıkan ayıptır. Ekonomik ayıp, malın niteliklerinden dolayı ondan beklenen gelirin veya verimin sağlanamaması halinde söz konusu olur¹⁶⁸.

¹⁶⁵ Patent lisans ve know-how sözleşmeleri için aynı yönde detaylı açıklamalar için bkz. Gürzumar, **a.g.e.**, s. 149; Ögüz, **a.g.e.**, s. 137-138; Bakırcı, **a.g.e.**, s. 121; Yüksel A., **a.g.e.**, s. 111.

¹⁶⁶ “Hukuki ayıp” ile ilgili detaylı açıklamalar için bkz. Yavuz, **Ayıplı İfa**, s. 65; Kulaklı, **a.g.e.**, s. 94-96; Günel, **a.g.e.**, s. 47; Hatemi,Serozan,Arpacı, **a.g.e.**, s. 92; Aral,Ayrancı, **a.g.e.**, s. 121; Feyzioğlu, **Akdin Muhtelif Nevileri C. I**, s. 118; Çabri, **a.g.e.**, s. 96-101; Kaya Ü., **a.g.e.**, s. 56-57; Arbek, **Ayıplı Mal**, s. 164. Hukuki ayıp ile ilgili kararlara emsal olarak bkz. Yargıtay 13. HD., 14.04.2004 T., 2003/14592 E., 2004/5348 K., Kazancı Yayınları, (Çevrimiçi), www.kazanci.com, 25.02.2015.

¹⁶⁷ Üçüncü kişinin gayrimaddi mal üzerindeki etkisi onun subjektif hakkına dayanmakla beraber aynı zamanda kamu hukukundan doğan bir yasaklama veya sınırlama şeklinde ortaya çıkması halinde hukuki ayıp da söz konusu olur. Bu gibi durumlarda hukuki ayıp ile zapt kavramlarını birbirinden ayırt edilmesi son derece güç olur. Öğretide “hukuki ayıp” ile “zapta karşı tekeffül” kavramlarının yaklaştığı durumların olduğu da kabul edilmektedir. Hukuki ayıp ile zapt arasındaki ayırım, hakların kullanılması için yerine getirilmesi gereken ödevler ve süreler açısından önem taşıdığı, bu nedenle kiracıdan ya da alıcıdan yana daha uzun zamanasını süresi içinde, daha hafif külfet yükleyen bir sorumluluk mekanizması işletmenin daha adaletli görüldüğü hallerde zaptın ya da elde edilmesi ihmal edilmiş yararlılardan sorumsuz tutulmanın daha adaletli görüldüğü durumlarda hukuki ayıbın varlığının kabul edilmesinin yerinde olacağı ileri sürülmektedir. Bu yönde bkz. Hatemi,Serozan,Arpacı, **a.g.e.**, s. 92. Lisans sözleşmeleri ile ilgili benzer yönde açıklamalar için bkz. Gürzumar, **a.g.e.**, s. 144-145. “Hukuki ayıp” ile “zapt” kavramının farklı olduğu yönünde açıklamalar için bkz. Kulaklı, **a.g.e.**, s. 94-96; Yavuz, **Ayıplı İfa**, s. 65; Hatemi, **Özel Bölüm**, s. 59; Güner, **a.g.m.**, s. 46-47; Acar, **a.g.e.**, s. 456; Çabri, **a.g.e.**, s. 99. Ayrıca bazı durumlarda imkansızlık kavramının da hukuki ayıptan ayırt edilmesi oldukça güç olur. Özellikle başlangıçta şeklen var olan gayrimaddi malın hukuki sınırlamalar nedeniyle sonradan varlığını yitirmesi durumunda imkansızlıktan bahsedilmesi mümkün olmaktadır. İlgili açıklamalar için bkz. Tandoğan, **C. I/1**, s. 171; Kulaklı, **a.g.e.**, s. 96; Ortan, **a.g.e.**, s. 185 vd.

¹⁶⁸ “Ekonomik ayıp” ile ilgili açıklamalar için bkz. Kulaklı, **a.g.e.**, s. 97; İnceoğlu, **a.g.e.**, s. 129-130; Arbek, **Ayıplı Mal**, s. 164-165; Çabri, **a.g.e.**, s. 101-103; Hatemi,Serozan,Arpacı, **a.g.e.**, s. 93. Ekonomik ayıp ile ilgili kararlara emsal olarak bkz. Yargıtay HGK, 23.10.2013 T., 2013/14-215 E., 2013/1487 K., Kazancı Yayınları, (Çevrimiçi), www.kazanci.com, 25.02.2015.

Franchising sözleşmesinde ekonomik verimsizlikten dolayı franchise verenin sorumlu olup olmayacağı tartışmalıdır. Öğretide bir görüş, franchising sözleşmesinde franchise verenin franchise sisteminin ekonomik verimsizliğinden dolayı sorumlu olması gerektiğini ileri sürmektedir¹⁶⁹. Öğretideki diğer görüş ise franchise verenin franchise sisteminin ekonomik verimsizliğinden kural olarak sorumlu tutulamayacağını ileri sürmektedir. Bu görüşe göre, franchise veren franchise sisteminin ekonomik verimliliğinden dolayı, ancak açıkça veya zımnen garanti etmesi durumunda sorumlu olur¹⁷⁰. Biz de bu görüşe katılmaktayız. Franchise alan, şüphesiz ki, kendi rekabet gücünü ve randımanı artırmak için franchising sözleşmesini akdeder. Ancak franchise alanın sözleşmeyi akdetmesindeki bu amacı, franchise verenin sistemin ekonomik verimsizliğinden dolayı sorumlu tutulabilmesi için yeterli değildir. Franchising sözleşmesinde, ekonomik verimlilik, franchise veren tarafından kısmen kontrol edilebilecek ve franchise sisteminin niteliğinden kaynaklanmayan pek çok dış etkene bağlıdır. Franchise veren, franchise sistemini eksiksiz olarak franchise alanın kullanımına sunması, destekleme yükümlülüğü yerine getirmesi ve franchise alanı kendi işletme organizasyonuna entegre etmesi durumunda, kural olarak franchising sözleşmesinden doğan yükümlülüklerini yerine getirmiş olur. Franchise verenin, franchise alanın sistemden yararlanmasını sözleşme sürecince sağlama yükümlülüğü vardır, ancak bu yükümlülük franchise verene franchise alanın pazardaki rekabet gücünü ve kazanma şansını daha iyi bir duruma getirme borcu yüklememektedir. Bu nedenle franchise verenin ayrıca garanti etmemesi durumunda ekonomik verimsizlikten dolayı sorumlu olacağının kabul edilmesi kanımızca mümkün değildir¹⁷¹.

Franchise sistemin verimsizliğinin nedeni doğrudan doğruya franchise sisteminde yer alan gayrimaddi haklardaki (patent, know-how gibi) bir takım eksiklikler ise burada ekonomik ayıp değil maddi ayıp söz konusu olur. Bu durumda

¹⁶⁹ Bkz. Gürzumar, **a.g.e.**, s. 152-153, dn. 872'de belirtilen yazar.

¹⁷⁰ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 153-154; Kırca, **Franchise Sözleşmeleri**, s. 111; Ayata, **a.g.e.**, s. 61; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 59-60; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 110. Lisans sözleşmelerine ilişkin benzer yönde görüşler için bkz. Yılmaz C., **a.g.e.**, s. 84; Oktay Özdemir, **a.g.e.**, s. 110; Ortan, **a.g.e.**, s. 217; Ögüz, **a.g.e.**, s. 137; Yüksel A., **a.g.e.**, s. 111.

¹⁷¹ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 151-153.

sorumluğun kaynağı maddi ayıp olduğu için franchise veren sorumlu olur¹⁷². Ekonomik verimsizliğin, franchise sisteminde yer alan gayrimaddi haklardaki (patent, know-how gibi) bir takım eksikliklerden kaynaklanmadığı durumda, franchise verenin bundan sorumlu tutulabilmesi için franchise sistemin ekonomik verimliliğini açıkça veya zımnen garanti etmiş olması gerekmektedir.

Franchise verenin ancak franchise sistemin ekonomik verimliliğini açıkça veya zımnen garanti etmesi durumunda, ekonomik ayıptan verimsizlikten dolayı bir sorumluluğu söz konusu olur. Bu durumda sorumluluğun dayanağının ekonomik ayıp mı olacağı yoksa sözleşme ile ayrıca taahhüt edilmesi nedeniyle garanti sözleşmesinden kaynaklanan bir sorumluluk mu olacağı hususunun da açıklığa kavuşturulması gerekmektedir. Franchise verenin sistemin belirli bir gelire ve verime sahip olduğunu franchise alana bildirmesi durumunda, bildirilen bu hususların gerçekleşmemesi halinde ekonomik ayıbın varlığı kabul edilmelidir¹⁷³. Bu gibi durumlarda ekonomik verimsizliğin gerçekleşmesi halinde ekonomik ayıptan dolayı franchise verenin sorumluluğuna gidilmesi mümkündür. Ancak franchise verenin belirli bir miktar gelir ya da kar şeklinde rakamsal olarak verimliliği garanti ettiği durumlarda, kanatımızca burada bir çeşit garanti sözleşmesinin varlığı kabul edilmelidir. Zira burada franchise sistemini kullandırma borcunun dışında, franchise alana girişiminin sonucu garanti edilmektedir. Bu nedenle franchise verenin kar veya gelir garantisi vermesi, bir tür garanti sözleşmesi olarak kabul edilmelidir. Bu bağlamda franchise alanın kendisine garanti edilen kar ya da geliri elde edememesi durumunda eksik kalan kısımları franchise verenden talep edebilecektir¹⁷⁴.

Franchise verenin ayıptan sorumluluğuna gidilebilmesi için ayrıca sorumluluğunun kaldırılmamış ya da sınırlandırılmamış olması gerekmektedir. Bu nedenle sorumluluğun sınırlandırılmamış olmasını da bir şart olarak ifade etmek mümkündür¹⁷⁵.

¹⁷² Lisans sözleşmelerine ilişkin aynı yönde açıklamalar için bkz. Gürzumar, **a.g.e.**, s. 151.

¹⁷³ İlgili açıklamalar için bkz. Eren, **Özel Hükümler**, s. 135.

¹⁷⁴ Kira sözleşmelerine ilişkin benzer yönde açıklamalar için bkz. Günel, **a.g.e.**, s. 49-50.

¹⁷⁵ İlgili açıklamalar için bkz. İnceoğlu, **a.g.e.**, s. 142; Eren, **Özel Hükümler**, s. 355; Yavuz, Acar, Özen, **a.g.e.**, s. 395; Kaya Ü., **a.g.e.**, s. 66-69.

Franchise alanın ayıptan doğan haklara başvurabilmesi için bunlardan feragat etmemiş olması gerekir. Zira feragat edilmesi durumunda franchise alan bu haklarından vazgeçmiş olmaktadır. Franchise verenin ayıptan sorumlu olabilmesi için, franchise alanın bu ayıbı bilmemesi de gerekir. Franchise alan gayrimaddi hak üzerindeki ayıbı bilerek sözleşmeyi kurmuşsa, bu ayıplardan doğan haklarından feragat etmiş sayılır¹⁷⁶.

Franchise verenin ayıptan sorumluluğunun doğması kusurlu olmasına bağlı değildir. Bu nedenle franchise verenin ayıbı bilmemesi ya da bilemeyecek durumda olmasının da sorumluluk açısından bir önemi bulunmamaktadır. Ancak franchise verenin ayıp nedeniyle tazminat sorumluluğuna gidilebilmesi için onun kusurlu olması gerekir¹⁷⁷.

Kira sözleşmesine ilişkin hükümlerde kiracının kiralananı gözden geçirme ve ayıbı bildirme külfeti düzenlenmemiştir. Ancak kira sözleşmesinde de kiracının tespit ettiği ayıpları beklemeden kiraya verene bildirmesi gerektiği kabul edilmektedir. Bu nedenle franchising sözleşmeleri bakımından da kural olarak franchise alanın gözden geçirme ve bildirme külfetinin olduğu kabul edilmelidir. Ancak bu durumda gayrimaddi hakların niteliği gereği kullanılmasından sonra ayıbın varlığının tespit edilebileceği göz ardı edilmemelidir. Bu nedenle, franchise alanın gayrimaddi haklara ilişkin kullanma ve uygulama faaliyetlerinin sonunda tespit ettiği ayıpları beklemezsizin franchise verene bildirmesi gerekir. Bildirimin yapılması ise herhangi bir şekil şartına tabi değildir¹⁷⁸.

b. Sorumluluğun Sonuç ve Hükümleri

Franchising verenin ayıptan sorumluluğuna kira sözleşmesine ilişkin Türk Borçlar Kanunu'nun 304 vd. maddelerini kıyasen uygulamak mümkündür. Buna göre franchise alanın, franchising sözleşmesinin yapıldığı anda var olan veya sonradan ortaya çıkan ayıplardan dolayı franchise verenden ayıbın giderilmesini ya

¹⁷⁶ İlgili açıklamalar için bkz. Eren, **Özel Hükümler**, s. 354-355.

¹⁷⁷ İlgili açıklamalar için bkz. İnceoğlu, **a.g.e.**, s. 152-153; Yavuz,Acar,Özen, **a.g.e.**, s. 397-398; Gümüş, **Kira Sözleşmesi**, s. 113-114; Kaya Ü., **a.g.e.**, s. 66.

¹⁷⁸ İlgili açıklamalar için bkz. Eren, **Özel Hükümler**, s. 355-356; İnceoğlu, **a.g.e.**, s. 149-151; Tandoğan, **C. I/2**, s. 115; Öğüz, **a.g.e.**, s. 140-141; Yavuz,Acar,Özen, **a.g.e.**, s. 396-397; Gümüş, **Kira Sözleşmesi**, s. 116; Yavuz N., **Ayıplı İfa**, s. 185; Kaya Ü., **a.g.e.**, s. 70-73.

da franchise bedelinden ayıpla orantılı bir indirim yapılmasını isteme veya sözleşmeyi feshetme hakkının olduğu kabul edilmelidir¹⁷⁹.

TBK m. 304 f. 1’de kiralananın önemli ayıplarla¹⁸⁰ teslimi halinde, borçlunun temerrüdüne veya ayıplı duruma gelmesinden dolayı sorumluluğuna gidilebileceği düzenlenmiştir. Bu bağlamda franchise alanın başlangıçtaki ayıp nedeniyle temerrüt hükümlerine başvurma imkanının olduğu da kabul edilebilir. Öğretide teslim anındaki ayıplardan sorumluluk halinde, teslimin gerçekleşmesinden sonra temerrüt hükümlerine dayanılma imkanının olmadığı ileri sürülmektedir. İsviçre’de borçlu temerrüdü hükümlerine başvurabilmek için, kiralananın teslim edilmemiş olmasının arandığı ve aynı esasın Türk Hukuku bakımından da kabul edilerek teslimin gerçekleşmesinden sonra temerrüt hükümlerine dayanılma imkanının olmadığı ifade edilmektedir¹⁸¹. Bu görüş uyarınca franchising sözleşmesi bakımından da gayrimaddi hakkın kullanılmasına başlanmamış olması durumunda franchise alanın temerrüt hükümlerine dayanabilme imkanının olmadığı kabul edilmelidir.

Franchising sözleşmesinin yapıldığı sırada ya da yapılmasından sonra ortaya çıkan ayıptan kaynaklanan elverişsizlik, franchise sisteminde yer alan gayrimaddi hakkı sözleşmeye göre kullanmasını veya yararlanmasını azaltıyor veya ortadan kaldırıyorsa, elverişliliğin ortadan kalktığı ya da azaldığı süreç için franchise alan, gayrimaddi mallarının kullandırılmasının karşılığı olarak ödediği franchise bedelinde (royalty) indirim yapılmasını talep edebilecektir. İndirim isteminin, kullanmadaki azalma ile orantılı olması gerekir. Bu hak ayıpların öğrenilmesiyle başlar ve ayıbın giderilmesine kadar devam eder (TBK m. 307 kıyasen). Franchise alan, franchise bedeli ödemişse bu hak çerçevesinde yapılan ödemenin iadesini de talep edebilir.

¹⁷⁹ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 150; Topçu, **a.g.e.**, s. 109. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Eren, **Özel Hükümler**, s. 357-363; Yavuz,Acar,Özen, **a.g.e.**, s. 402-414; İnceoğlu, **a.g.e.**, s. 153 vd.; Acar, **a.g.e.**, s. 194 vd.; Aral,Ayrancı, **a.g.e.**, s. 250-259; Zevkliler,Gökyayla, **a.g.e.**, s. 258-265 vd.; Çabri, **a.g.e.**, s. 192 vd.; Kaya Ü, **a.g.e.**, s. 75 vd.

¹⁸⁰ “Önemli ayıp”, maldaki mevcut eksiklik veya bozukluğun sözleşme ile belirlenen kullanımı bütünüyle engellediği veya kullanılmakla birlikte maldan beklenen yararın ciddi suretle azaldığı ve bu haliyle bu malı objektif olarak dürüst ve makul bir kişinin kullanmasının beklenemeyeceği ayıplardır. İlgili açıklamalar için bkz. Yavuz,Acar,Özen, **a.g.e.**, s. 389-390; İnceoğlu, **a.g.e.**, s. 121-123; Eren, **Özel Hükümler**, s. 353; Acar, **a.g.e.**, s. 177-181; Gümüş, **Kira Sözleşmesi**, s. 113; Kaya Ü., **a.g.e.**, s. 59-60; Çabri, **a.g.e.**, s. 116-117.

¹⁸¹ Acar, **a.g.e.**, s. 184-186; Yavuz,Acar,Özen, **a.g.e.**, s. 399; İnceoğlu, **a.g.e.**, s. 155; Çabri, **a.g.e.**, s. 161; Kaya Ü., **a.g.e.**, s. 77; Gümüş, **Kira Sözleşmesi**, s. 117-118; Aydoğdu,Kahveci, **a.g.e.**, s. 407-408.

Franchise alan franchise sisteminde yer alan gayrimaddi haklardaki ayıbın giderilmesini de talep edebilir. Zira franchise alanın mal veya hizmetlerin sürümünü yerine getirmesi ve ulaşmak istediği rekabet avantajı bakımından gayrimaddi haktan yararlanılmasını ve kullanılmasını engelleyen elverişsizliğin giderilmesini talep edebilir. Franchise alan, franchise verenden ayıbın uygun bir sürede giderilmesini isteyebilir; bu sürede ayıp giderilmezse franchise alan ayıbı franchise veren hesabına giderebilir veya bundan doğan alacağını franchise bedelinden indirebilir (TBK m. 306 f. 1 kıyasen)¹⁸². Burada tazmin edilecek masraf, örneğin know-how için bilgi ve deneyimlerin ayıpsız hale getirilmesi için çalıştırılan personelin masrafları ve kullanılan araç ve gereçlerin temini için yapılan masraflardır¹⁸³. Ancak gayrimaddi hakların niteliği göz önüne alındığında ayıbın giderilmesi hakkının, her ayıp durumunda kullanılabilme imkanının olmadığı da göz önünde bulundurulmalıdır. Örneğin know-how ya da patentteki teknik eksikliklerin giderilmesinin talep edilmesi mümkün olabilirken, hukuki ayıp nedeniyle patent ya da markaya ilişkin ayıbın giderilmesini talep edilmesi imkanı olamayabilir.

Franchise alanın ayıp nedeniyle başvurabileceği haklardan diğerini sözleşmeyi feshetme hakkı oluşturur (TBK m. 305 f. II ile 306 f. II kıyasen). Franchise alanın fesih hakkını kullanabilmesi için ayıbın franchising sözleşmesini açısından önemli olması ve franchise verene bu ayıbın giderilmesi için uygun bir süre verilmesi gerekir. Ancak süre vermenin yararsız olduğunun açık olduğu durumlarda süre verilmesine gerek olmadan franchise alanın fesih hakkını kullanabileceği kabul edilmelidir¹⁸⁴. Franchise alan, ayıbın gayrimaddi hakkın franchising sözleşmesi ile öngörülen kullanıma elverişliliğini ortadan kaldırması ya da önemli ölçüde engellemesi ve verilen sürede giderilememesi halinde sözleşmeyi feshedebilir. Başlangıçtaki ayıp nedeniyle fesih geçmişe etkili iken sonraki ayıp nedeniyle fesih

¹⁸² Know-how sözleşmelerine ilişkin bu yönde açıklamalar için bkz. Ögüz, **a.g.e.**, s. 142, dn. 520'de belirtilen yazarlar.

¹⁸³ Know-how sözleşmelerine ilişkin bu yönde açıklamalar için bkz. Ögüz, **a.g.e.**, s. 142.

¹⁸⁴ İlgili açıklamalar için bkz. Yavuz, Acar, Özen, **a.g.e.**, s. 413; Gümüş, **Kira Sözleşmesi**, s. 118; Kaya Ü., **a.g.e.**, s. 97-98. Uygun süre verilmesine gerek olmayan hallerde TBK m. 124'de yer alan hallerin uygulama alanı bulacağı da ifade edilmektedir. Buna göre, borçlunun içinde bulunduğu durumdan veya tutumundan süre verilmesinin etkisiz olacağı anlaşılıyorsa, sözleşme ile güdülen amaca göre ifa faydasız olacaksa, ifanın artık kabul edilemeyeceği anlaşılıyorsa süre verilmesine gerek olmadığı kabul edilecektir. Bu yönde açıklamalar için bkz. Çabri, **a.g.e.**, s. 179.

geleceğe etkili olur. Ayrıca belirtmek de fayda var franchise alanın ayıp nedeniyle sözleşmeyi feshetme imkanının olduğu haller aynı zamanda haklı sebep teşkil edebilir. Bu gibi durumlarda franchise alan sözleşmeyi ayıp nedeniyle feshetmenin yanı sıra haklı sebeple feshetme hakkına da sahip olur.

Franchise veren, kusursuzluğunu ispat etmedikçe gayrimaddi malların ayıplı olmasından dolayı franchise alanın uğradığı zararları tazmin etmekle yükümlü olur. Franchise alan bu hakkı, diğer seçimlik haklarıyla birlikte veya ayrı olarak kullanılabilir (TBK m. 305 f. II ile 308 kıyasen).

C. Franchise Alanı Destekleme Yükümlülüğü

Franchising sözleşmesinde tarafların karşılıklı güven ilişkisi ve sürümü artırma yönündeki ortak amaçları, franchise verenin franchise alanı sistemden en verimli şekilde yararlanabilmesi ve sürümü artırma borcunu yerine getirebilmesi için destekleme yükümlülüğünü ortaya çıkarır. Bu yükümlülük, franchise verenin asli edim yükümlülüklerinden birisini oluşturur¹⁸⁵. Franchise alan, franchise verenin destekleme yükümlülüğünün gerektirdiği edimlerin her birini talep etme hakkına sahiptir. Franchise verenin kusurlu olarak bu edimleri yerine getirmemesi durumunda, franchise alan sözleşmeye aykırı davranılması nedeniyle zararlarının tazminini talep edebileceği gibi şartlarının gerçekleşmesi durumunda sözleşmeyi haklı sebeple fesih de edebilir¹⁸⁶.

Franchise verenin, franchise alanın sistemi en verimli şekilde kullanabilmesi için gereksinim duyduğu her konuda onu desteklemekle yükümlüdür. Bu bağlamda

¹⁸⁵ Hesselink, **a.g.e.**, s. 228-230; Sherman, **a.g.e.**, s. 18,62,93; Bond and Bond, **a.g.e.**, s. 25; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 6; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 58; Stanworth and Smith, **a.g.e.**, s. 91,93; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 12; Topçu, **a.g.e.**, s. 100; Gürzumar, **Perşembe Konferansları**, s. 109-110; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 136; Yener, **a.g.m.**, s. 71; Ulaş, **a.g.e.**, s. 101; Ayata, **a.g.e.**, s. 67; Boso, **a.g.e.**, s. 41; Güçer, **a.g.e.**, s. 63; Torun, **a.g.e.**, s. 40; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 62; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 45; Topçuoğlu, **Franchise Bağlayıcı Kayıtlar**, s. 119; Doğan, **a.g.m.**, s. 329; Aydoğdu, **a.g.m.**, s. 9; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 50; Aslanoğlu, **a.g.m.**, s. 76; Öztürk P., **a.g.m.**, s. 470; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 66; Güç, **a.g.m.**, s. 81; İTO, **a.g.e.**, s. 18; Power, **a.g.e.**, s. 149. Tek Satıcılık sözleşmesinde üreticinin destekleme yükümlülüğü ile ilgili açıklamalar için bkz. Tandoğan, **C. I/1**, s. 49; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 63; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 90; Yavuz, Acar, Özen, **a.g.e.**, s. 39.

¹⁸⁶ Topçu, **a.g.e.**, s. 103; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 136; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 62; Ayata, **a.g.e.**, s. 68; Torun, **a.g.e.**, s. 50; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 66. Tek Satıcılık sözleşmeleri ile ilgili aynı yönde açıklamalar için bkz. Tandoğan, **C. I/1**, s. 50; Tandoğan, **a.g.m.**, s. 24; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 63; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 92.

franchise verenin destekleme yükümlülüğünün genel çerçevesini, işletmenin donanımında ve kurulmasına yardımcı olma, reklam yapma ve reklam için gerekli malzemeleri temin etme, franchise alana franchise sistemi ile ilgili eğitim ve bilgi verme gibi edimlerin oluşturduğunu söyleyebiliriz. Ancak şüphesiz ki, franchise verenin destekleme yükümlülüğü bu edimlerle sınırlı değildir. Bu yükümlülüğün kapsamı, sadakat borcu ve taraflar arasındaki güven ilişkisine göre belirlenir. Bu nedenle, franchise verenin bu yükümlülüğü her franchising sözleşmesinin özelliğine, taraflar arasındaki ilişkiye göre değişiklik gösteren ve zaman içinde de farklılaşabilen edimlerden oluşur¹⁸⁷.

Franchising sözleşmelerinde ve ona ekli işletme el kitaplarında, franchise verenin destekleme yükümlülüğünü genellikle ayrıntılı şekilde düzenlenmektedir¹⁸⁸. Ancak franchising sözleşmesinde bu yükümlülük açıkça düzenlenmemiş olsa dahi, franchise alanın sisteme entegre olabilmesi için gereksinim duyduğu her konuda franchise verenin destekleme yükümlülüğünün olduğu kabul edilmelidir¹⁸⁹.

Franchise verenin franchise alanı destekleme yükümlülüğünü yerine getirmesi için yapması gerekenler iş görme edimi niteliği de taşıyabilmektedir. Bu nedenle bu iş görme edimi niteliği taşıyan edimlere somut olayın özelliklerine göre vekalet sözleşmesi hükümlerinin kıyasen uygulanabilmesi mümkündür¹⁹⁰.

Franchise verenin destekleme yükümlülüğünün genel çerçevesini oluşturan edimler aşağıda başlıklar altında incelenecektir.

¹⁸⁷ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 137; Toğcuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 66; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 12; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 62; Ayata, **a.g.e.**, s. 67,69; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 46; Hesselink, **a.g.e.**, s. 230; Sherman, **a.g.e.**, s. 8,61; Güç, **a.g.m.**, s. 81; Görücü, **a.g.e.**, s. 27-29. Tek satıcılık sözleşmeleri ile ilgili aynı yönde açıklamalar için bkz. İşgüzar, **a.g.e.**, s. 89.

¹⁸⁸ Sherman, **a.g.e.**, s. 18; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 69-70. Özdilek A., Özdilek B., **a.g.e.**, s. 1204-1210'da yer alan sözleşme örneği; **Melita Çerez Franchising Sözleşmesi**: "Franchising veren, Franchising alanı sürekli olarak ticari etkinliğini destekleme zorundadır, Sağlanan hizmet veya üretilen mala ilişkin yardım, verimlilik artırma eğitimleri ve danışma hizmetleri verecektir".

¹⁸⁹ Hesselink, **a.g.e.**, s. 229; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 137; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 12; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 62; Ayata, **a.g.e.**, s. 67,69; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 46; Yener, **a.g.m.**, s. 71; Sherman, **a.g.e.**, s. 8,61; Güç, **a.g.m.**, s. 81; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 66.

¹⁹⁰ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 17; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 136; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 63; Yener, **a.g.m.**, s. 71.

1. İşletmenin Kurulmasında ve Donanımında Destek Olma Yükümlülüğü

Franchise sistemi tek tip ve aynı şekilde uygulanabilen bir sistemdir. Bu nedenle franchise işletmelerinin, imaj birliğinin sağlanabilmesi ve tüketiciler gözünde franchise verenin birer şubesiymiş gibi algılanabilmesi için aynı tip dizayna ve dekorasyona sahip olmaları gerekir. Bunun sağlanabilmesi için franchise verenin işletmenin kurulmasında ve donanımında franchise alana destek olması gerekir¹⁹¹. Franchise verenin bu kapsamda yerine getirmekle yükümlü olduğu edimlere örnek olarak işletmenin kurulması sırasında işletme binasının kiralanması veya satın alınması, işletmenin kurulması için gerekli yasal izinlerin alınması, işletmenin donatımı için gerekli malzemelerin niteliklerinin belirlenmesi ve bunların temin edilmesi, finans kaynağı sağlanması, işletmenin personelinde aranacak özelliklerin ve personelin giyiminin belirlenmesi, işletmenin kuruluşu aşamasında açılış reklamları yapılması verilebilir¹⁹².

Franchise işletmesinin iç ve dış donanımı, franchise işletmelerinin tüketiciler nezdinde birbirinin şubesiymiş gibi algılanması açısından büyük öneme sahiptir. Bu nedenle franchise veren, işletmenin iç ve dış donanımı için gerekli ilkeleri belirler ve franchise alanın işletmesinin bu ilkelere uygun olarak yapılabilmesi için franchise alana destek olur. Franchise veren, işletmenin donanımında franchise alana çeşitli şekillerde destek olur. Bunlara örnek olarak, işletmenin donanım malzemelerini kiralanması, satın alınması veya kimden temin edileceğinin gösterilmesi ya da

¹⁹¹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 138; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 12; Ulaş, **a.g.e.**, s. 101; Stanworth and Smith, **a.g.e.**, s. 93; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 63; Ayata, **a.g.e.**, s. 69; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 50; Hazne, **a.g.e.**, s. 43. Franchise verenin bu yükümlülüğü genellikle franchising sözleşmelerinde ve el kitaplarında detaylı olarak düzenlenmektedir. Bu yöndeki düzenlemelere örnek olarak bkz. Özdilek A., Özdilek B., **a.g.e.**, s. 1208'de yer alan sözleşme örneği; **Melita Çerez Franchising Sözleşmesi**: “*Franchising alanın kuracağı firma aynı konuda Franchising alan firmalar ile aynı tip dizayn ve dekorasyona sahip olacaktır... Ancak bu açıdan Franchising verenin plan ve projelerinden yararlanılacaktır*”.

¹⁹² Sherman, **a.g.e.**, s. 47-49, 69, 93, 124; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 69-72; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 138-139; Bond and Bond, **a.g.e.**, s. 25; Şoğur, **a.g.e.**, s. 14; Ayata, **a.g.e.**, s. 70; Tuncer, **a.g.m.**, s. 632; Arvası, **a.g.m.**, s. 146; Yarım, **a.g.e.**, s. 38; Hazne, **a.g.e.**, s. 44; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 50; Torun, **a.g.e.**, s. 41; Power, **a.g.e.**, s. 149.

işletmenin tüm donanımını yapılarak franchise alana işletmenin hazır şekilde verilmesi gösterilebilir¹⁹³.

Franchise veren işletmenin yer alacağı bölgenin seçimi konusunda da franchise alana destek olur. Franchise alanların işletme yerinin seçilmesi konusunda yeterli tecrübe ve imkana sahip olmamaları nedeniyle, onların çoğu zaman franchise verenin belirlediği ya da sisteme uygun olan bir yer seçebilmeleri mümkün olamamaktadır¹⁹⁴. Franchise alanın işletmesinin yer aldığı bölge, franchise sisteminin gelişip yaygınlaşmasında, imajının sağlanmasında ve sürümün artmasında büyük önem taşır. Kötü veya yanlış bir bölge seçimi franchise alan işletmesinin başarısızlığına yol açmasına ve franchise verenin sisteminin imajının da zarara uğramasına neden olabilir. Bu itibarla franchise veren işletme yerinin belirlenmesinde franchise alana destek olma yükümlülüğü vardır¹⁹⁵. Franchise

¹⁹³ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 139, Yüksel H., **a.g.e.**, s. 63; Ayata, **a.g.e.**, s. 71; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 165. Bu yönde sözleşmelere örnek olarak bkz. Özdilek A., Özdilek B., **a.g.e.**, s. 1208'de yer alan sözleşme örneği: “Franchise veren, ...işbu sözleşmenin 2.1.4. maddesinde düzenlenmiş ve ayrıca el kitabında da tanımlanmış olan özgün dekorasyon modeline tamamen uygun şekilde donatılmasına yardımcı olur, ...ekipman sağlanmasında ve kurulmasına en aza maliyet getirecek imkanları franchise alana bildirir, dekorasyon projesini uygulamaya koyacak marangoz ve ustalar ile bunlara refakat edecek olan mimari bulur”. **Hazal Lahmacun-Franchising Hizmet Sözleşmesi**, (Çevrimiçi), www.hazal.com.tr, 14.02.2015: “Franchisor, ...İşletmenin yukarıdaki hizmetleri verebilmesi için gerekli demirbaş eşya, donanım ve ekipmanı sağlayarak, mutfağı iş akımına uygun dizayn etmek... yükümlüdür”. İşletmenin tüm dekorasyonunun franchise veren tarafından yapıldığı franchising sözleşmesine örnek olarak bkz. **Ekomini Franchise Sistemi**, (çevrimiçi), <http://www.ekomini.com.tr>, 14.02.2015; “Kahve Durağı”, (Çevrimiçi), www.kahveduragi.com.tr, 14.02.2015.

¹⁹⁴ Sherman, **a.g.e.**, s. 188-189. Örneğin WINCO franchise sisteminde franchise işleminin açılacağı yerin özellikleri “Minimum 70 m² büyüklüğünde, ana arter ya da işlek cadde üzerinde olması, ulaşımı kolay ve otopark imkanı olması, işyeri, okul, toplu konutlar, alışveriş merkezi gibi yoğun bölgelerde olması...” şeklinde belirtilmiştir. Bkz. “WINCO Franchise Sistemi”, (çevrimiçi), www.winco-tr.com, 14.02.2015. Burger King Franchise Sistemi, (Çevrimiçi), www.burgerking.com.tr, 12.02.2015: “Yaya ve araç trafiğinin yoğun olduğu bölgeler, alışveriş merkezleri, sinema, okul, dershane yakınları, fast food işletmeciliğine uygun ana arterler restoran açılacak mekanda aranan özellikler arasındadır”. Marmaris Büfe franchise sisteminde de benzer şekilde işletme yerinin cadde üzerinde araç veya yaya trafiğinin yoğun olduğu yerlerde ya da yoğun alışveriş merkezlerinde olması gerektiği belirtilmiştir. Ayrıca bkz. “Marmaris Büfe Franchise Sistemi”, (Çevrimiçi), www.marmarisbufe.net, 14.02.2015.

¹⁹⁵ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 139; Ayata, **a.g.e.**, s. 70; Bond and Bond, **a.g.e.**, s. 25; Sherman, **a.g.e.**, s. 69,124. Franchise verenlerin yer seçiminde destek olduğu franchise sistemlerine örnek olarak bkz. “Pizzapizza Franchise Dünyası”, (Çevrimiçi), www.pizzapizza.com.tr, 15.02.2015: “... lokasyon seçimi konusunda, Pizza Pizza, franchise adayının bulunduğu lokasyon alternatifleri arasından en doğrusunu seçerek, lokasyon onayı vermektedir”. “SultanAhmet Köftçesi Franchising”, (çevrimiçi), www.sultanahmetkoftecisi.com.tr, 15.02.2015: “Sultan Ahmet Köftçesi franchise sahibi olarak vermeniz gereken en önemli kararlardan biri restoranınızı kuracağınız bölgedir. Deneyimli ekiplerimiz, işletmeniz için en iyi bölgeyi ve mekânı bulmanıza yardımcı olmak üzere sizinle birlikte çalışacaktır”.

verenin işletmenin yer seçiminde destek olma yükümlülüğü, ATAD'ın “Yves Rocher” kararında da ele alınmıştır. Söz konusu kararda, kozmetik ürünlerine ilişkin franchising sözleşmesinde, franchise verenin kozmetik işletmesinin yerinin belirlenmesinde etkili olacak konumda olması nedeniyle onun bölge analizleri yapmasının önemli bir yükümlülüğünü oluşturduğu ve bu nedenle işletme yerinin kötü seçiminin franchise alanın işletmesinin başarısız olması anlamına geleceği vurgulanmıştır¹⁹⁶.

Franchise veren, sahibi olduğu işletme yerini franchise alana kiralayabileceği gibi işletme yerinin kiralanması konusunda da yardımcı olabilmektedir. Bu gibi franchise verenin işletme binasının kiralanması ve satın alınması konusunda yardımcı olacağının sözleşmede kararlaştırıldığı durumlarda franchise veren, bu hususta da franchise alana destek olmakla yükümlü olur¹⁹⁷.

Franchise alanın ilk personeli de işletmenin başarısı için önem arz eder. Bu nedenle franchise verenin, personel politikası ve buna bağlı psikolojik sorunlar konusunda franchise alanın tecrübesinin olmaması durumunda, personel seçimi ve personelin yerleştirmesinde ona destek olması gerekir¹⁹⁸.

2. Gerekli Belge ve Malzemelerin Verilmesi

Franchise verenin mal veya hizmetlerin sürümünün yapılması ve sisteme entegre olması için gerekli olan araç ve gereçleri franchise alana sağlamakla yükümlüdür. Franchise verenin vermekle yükümlü olduğu araç ve gereçlere; sözleşme konusu malların numeneleri, kataloglar, broşürler, sözleşme konusu malların kullanma talimatı ve bakım özelliklerini içeren teknik hususları içeren belgeler örnek olarak gösterilebilir¹⁹⁹. Franchise veren, franchise alana sürümü

¹⁹⁶ “Yves Rocher”, 87/14/EEC (1987) OJ L 8/49. Söz konusu karar ile ilgili açıklamalar için bkz. Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 156, dn. 777; Abell, **a.g.e.**, s. 132-133; Francesco Rusco v.d., **European Commission Decisions On Competition**, United Kingdom, Cambridge University Press, 2010, s. 265-268.

¹⁹⁷ Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 69-72; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 139; Ayata, **a.g.e.**, s. 70.

¹⁹⁸ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 139; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 64; Ayata, **a.g.e.**, s. 71.

¹⁹⁹ Ayata, **a.g.e.**, s. 73-74; Sherman, **a.g.e.**, s. 193. Aynı yönde açıklamalar için ayrıca bkz. Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 64-65; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 90; Tandoğan, **C. I/1**, s. 49; Tandoğan, **a.g.m.**, s. 23-24; Erdem, **a.g.m.**, s. 96; Yavuz, Acar, Özen, **a.g.e.**, s. 39. Franchising sözleşmelerinde bu yönde yer alan kayıtlara örnek olarak bkz. **Damat-Tween Franchise Sözleşmesi**: “Franchise veren,

yapması için gerekli olan araç ve gereçleri vermekle yükümlüdür. Ancak franchising sözleşmesinde bu yükümlüğünün detaylı olarak kararlaştırılmadığı durumlarda, tespit edilmesi güçtür. Bunun belirlenmesinde franchise sisteminin özellikleri ve franchise verenin diğer franchise alanlara karşı tutumları dikkate alınabilir²⁰⁰.

Franchise alana bu belge ve malzemeleri genellikle belirli bir bedel karşılığında verileceği sözleşmede kararlaştırılmaktadır²⁰¹. Ancak franchising sözleşmesinde bu malzemelerin bedelli ya da bedelsiz sağlanacağı kararlaştırılmadığı takdirde, kanaatimizce franchise alan bu belge ve malzemeleri bedelsiz olarak talep edebilmelidir²⁰².

3. Franchise Alana Bilgi ve Eğitim Verme Yükümlüğü

Franchise sisteminin başarılı olmasının temelinde kuralları benimsenmiş ve belirli bir kaliteyi yakalamış sistemin varlığı gerekir. Bu sistemin varlığı da ancak franchise sistemi ile ilgili kapsamlı bilgilerin sözleşmenin başlangıcında ve devamında franchise alana verilmesi ile sağlanabilir. Bu nedenle franchise veren, sadece işletmenin kurulma aşamasında değil; işletmenin devamı sırasında da franchise alana bilgi verme, franchise alanı ve onun personelini eğitmekle yükümlüdür²⁰³. Franchise sisteminin başarıyla yürütülebilmesi için franchise verenin franchise işletmesi ile ilgili bütün yenilikler ve gelişimler hakkında da franchise alanı sürekli olarak bilgilendirmesi gerekmektedir. Franchise veren, franchise alanın menfaatlerini gözetererek hareket etmeli, onun başarısı için gerekli olan bilgileri, pazarlama anlayışındaki değişiklikleri, özellikle mal, reklam ve imaj politikalarını sürekli olarak ve zamanında franchise alana bildirmelidir. Franchise alanın sürekli

herhangi bir ücret talep etmeksizin Franchise alana katalog, poster, videolar, sezon CD' leri, ve Franchise veren faaliyetlerini gösteren moda dergileri, marka logoları, vitrin ve sezon trendleri için promosyon malzemesi olarak etiket ve pleksiglas temin edebilir.”, (aynen Varlı, a.g.e., s. 255-262).

²⁰⁰ Aynı yönde açıklamalar için bkz. Demir Gökyayla, a.g.e., s. 64; İşgüzar, a.g.e., s. 90.

²⁰¹ Franchising sözleşmelerinde bu yönde yer alan kayıtlara örnek olarak bkz. **Hazal Lahmacun - Franchising Hizmet Sözleşmesi**: “Sisteme ait broşür, fiyat listesi, kutu, peçete vs. gibi basılı malzemeyi hazırlayarak, dağıtılmak üzere bedeli karşılığında teslim etmek...”. Özdemir A., Özdemir B., a.g.e., s. 1208’de yer alan sözleşme örneği.

²⁰² Tek satıcılık sözleşmeleri ile ilgili aynı yönde görüşler için bkz. Erdem, a.g.m., s. 96. Karşı görüş için bkz. Demir Gökyayla, a.g.e., s. 65, dn. 315’de belirtilen yazarlar.

²⁰³ Sherman, a.g.e., s. 43,62,193; UNIDROIT, a.g.e., s. 66; Topçu, a.g.e., s. 102; Gürzumar, a.g.e., s. 12; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 139; Ulaş, a.g.e., s. 71; Kılıç H., a.g.e., s. 46; Yüksel H., a.g.e., s. 64; Ayata, a.g.e., s. 71; Hazne, a.g.e., s. 44; Kılıç M., a.g.e., s. 50; Torun, a.g.e., s. 41; Stanworth and Smith, a.g.e., s. 92-93; Hesselink, a.g.e., s. 230; Power, a.g.e., s. 149.

bilgilendirilmesi franchise alanı koruma ve destekleme yükümlülüğü yanında dürüstlük kuralının da bir gereğidir²⁰⁴.

Franchising sözleşmelerinde franchise verenin bilgi verme yükümlülüğünün kapsamının kesin olarak belirlenebilmesi mümkün değildir. Zira franchise veren, franchise alanın sistemi kullanabilmesi ve sürümü sağlayabilmesi için zorunlu olan ve franchise alanın muhtaç olduğu tüm bilgileri aktarmakla yükümlüdür. Bu nedenle franchise verenin hangi bilgileri aktarmakla yükümlü olduğu her franchising sözleşmesine ve her somut olaya göre farklılık gösterebilmektedir²⁰⁵.

Franchise veren bilgi aktarımını, genellikle başlangıçta ve daha sonra periyodik eğitimler vererek yerine getirir. Başlangıçtaki vermekle yükümlü olduğu eğitim kapsamlı bilgiler içerir. Bu çerçevede franchise veren, franchise sistemi ile ilgili genel bir bilgi, mal veya hizmetlerin hazırlanması, kalite kontrol, reklam ve pazarlama, muhasebe, yönetici personeli, markanın kullanımı, ticari sırların önemi, yasal yükümlülükler, müşteri ilişkileri gibi konularda eğitimler verir. Bu eğitimler özellikle franchise alanın ve personelinin işi öğrenebilmesi bakımından önem taşır²⁰⁶. Bu nedenle sözleşmede franchise alana ve personeline, franchise veren tarafından düzenlenen eğitimlere katılma yükümlülüğü getirilebilmektedir²⁰⁷. Uygulamadaki franchising sözleşmelerinde genellikle franchise verenlerin başlangıçtaki eğitimi ücretsiz olarak vermeyi taahhüt ettikleri görülmektedir²⁰⁸. Ancak franchise veren bu eğitimleri çoğu zaman uzman kadrosu ile vermeyi üstlenmektedir. Bu gibi

²⁰⁴ Sherman, **a.g.e.**, s. 43,124; Hesselink, **a.g.e.**, s. 236-238; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 140-141; Ayata, **a.g.e.**, s. 72; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 50.

²⁰⁵ Hesselink, **a.g.e.**, s. 236; Sherman, **a.g.e.**, s. 17; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 139-140; Ayata, **a.g.e.**, s. 71-72; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 46. Tek satıcılık ve bayilik ile ilgili benzer yönde açıklamalar için bkz. Gökyayla, **a.g.e.**, s. 66-67; Tandoğan, **C. I/1**, s. 50; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 64; Şenol, **a.g.e.**, s. 64-65. Bu yönde sözleşmelerdeki düzenlemelere örnek olarak bkz. Özdilek A., Özdilek B., **a.g.e.**, s. 1209'da yer alan sözleşme örneği: "*Franchise-veren, işbu sözleşme ile ... zikredilen hizmetleri sağlamak için gerekli olan tüm eğitimi eksiksiz olarak vermeyi taahhüt etmektedir*".

²⁰⁶ Sherman, **a.g.e.**, s. 17,43,124; Aydoğdu, **a.g.m.**, s. 9; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 66-68.

²⁰⁷ Bu yönde sözleşmelerdeki düzenlemelere örnek olarak bkz. Özdilek A., Özdilek B., **a.g.e.**, s. 1221-1222; Yalçın, **a.g.e.**, s. 366'da yer alan sözleşme örneği: "*Franchisee'nin sahibi ve/veya sorumlu müdürü Franchise Veren'in kursunu, başvurularından sonra eğitim seminerine katılarak başarılı olarak bitirmek zorundadırlar*".

²⁰⁸ Bu yönde sözleşmelerdeki düzenlemelere örnek olarak bkz. Özdilek A., Özdilek B., **a.g.e.**, s. 1209'da yer alan sözleşme örneği: "*Başlangıç eğitiminin masrafları franchise verene aittir*".

durumlarda başlangıçtaki eğitim bedellerinin franchise alan tarafından karşılanacağı da öngörülebilmektedir²⁰⁹.

Franchising veren işletmenin kurulmasından sonra periyodik olarak franchise alan ve personeline eğitimler verir. Franchise veren, bu eğitimlerle franchise alanı ve personelini reklam düzenlemelerindeki değişiklikler, pazardaki son gelişmeler, üretim ve satım tekniği hakkındaki yenilikler, pazarlama politikalarındaki değişiklikler üretim ve satım teknikleri gibi konularda bilgilendirir²¹⁰.

4. Reklam Yapma Yükümlülüğü

Franchise verenin, franchise alanı destekleme yükümlülüğünün bir uzantısı olarak reklam yapma yükümlülüğü vardır. Franchise alan genellikle tanınmış ve güçlü bir imajı olan franchise sistemini girerek, kazanç elde etmeyi amaçlar. Franchise alanın franchise sisteminden elde etmeyi beklediği bu amaçlarının gerçekleşebilmesi için sistemin imajının korunması ve tanınmışlık derecesinin artması gerekir. Bu da ancak yapılacak reklamlar ile gerçekleştirilebilir. Bu itibarla franchise verenin sözleşmede kararlaştırılmamış olsa dahi reklam yapma yükümlülüğünün olduğu kabul edilmelidir²¹¹.

²⁰⁹ Bu yönde sözleşmelerdeki düzenlemelere örnek olarak bkz. **Hazal Lahmacun- Franchising Hizmet Sözleşmesi**: “Franchisor... İşçi ücretleri franchisee’ye ait olmak üzere, tüm elemanlara usta öğretici ile bir ay süreli eğitim vermek... ile yükümlüdür”.

²¹⁰ Sherman, **a.g.e.**, s. 17; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 138-140; Ayata, **a.g.e.**, s. 71-72; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 46.

²¹¹ Sherman, **a.g.e.**, s. 70,124; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 140-142,149-150; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 65; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 46; Torun, **a.g.e.**, s. 41; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 50; Ayata, **a.g.e.**, s. 73; Arvası, **a.g.m.**, s. 146; Hesselink, **a.g.e.**, s. 238,242-243; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 97-98. Franchising sözleşmelerinde genellikle, franchise verenlerin ulusal, uluslararası veya yerel nitelikte reklamları yapmayı üstlendiği görülmektedir. Bu yönde uygulamadaki franchise sistemlerine örnek olarak bkz. “PizzaPizza Franchising”, (Çevrimiçi), www.pizzapizza.com.tr, 14.02.2015: “Ulusal pazarlamada; Franchisee reklam katkı payı ve Pizza Pizza’nın ulusal pazarlama bütçesi ile; TV, radyo, televizyon, billboard, gazeteler, internet kampanyaları hayata geçirilir”. “Domino’s Pizza Franchising Sistemi”, (Çevrimiçi), www.dominos.com.tr, 15.02.2015: “Ulusal pazarlamada ise; dükkan reklam fonu ve sponsor gelirleri ile oluşturulan bütçeden kitlesel pazarlama yapılır. Bu faaliyetlerde radyo, televizyon, billboard, gazeteler, internet gibi her türlü iletişim aracı kullanılmaktadır”. “Özsüt Franchising Sistemi”, (Çevrimiçi), www.ozsut.com.tr, 15.02.2015: “Özsüt’ün planladığı ve hayata geçirdiği pazarlama aktiviteleri yerel ve ulusal çalışmaları kapsamaktadır... Ulusal pazarlamada ise; franchisee reklam katkı payı ve Özsüt’ün ulusal pazarlama bütçesi ile oluşan ulusal reklam ve tanıtım bütçesinden ses getiren ve büyük çaplı TV, radyo, televizyon, billboard, gazeteler, internet kampanyaları hayata geçirilir”.

Reklamların nasıl ve ne şekilde yapılacağını belirleme yetkisi franchise verendedir. Bu itibarla franchise alanın reklam plan ve organizasyonları yapma yetkisi bulunmamaktadır. Franchising sözleşmesinin özelliği gereği sistemin yeknesaklığının sağlanması ve tüketici nezdinde franchise işletmelerinin franchise verenin birer şubesiymiş gibi algılanabilmesi gerekir. Tüketicilerin franchise işletmelerini bu şekilde algılayabilmesinde reklamlar önemli bir paya sahiptir. Bu nedenle franchise sistemine ilişkin reklamların, sistemin imajına zarar vermemesi ve tüm franchise alan işletmeler bakımından aynı olması gerekir. Bu da reklamların franchise veren tarafından yapılmasını ya da onun bilgisi ve kontrolü dahilinde yapılmasını gerektirir. Bu itibarla franchise alanın reklam yapabilmesi ancak franchise verenin reklama ilişkin kendisine tanımış olduğu yetkiler çerçevesinde mümkündür. Zira aksinin kabulü halinde, her bir franchise alanın yapacağı reklamlar ile franchise sistemine ilişkin birbirinden farklı reklamların ortaya çıkabilecek ve bu da tüketici nezdinde sistemin imajının zedelenmesine yol açabilecektir²¹².

Diğer yandan franchise alanın da sürümü artırma yükümlülüğünü yerine getirebilmesi için reklam faaliyetlerinde bulunması gerekir²¹³. Nitekim mal veya hizmetlerin sürümünün artırılması sistemin tanınırlığının sağlanması ile mümkündür ve bunun için de en uygun araç reklamdır. Bu nedenle franchise alanın da mal veya hizmetlerin sürümünü artırma borcunun bir gereği olarak reklam faaliyetlerinde bulunma yükümlülüğü vardır. Franchise alanın reklam yapma yükümlülüğü ise franchise vereninki kadar kapsamlı değildir. Franchise sisteminin tanınırlığının artırılması ve imaj birliğinin korunması, franchise verenin yükümlülüğünde olduğu için kural olarak franchise alanın genel nitelikte bir reklam yapma yükümlülüğü bulunmamaktadır²¹⁴.

²¹² Mahmood A. Khan, **Restaurant Franchising**, Canada, Apple Academic Press, 2015, s. 493-494; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 373; İTO, **a.g.e.**, s. 26; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 98-99.

²¹³ GENÇ, distribütörlük sözleşmelerinde dağıtıcının reklam yapma yükümlülüğünün gittikçe terk edildiğini ve hatta sözleşmelerde dağıtıcının reklam yapamayacağına ilişkin yasaklara yer verildiğini belirtmiştir (Genç, **a.g.m.**, s. 151).

²¹⁴ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 149-150; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 65; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 46; Torun, **a.g.e.**, s. 41; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 50; Arvasi, **a.g.m.**, s. 146. Benzer yönde tek satıcılık ve bayilik sözleşmeleri ile ilgili açıklamalar için bkz. Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 139; Erdem, **a.g.m.**, s. 96; Tandoğan, **C. I/1**, s. 49-50; Tandoğan, **a.g.m.**, s. 17-18.

Franchise alanların reklam yapma yükümlülüğü kapsamında neleri yapabileceği ya da yapamayacağı franchising sözleşmelerinde detaylı olarak düzenlenmektedir. Uygulamadaki franchising sözleşmelerinde genellikle franchise alanların franchise verenin onayı ile ya da sistemin imajına zarar getirmeyecek şekilde tüketicilere mal veya hizmetlerin yüz yüze tanıtılması ya da katalog, afiş, broşür gibi reklam malzemelerin dağıtılması gibi faaliyetlerde bulunabileceği kararlaştırılmaktadır²¹⁵. Franchise alanın reklam faaliyetlerinde kullanılacağı broşür, katalog, prospektüs, afiş gibi çeşitli malzemeler kural olarak franchise veren tarafından temin edilir. Dolayısıyla böyle bir durumda franchise alanın reklam yapma yükümlülüğünün karşısında franchise verenin belge ve malzemeleri verme yükümlülüğü bulunur²¹⁶.

Franchise alanın reklam yapma yükümlülüğünün sözleşmede kararlaştırılmadığı ve sözleşmenin yorumundan çıkarılmadığı durumlarda ise en azından sözleşme bölgesindeki kitle iletişim araçları (yazılı basın, radyo, billboard, gazete veya televizyon vb.) ile reklam yapma yükümlülüğünün olduğu kabul edilmelidir. Ancak bu durumda da yukarıda belirtmiş olduğumuz üzere sistemin imaj birliğinin korunabilmesi için franchise alanın reklam faaliyetlerini, franchise verenin onayı ve bilgisi dahilinde yerine getirebileceği şüphesizdir²¹⁷.

²¹⁵ Franchise alanın reklam yapma faaliyetinin bu yönde düzenlendiği franchise sistemlerine örnek olarak bkz. “Özsüt Franchising Sistemi”, (Çevrimiçi), www.ozsut.com.tr, 15.02.2015; “Domino’s Pizza Franchising Sistemi”, (Çevrimiçi), www.dominos.com.tr, 15.02.2015: “Her dükkan kendi servis bölgesi içerisindeki potansiyel müşteri portföyüne yeni ürünlerini tanıtmak ve promosyonları duyurmak için belirli aktivitelerde bulunur. Lokal pazarlama olarak adlandırılan bu yöntemde broşür dağıtımı, yüz yüze sıcak pazarlama, tele marketing (önceden satış) ve call back (müşteri memnuniyet ölçümü) gibi pazarlama yöntemleri kullanılır”. Franchise alanın reklam yapma faaliyetinin franchise verenin onayına tabi tutulduğu sözleşmelere örnek olarak ise bkz. Özdemir A., Özdemir B., **a.g.e.**, s. 1226’de yer alan sözleşme örneği: “Sözleşme tarafları ... Mağaza Sistemi’nin genel reklamlarını hazırlayacak şirketleri seçme ve bu şirketlerle anlaşma yapma hakkının, münhasıran franchise verene ait olduğu konusunda mutabıktırlar. Franchise alan, kendi kararı ve inisiyatifıyla, hiçbir gerçek veya tüzel kişiye, Mağaza Sistemi’nin tanıtıcı genel reklamlarını hazırlatamaz ve bunları kamuoyuna sunamaz. Franchise alanın... yerel reklamlar yapabilmesi, ancak bu hususun franchise veren tarafından onaylanması kaydıyla mümkündür”.

²¹⁶ UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 99-100. Benzer yönde açıklamalar için ayrıca bkz. Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 139.

²¹⁷ Kırcı, **Franchise Sözleşmeleri**, s. 150; Ulaş, **a.g.e.**, s. 86-87; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 73; Ayata, **a.g.e.**, s. 73; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 373; Hesselink, **a.g.e.**, s. 243-244; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 98-99. Uygulamada franchise alanların reklam yapma yetkilerinin kısıtlanması, franchise alanlar ile franchise veren arasında çeşitli ihtilafların çıkmasına neden olabilmektedir. Franchise alanlar yapılan reklamların yetersiz olduğunu veya reklamların faaliyet gösterdikleri

D. Franchise Veren Teslim Yükümlülüğü

Franchising sözleşmesinin en önemli ve tipik özelliğini, belirlenen kalite ve standartta mal veya hizmetlerin sürümünün yapılması oluşturur. Bu nedenle franchise alanın aynı kalite ve standardı sağlamak ve sistemin imajına zarar vermemek kaydıyla mal veya hizmetlerin sürümünün yapılması için gerekli olan mal ve malzemeleri franchise veren dışında üçüncü kişilerden almasında bir sakınca bulunmamaktadır. Bu nedenle franchising sözleşmesinde franchise verenin malları veya hizmetler için gerekli olan araç ve gereçleri franchise alana teslim etme yükümlülüğü bulunmamaktadır. Ancak sözleşmede ayrıca kararlaştırılması durumunda, franchise verenin sürümü yapılacak mallar ya da sunulacak hizmet için gerekli olan araç ve gereçleri franchise alana teslim etme yükümlülüğü söz konusu olur²¹⁸. Franchise verenin teslim yükümlülüğü kararlaştırıldığı hallerde, franchise alan da malları ya da hizmet için gerekli araç ve gereçleri alma yükümlülüğü altında olur²¹⁹.

Franchise verenin teslim etme yükümlülüğünün olduğu hallerde, bu yükümlülüğün kapsamının belirlenmesi önem taşır. Öğretide, franchise verenin teslim yükümlülüğünün mümkün olduğu ve kendisinden beklenebildiği ölçüde söz konusu olması gerektiği belirtilmektedir. Buna göre, bu yükümlülüğün yerine getirilmesinde dürüstlük ve güven kuralı dikkate alınmalı ve franchise verenin malları teslim etmesinin imkansız olduğu durumlarda teslim yükümlülüğünün

bölgedeki insanlara hitap etmediğini ve ödemiş oldukları reklam fonlarının amacı dışında kullanıldığını ileri sürebilmekte ve faaliyet gösterdikleri bölgede kendileri de sistemin ve işletmenin müşterilere tanıtılması için reklam yapma isteklerinde bulunabilmekte ve hatta kimi zaman da franchise verenin onayı olmaksızın bölgesel reklam yapma girişiminde bulunabilmektedirler. İlgili açıklamalar için bkz. Sherman, **a.g.e.**, s. 191-192; Khan, **a.g.e.**, s. 494.

²¹⁸ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 142; Ayata, **a.g.e.**, s. 73-74; Torun, **a.g.e.**, s. 41-42; Boso, **a.g.e.**, s. 41; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 65; Topçuoğlu, **Franchise Bağlayıcı Kayıtlar**, s. 119-120; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 47; Şoğur, **a.g.e.**, s. 15; Arvasi, **a.g.m.**, s. 146; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 50; Bulut, **a.g.e.**, s. 39; Yener, **a.g.m.**, s. 71; Hesselink, **a.g.e.**, s. 233. Bu yöndeki franchising sözleşmelerine örnek olarak bkz. Özdemir A., Özdemir B., **a.g.e.**, s. 1204'de yer alan sözleşme örneği: “*Madde 3.1.1. hükmünde zikredilen ürünlerin mücevher gurubuna girenler, bu ürünleri franchise-veren tarafından franchise alana... bedeli karşılığında gönderilir*”.

²¹⁹ Bu yöndeki detaylı açıklamalar için bkz. aş. § 4/II/F.

olmadığı kabul edilmelidir²²⁰. Franchise verenin mal stoku olmamasına rağmen gerekli önlemleri almadan yeni sözleşmeler akdetmesi nedeniyle teslim yükümlülüğünü yerine getiremediği ya da yeteri kadar stoku olmasına rağmen önemli bir sebep olmaksızın malları teslim etmediği hallerde kusurlu olduğu kabul edilmelidir. Böyle bir durumda franchise alan, münferit satış işlemlerinin yerine getirilmemesi nedeniyle temerrüt hükümleri uyarınca seçimlik haklarından birini kullanabilir. Bunun dışında franchise alan temerrüde dayanmak yerine, bu yükümlülüğe aykırı davranılması nedeniyle uğramış olduğu zararlarının tazminini isteyebilir ya da şartlarının gerçekleşmesi halinde çerçeve niteliğindeki franchising sözleşmesini haklı sebeple feshedebilir²²¹.

E. Belli Bir Bölgede Franchising Sözleşmesi Kurmama ve Üçüncü Kişilere Mal Göndermeme Yükümlülüğü

1. Genel Olarak

Franchise veren, franchising sözleşmesi ile franchise alana bu sıfatıyla yürüteceği faaliyetleri için belli bir münhasır (tekeli) bölge²²² tahsis etme ve bu bölgede üçüncü kişilerle franchise sözleşmesi kurmama borcu altına girebilir. Bu durumda franchise veren, kararlaştırılan münhasır bölgede üçüncü kişilere franchise vermeme ve sürümü yapılan mal veya hizmetleri bu bölgede doğrudan satmama yükümlülüğü altında olur²²³.

²²⁰ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 142-143; Hesselink, **a.g.e.**, s. 233. Tek satıcılık sözleşmeleri ile ilgili aynı yönde açıklamalar için bkz. Tandoğan, **C. I/1**, s. 49; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 88; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 59.

²²¹ Ayata, **a.g.e.**, s. 74; Topçuoğlu, **Franchise Bağlayıcı Kayıtlar**, s. 119-120; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 142-143; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 66; Torun, **a.g.e.**, s. 42. Tek satıcılık sözleşmesi ile ilgili aynı yönde açıklamalar için bkz. Tandoğan, **C. I/1**, s. 48-49; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 88.

²²² “Münhasırlık bölgesi”, franchise alana franchise veren tarafından tanınan ve bu sınırlar dahilinde franchise verenin sözleşme konusu mal veya hizmetlerin sürümünü yapmayacağı ve başkalarıyla sözleşme akdetmeyeceği bir bölgeyi ifade eder. Bu yönde bkz. Metin Topçuoğlu, “İnhisar (Tekel) Kaydı İçeren Acentelik, Tek Satıcılık ve Franchising Sözleşmelerinde Aktif ve Pasif Satışlar”, **Rekabet Dergisi**, S. 18, Ankara, Rekabet Kurumu, 2004, s. 5; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 117.

²²³ Topçuoğlu, **Aktif ve Pasif Satışlar**, s. 30; Torun, **a.g.e.**, s. 42; Güçer, **a.g.e.**, s. 65; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 143; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 67; Ayata, **a.g.e.**, s. 74; Topçuoğlu, **Franchise Bağlayıcı Kayıtlar**, s. 120; Boso, **a.g.e.**, s. 41; Sherman, **a.g.e.**, s. 123,189; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 8; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 66; Güç, **a.g.m.**, s. 82.

Franchising sözleşmesinde münhasır bölgenin sözleşmenin esaslı unsurunu teşkil edip etmediği hususu tartışmalıdır. Öğretide bir görüşe göre, münhasırlık bölgesi, bütün franchising sözleşmesinde bulunması gereken ve sözleşmeye tipini veren objektif esaslı unsurlardan birisidir²²⁴. Bizim de katıldığımız öğretideki hakim görüş ise, franchising sözleşmesinde münhasırlık bölgesinin, sözleşmenin esaslı unsurlarından birisini oluşturmadığı ancak taraflarca kararlaştırılması halinde söz konusu olabileceği yönündedir²²⁵. Rekabet Kurulu da, münhasırlık bölgesini franchising sözleşmesinde esaslı bir unsur olarak kabul etmemektedir²²⁶.

Franchising sözleşmesinde münhasırlık bölgesine ilişkin yükümlülükler sözleşmenin niteliği gereği kendiliğinden çıkan yükümlülükler değildir. Bu nedenle franchising sözleşmesinde, ayrıca kararlaştırılmadıkça franchise alan lehine münhasırlık bölgesi söz konusu olmaz. Bu bakımdan franchising sözleşmesinde, münhasırlık bölgesinden bahsedebilmek için bunun açıkça sözleşmede kararlaştırılmış olması veya sözleşmenin tümünün yorumundan iyi niyet ve dürüstlük kuralına göre çıkarılabilmesi gerekir²²⁷.

Franchising sözleşmesinde münhasırlık bölgesi kararlaştırıldığı veya sözleşmenin yorumundan böyle bir sonuca ulaşıldığı durumda franchise veren, münhasırlık bölgesinde üçüncü kişilerle sözleşme kurmama ve sürümü yapılacak malları satmama yükümlülüğü altında olur. Franchise verenin bu yükümü, aynı zamanda franchise alanla rekabet etmeme yükümlülüğü kapsamında yapmama ve

²²⁴ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 144, dn. 827’de anılan yazarlar; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 15, dn. 98; Şoğur, **a.g.e.**, s. 13; Ardahan, **a.g.e.**, s. 189; Büyükokutan, **a.g.e.**, s. 78.

²²⁵ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 15,117,118; Gürzumar, **Perşembe Konferansları**, s. 114; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 144; Topçuoğlu, **Franchise Bağlayıcı Kayıtlar**, s. 120; Boso, **a.g.e.**, s. 41; Ayata, **a.g.e.**, s. 74-75; Yener, **a.g.m.**, s. 71; Topçuoğlu, **Aktif ve Pasif Satışlar**, s. 29; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 67; Sherman, **a.g.e.**, s. 123,189; Emerson, **a.g.m.**, s. 337.

²²⁶ Rekabet Kurulu’nun bu yöndeki kararlarına emsal olarak bkz. RKK, 02-39/432-182 K., 20.06.2002 T., (Çevrimiçi), www.rekabet.gov.tr, 27.06.2014: “Ayrıca sözleşme ile, franchise alanlara bir bölge tahsis edilmiş olmakla birlikte, bu bölgede franchise alana bir tekel hakkının tanınmadığı, franchise verenin aynı bölgede önceden belirlenmiş bir sayıda gerek bayilik gerekse franchise sistemi yoluyla satış noktaları oluşturabileceği ifade edilmiştir. Bu düzenlemelerin, marka içi rekabeti olumlu yönde etkileyen, dolayısıyla franchise alanlar arasında tavsiye edilen REKABET KURUMU 6 fiyatlardan ötürü bir fiyat koordinasyonu oluşmasını güçleştiren nitelikte olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bildirim konusu sözleşme ile getirilen diğer yükümlülüklerin de 1998/7 sayılı Tebliğ çerçevesinde sözleşmenin grup muafiyetinden yararlanmasını engelleyecek nitelikte olmadığı kanaatine varılmıştır”.

²²⁷ Topçuoğlu, **Aktif ve Pasif Satışlar**, s. 30; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 144; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 15; Ayata, **a.g.e.**, s. 75; Yener, **a.g.m.**, s. 71; Arvasi, **a.g.m.**, s. 146.

kaçınma yükümü oluşturur. Franchise veren, sözleşmede franchise alan lehine kararlaştırılan bölgede üçüncü kişilere franchising verir veya doğrudan sürümü yapılacak malları bu bölgede satarsa franchising sözleşmesine aykırı davranmış olur. Bu durumda franchise alan, sözleşmeye aykırılık nedeniyle uğramış olduğu zararlarının tazmini talep edebileceği gibi şartlarının gerçekleşmesi halinde sözleşmeyi haklı sebeple feshetme hakkını da haiz olur²²⁸.

Franchising sözleşmesinde franchise alana münhasırlık bölgesi tanınmakla birlikte franchise veren, diğer franchise alanların bu hakkı ihlal etmeyecekleri taahhüdünde bulunur veya diğer franchise alanlardan belirlenen bölgeye girmemeleri konusunda bizzat taahhüt alırsa, bu durumda “etkisi kuvvetlendirilmiş münhasırlık hakkı”²²⁹ söz konusu olur. Franchise veren tarafından münhasırlık bölgesinin diğer franchise alanlar tarafından ihlal edilmeyeceğine yönelik taahhütte bulunması durumunda franchise alana üçüncü kişinin fiili üstlenilmiş²³⁰ olur. Üçüncü kişinin fiilini üstlenen franchise veren, bu fiilin gerçekleşmemesi halinde, franchise alanın bundan doğan zararlarını tazmin etmekle yükümlü olur (TBK m. 128)²³¹. Franchise verenin, diğer franchise alanlarla belirlenen münhasırlık bölgesinde faaliyette bulunulmayacağına ilişkin yapmış olduğu anlaşmalar ise, tam üçüncü kişi yararına sözleşme²³² teşkil eder. Bu durumda, münhasırlık bölgesi ihlal edilen franchise alan,

²²⁸ Topçuoğlu, **Aktif ve Pasif Satışlar**, s. 30-31,49-50; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 143-144; Gürzumar, **Perşembe Konferansları**, s. 114; Topçuoğlu, **Franchise Bağlayıcı Kayıtlar**, s. 120; Ayata, **a.g.e.**, s. 76; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 67; Yener, **a.g.m.**, s. 71; Güç, **a.g.m.**, s. 82.

²²⁹ “Etkisi güçlendirilmiş münhasırlık hakkı” ile ilgili detaylı açıklamalar için bkz. Topçuoğlu, **Aktif ve Pasif Satışlar**, s. 13-14,30-31,50; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 68; Torun, **a.g.e.**, s. 118. Rekabet Kurulu bir kararında etkisi güçlendirilmiş münhasırlık hakkı şöyle tanımlamıştır: “...*Hakkı devredenin tekel hakkını verdiği bölgede üretim ve satış yapmamayı veya bir hakkı kullanmamayı taahhüt etmesi halinde, güçlendirilmiş tekel söz konusudur...*”, RKK, 87-693/138 K., 16.10.1998 T., (Çevrimiçi), www.rekabet.gov.tr, 13.07.2014.

²³⁰ “Üçüncü kişinin fiilini üstlenme” ile ilgili detaylı bilgiler için bkz. Turan Şahin, **Üçüncü Kişinin Fiilini Taahhüt**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2010, s. 19 vd.; Sevgi Kavak, **Üçüncü Kişinin Fiilini Taahhüt**, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2010, s. 7 vd.; Melek Bilgin Yüce, **Garanti Sözleşmesinin Bir Türü Olarak Üçüncü Kişinin Fiilinin Taahhüt**, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2007, s. 5 vd.; M. Kemal Oğuzman, M. Turgut Öz, **Borçlar Hukuku Genel Hükümler**, C. II, 10. bs., İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2013, s. 403-427; Hatemi,Gökyayla, **a.g.e.**, s. 301-309; Tekinay v.d., **a.g.e.**, s. 228-239 vd.

²³¹ Topçuoğlu, **Aktif ve Pasif Satışlar**, s. 30-31; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 67-68,70. Tek satıcılık ve bayilik sözleşmeleri ile ilgili aynı yönde açıklamalar için bkz. Tandoğan, **C. I/1**, s. 51; Tandoğan, **a.g.m.**, s.25; Şenol, **a.g.e.**, s. 75.

²³² “Üçüncü kişi yararına sözleşme” ile ilgili detaylı bilgiler için bkz. Şener Akyol, **Tam Üçüncü Şahıs Yararına Sözleşme**, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2008, s. 1 vd.; Oğuzman,Öz, **C. II**, s. 428-

bu ihlali gerçekleştiren franchise alanlara karşı tazminat talebinde bulunabilme hakkını haiz olur (TBK m. 129)²³³.

Franchising sözleşmesinde münhasırlık bölgesinin düzenlenmesi durumunda, sözleşmede aksi kararlaştırılmadığı takdirde belirlenen bölge aynı zamanda franchise alanın da faaliyet alanının sınırını oluşturur. Bu nedenle franchise verenin rekabet etmeme yükümlülüğü karşısında, franchise alan da kullanımına bırakılan franchise sistemini ve sistemin içerdiği gayrimaddi malları kararlaştırılan bölge dışında kullanmama yükümlülüğü söz konusu olur. Diğer bir ifadeyle, münhasırlık bölgesinin tanınması, aksi sözleşmede kararlaştırılmadıkça franchise alanın sürüm faaliyetlerinin belli bir bölge ile sınırlandırılması ve aynı zamanda gayrimaddi malların kullanılmasının da bu bölgeyle sınırlandırıldığı anlamına gelir²³⁴. Franchise alanın bu sınırlamaya aykırı davrandığı durumlarda, franchise veren sözleşmeye aykırılık nedeniyle uğradığı zararlarının tazmini talep edebileceği gibi koşullarının gerçekleşmesi halinde sözleşmeyi haklı sebeple fesih de edebilir²³⁵.

2. Rekabet Hukuku Açısından Değerlendirilmesi

Franchising sözleşmesinde münhasırlık bölgesi kararlaştırılmasıyla, franchise alanın faaliyet bölgesi belirlenmiş olmakta ve franchise veren de bu bölgede üçüncü kişilere franchising vermeme ve mal veya hizmetlerini satmamayı üstlenmiş olmaktadır. Franchise veren ve franchise alan, aralarındaki bu anlaşma ile belirledikleri bölge içerisinde diğer franchise alanların mal veya hizmet satmalarını da yasaklayabilmektedirler. Ayrıca, franchising sözleşmelerinde, franchise veren tarafından franchise alanın sözleşme konusu malları satacağı münhasır müşteri grubu

449; Tekinay v.d., **a.g.e.**, s. 218-228; Hatemi,Gökyayla, **a.g.e.**, s. 293-296; von Tuhr, **a.g.e.**, s. 715 vd.

²³³ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 120; Topçuoğlu, **Aktif ve Pasif Satışlar**, s. 31; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 67-68,70. Tek satıcılık ve bayilik sözleşmeleri ile ilgili aynı yönde açıklamalar için bkz. Tandoğan, **C. I/1**, s. 51; Şenol, **a.g.e.**, s. 75-76; Tandoğan, **a.g.m.**, s. 25.

²³⁴ Topçuoğlu, **Aktif ve Pasif Satışlar**, s. 6; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 157-158. Uygulamadaki franchising sözleşmelerinde, franchise alanın faaliyet alanının da sınırlanıp sınırlanmadığı sözleşmede genellikle düzenlenmektedir. Bu yönde franchising sözleşmelerine örnek olarak bkz. **Sistem Barter Franchise Sözleşmesi**: “*Franchise veren’in tespit ettiği ve bu sözleşmede yazılı coğrafi anlamda idari il sınırları içinde bu sözleşmedeki hak ve yetkileri kullanacağını beyan kabul ve taahhüt eder*”. Yalçın, **a.g.e.**, s. 367-368’de yer alan sözleşme örneği: “*Yoksa hizmet bölgesinin sınırlandırılmış olması, Franchisee lehine bu bölgeye özgü hak ve yetki tanındığı veya franchisee’nin bu bölge dışında faaliyet gösteremeyeceği anlamına gelmemektedir*”.

²³⁵ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 158.

da belirlenebilmektedir. Böylelikle franchise alan teşebbüsün kendi müşteri grubu dışındaki gruplara satış yapması sınırlandırılmış olmaktadır²³⁶. Franchise veren ve franchise alanın aralarındaki anlaşma ile belirli bölgede ve müşteri grubu için mal satımını kısıtlayacak bu tarz hükümler koymaları durumunda piyasa coğrafi olarak paylaşılmış olmaktadır. Piyasanın paylaşılmasına ilişkin bu hükümler, belirli bir bölgede rekabetin engellenmesine, bozulmasına veya kısıtlanmasına neden olabilmekte ve Rekabet Hukukuna aykırılık teşkil edebilmektedir²³⁷.

Rekabetin Korunması Hakkında Kanunu'nun 4. maddesinin 2. fıkrasının (b) bendinde; teşebbüsler arasındaki “*Mal veya hizmet piyasalarının bölüşülmesi ile her türlü piyasa kaynaklarının veya unsurlarının paylaşılması ya da kontrolü*” niteliğindeki anlaşmalar ve uyumlu eylemler, belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleyici, bozucu veya kısıtlayıcı hallerden sayılarak yasaklanmıştır. 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin 4. maddesinin 1. fıkrasının (b) bendi ise, sözleşme konusu mal veya hizmetlerin satılacağı bölge ve müşterilerin sınırlandırılması konusunda bir takım istisnalar tanımlanmıştır.

2002/2 sayılı Tebliğ'de, dört istisna dışında, sözleşme konusu mal veya hizmetlerin satılacağı bölge ve müşterilerine ilişkin kısıtlamaların muafiyetten yararlanamayacağı belirtilmiştir. Buna göre, Tebliğ'in 4. maddesinde sayılan dört istisna dışında, alıcıya bölge veya müşteri kısıtlaması getirmesi mümkün değildir²³⁸.

2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinin 1. fıkrasının (b) bendinde belirtilen sözleşmede istisna tutulan mal veya hizmetlerin satılacağı bölge veya müşterilere ilişkin kısıtlamalar şunlardır: “*1) Alıcının müşterilerince yapılacak satışları kapsamaması kaydıyla, sağlayıcı tarafından kendisine veya bir alıcıya tahsis edilmiş münhasır bir bölgeye*

²³⁶ “Münhasır müşteri grubu” ile son kullanıcı olarak nitelendirilen kişisel ihtiyaçları için malı elinde bulunduran tüketiciler değil malları yeniden satmak amacıyla o ürünü elde eden diğer teşebbüsler kastedilmektedir. Bu nedenle münhasır müşteri grubu ile ancak yeniden satıma elverişli olan ürünler için kısıtlama getirilebilmektedir. Dolayısıyla hizmetin söz konusu olduğu hallerde müşteri sınırlandırılması getirilmesi imkanı bulunmamaktadır. Bu konuda detaylı açıklamalar için bkz. Güçer, **a.g.e.**, s. 114; Torun, **a.g.e.**, s. 119-120.

²³⁷ Güçer, **a.g.e.**, s. 108-109; Torun, **a.g.e.**, s. 114-115; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 114. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 297.

²³⁸ **Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz**, s. 8-11, N. 20,21; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 114-115; Topçuoğlu, **Aktif ve Pasif Satışlar**, s. 3 vd. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 297-298.

ya da münhasır müşteri grubuna yapılacak aktif satışların kısıtlanması, 2) Toptancı seviyesinde faaliyet gösteren alıcının son kullanıcılara yönelik satışlarının kısıtlanması, 3) Bir seçici dağıtım sistemi üyelerinin yetkili olmayan dağıtıcılara satış yapmalarının kısıtlanması, 4) Birleştirilmek amacıyla tedarik edilen parçaların sözkonusu olması halinde, alıcının bunları üretici konumundaki sağlayıcının rakiplerine satmasının kısıtlanması”.

2002/2 sayılı Tebliğ’de belirtilen bu dört istisna dışında mal veya hizmetlerin satılacağı bölgenin veya müşterilerin kısıtlanması muafiyet kapsamında sayılmayacaktır.

Franchising sözleşmesinde tarafların kararlaştırmış oldukları mal veya hizmetlerin satılacağı bölge veya müşterilerin kısıtlanması ilişkin kayıtların muafiyetten yararlanabilmesi için bu kısıtlamaların 2002/2 sayılı Tebliğ’de belirtilen bu dört istisna kapsamında olması gerekmektedir²³⁹.

Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz’da, hangi hallerde münhasır bölge veya müşteri grubunun söz konusu olacağı açıklanmıştır. Kılavuz’da, alıcıların satış yaptığı bölge veya müşteri grubunun münhasır olduğundan söz edebilmek için bu bölge veya müşteri çevresinde sadece bir alıcının ya da sağlayıcının satış yapması gerektiği belirtilmiştir²⁴⁰. Buna göre, franchise alanların satış yapacağı bölge veya müşteri grubunun münhasır olarak kabul edilebilmesi için, o bölge veya müşteri grubuna sadece franchise verenin kendisinin veya tek bir franchise alanın satış yapıyor olması gerekmektedir. Belirlenmiş bölge veya müşteri grubuna aktif olarak satış yapan birden fazla teşebbüs olması durumunda ise belirlenen bölge veya müşteri grubunun münhasır olarak değerlendirilmesi mümkün değildir. Bu bağlamda franchising sözleşmesinin grup muafiyetinden yararlanabilmesi için birden fazla teşebbüsün faaliyette bulunabildiği bölge veya müşteri grubunda diğer franchise alanların da aktif satış yapmaları engellenmemiş olmalıdır²⁴¹.

²³⁹ Ancak belirtmekte fayda var, franchising sözleşmesinin grup muafiyetinden yararlanabilmesi için öncelikle 2002/2 sayılı Tebliğ’in 2. maddesi uyarınca alıcının pazar payının % 40’ını aşmaması ve Tebliğ’de belirtilen diğer koşulları sağlaması gerekmektedir. Bu koşulların sağlanamaması durumunda zaten grup muafiyetinden yararlanılamayacağı için, franchising sözleşmesinde yer alan kısıtlamalar, 2002/2 sayılı Tebliğ’in 4. maddesinin (b) bendinde sayılan istisnalar kapsamında olsa da RKHK m. 4 f. 2 b. (b)’ye aykırılık teşkil edecektir. (Franchising sözleşmesinin grup muafiyetinden yararlanmasına ilişkin açıklamalarımız için bkz. yuk. § 2/II/B).

²⁴⁰ **Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz**, s. 10, N. 25.

²⁴¹ İlgili açıklamalar için bkz. **Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz**, s. 10, N. 25.

2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinin 1. fıkrasının (b) bendinde getirilen birinci istisnaya göre, sağlayıcı, diğer satıcılarla yapacağı sözleşmelerde bu satıcıların ancak münhasır olarak belirlenen bölgede veya müşteri grubuna aktif satış yapmalarını kısıtlayabilir. Pasif satışların ise kısıtlanması mümkün değildir²⁴². Aktif satış, alıcının aktif faaliyette bulunması ile gerçekleşir. Aktif satış, karşılıklı iletişime dayanan doğrudan irtibat vasıtasıyla (ticari temsilciler göndermek, şube, büro, depo mağaza gibi birimler açmak) ya da yüz yüze veya her türlü elektronik veya kitle iletişim araçlarının kullanılması ile kurulan pazarlama ilişkileri olarak ifade edilmektedir. Kılavuz'da, başka bir alıcının münhasır bölgesindeki veya müşteri grubundaki münferit müşterilere mektup veya ziyaret gibi doğrudan pazarlama yöntemleriyle gerçekleştirilen satışlar ve diğer bir alıcının bölgesinde satış yeri ve dağıtım deposu kurulması veya başka bir alıcıya tahsis edilen bölgede veya müşteri grubundaki müşterileri doğrudan hedefleyen reklam ya da promosyonlar da aktif satış yöntemleri olarak belirtilmiştir²⁴³. Pasif satışlar ise müşterinin kendiliğinden gelen satın alma talebi ile gerçekleşir. Başka bir alıcının bölgesindeki veya müşteri grubundaki münferit müşterilerden gelen ve alıcının aktif çabaları sonucu olmayan taleplerin karşılanması, alıcının malı müşterinin adresine götürerek teslim etse dahi "pasif satış" olarak değerlendirilmektedir. Medya aracılığıyla yapılan genel nitelikteki reklamlar veya promosyonlar, internette yapılan satışlar da pasif satış yöntemi kapsamında sayılmaktadır²⁴⁴.

Buna göre, franchising sözleşmesinde münhasır bölge veya müşteri grubuna ilişkin kısıtlamaların grup muafiyetinden yararlanabilmesi için bu münhasır bölge veya müşteri grubunda sadece aktif satışlar bakımından yasaklama getirilmesi

²⁴² İlgili açıklamalar için bkz. **Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz**, s. 9, N. 22; Karakurt, **a.g.e.**, s. 194; Torun, **a.g.e.**, s. 117; Küçükayhan Aşçıoğlu, **a.g.e.**, s. 181-185; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 298. Rekabet Kurulu bayilik sözleşmeleri için vermiş olduğu bir kararında; sözleşmelerde yer alan pasif satışlara ilişkin düzenlemelerin bu sözleşmeleri 2002/2 sayılı Tebliğ ile düzenlenen muafiyet kapsamı dışına çıkardığını belirtmiştir. Söz konusu karar için bkz. RKK, 11-43/953-307 K., 14.07.2011 T., (Çevrimiçi), www.rekabet.gov.tr, 01.07.2014.

²⁴³ "Aktif Satış" ile ilgili detaylı açıklamalar için bkz. **Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz**, s. 9, N. 23; Topçuoğlu, **Aktif ve Pasif Satışlar**, s. 40-46,52; Gürzumar, **Dikey Anlaşmalar**, s. 253; Küçükayhan Aşçıoğlu, **a.g.e.**, s. 184-185. Rekabet Kurulu'nun aktif satışı tanımladığı kararlarına örnek olarak bkz. RKK, 08-32/395-132 K., 08.05.2008, (Çevrimiçi), www.rekabet.gov.tr, 01.07.2014.

²⁴⁴ "Pasif Satış" ile ilgili detaylı açıklamalar için bkz. **Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz**, s. 9-10, N. 24; Topçuoğlu, **Aktif ve Pasif Satışlar**, s. 47-48; Gürzumar, **Dikey Anlaşmalar**, s. 254-255; Küçükayhan Aşçıoğlu, **a.g.e.**, s. 185.

gerekmektedir. Bu bölge veya müşteri grubuna yapılacak pasif satışların yasaklanması durumunda ise bu kayıtlar grup muafiyeti kapsamı dışında kalacaktır.

Aktif satış yasaklarının grup muafiyeti kapsamında olabilmesi için, alıcının münhasır bölge veya müşteri grubuna yapılacak aktif satışlar bakımından getirdiği sınırlandırmanın, kendi müşterilerinin de yapacağı aktif satışları sınırlandırmaması gerekmektedir²⁴⁵. Diğer bir ifadeyle alıcının kendi müşterilerine aktif satış yapmaları bakımından bir sınırlandırma getirmesi mümkün değildir. Bu bağlamda franchising sözleşmesinde öngörülen aktif satış yasaklarının grup muafiyetinden yararlanabilmesi için franchise alan ve franchise verenin müşterilerin belirlenmiş bölgede mal veya hizmetleri aktif veya pasif şekilde satmasını sınırlandırmamaları gerekmektedir.

2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinin 1. fıkrasının (b) bendinde getirilen diğer üç istisnada aktif ve pasif satış ayrımı yapılmamıştır. Diğer bir ifadeyle, son üç istisnai durumun uygulanması durumunda, alıcının yapacağı aktif satışlarla birlikte pasif satışlar da sağlayıcı tarafından kısıtlanabilecektir²⁴⁶.

2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinin 1. fıkrasının (b) bendinde öngörülen ikinci istisna; toptancı seviyesinde faaliyet gösteren alıcının son kullanıcılara satış yapmasının kısıtlanabilmesidir. Böyle bir kısıtlama özellikle dağıtım ağının etkinliğinin korunabilmesi ve mal veya hizmetlerin eşit koşullarda tüketiciye sunulması için gerekmektedir²⁴⁷. Buna göre, son kullanıcılara satış yapılmasına ilişkin kısıtlama getirilebilmesi için alıcının toptancı seviyesinde faaliyet göstermesi gereklidir. Franchising sözleşmesinde de son alıcılara satış yasağı yapılabilmesi için franchise alanın toptancı olarak faaliyette bulunması gerekir. Bu nedenle bu

²⁴⁵ **Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz**, s. 10, N. 26; Gürzumar, **Dikey Anlaşmalar**, s. 255; Küçükayhan Açıoğlu, **a.g.e.**, s. 187-188. Bu şekilde, sağlayıcıların dağıtıcılarına, kendilerine tahsis edilen münhasır bölge dışında satış yapmalarını yasaklamalarının yanı sıra, dağıtıcılardan ve onların müşterilerinden, söz konusu yasağa uymalarını temin edecek tedbirleri alma yükümlülüğü öngören anlaşmalara mutlak münhasır anlaşmaları denilmektedir. İlgili açıklamalar için bkz. Topçuoğlu, **Aktif ve Pasif Satışlar**, s. 14-15; Torun, **a.g.e.**, s. 118-119. Rekabet Kurulu'nun bir kararında mutlak münhasırlığı şekilde tanımlamıştır: "Aktif satışın yanı sıra pasif satışın da yasaklandığı, başka bir deyişle alternatif temin kaynaklarının tümüyle kapatıldığı anlaşmalar ise, mutlak topraksal koruma veren tekel anlaşmaları olarak adlandırılır", RKK, 87-693/138 K., 16.10.1998 T., (Çevrimiçi), www.rekabet.gov.tr, 13.07.2014.

²⁴⁶ **Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz**, s. 9-10, N. 30.

²⁴⁷ **Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz**, s. 10, N. 27; Küçükayhan Açıoğlu, **a.g.e.**, s. 192-193.

kısıtlama, franchise alanın toptancı olduğu imalatçı-toptancı franchising²⁴⁸ türünde söz konusu olabilir. Örneğin imalatçı-toptancı franchising türünde, toptancı konumundaki franchise alanın belirli bir bölgede yer alan belirli sayıdaki perakendecilere satış yapması şeklinde bir sınırlama getirilmesi muafiyet kapsamında olacaktır²⁴⁹.

2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinin 1. fıkrasının (b) bendinde öngörülen üçüncü istisna ise bir seçici dağıtım sistemi²⁵⁰ üyelerinin yetkili olmayan dağıtıcılara satış yapmalarının kısıtlanmasıdır. 2002/2 sayılı Tebliğ'de seçici dağıtım sistemlerinde, seçici dağıtıcıların seçilmemiş dağıtıcılara satış yapmasının yasaklanması muafiyet kapsamında sayılmıştır. Özellikle belirli bir marka imajı bulunan ve hazırlanmasında satış noktalarının fiziki özellikleri ve satış personelinin bilgi ve kabiliyeti önem taşıyan ürünlerin satılması bakımından tercih edilir. Bu tür ürünlerin en etkin biçimde son kullanıcılara ulaşmasını sağlamak için, ürünün sadece seçici dağıtım sistemi üyeleri tarafından satılmasının kararlaştırılması mümkündür. Buna göre franchise alan, aynı zamanda seçici bir dağıtım sisteminin üyesi ise, onun yetkili olmayan dağıtıcılara satış yapmasının kısıtlanması durumunda franchising sözleşmesi muafiyet kapsamında olacaktır²⁵¹.

2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinin 1. fıkrasının (b) bendinde getirilen son istisna tedarik sözleşmelerine ilişkin bir düzenleme olduğu için franchising sözleşmeleri bakımından uygulanması imkanı yoktur²⁵².

Franchising sözleşmesinde, 2002/2 sayılı Tebliğ hükümlerine aykırı olarak münhasır bölge ve müşteri grubuna ilişkin kısıtlamalar içeren hükümler RKHK m. 56 uyarınca geçersiz olacaktır. 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamına girmeyen anlaşmalar

²⁴⁸ “İmalatçı-Toptancı” franchising türü ile ilgili açıklamalarımız için bkz. yuk. § 2/IV/B.

²⁴⁹ Güçer, **a.g.e.**, s. 114.

²⁵⁰ “Seçici dağıtım sistemleri”, 2002/2 sayılı Tebliğ'in 3. maddesinde; “*Sağlayıcının, anlaşma konusu malları veya hizmetleri sadece belirlenmiş kriterlere dayanarak seçtiği dağıtıcılara doğrudan veya dolaylı olarak satmayı taahhüt ettiği, bu dağıtıcıların da söz konusu malları veya hizmetleri yetkilendirilmemiş dağıtıcılara satmamayı taahhüt ettiği bir dağıtım sistemi*” olarak tanımlanmıştır.

²⁵¹ İlgili açıklamalar için bkz. **Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz**, s. 10-11, N. 28,31; Gürzumar, **Dikey Anlaşmalar**, s. 256; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 114; Küçükayhan Aşçıoğlu, **a.g.e.**, s. 188-191.

²⁵² Bu konuda detaylı açıklamalar için bkz. Gürzumar, **Dikey Anlaşmalar**, s. 256-257; **Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz**, s. 11, N. 29; Küçükayhan Aşçıoğlu, **a.g.e.**, s. 192.

bakımından, RKHK m. 5 çerçevesinde Rekabet Kurulu'nun ilgililerin talebi halinde bireysel muafiyet verilmesi mümkündür²⁵³.

II. Franchise Alanın Yükümlülükleri

A. Franchise Bedeli Ödeme Borcu

Franchising sözleşmesinde franchise alan, franchise sistemi kullanma ve franchise verenin destekleme yükümlülüğünün karşılığı olarak franchise verene bedel ödemekle yükümlüdür. Franchise alanın bedel ödeme borcu asli edim yükümlülüğüdür ve aynı zamanda franchising sözleşmesinin esaslı unsurlarından birisini oluşturur²⁵⁴.

Franchising sözleşmelerinde bedel unsurunun doğrudan veya dolaylı olarak her zaman bulunması gerekir. Bedelin dolaylı olarak yer aldığı sözleşmeler, franchise alanın bütün mallarını franchise verenden almakla yükümlü olduğu “mal franchising sözleşmeleri”²⁵⁵dir. Bu tür sözleşmelerde bedel unsurunu, franchise verenin franchise alana satılan mallardan elde edilen meblağlar oluşturur. Diğer bir deyişle bedel, franchise alanın almak zorunda olduğu malların fiyatlarında gizlenmiştir. Bu nedenle buradaki bedele “dolaylı bedel” ya da “gizli bedel” denilmektedir²⁵⁶.

Yürürlükten kaldırılan 1998/7 sayılı “Franchise Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği”nin 3. maddesinin (c) bendinde de franchising sözleşmesinde

²⁵³ Bu konuda detaylı açıklamalarımız için bkz. yuk. § 2/II/B.

²⁵⁴ Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 91-92; Hesselink, **a.g.e.**, s. 247; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 4,8; Topçu, **a.g.e.**, s. 87; Tuncer, **a.g.m.**, s. 628; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 145; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 15; Ayata, **a.g.e.**, s. 101; Torun, **a.g.e.**, s. 43; Şoğur, **a.g.e.**, s. 14; Boso, **a.g.e.**, s. 37; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 47; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 68; Arvasi, **a.g.m.**, s. 147; Ulaş, **a.g.e.**, s. 102; Yener, **a.g.m.**, s. 71; Saban, **a.g.e.**, s. 48; Öztürk P., **a.g.m.**, s. 471; Öztürel, **a.g.e.**, s. 9; Arslan, **a.g.e.**, s. 11; Güçer, **a.g.e.**, s. 63; Aydoğdu, **a.g.m.**, s. 9; Güç, **a.g.m.**, s. 87-88; Yarım, **a.g.e.**, s. 39; Hazne, **a.g.e.**, s. 45; Bulur, **a.g.m.**, s. 768; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 51; Görgülü, **a.g.e.**, s. 28; Pirtini, **a.g.e.**, s. 47; Koç M., **a.g.e.**, s. 58; Craig and Bırca, **a.g.e.**, s. 999. Franchising sözleşmelerine örnek olarak bkz. Özdemir A., Özdemir B., **a.g.e.**, s. 1224’de yer alan sözleşme örneği: “Franchise-alan, işbu sözleşme gereğince kendisine franchise veren tarafından sunulan edimler karşılığında, aşağıda belirlenen franchise ücretlerini ödemeyi taahhüt etmektedir”.

²⁵⁵ Mal franchising ile ilgili detaylı açıklamalarımız için bkz. yuk. § 2/IV/C.

²⁵⁶ Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 91,166; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 65; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 147; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 15; Gürzumar, **Perşembe Konferansları**, s. 113; Güç, **a.g.m.**, s. 88; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 48; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 70; Ayata, **a.g.e.**, s. 103. Uygulamadaki bu yöndeki franchising sözleşmelerine örnek olarak bkz. “Ekomini Franchise Sistemi”, (Çevrimiçi), <http://www.ekomini.com.tr/>, 18.02.2015.

dolaylı bedelin söz konusu olabileceği belirtilmiştir: “...franchise verenin, ana franchise alana, **doğrudan veya dolaylı bir mali katkı karşılığında** üçüncü kişilerle franchise anlaşmaları yapması amacıyla, franchise kullanılması hakkını verdiği anlaşmadır”. 1998/7 sayılı Tebliğ’de görüldüğü gibi franchising sözleşmesinde dar ve teknik anlamda bir bedelin kararlaştırılmasının şart olmadığı dolaylı bedelin de yeterli olacağına yer verilmiştir. Söz konusu Tebliğ’de bu hususta daha esnek ve geniş bir kavram olan “**doğrudan ya da dolaylı mali katkı**” terimi kullanılmıştır. “Doğrudan mali katkı” kavramının kapsamına açıkça belirlenen bedellerin girdiği şüphesizdir. “Dolaylı bir mali katkı” kavramına ise parasal karşılığı olan mali menfaatler girmektedir²⁵⁷.

Franchising sözleşmelerinde franchise alanın ödemekle yükümlü olduğu franchise bedeli, çeşitli şekillerde kararlaştırılmaktadır. Sözleşmenin yapılırken başlangıçta ödenen başlangıç (giriş) bedeli, sözleşme süresince franchise alanın cirosu üzerinden hesaplanarak belirlenen sürekli franchise bedeli (royalty) veya toptan ve sadece bir defaya mahsus olarak ödenen bedel (lumpsum-fee)²⁵⁸ şeklinde kararlaştırılmaktadır²⁵⁹.

Aşağıda franchising sözleşmelerinde genellikle kararlaştırılan bedeller incelenmektedir.

1. Başlangıç (Giriş) Bedeli

Franchise alanın işletmesinin kurulması sırasındaki franchise verenin yardımlarının ve franchise alanın sisteme girerek bu sistemde yer alan gayrimaddi hakları kullanabilmesinin karşılığı olarak başlangıçta ödenmesi kararlaştırılan meblağa başlangıç bedeli (giriş bedeli) denilmektedir²⁶⁰.

²⁵⁷ Gürzumar, **Perşembe Konferansları**, s. 113-114.

²⁵⁸ “Lumpsum-Fee”, ödenecek meblağın tek seferde ödenmesi, toptan ödeme gibi anlamlara gelmektedir (www.tureng.com; <http://tr.wikipedia.org>, 15.08.2014). Lumpsum-fee franchising sözleşmelerinde yaygın olarak kullanılan bir ödeme şekli değildir.

²⁵⁹ Gürzumar, **Perşembe Konferansları**, s. 113; Ayata, **a.g.e.**, s. 101; Torun, **a.g.e.**, s. 43; Güçer, **a.g.e.**, s. 63; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 47; Güç, **a.g.m.**, s. 88; Yener, **a.g.m.**, s. 71; Hesselink, **a.g.e.**, s. 247; Aslanoğlu, **a.g.m.**, s. 77; Tuncer, **a.g.m.**, s. 629; Görücü, **a.g.e.**, s. 12; İTO, **a.g.e.**, s. 18; Rosenberg and Bedell, **a.g.e.**, s. 90.

²⁶⁰ Sherman, **a.g.e.**, s. 125; Hesselink, **a.g.e.**, s. 247; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 92,151-151; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 64-65; Rosenberg and Bedell, **a.g.e.**, s. 102; Kılıç

Franchise alan başlangıç bedelini; franchise işletmesinin kurulması sırasındaki yardımların, franchise verenin yer seçimi, kira sözleşmelerinin kurulmasına veya alt kira verilmesine destek olması, araç seçiminde, finansmanında ve kiralanmasında yardım etmesinin yanı sıra işletmenin açılış ve tanıtımında destek olması, franchise alana ve personeline idare ve muhasebe konularında eğitim vermesi gibi yardımların ve franchise verenin markasını kullandırma ve know-how aktarımı gibi edimlerin ve bu edimler yerine getirilirken yapılan masrafların karşılığı olarak ödemektedir²⁶¹. Bu nedenle franchise verenin işletmenin başlangıç bedelinin karşılığı olan edimlerini yerine getirmezse franchise alan başlangıç bedelini ödemekten TBK m. 97 uyarınca kaçınabilir²⁶².

Başlangıç bedelinin sözleşmenin sona ermesi durumunda franchise alana iade edilip edilemeyeceği hususu ise sona erme bahsinde incelenmiştir²⁶³.

2. Sürekli Franchise Bedeli (Royalty)

Franchise verenin franchise alanı sürekli desteklemesi ve ona gayrimaddi mallarını kullandırmasının karşılığı olarak franchise alanın sözleşme süresince periyodik olarak ödemekle yükümlü olduğu meblağa sürekli franchise bedeli denilmektedir²⁶⁴.

H., **a.g.e.**, s. 47; Kartal, Durkan, Varlı, **a.g.e.**, s. 58; Ayata, **a.g.e.**, s. 101; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 68; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 51; Torun, **a.g.e.**, s. 43. Uygulamadaki sözleşmelere örnek olarak bkz. **Hazal Lahmacun Hizmet Franchising Sözleşmesi**: “Sistemin kurulup işletmeye alınması ve kuruluş sürecinin başlaması için sözleşme başlangıç tarihinde peşin ve nakit olarak ...- TL tahsil edecektir”. “Mc Donald’s Franchising Sistemi”, (Çevrimiçi), www.mcdonalds.com.tr, 12.02.2015: “Yatırım maliyeti restoranın tipine ve büyüklüğüne bağlı olmakla birlikte 400.000-500.000 USD + KDV arasındadır. İşletmeci adayı, McDonald’s’a 30.000 USD + KDV başlangıç ücreti öder”.

²⁶¹ Stanworth and Smith, **a.g.e.**, s. 82-83; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 92,152-155; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 65-66; Hesselink, **a.g.e.**, s. 247; Sherman, **a.g.e.**, s. 92,125; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 145-146; Ulaş, **a.g.e.**, s. 95-96; Güler, **a.g.e.**, s. 52; Küçük, **a.g.e.**, s. 9; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 68; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 51-52. Uygulamadaki sözleşmelere örnek olarak bkz. **Hazal Lahmacun Hizmet Franchising Sözleşmesi**: “Sistemin kurulup, ek listedeki ekipmanların ve işletmenin çalışır halde teslimi karşılığı 7.500.- TL evlere servis veya 7.500.- TL evlere servis ve restaurant bedelidir”.

²⁶² Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 145-146; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 68; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 349; Ayata, **a.g.e.**, s. 102.

²⁶³ Bkz. aş. § 5/II/B/2/b.

²⁶⁴ Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 92,159-164; Hesselink, **a.g.e.**, s. 247; Sherman, **a.g.e.**, s. 125; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 66-67; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 48; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 68; Büyükokutan, **a.g.e.**, s. 80; Güler, **a.g.e.**, s. 52; Craig and Bırca, **a.g.e.**, s. 999; Kılıç M., **a.g.e.**, s.

Franchise alanın sözleşme sürecince periyodik olarak franchise verene ödediği sürekli franchise bedeli “royalty” olarak da ifade edilmektedir²⁶⁵. Royalty terimi İngilizce bir kelime olup “gayrimaddi hak bedeli, lisans bedeli” gibi anlamlara gelmektedir²⁶⁶. Bu nedenle “royalty” kavramının “sürekli franchise bedeli”nin kelime anlamı olarak birebir karşılığını oluşturmadığını söylemek mümkündür. Bu nedenle de bazı yazarlar tarafından franchising sözleşmesinde bedelin karşılığı olarak “royalty” kavramının kullanılması eleştirilmiştir. “Royalty”nin fikri hakları ve patente ilişkin yararlanmanın karşılığını ifade ettiği, sürekli franchise bedelinin ise sadece bu hakların kullanımını değil genel olarak franchise sisteminin kullanılması ve franchise alana destek sağlanmasının karşılığı olarak ödendiği, bu nedenle bu bedelin “royalty” olarak ifade edilmesinin yanlış olduğu belirtilmiştir²⁶⁷. Ancak franchising sözleşmelerinde “royalty” kavramı yaygın olarak kullanılmaktadır ve dünya literatürüne de bu şekilde geçmiştir. Bu nedenle “royalty” kavramsal olarak artık sadece gayrimaddi haklardan yararlanılmasının karşılığını değil uygulamayla birlikte franchise sisteminden yararlanılmasının karşılığı olarak ciro üzerinden ödenen bedeli de ihtiva etmektedir. Bu nedenle bu çalışmamızda dünya literatüründe ve ülkemizde de yaygın olarak kullanıldığı için “royalty” kavramını kullanmakta bir sakınca görmüyoruz²⁶⁸.

Uygulamadaki franchising sözleşmelerinde, franchise alanın ödemesi gereken royaltynin, genellikle yıllık cironun belirli bir yüzdesinin esas alınarak belirlendiği görülmektedir²⁶⁹. Ancak uygulamada franchise alanın cirosuna bağlı olmaksızın sabit

51; Alpcan, **a.g.e.**, s. 72; Kartal, Durkan, Varlı, **a.g.e.**, s. 58; Küçük, **a.g.e.**, s. 9-10; Don Daszkowski, “Franchise Royalties”, (Çevrimiçi), <http://franchises.about.com>, 19.02.2015; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 54.

²⁶⁵ Hesselink, **a.g.e.**, s. 247; Sherman, **a.g.e.**, s. 125; Brown v.d., **a.g.e.**, s. 7 vd.; W. Michael Garner, Franchise Desk Book, United States Of America, American Bar Association, 2001, s. 725; Daszkowski, **Franchise Royalties**, (Çevrimiçi), <http://franchises.about.com>, 19.02.2015; Gürzumar, **Perşembe Konferansları**, s. 113; Tezcan, **a.g.m.**, s. 252; Tuncer, **a.g.m.**, s. 629; İTO, **a.g.e.**, s. 18; Rosenberg and Bedell, **a.g.e.**, s. 104; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 54.

²⁶⁶ The Redhouse Dictionary, **a.g.e.**, s. 392; Steel, **a.g.e.**, s. 573; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 92; Öz Y., **a.g.e.**, s. 171; Methibay, **a.g.e.**, s. 323. Ayrıca bkz. www.tureng.com, 19.02.2015.

²⁶⁷ Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 93.

²⁶⁸ Öğretide “Royalty” teriminin kullanıldığı eserlere örnek olarak bkz. Topçu, **a.g.e.**, s. 88; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 15, dn. 94; Emerson, **a.g.m.**, s. 320; Hesselink, **a.g.e.**, s. 247; Craig and Bürca, **a.g.e.**, s. 999; Rosenberg and Bedell, **a.g.e.**, s. 104; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 54.

²⁶⁹ Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 93; Topçu, **a.g.e.**, s. 88; Ulaş, **a.g.e.**, s. 96-97; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 146; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 69; İTO, **a.g.e.**, s. 18; Rosenberg and Bedell, **a.g.e.**, s. 104; Daszkowski, **Franchise Royalties**, (Çevrimiçi), <http://franchises.about.com>,

bir bedel şeklinde belirlendiği sözleşmelere de rastlamak mümkündür²⁷⁰. Royalty'nin ciro üzerinden belirlendiği durumlarda bu oranın genellikle %1 ile % 10 arasında net ciro veya brüt ciro üzerinden karşılaştırıldığı görülmektedir²⁷¹. Royalty'nin belirlenmesinde brüt cironun esas alınmasının nedeni ise franchise alanın işletmenin kaliteyi bozmasını ve maliyetlerini azaltarak düşük seviyede satış yaparak bunu normal kar elde ediyormuş gibi göstermesini engellemektir. Royalty bu yönüyle işletmeleri kontrol amacına da hizmet etmektedir²⁷².

3. Reklam Bedeli

Franchise alanların, franchise sistemine ilişkin yapılan reklam giderleri için ödemekle yükümlü oldukları meblağa reklam bedelleri denilebilir. Franchising sözleşmelerinde kural olarak franchise alanın reklam bedeli ödeme yükümlülüğü yoktur. Ancak sözleşmede franchise alanın reklam giderlerine katkıda bulunmasının karşılaştırılması durumunda franchise alan belirlenen reklam bedelini ödemekle yükümlü olur. Uygulamadaki franchising sözleşmelerinin çoğunda franchise alanın reklam bedeli ödeme yükümlülüğü düzenlenmektedir²⁷³.

Reklama ilişkin çeşitli yaklaşımlar vardır. Bunlardan ilkinin franchise verenin franchise sistemine ilişkin tüm reklamlarını franchise alandan herhangi bir bedel talep etmeksizin yapmayı üstlenmesi oluşturur. Bu türde genellikle reklam bedeli,

19.02.2015. Uygulamadaki franchise sistemlerine örnek olarak bkz. "Mc Donald's Franchise Sistemi", (Çevrimiçi), www.mcdonalds.com.tr, 12.02.2015. Mc Donald's Franchising Sistemi'nde işletmeci, faaliyette bulunduğu süre boyunca, aylık net satışları üzerinden belli bir yüzde geliştirme bedeli ve isim hakkı adı altında bir bedel ödemektedir.

²⁷⁰ İTO, **a.g.e.**, s. 18. Uygulamada bu yöndeki sözleşmelere örnek olarak bkz. **Damat-Tween Franchise Sözleşmesi**: "İsim hakkı, öğretim hizmetleri, beceri aktarımı ile tüm standart kuruluş harcamaları franchisor tarafından (ek listede mevcut harcamalar) yapılacağından sözleşme bedeli olan toplam ... TL franchisor haklarında belirtildiği şekilde ödemeyi kabul ve taahhüt eder.", (aynen Varlı, **a.g.e.**, s. 255-262). Özdemir A., Özdemir B., **a.g.e.**, s. 1224'de yer alan sözleşme örneği: "Franchise alan, ...her ayın sonunda ... ABD doları tutarında sürekli-franchise ücreti öder".

²⁷¹ Hesselink, **a.g.e.**, s. 248; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 93; Daszkowski, **Franchise Royalties**, (Çevrimiçi), <http://franchises.about.com>, 19.02.2015; Ulaş, **a.g.e.**, s. 96-97; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 146; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 69. Uygulamadaki franchise sistemlerinde örneğin Kahve Durağı franchising sisteminde aylık hasılat üzerinden % 3 royalty alınmaktadır. Bkz. "Kahve Durağı Franchising", (çevrimiçi), www.kahvedurağı.com.tr, 12.02.2015.

²⁷² Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 93-94; Hesselink, **a.g.e.**, s. 248; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 147.

²⁷³ Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 67; Sherman, **a.g.e.**, s. 125; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 93,164; Ulaş, **a.g.e.**, s. 97; Güler, **a.g.e.**, s. 53; Tezcan, **a.g.m.**, s. 252.

royalty kapsamında yer alır. Ancak franchising sözleşmelerinde bu yaklaşıma pek fazla rastlanılmaktadır²⁷⁴. Reklama ilişkin diğer yaklaşımı ise franchise verenin yaptığı reklam giderlerine franchise alanın da katkıda bulunmasının kararlaştırılması oluşturur. Franchise alanın bu katkısı periyodik olarak ödenecek sabit bir meblağ şeklinde belirlenebileceği gibi franchise alanın cirosunun belirli bir oranı üzerinde katkıda bulunması şeklinde de kararlaştırılabilmektedir. Uygulamadaki genellikle franchise sisteminin genel reklamlarının yapılabilmesi için tüm franchise alanların katkı payında bulunduğu bir fon oluşturulmakta ve bu fon ile reklamların periyodik olarak franchise veren tarafından yapılacağı kararlaştırılmaktadır²⁷⁵. Reklama ilişkin diğer yaklaşımı ise reklam yapma yükümlülüğünün franchise alana bırakıldığı durumlar oluşturur. Bu genellikle franchise alanın işletmesinin bulunduğu bölgede yapılacak reklamlarda söz konusu olur. Franchise alan faaliyette bulunduğu bölgedeki reklamlarıyla hitap edeceği tüketiciyi ve bölgenin piyasa koşullarını bilmesi nedeniyle tercih edilmektedir. Franchise alana reklam yapma yetkisinin verildiği durumlarda genellikle reklam giderlerinin franchise alanın sorumluluğunda olduğu kararlaştırılmaktadır²⁷⁶.

4. Diğer Ödemeler

Yukarıda belirtilen bedeller dışında franchising sözleşmelerinde özel eğitim, denetim hizmetleri ve diğer yardımlar için çeşitli bedellerin ödenmesi de kararlaştırılabilmektedir. Bu bedeller içinde en çok karşılaşılan ek hizmet bedelidir. Ek hizmet bedeli, franchise verenin destekleri ve yardımları karşılığında yapılan ek ödemelere denilmektedir. Bu bedel, franchise verenin vermiş olduğu hizmetler dolayısıyla yaptığı masrafların karşılanmasına yönelik alınmaktadır. Franchise

²⁷⁴ Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 94,164; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 102. Uygulamada franchise alandan reklam bedeli alınmayan franchise sistemlerine örnek olarak bkz. “Kahve Durağı”, (Çevrimiçi), www.kahveduragi.com.tr, 20.02.2015.

²⁷⁵ Sherman, **a.g.e.**, s. 125; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 93-95,164-165; Khan, **a.g.e.**, s. 493-494; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 147; Ayata, **a.g.e.**, s. 103; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 52; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 48; Saban, **a.g.e.**, s 51-52; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 69; Rosenberg and Bedell, **a.g.e.**, s. 109; Hesselink, **a.g.e.**, s. 244; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 102-103. Bu yönde sözleşmelere örnek olarak bkz. Özdemir A.,Özdemir B., **a.g.e.**, s. 1227’da yer alan sözleşme örneği; **Melita Çerez Franchising Sözleşmesi**.

²⁷⁶ Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 95; Hesselink, **a.g.e.**, s. 245.

verenin yaptığı ek hizmetlere; muhasebe ve çek yazım servisi, sigorta ve emeklilik programı örnek olarak verilebilir²⁷⁷.

B. Mal veya Hizmetlerin Sürümünü Kendi Ad ve Hesabına Yapma ve Sürümü Destekleme Yükümlülüğü

Franchising sözleşmesinin temel amacı, sözleşme konusu mal veya hizmetlerin sürümünün yapılmasıdır. Bu nedenle franchising sözleşmesinde franchise alanın esaslı ve asli edim yükümlülüklerinin temelini franchise verenin üretim, işletme ve pazarlama sistemindeki mal veya hizmetlerinin sürümünü kendi ad ve hesabına yapma ve destekleme yükümlülüğü oluşturur. Franchise alanın bu yükümlülüğü bütün sözleşme süresince devam eden ve süreklilik arz eden bir borçtur²⁷⁸.

Franchise alan, kendi adına ve hesabına iş görürken franchise verenin menfaatine de hareket etmiş olur. Bu nedenle franchise alanın sürümü artırma yükümlülüğü, franchising sözleşmesine aynı zamanda bir iş görme sözleşmesi niteliği verir²⁷⁹.

Franchise alanın sürümü artırmak için faaliyette bulunma yükümlülüğünün kapsam ve şekli genellikle franchising sözleşmelerinde düzenlenmektedir. Franchising sözleşmelerinde sürümün artırılması için gerekli olan reklam, promosyon ve pazarlama gibi faaliyetler sözleşmede yer almakta veya franchise veren tarafından belirlenmektedir. Özellikle uygulamada sürümü destekleme

²⁷⁷ Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 65,75; Sherman, **a.g.e.**, s. 125; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 147; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 70; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 52; Alpcan, **a.g.e.**, s. 73; Kartal, Durkan, Varlı, **a.g.e.**, s. 58.

²⁷⁸ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 12; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 147-148; Sherman, **a.g.e.**, s. 6,92; Gürzumar, **Perşembe Konferansları**, s. 110; Hesselink, **a.g.e.**, s. 232; Özen M., **a.g.e.**, s. 25; Ayata, **a.g.e.**, s. 93; Güçer, **a.g.e.**, s. 64; Torun, **a.g.e.**, s. 44; Görgülü, **a.g.e.**, s. 28; Aydoğdu, **a.g.m.**, s. 9; Topçuoğlu, **Franchise Bağlayıcı Kayıtlar**, s. 120; Güç, **a.g.m.**, s. 84-85; Boso, **a.g.e.**, s. 37; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 71; Arslan, **a.g.e.**, s. 11; Hazne, **a.g.e.**, s. 46; Bulur, **a.g.m.**, s. 768; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 53; Bulut, **a.g.e.**, s. 39-40; Öztürk H., **a.g.e.**, s. 44; Doğan, **a.g.m.**, s. 329; Şua, **a.g.m.**, s. 76; Yener, **a.g.m.**, s. 71; İTO, **a.g.e.**, s. 18; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 250.

²⁷⁹ Tek satıcılık sözleşmelerinde İŞGÜZAR, satıcının sürümü artırma borcunu yerine getirirken kendi adına ve hesabına hareket etmesinden dolayı, bu unsurun isimsiz bir iş görme unsuru olduğunu ifade etmiştir. Bkz. İşgüzar, **a.g.e.**, s. 72.

borcunun, genellikle asgari miktarda mal çeşidinin satışa sunulması, asgari ciroya ulaşılması gibi yükümlülükler ile somutlaştırıldığı görülmektedir²⁸⁰.

Yürürlükten kaldırılan 1998/7 sayılı Tebliğ'de, franchise alanın sürümü destekleme faaliyeti; malların satışı ve hizmetlerin sunulması için gerekli çabanın gösterilmesi, asgari miktarda mal çeşidinin satışa sunulması, asgari bir ciroya ulaşılması, siparişlerin önceden planlanması, asgari stok bulundurulması, franchise verene gelirin belirli bir kısmının reklam gideri için ödenmesi ve bizzat franchise verenin onaylayacağı tarzda reklam yapılması gibi edimler şeklinde belirtilmiştir.

Sürümün artmasında müşterilerin satın alma arzusunu uyandıracak reklam, promosyon ve pazarlama gibi faaliyetlerde bulunmak da etkili olmaktadır. Müşteri eğilimlerinin ve gereksinimlerinin belirlenmesi için piyasa araştırmalarının ve bölgesel reklamlarının yapılması gereklidir. Bu nedenle franchise alanın sürümü destekleme yükümlülüğünü yerine getirmesinde etkili olan en önemli unsur reklamdır²⁸¹. Franchise alanın sözleşme konusu mal veya hizmetlerin tanıtılması için reklam yapmakla yükümlü olup olmadığı franchising sözleşmelerinde ayrıntılı olarak düzenlenmektedir. Ancak bu şekilde bir düzenlemenin sözleşmede yer almadığı veya yorum yoluyla dahi böyle yükümlülüğe ulaşamadığı durumlarda ise franchise alanın en azından sözleşme bölgesinde reklam yapmakla yükümlü olduğunun kabulü gereklidir. Nitekim reklam yapma yükümü, franchise alanın sürüm yapma ve destekleme yükümlülüğünün niteliği gereği kendiliğinden çıkan bir borçtur²⁸².

Franchise alan sürümü artırma yükümlülüğünü, basiretli bir tacir olarak kendisinden beklenebilecek özeni göstererek yerine getirme yükümlülüğü altındadır. Franchise alanın basiretli tacir gibi davranma yükümlüğü, objektif olarak bir özen

²⁸⁰ Sherman, **a.g.e.**, s. 92; Gürzumar, **Perşembe Konferansları**, s. 110; Topçuoğlu, **Franchise Bağlayıcı Kayıtlar**, s. 121; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 12-13; Güç, **a.g.m.**, s. 85. Bu yönde sözleşmelere örnek olarak bkz. Özdilek A., Özdilek B., **a.g.e.**, s. 1212'de yer alan sözleşme örneği: "*Franchise-alan, ... franchise zincirinin ortak kimlik ve ünü ile sistem bütünlüğünün korunması ve sürdürülmesi bakımından gerekli olduğu için, işbu sözleşmeye dayanan faaliyetine başladıktan sonra, perakende satış borcunu ifa ederken, yukarıda... hükümlerinde zikderilmiş olup da bu sözleşmenin eki niteliğindeki el kitabında – her ürün grubu için ayrıca- belirlenen asgari mal stoğunu muhafaza etmek zorundadır...*".

²⁸¹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 149-150; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 72-73; Toğçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 61; Ayata, **a.g.e.**, s. 94-95. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. İşgüzar, **a.g.e.**, s. 73; Tandoğan, **a.g.m.**, s. 17. Tandoğan, **C. I/1**, s. 43-44.

²⁸² Bu konudaki detaylı açıklamalarımız için bkz. yuk. § 4/I/C/4.

ölçüsü getirir. Dolayısıyla aynı zamanda bağımsız tacir olan franchise alan, franchise işletmesi ile ilgili faaliyetlerinde kendi yetenek ve imkanları dahilinde kendisinden beklenebilecek özeni değil, aynı ticaret dalında faaliyet gösteren tedbirli bir tacirden beklenebilecek özeni gösterme yükümlülüğü altındadır²⁸³.

Franchise alanın bu yükümlülüğünün kapsamı sözleşmede belirlenmemiş olabilir. Böyle bir durumda da, franchise alan sürümü destekleme yükümlülüğünün içeriğini ve kapsamını; pazar şartlarını, tüketicilerin ihtiyaçlarını içeriğini ve ekonomik durumlarını dikkate alarak basiretli bir tacir gibi hareket etme yükümlülüğü çerçevesinde belirlemelidir²⁸⁴. Bu nedenle franchise alan sözleşmede düzenlenmemiş olsa dahi, sürümü artırma yükümlülüğünü yerine getirirken basiretli bir tacir olarak sürümün artırılması için çaba göstermeli ve gerekli olan tüm faaliyetleri yerine getirmelidir. Örneğin mal franchising sözleşmelerinde²⁸⁵, franchise alanın genel bir alım borcu vardır. Bu borç, mal franchising sözleşmelerinde kararlaştırılmamış olsa dahi sözleşmenin niteliği gereği kendiliğinden var olan bir borçtur. Bu nedenle mal franchising sözleşmesinde kararlaştırılmasa dahi franchise alanın, sürümü artırılması ve satışların aksamaması için basiretli bir tacir olarak mümkün olduğunca mal alma faaliyetinde bulunması gerekmektedir²⁸⁶.

Franchise alanın sürümü yapma ve destekleme yükümlülüğünü yerine getirmek için çaba göstermemesi ve faaliyette bulunmaması, franchising sözleşmesine aykırılık oluşturur. Bu durumda franchise veren uğradığı zararlarının tazminini isteyebileceği gibi sözleşmeyi haklı sebeple fesih de edebilir²⁸⁷.

²⁸³ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 150; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 13; Aydoğdu, **a.g.m.**, s. 9; Güç, **a.g.m.**, s. 85; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 61; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 74; Ayata, **a.g.e.**, s. 94. Aynı yönde tek satıcılık sözleşmeleri ile ilgili açıklamalar için bkz. İşgüzar, **a.g.e.**, s. 72. İlgili açıklamalar için bkz. Karahan, **Ticari İşletme Hukuku**, s. 94-96; Poroy, Yasaman, **a.g.e.**, s. 157-160; Arkan, **a.g.e.**, s. 137-140; Bahtiyar, **a.g.e.**, s. 97-99; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 150.

²⁸⁴ İlgili açıklamalar için bkz. İşgüzar, **a.g.e.**, s. 72; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 61.

²⁸⁵ Mal franchising sözleşmeleri ile ilgili açıklamalarımız için bkz. yuk. § 2/IV/C.

²⁸⁶ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 13; Kırca, **Franchise Sözleşmeleri**, s. 148-149; Ayata, **a.g.e.**, s. 95-96.

²⁸⁷ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 12-13; Güç, **a.g.m.**, s. 85; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 149, 151; Ayata, **a.g.e.**, s. 96; Yener, **a.g.m.**, s. 72; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 72; Koç M., **a.g.e.**, s. 57.

C. Franchise Alanın Gayrimaddi Malları Kullanma Yükümlülüğü

Franchise alanın gayrimaddi malları kullanması mal veya hizmetlerin sürümünün gereği gibi yapılması ve desteklenmesinde önemli bir role sahiptir. Mal veya hizmetlerin sürümünün gerçekleştirilebilmesi için, öncelikle bu malların franchise verenin malları ve hizmetleri olduğunun anlaşılması gereklidir. Bu da ancak franchise verenin işletme adı, markası, amblemi gibi gayrimaddi haklarının franchise alan tarafından kullanılmasıyla gerçekleştirilebilir. Bununla birlikte franchise sisteminin imaj birliğinin ve yeknesaklığının sağlanması için de sistemdeki gayrimaddi malların tüm franchise işletmelerinde kullanılmasını gerekir. Zira franchise işletmelerinde gayrimaddi malların kullanılmaması, sistemin yeknesaklığını tehlikeye düşürebileceği gibi sistemin tüketiciler nezdindeki imaj birliğini zedeleyebilir. Bu itibarla franchise alan, franchise sistemindeki gayrimaddi malları kullanmakla yükümlüdür²⁸⁸.

Franchise alanın, franchise sistemindeki gayrimaddi malları kullanma borcu franchising sözleşmesinin tipik asli edim yükümlülüklerinden birisini oluşturur. Bu nedenle bu yükümlülüğünün ayrıca sözleşme ile kararlaştırılmasına gerek yoktur²⁸⁹.

Franchise alanın gayrimaddi malları kullanması bir yükümlülük olduğu kadar aynı zamanda ona tanınan bir haktır²⁹⁰. Ancak franchise alan gayrimaddi malları kullanma hakkı, ancak franchise zincirinin bir üyesi olduğu ve bu sıfatla ticari faaliyet gösterdiği süre boyunca söz konusu olur. Bu nedenle franchise alan,

²⁸⁸ Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 7; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 179,361; Kırca, **BATİDER**, s. 34-35; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 151-152; Gürzumar, **Perşembe Konferansları**, s. 110; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 48; Aydoğdu, **a.g.m.**, s. 10; Ayata, **a.g.e.**, s. 96; Topçuoğlu, **Franchise Bağlayıcı Kayıtlar**, s. 121; Güç, **a.g.m.**, s. 86; Özen M., **a.g.e.**, s. 25; Torun, **a.g.e.**, s. 45; Öztürk H., **a.g.e.**, s. 44; Yener, **a.g.m.**, s. 72.

²⁸⁹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 151-152; Gürzumar, **Perşembe Konferansları**, s. 110; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 75; Arvasi, **a.g.m.**, s. 147.

²⁹⁰ Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 361; Sherman, **a.g.e.**, s. 166-167; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 13-14,156-157; Aydoğdu, **a.g.m.**, s. 10; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 153; Ayata, **a.g.e.**, s. 98; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 49; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 75; İTO, **a.g.e.**, s. 16.

franchise işletmesi dışında, başka işletmelerde veya başka mal veya hizmetler için franchise sistemindeki gayrimaddi malları kullanamaz²⁹¹.

Gayrimaddi malların kullanılmasının franchise sistemi imaj birliği ve sürümün desteklenmesi açısından önemi nedeniyle, franchise alanın gayrimaddi mallardan birini veya hiçbirini kullanmama konusunda herhangi bir inisiyatifi bulunmamaktadır. Diğer bir ifadeyle, franchise alan franchise sistemindeki franchise verenin ona kullandırmakla yükümlü olduğu tüm gayrimaddi malları kullanma yükümlülüğü altındadır. Ayrıca franchise alan, sistemin yeknesaklığının sağlanması ve franchise alanın sisteme entegre olabilmesi için, franchise sistemine sözleşmenin kurulmasından sonra dahil olan gayrimaddi malları da kullanmakla yükümlüdür²⁹².

Franchise alan gayrimaddi malları kullanma yükümlülüğünü, franchise verenin işletme adını ve tanıtıcı işaretlerini işletmesinin görünür yerlerinde bulundurarak, kendi ticaret unvanını franchise verenin işletme adının arkasına gizleyerek, sürümü yapılan mal veya hizmetlerde franchise sistemine dahil olan marka ve amblemleri kullanarak ve mal veya hizmetlerin üretimi veya hazırlanmasında know-how oluşturan sınavi bilgi ve deneyimlerden faydalanarak yerine getirebilir²⁹³.

Franchise alan, gayrimaddi malları kullanma yükümlülüğünün bir uzantısı olarak bu gayrimaddi mallar üzerindeki münhasır hakların varlığını ve devamını sağlamakla da yükümlüdür. Bu itibarla franchise alan franchise sisteminde yer alan gayrimaddi hakların varlığını ve devamını sağlamak için gerekli özeni göstermeli ve bunları tehlikeye sokabilecek her türlü davranıştan kaçınmalıdır. Örneğin bu yükümlülüğü kapsamında franchise alan, franchise verene ait marka, patent gibi tam münhasır hakların butlanını veya sicilden terkinini dava etmemelidir. Franchise alanın bu yükümlülükleri aynı zamanda sadakat ve franchise verenin menfaatlerini koruma borçlarından da çıkarılabilmektedir. Bu bakımdan sözleşme ile

²⁹¹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 153; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 156-157; Ayata, **a.g.e.**, s. 98; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 49; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 75.

²⁹² Gürzumar, **a.g.e.**, s. 110; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 151. Ayrıca bu konuda detaylı açıklamalarımız için bkz. yuk. § 4/I/B.

²⁹³ Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 7; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 49; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 152; Ayata, **a.g.e.**, s. 97.

kararlaştırılmış olmasa dahi franchise alanın gayrimaddi hakların varlığını ve devamını korumakla yükümlü olduğunun kabulü gereklidir²⁹⁴.

Franchise alanın franchise sistemine dahil gayrimaddi unsurları kullanmaması franchising sözleşmesinden doğan asli borcuna aykırılık teşkil eder. Bu nedenle franchise veren, sözleşmeye aykırılık nedeni ile zararının tazminini isteyebilir veya koşullarının gerçekleşmesi halinde sözleşmeyi haklı sebeple feshedebilir²⁹⁵.

D. Franchise Sisteminin İlkelerine ve Franchise Verenin Talimatlarına Uyma ve Kontrollerine Katlanma Yükümlülüğü

1. Genel Olarak

Franchising sözleşmesinde; franchise alanların sisteme entegre olması ve franchise işletmelerinin tüketici nezdinde franchise verenin birer şubesiymiş gibi algılanabilmesi ve tüm franchise işletmelerinde mal veya hizmetlerinin sürümünün aynı standart ve kalitede yapılması amaçlanır. Bu amacın yerine getirilebilmesi için franchise verenin franchise alana bir takım talimatlarda bulunması gerekir. Bu nedenle franchise verenin talimatlarda bulunma ve bunlara uyulup uyulmadığını kontrol etme hakkı vardır. Franchise verenin talimat verme hakkının doğal bir sonucu olarak da franchise alanın mal veya hizmetlerin sürümünü yerine getirirken franchise verenin talimatlarına uyma ve kontrollerine katlanma yükümlülüğü bulunmaktadır. Franchise alanın bu yükümlülüğü, tipik asli edim borçlarından birisini oluşturur²⁹⁶.

²⁹⁴ Sherman, **a.g.e.**, s. 166; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 159,162-163; Ayata, **a.g.e.**, s. 99; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 372; Hesselink, **a.g.e.**, s. 224.

²⁹⁵ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 156-157; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 153; Ayata, **a.g.e.**, s. 98; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 75.

²⁹⁶ Sherman, **a.g.e.**, s. 6,67,193-194; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 8; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 125,348-349; Hesselink, **a.g.e.**, s. 251; Arslan, **a.g.e.**, s. 11; Topçu, **a.g.e.**, s. 110; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 14,156; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 153,155; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 76; Ayata, **a.g.e.**, s. 99; Powers, **a.g.e.**, s. 18; Topçuoğlu, **Franchise Bağlayıcı Kayıtlar**, s. 121; Torun, **a.g.e.**, s. 45; Varlı, **a.g.e.**, s. 152; Ulaş, **a.g.e.**, s. 102; Boso, **a.g.e.**, s. 38; Özen M., **a.g.e.**, s. 25; Arvası, **Franchise Sözleşmesi**, s. 147; Güler, **a.g.e.**, s. 55; Tunç, **a.g.e.**, s. 34; Bulut, **a.g.e.**, s. 40; Kırca, **BATİDER**, s. 22; Aydoğdu, **a.g.m.**, s. 10; Doğan, **a.g.m.**, s. 329; Güç, **a.g.m.**, s. 88-89; Karadağ, **a.g.e.**, s. 25; Alpcan, **a.g.e.**, s. 74; Hazne, **a.g.e.**, s. 43,45; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 62; UNIDROIT, **a.g.e.**, s. 251-252. Tek satıcılık ve bayilik sözleşmeleri için

Franchise alanın franchise verenin talimatlara uyma ve kontrollere katlanma yükümlülüğü, franchising sözleşmesinin niteliği gereği ortaya çıkan bir yükümlülüğünü teşkil eder ve ayrıca sözleşmede kararlaştırılmasına gerek yoktur²⁹⁷. Ancak uygulamada hemen hemen bütün franchising sözleşmelerinde franchise alanın uyması gereken ilkeler ve franchise verenin bununla ilgili verebileceği talimatlar açık ve detaylı olarak düzenlenmektedir. Genellikle de franchise verenler, sistemin birliğini, sunulan mal veya hizmetlerin belli bir kalite ve standartta olmasını sağlamak için belirlediği ilkeleri ayrıntılı olarak işletme el kitaplarında franchise alanlara sunmaktadırlar²⁹⁸. Franchise alan sözleşmede belirtilen ve franchise verenin verdiği işletmenin el kitaplarında belirlenen bu kurallara ve sistemin amacı çerçevesinde franchise verenin sonradan vereceği talimatlara sıkı bir şekilde uymakla yükümlüdür. Franchise alanın söz konusu ilkelere ve franchise verenin talimatlarına uymaması durumunda, franchise veren sözleşmeyi haklı sebeple feshedebilir²⁹⁹.

Franchise alanın talimatlara uyma yükümlülüğü; işletmesinin donanımı, ürünlerin hazırlanması, hizmetlerin sunulması, personel seçimi ve kıyafetleri, işletmenin ve mal veya hizmetlerin temizliği, reklam faaliyetleri, müşteri hizmetlerinin yerine getirilmesi, bakım-satış yerlerinin düzenlenmesi ve kalitenin bozulmaması, eğitim verilmesi gibi işletmeyi ilgilendiren hemen hemen her konuda söz konusu olabilir³⁰⁰. Franchise alanın talimatlara uyma yükümlülüğü kapsamında ona ve personeline franchise verenin düzenlediği eğitim faaliyetlerine katılma zorunluluğu getirilebilmektedir. Franchise alanın da menfaatine olduğu için bu tür eğitim faaliyetleri aynı zamanda franchise alan açısından bir hak oluşturur. Bu husus, sözleşmede açıkça düzenlenmemiş olsa bile franchise alanın franchise sistemini eksiksiz olarak uygulaması, franchise zincirine entegre olabilmesi ve imaj birliğinin

aynı yönde açıklamalar için bkz. Tandoğan, C. I/1, s. 45; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 98; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 144; Poroy, Yasaman, **a.g.e.**, s. 270; Tandoğan, **a.g.m.**, s. 19; Şenol, **a.g.e.**, s. 109-110.

²⁹⁷ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 14,156; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 153; Hesselink, **a.g.e.**, s. 248.

²⁹⁸ Sherman, **a.g.e.**, s. 44-46,193-194; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 14,156; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 153; Kırca, **BATİDER**, s. 23; Hesselink, **a.g.e.**, s. 254. Ayrıca bkz. Özdilek A.,Özdilek B., **a.g.e.**, s. 1219,1222'de yer alan sözleşme örneği.

²⁹⁹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 153-154; Sherman, **a.g.e.**, s. 68; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 76; Torun, **a.g.e.**, s. 45; Varlı, **a.g.e.**, s. 152.

³⁰⁰ Mustafaoğlu, **a.g.e.**, s. 16; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 154; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 49; Boso, **a.g.e.**, s. 38; Topçu, **a.g.e.**, s. 109; Yarım, **a.g.e.**, s. 38-39; Ayata, **a.g.e.**, s. 100; Tuncer, **a.g.m.**, s. 629; Torun, **a.g.e.**, s. 46.

sağlanması için gerekli ise eğitim faaliyetlerine katılma yükümlülüğünün mevcut olduğu kabul edilmelidir³⁰¹.

Franchise verenin talimat verme hakkının bir uzantısı olarak franchise alanın talimatlara uyup uymadığını kontrol etme hakkı ve franchise alanın da buna katılma yükümlülüğü vardır. Franchise verenin kontrol etme hakkı, sadece franchise sisteminin uygulanmasını değil, sisteme entegre olan franchise alanın işletmesinin denetlenmesini de içermektedir. Bu bağlamda franchise veren veya onun temsilcileri, franchise alanın işletmesini mesai saatleri içinde her zaman ve önceden haber vermeksizin denetleme, muhasebe defterleri ve diğer işletme belgelerini inceleme yetkisini haizdir³⁰². Ancak franchising sözleşmelerinde franchise verenin, franchise alanı ve işletmesini kontrol etme hakkının sınırlandırılması mümkündür. Örneğin franchising sözleşmelerinde franchise alanın müşterilerin yanında denetlenmeyeceği şeklinde ya da işletmenin belirli dönemlerde ya da yılın belirli günlerinde denetlenebileceği şeklinde sınırlandırma getirilmesi mümkündür³⁰³.

2. Franchise Veren Talimat Verme Hakkının Sınırları

Franchise verenin talimat verme hakkı, temel haklarından birisini oluşturur. Bu nedenle franchising sözleşmesinde kararlaştırılmasa dahi franchise verenin talimat verme hakkı mevcuttur. Ancak franchise verenin talimat verme hakkı ve franchise alanın uyma yükümlülüğü sınırsız değildir. Bu hak ve yükümlülüğün kapsamı ve

³⁰¹ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 14; Güç, **a.g.m.**, s. 88.

³⁰² Sherman, **a.g.e.**, s. 63,66-67; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 156; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 50; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 76; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 14; Ayata, **a.g.e.**, s. 101; Hesselink, **a.g.e.**, s. 254-255; İTO, **a.g.e.**, s. 16. Uygulamada bu yönde düzenlemeler içeren franchising sözleşmelerine örnek olarak bkz. **Damat-Tween Franchise Sözleşmesi**: “Franchise veren bizzat veya tayin edeceği bir inceleme elemanı vasıtasıyla Franchise alanın işyerine veya mağazalarına dilediği zaman girebilir ve buralarda inceleme ve denetleme yapabilir.”, (aynen Varlı, **a.g.e.**, s. 255-262). **Sistem Barter Franchise Sözleşmesi**: “FRANCHISEE, bu sözleşme ile ilgili olarak yapılan faaliyetlere ilişkin günü gününe kusursuz şekilde kayıtlar tutacaktır. Bu tür hesap defteri ve kayıtlar her zaman için FRANCHISE VEREN'in denetimine hazır ve açık bulundurulacaktır”.

³⁰³ Sherman, **a.g.e.**, s. 63,66-67; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 156; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 50; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 76; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 14; Hesselink, **a.g.e.**, s. 255. Bu yönde sözleşmelere örnek olarak bkz. “**Hasan Yekta Gerai – Kar Enstitüsü Franchising Sözleşme Taslağı**”, (Çevrimiçi), <http://karenstitusu.org/tr/franchising/franchising-sozlesmesi/36>, 07.03.2015: “KARE, ihtiyaç gördüğünde, Franchise' in uygulamalarını, Franchise' in müşterilerinin yanında yapmamak koşuluyla, denetler veya denetletir. Franchise buna itiraz etmeyeceğini ve engel olmayacağını peşinen kabul eder”.

konusunun, franchise sisteminin ve tarafların menfaatlerinin dikkate alınarak sınırlandırılması gereklidir³⁰⁴.

Franchising sözleşmesi ile taraflar arasında kurulan özel bir güven ilişkisi, tarafların birbirlerinin menfaatlerini korumasını gerektirir. Bu nedenle franchise verenin talimat verme hakkının sınırını öncelikle franchise alanın menfaatlerini koruma ve sadakat borcu oluşturur. Bu borcu bağlamında franchise veren, sözleşmenin amacına hizmet etmeyen, franchise alanın menfaatlerine ve sadakat borcuna aykırı şekilde talimatlarda bulunmama yükümlülüğü altındadır. Bu itibarla franchise veren, sözleşmesinin amacına aykırı şekilde franchise alana talimat veremeyeceği gibi vermiş olduğu talimatları da bu amaca aykırı olarak değiştiremez. Franchise verenin talimat verme hakkı kapsamında, franchise alanın talimatlara uyma yükümlülüğü de ancak talimatların sözleşmenin amacına uygun düştüğü ve onun menfaatine aykırı olmadığı takdirde söz konusu olur³⁰⁵.

Franchise verenin talimat verme hakkının diğer bir sınırını, franchise alanın kendi adına ve hesabına hareket eden tacir olması oluşturur. Diğer bir ifadeyle, franchise verenin talimatlarının sınırı, franchise alanın bağımsızlığının zedelenip zedelenmediğine göre tespit edilir. Zira franchise alan, kendisine ait işlemeye sahip bağımsız tacir olarak işletmesindeki tüm risk ve giderlerine kendisi katlanır, işletmesindeki çalışanları kendi çalışanıdır ve gelirini icra ettiği faaliyetlerinden elde eder. Bu itibarla franchise veren, franchise alanın bağımsız bir tacir olarak doğrudan doğruya karar alabildiği bu hususlarda ve onu kendi çalışanı haline getirecek talimatlarda bulunamaz. Franchise verenin franchise alanın kendi karar alabileceği hususlarda talimat vermesi durumunda ise franchise alan bu talimatlara uymakla

³⁰⁴ Kırca, **Franchise Sözleşmeleri**, s. 155; Gürzumar, **Perşembe Konferansları**, s. 112; Topçu, **a.g.e.**, s. 109. Tek satıcılık sözleşmeleri ile ilgili aynı yönde açıklamalar için bkz. İşgüzar, **a.g.e.**, s. 99; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 146; Tandoğan, **C. I/1**, s. 45-46; Tandoğan, **a.g.m.**, s. 19.

³⁰⁵ Gürzumar, **Perşembe Konferansları**, s. 112; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 155; Ayata, **a.g.e.**, s. 100-101; Boso, **a.g.e.**, s. 38; Topçu, **a.g.e.**, s. 109; Yarım, **a.g.e.**, s. 38-39; Torun, **a.g.e.**, s. 46. Tek satıcılık sözleşmeleri ile ilgili aynı yönde açıklamalar için bkz. İşgüzar, **a.g.e.**, s. 99; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 146.

yükümlü değildir. Bu durumda franchise verenin talimatları geçersiz olacağından uyulmaması sözleşmeye aykırılık da oluşturmaz³⁰⁶.

Franchise verenin talimat verme hakkının franchise alanın bağımsızlığını zedeleyecek nitelikte olması aynı zamanda TBK m. 27 ve TMK m. 23 hükümlerine de aykırılık teşkil edebilmektedir. Zira franchising sözleşmesinin amacına uygun düşmeyen konularda verilen talimatlar, franchise alana işletmesi ile ilgili sorunlarda serbest karar almasına engel olacak derecede ise franchise alanın ekonomik varlığı tehlikeye düşebilecek ve kendi işletmesi ile ilgili ekonomik konularda karar alma hürriyeti ihlal edilmiş olacaktır. Bu itibarla franchising sözleşmesinde bu yöndeki bu kayıtlar ve franchise verenin bu yöndeki talimatları TBK m. 27 ve TMK m. 23 hükümleri uyarınca geçersiz olacaktır³⁰⁷.

3. Franchise Verenin Sözleşme konusu Mal veya Hizmetlerin Fiyatını Belirlemesine İlişkin Talimatı

Franchising sözleşmelerinde franchise veren, franchise alanların sürümünü yapacağı mal veya hizmetlerin satış fiyatlarını kendisi belirlemek ister. Bu itibarla franchising sözleşmelerinde genellikle, franchise veren tarafından belirlenen fiyatlara ve franchise alanın bunlara uyma yükümlülüğüne ilişkin kayıtlara yer verilmektedir³⁰⁸. Ancak mal veya hizmetlerin alım ya da satış fiyatının, fiyatı oluşturan maliyet, kar gibi unsurlar ile her türlü alım veya satış şartlarının belirlenmesi, RKHK m. 4 f. 2 b. (a)'da rekabeti ihlal eden durumlardan birisi olarak sayılmış ve yasaklanmıştır. Mal veya hizmetlerin alımı ve satımı konusunda teşebbüslerin anlaşması bu madde kapsamında olduğu gibi mal veya hizmetlerin

³⁰⁶ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 155; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 77-78; Ayata, **a.g.e.**, s. 100-101; Torun, **a.g.e.**, s. 45-46. Tek satıcılık sözleşmeleri ile ilgili bu yönde açıklamalar için bkz. Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 837; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 146-147,148-149.

³⁰⁷ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 155-156; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 78.

³⁰⁸ Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 166. Franchise verenin fiyat belirlemesi ile ilgili kayıtların yer aldığı franchising sözleşmelerine örnek olarak bkz. **Damat-Tween Franchise Sözleşmesi**: “Franchise alan taraf Franchise veren tarafın tavsiye ettiği perakende satış fiyatlarının dışına çıkamaz ve bilgisi dışında indirimlere gidemez.”, (aynen Varlı, **a.g.e.**, s. 255-262). **Hasan Yekta Gerali – Kar Enstitüsü Franchising Sözleşme Taslağı**: “Franchise; KARE’ nin tavsiye edeceği ve sonra da onaylayacağı fiyat aralıklarına göre fiyat belirleme... yetkisine sahiptir”.

yeniden satış fiyatının belirlenmesi³⁰⁹ de bu kapsamda değerlendirilmektedir³¹⁰. Dikey anlaşmalarda fiyat kısıtlaması, genellikle yeniden satış fiyatının belirlenmesi şeklinde olur. Burada, bir üretim dağıtımında satıcıların yeniden satış yapabileceği fiyatın, üretici ya da dikey zincirin kendilerinden bir üst seviyesindeki teşebbüsler tarafından belirlenmesi söz konusu olur. Bu itibarla dikey bir anlaşma olan franchising sözleşmesinde de franchise verenin, franchise alanların sürümünü yapacağı mal veya hizmetlerinin satış fiyatını belirlemesi rekabet ihlali oluşturmaktadır³¹¹.

Fiyata ilişkin anlaşmalar, doğrudan doğruya açık hüküm koymak suretiyle yapılabileceği gibi, değişik uygulamalar aracılığıyla dolaylı olarak da yapılabilir. Dolaylı olarak fiyat belirleme, RKK m. 4 f. 2 b. (a)'da "*fiyatı oluşturan maliyet kar gibi unsurlar*" şeklinde belirtilmiştir. Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz'da da fiyatın dolaylı olarak belirlendiği durumlara örnekler verilmiştir. Kılavuz'a göre, alıcının kar marjının belirlenmesi, tavsiye fiyat niteliğinde ilan edilmiş bir fiyat seviyesinden alıcının uygulayabileceği indirim oranının en üst seviyesinin belirlenmesi, alıcıya tavsiye edilen fiyatlara uymaması durumunda teslimatın geciktirilmesi, askıya alınması veya anlaşmanın sona erdirilmesi şeklinde alıcının tehdit edilmesi ya da cezai yaptırımların uygulanması gibi durumlar dolaylı olarak fiyat belirlemesidir³¹².

2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nde alıcının kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellenemeyeceği ancak taraflardan

³⁰⁹ Yeniden satış fiyatının belirlenmesi, yeniden satışa konu bir ürünün üreticisinin ya da dağıtıcısının perakende aşamasından önce ya da bu aşamada ürünün satılacağı fiyatı (asgari, azami veya sabit fiyat olarak) tespit edilmesidir. Bkz. Güven, **a.g.e.**, s. 92, dn. 102; Şahin Yavuz, **Amerikan Antitröst Hukukunda Yeniden Satış Fiyatının Belirlenmesi Sorunu: "Per Se" veya "Rule Of Reason"**, Uzmanlık Tezleri Serisi No:13, 1. bs., Ankara, Rekabet Kurumu, 2003, s. 13. Rekabet Kurulu bir kararında yeniden satış fiyatının tespitini; "*Üst pazarda faaliyet gösteren bir teşebbüsün (sağlayıcı) alt pazarda kendi ürünlerini satan bir teşebbüsün (alıcı) satış fiyatını belirlemeye yönelik faaliyetleri YSFT olarak adlandırılmaktadır. YSFT temel olarak dört şekilde gerçekleştirilebilmektedir. Bunlar sağlayıcı tarafından alıcının satış fiyatını sabit olarak uygulanacak şekilde belirlenmesi, taban satış fiyatının belirlenmesi, tavan satış fiyatının belirlenmesi ve tavsiye edilen satış fiyatının belirlenmesidir*" şeklinde açıklamıştır. İlgili karar için bkz. RKK, 14-42/764-340 K., 22.10.2014 T., (Çevrimiçi), www.rekabet.gov.tr, 10.02.2015.

³¹⁰ Güven, **a.g.e.**, s. 92.

³¹¹ İlgili açıklamalar için bkz. Emel Badur, "Rekabet Hukukunda Fiyat Sınırlandırmaları", **Rekabet Dergisi**, S. 7, Temmuz-Ağustos-Eylül 2001, s. 39; Yavuz Ş., **a.g.e.**, s. 13; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 113.

³¹² **Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz**, s. 8, N. 17; Gürzumar, **Dikey Anlaşmalar**, s. 252; Badur, **a.g.m.**, s. 33,41; Küçükayhan Aşçıoğlu **a.g.e.**, s. 174-175,178.

herhangi birinin baskısı veya teşvik etmesi sonucu sabit veya asgari satış fiyatına dönüşmemesi koşuluyla, sağlayıcının azami satış fiyatını belirlemesinin veya satış fiyatını tavsiye etmesinin mümkün olduğu düzenlenmiştir (m. 4 f. 1 b. (a))³¹³.

Bu itibarla franchise verenin, franchise alan tarafından satış ya da sunumu yapılan mal veya hizmetlerin satış fiyatının azami sınırını belirlemesi mümkündür. Azami fiyatın belirlenmesi durumunda franchise alan, franchise konusu mal veya hizmetleri, azami fiyat sınırını aşmamak kaydıyla dilediği fiyattan satabilme ve indirim oranlarını kendisi belirleyebilme imkanına sahip olur³¹⁴.

Rekabet Kurulu, DiaSA Dia Sabancı Süpermarketleri'nin franchising sözleşmesinin RKHK'a aykırı olduğu iddiasına yönelik incelemesinde; franchise alanların DiaSA tarafından belirlenen azami bedelin altında fiyat belirleme imkanlarının olup olmadığını değerlendirmiş ve franchise alanlara belirli bir barkod üzerinde fiyat değişikliği yapma imkanı tanıyan kasalarda malların fiyatının değiştirilmesinin mümkün olması nedeniyle, DiaSA'nın franchising sözleşmesinde yer alan azami satış fiyatının belirlenmesine yönelik düzenlemelerinin muafiyet kapsamında olduğuna karar vermiştir³¹⁵.

2002/2 sayılı Tebliğ uyarınca franchise verenin, tavsiye niteliğinde olmak koşuluyla franchise konusu mal veya hizmetlerin satış fiyatını belirlemesi de mümkündür³¹⁶. Franchising sözleşmesi bakımından fiyat tavsiyesi, franchise verenin, franchise konusu mal veya hizmetlerin kendisi tarafından belirlenen bir fiyatla satılmasının franchise alan açısından faydalı olacağı yönündeki açıklamalarıdır.

³¹³ **Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz**, s. 8, N. 17; Gürzumar, **Dikey Anlaşmalar**, s. 252; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 113. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 295-297.

³¹⁴ Boso, **a.g.e.**, s. 104.

³¹⁵ RKK, 09-57/1386-359 K., 25.11.2009, (Çevrimiçi), www.rekabet.gov.tr, 12.02.2015. Aynı yönde kararlara emsal olarak ayrıca bkz. RKK, 04-69/989-244 K., 06.05.2005, (Çevrimiçi), www.rekabet.gov.tr, 12.02.2015.

³¹⁶ 1998/7 sayılı Franchise Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin 8. maddesinin (e) bendinde, "*franchise verenin, satış fiyatı hakkında tavsiyede bulunma imkanı saklı kalmak kaydıyla, franchise alanın, franchise hakkının konusu mal veya hizmetlerin satış fiyatlarını belirleme hakkını, doğrudan ya da dolaylı kısıtlaması*" grup muafiyeti kapsamı dışında tutulmuştur. 1998/7 sayılı Tebliğ'de görüldüğü gibi sadece franchise verenin, satış fiyatları hakkında tavsiyede bulunması muafiyet kapsamında sayılmaktaydı. Bu konuda detaylı açıklamalar için bkz. 1998/7 sayılı Tebliğ uygulamasında Rekabet Kurulu'nun tavsiye fiyat belirleme ile ilgili vermiş olduğu karara emsal olarak ayrıca bkz. RKK, 00-8/70- 32 K., 24.02.2000 T.; RKK, 00-2/16-9 K., 13.01.2000 T., (Çevrimiçi), www.rekabet.gov.tr, 10.02.2015.

Franchise verenin açıklamalarının fiyat tavsiyesi olarak nitelendirilebilmesi için, franchise alanı bağlayıcı olmamalıdır. Bu itibarla franchise alanın fiyat tavsiyesine uyma yükümlülüğü de bulunmamaktadır³¹⁷.

Franchise verenin fiyat belirlemesinin muafiyet kapsamında olabilmesi için, alıcıya bildirilen azami veya tavsiye niteliğindeki satış fiyatlarının asgari veya sabit fiyata dönüşmemesi gerekmektedir. Bunun için franchise veren söz konusu fiyatların azami veya tavsiye niteliğinde olduğunu yayınlanan fiyat listelerinde ve ürünlerin üzerinde açıkça belirtmelidir³¹⁸. Bu itibarla franchise verenin 2002/2 sayılı Tebliğ'e uygun olarak fiyat tavsiyesinde bulunduğundan bahsedebilmek için, azami veya sabit fiyat belirlemesinde bulunması, tavsiye fiyatın bağlayıcı olmadığına işaret edilmesi, baskı ve teşvik yoluyla asgari veya sabit fiyata dönüşmemesi gerekmektedir³¹⁹.

Özellikle tavsiye niteliğindeki fiyat belirlemelerinde, tavsiyenin bağlayıcı olmadığına ilişkin ibarenin, franchise alana gönderilen ve tavsiye fiyatla bağlantısı olan evraklarda örneğin fiyat listesi, reklam araçları, katalog, ambalaj, CD, internet sitelerinde en dikkatsiz okuyucunun dahi anlayacağı şekilde yer almasına özen gösterilmelidir. Yine televizyon reklamlarında tavsiye fiyatların belirtilmesi

³¹⁷ Dirikkan, **a.g.m.**, s. 220,233. Rekabet Kurulu franchise verenin tavsiye niteliğinde fiyat belirlemesine ilişkin vermiş olduğu bir kararında; Levi's İstanbul ile Özlenir Giyim arasında 21.1.1998 tarihinde imzalanmış olan franchising sözleşmesinin 5.2. maddesindeki “*Bu anlaşma süresi içinde ve her Yaz Sezonu ve Kış Sezonu için, Franchise Alan'ın müşterilerine satış fiyatları “Franchise Alan” tarafından tespit edilecektir. Bununla birlikte Levi Strauss'un piyasa koşullarının değerlendirilmesi ve pazarlama politikasının belirlenmesi konularında uzmanlık bilgisine sahip olduğunu ve Levi 210 Strauss'un Franchise Alan'a perakende satış fiyatları tavsiye edebileceğini, ancak bu tavsiyelere uyma konusunda Franchise Alan'ın bir yükümlülüğü olmayacağını kabul ederler.*” şeklindeki düzenlemeyi perakende satış fiyatlarının tavsiyesi niteliğinde olduğunu belirtmiş ve perakende satış fiyatlarına yönelik baskı ya da teşvik uygulandığına dair herhangi bir yazılı delil sunamamış olması ve araştırma yapılan mağazalarda birbirinden farklı fiyatların gözlenmiş olması nedenleriyle Levi's İstanbul'un yeniden satış fiyatını belirlemeye yönelik bir tutum içinde olmadığı sonucuna ulaşmıştır. İlgili karar için bkz. RKK, 07-37/394-154 K., 03.05.2007, (Çevrimiçi), www.rekabet.gov.tr, 12.02.2015.

³¹⁸ **Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz**, s. 8, N. 17; Gürzumar, **Dikey Anlaşmalar**, s. 252; Toğçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 113.

³¹⁹ Bu bağlamda yukarıda dn. 309'da örnek olarak verilen Damat-Tween Franchise sözleşmesindeki fiyat belirlemeye ilişkin kayıtlar, grup muafiyeti kapsamından yararlanamayacaktır. Zira söz konusu sözleşmede franchise verenin tavsiye ettiği perakende satış fiyatlarının dışına çıkamayacağı ve onun bilgisi dışında indirimlere gidemeyeceği öngörülmüştür. Bu da şüphesiz ki, tavsiye niteliğindeki fiyatı bağlayıcı ve sabit fiyat haline getirmektedir. Yine aynı dipnotta örnek olarak yer verilen Hasan Yekta Gerali – Kar Enstitüsü Franchising Sözleşme Taslağı'nda ise tavsiye edilecek ve sonra da onaylayacak fiyat aralıklarına göre fiyatın belirlenebileceği düzenlenmiştir. 2002/2 sayılı Tebliğ uyarınca sadece azami fiyat veya tavsiye niteliğinde fiyat belirlenebileceği öngörüldüğünden, fiyat aralığının belirlenmesine yönelik düzenleme sözleşmenin muafiyetten yararlanmasına engel teşkil edecektir.

durumunda, tavsiye fiyatların bağlayıcı olmadığına işaret edilmesine dikkat edilmelidir. Bilhassa, malın ambalajında veya reklamlarında fiyat tavsiyesine yer verildiği durumlarda, fiyat tavsiyesinin bağlayıcı olmadığı açıkça belirtilmelidir. Keza fiyatın tavsiye niteliğinde olduğuna işaret edilmemesi durumunda, bu fiyatların tavsiye olmaktan çıkarak asgari veya sabit fiyata dönüşebilmesi mümkündür³²⁰.

Franchise verenin asgari veya sabit fiyat belirlenmesi ise mümkün değildir. Franchising sözleşmelerinde açık hüküm koymak şartıyla asgari veya sabit fiyat doğrudan belirlenebileceği gibi, değişik uygulamalar aracılığıyla dolaylı yoldan belirlenebilmesi de mümkündür. Bu şekilde fiyatın dolaylı olarak belirlendiği durumlara, alıcıya tavsiye edilen fiyatlara uymaması durumunda teslimatın geciktirilmesi, askıya alınması veya anlaşmanın sona erdirilmesi şeklinde franchise alanın tehdit edilmesi ya da cezai yaptırımların uygulanması, örnek olarak gösterilebilir³²¹. Bu gibi durumlarda, franchise alanın azami satış fiyatını belirlemesi ya da satış fiyatını tavsiye etmesi taraflardan herhangi birinin baskısı veya teşvik etmesi sonucu sabit veya asgari fiyata dönüşmektedir. Bu tür sözleşme kayıtları ya da fiili uygulamalar yasak kapsamında yer almaktadır. Örneğin Rekabet Kurulu 1998/7 sayılı Tebliğ'in yürürlükte olduğu dönemde vermiş olduğu bir kararında; sözleşmede yer alan bayinin sözleşme süresince Vakko tarafından belirlenecek satış fiyatlarının altında veya üstünde bir fiyatla mal satmaması, bayinin Vakko tarafından belirlenecek indirim oranları ile indirimli satışları yapması, bayinin indirim dönemlerindeki satış fiyatlarına uyması, bu fiyatların altında veya üstünde bir fiyatla mal satmaması şeklindeki yeniden satış fiyatının belirlenmesine ilişkin hükümlerin grup muafiyetinden yararlanamayacağına karar vermiştir³²².

³²⁰ Dirikkan, **a.g.m.**, s. 221; Toğçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 180. Bu yönde İsviçre'de verilen kararlara örnek olarak bkz. BGH, 02.02.1999 (WRP 1999, s. 539; ZIP 1999, s. 938), (aynen Dirikkan, **a.g.e.**, s. 264, dn.186).

³²¹ **Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz**, s. 8, N. 17; Gürzumar, **Dikey Anlaşmalar**, s. 252; Küçükayhan Aşçıoğlu, **a.g.e.**, s. 178.

³²² RKK, 99-48/527-332 K., 19.10.1999, (Çevrimiçi), www.rekabet.gov.tr, 12.02.2015.

E. Franchise Verenin Menfaatlerini Koruma ve Sadakat Yükümlülüğü

Franchise alanın franchise verenin menfaatlerini koruma yükümlülüğü, franchising sözleşmesinden doğan en önemli yükümlülüklerinden birisini oluşturur. Franchising sözleşmesi, sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşme olması nedeniyle taraflar arasında özel bir güven ilişkisi ve karşılıklı sadakat borcu kurar. Taraflar arasındaki bu karşılıklı güven ilişkisi ve sadakat borcu, taraflara birbirlerinin menfaatlerini koruma borcu yükler. Bu itibarla franchise alan, sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşmenin tarafı olarak, franchise verene zarar verecek her türlü davranıştan kaçınma ve onun çıkarlarını korumak için kendisinden beklenebilecek özeni göstermekle yükümlüdür³²³.

Franchise alanın menfaatleri koruma yükümlülüğünün sözleşmede açıkça kararlaştırılmamış olsa dahi sözleşmenin karşılıklı güven ilişkisinden doğduğu kabul edilmelidir. Menfaatleri koruma yükümlülüğü, taraflar arasında güven ilişkisi doğuran vekalet ve acentelik sözleşmelerinde açıkça düzenlenmiştir. Acenteye ilişkin TTK m. 109 f. 1’de acentenin kendisine bırakılan bölge ve ticaret dalı içinde sözleşme uyarınca müvekkilinin işlerini görmek ve menfaatlerini korumakla yükümlü olduğu³²⁴, vekaletle ilişkin TBK m. 506 f. 2’de de vekilin üstlendiği iş ve hizmetleri, vekalet verenin haklı menfaatlerini gözeterek, sadakat ve özenle yürütmekle yükümlü olduğu belirtilmiştir³²⁵. Franchising sözleşmesinde de, vekalet ve acentecilik sözleşmelerine ilişkin bu hükümlerin kıyasen uygulanması ile sözleşmede açıkça kararlaştırılmamış olsa dahi, franchise alanın franchise verenin menfaatlerini koruma yükümlülüğünün olduğu sonucuna varılabilir. Buna göre

³²³ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 16,17,115; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 156-157; Özen M., **a.g.e.**, s. 25; Topçu, **a.g.e.**, s. 92; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 78. Ayata, **a.g.e.**, s. 103; Boso, **a.g.e.**, s. 38; Torun, **a.g.e.**, s. 46; Varlı, **a.g.e.**, s. 153; Güçer, **a.g.e.**, s. 68; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 53; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 50.

³²⁴ Acentenin menfaatleri koruma yükümlülüğü ile ilgili açıklamalar için bkz. Ali Cengiz, “Acente Kavramı ve Acentelik Sözleşmesinden Doğan Hak ve Borçları”, **Hacettepe Hukuk Fakültesi Dergisi**, C. 1, S. 2, 2011, s. 150-151; Dönmez, **a.g.e.**, s. 33-35; Mutlu, **a.g.e.**, s. 61-62; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 791-93; Arkan, **a.g.e.**, s. 207-208; Karahan, **Ticari İşletme Hukuku**, s. 358; Kaya A., **Acentelik**, s. 107-115; Poroy,Yasaman, **a.g.e.**, s. 253-254; Kınacıoğlu, **a.g.e.**, s. 38-41.

³²⁵ Vekilin menfaatleri koruma yükümlülüğü ile ilgili açıklamalar için bkz. Tandoğan, **C. II**, s. 228-229; Yalçınduran, **a.g.e.**, s. 71-72; Akıncı, **a.g.e.**, s. 15-18; Gümüş, **C. II**, s. 147-148,151-154; Eren, **Özel Hükümler**, s. 1169-1172; Zevkliler,Gökyayla, **a.g.e.**, s. 607-611.

franchise alan vekalet ve acentecilik sözleşmelerinde olduğu gibi menfaatleri koruma yükümlülüğü kapsamında sürümü gerçekleştirirken franchise verenin menfaatlerini korumak için her türlü gayreti ve çabayı göstermek, franchise verenin çıkarlarını kendi çıkarlarından üstün tutmak ve franchise verenin zararına olan davranışlardan kaçınmakla yükümlüdür³²⁶.

Franchising sözleşmesi ile franchise veren gayrimaddi mallarının ve ticari sırlarının olduğu sistemi franchise alanın kullanımına bırakarak franchise sisteminin ve pazardaki imajının geleceğini de bir anlamda franchise alanın ellerine emanet etmektedir. Franchise alanın sistemi gereği gibi kullanmaması, sırları saklamaması ve faaliyetlerini gösterirken özenli davranmaması gibi durumlar sadece franchise alana değil tüm sisteme ve dolayısıyla franchise verene zarar verir. Menfaatleri koruma ve sadakat borcu, bu itibarla franchise alana rekabet etmeme, sır saklama, sözleşmeden doğan borçları bizzat ifa etme ve franchise verene bilgi ve hesap verme şeklinde tezahür eden yükümlülükler de getirmektedir³²⁷.

1. Sözleşme Süresince Rekabet Etmeme Yükümlülüğü

a. Genel Olarak

Franchise alan, franchise verenin menfaatlerini koruma yükümlülüğünün bir gereği olarak sözleşme ilişkisi devam ettiği sürece franchise verenle rekabet etmeme yükümlülüğü altındadır³²⁸.

Rekabet etmeme yükümlülüğünün kanunlarda açık bir hukuki tanımı bulunmamaktadır. Ancak öğretilerde franchising sözleşmelerinde, rekabet etmeme yükümlülüğünün franchise alanın doğrudan veya dolaylı olarak sözleşme konusu mal

³²⁶ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 16; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 157; Gürzumar, **Perşembe Konferansları**, s. 115; Ayata, **a.g.e.**, s. 103-104; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 79-80; Yener, **a.g.m.**, s. 72. Tek satıcılık sözleşmeleri ile ilgili aynı yönde açıklamalar için bkz. Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 155.

³²⁷ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 156; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 16; Torun, **a.g.e.**, s. 46.

³²⁸ Sherman, **a.g.e.**, s. 180-181; Topçu, **a.g.e.**, s. 94; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 17; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 158; Ulaş, **a.g.e.**, s. 103; Ayata, **a.g.e.**, s. 104-105; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 80; Güçer, **a.g.e.**, s. 68-69; Boso, **a.g.e.**, s. 39; Torun, **a.g.e.**, s. 46-47; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 50-51; Ögdüm, **a.g.e.**, s. 54; Aydoğdu, **a.g.m.**, s. 10; Varlı, **a.g.e.**, s. 153; Koç M., **a.g.e.**, s. 58; Güler, **a.g.e.**, s. 56; Arvasi, **a.g.m.**, s. 147-148; Karadağ, **a.g.e.**, s. 24; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 53; Güç, **a.g.m.**, s. 89-90; Bulut, **a.g.e.**, s. 40; Tuncer, **a.g.m.**, s. 629.

veya hizmetler ile rekabet halinde bulunan sistem dışındaki mal veya hizmetlerin sürümünü yapmamayı, rakip mal veya hizmetlerin sürümünü yapan başka bir işletme için faaliyette bulunmamayı veya benzer sistem kurarak mal veya hizmetleri taklit etmemeyi ifade ettiği kabul edilmektedir³²⁹.

Franchise alanın rekabet etmeme yükümlülüğüne uymaması, sözleşmeye aykırılık oluşturur ve bu durumda franchise veren, bu nedenle meydana gelen zararını talep edebileceği gibi şartlarının gerçekleşmesi halinde haklı sebeple sözleşmeyi feshederek bundan doğan zararının tazminini talep edebilir³³⁰.

Franchise alana, sözleşmenin sona ermesinden sonra belirli şartlar dahilinde rekabet etmeme yükümlülüğü getirilmesi mümkündür. Sözleşmenin sona ermesinden sonra franchise alanın rekabet etmeme yükümlülüğü, franchising sözleşmesinin sona ermesi bahsinde detaylı olarak incelenecektir³³¹.

b. Rekabet Hukuku Açısından Rekabet Etmeme Yükümlülüğünün Değerlendirilmesi

Dikey sözleşmelerde alıcının rekabet etmeme yükümlülüğü 2002/2 sayılı Tebliğ'in 5. maddesinde düzenlenmiştir.

Aynı Tebliğ'in 3. maddesinin (d) bendinde rekabet etmeme yükümlülüğü, “*alıcının anlaşma konusu mal veya hizmetlerle rekabet eden mal veya hizmetleri üretmesini, satın almasını, satmasını ya da yeniden satmasını engelleyen doğrudan veya dolaylı her türlü yükümlülük*” olarak tanımlanmıştır. Bu hüküm bağlamında rekabet etmeme yükümlülüğü, alıcıya sözleşme konusu mal veya hizmetlerle rekabet eden mal veya hizmetleri kendisinin üretmemesi, sağlayıcı dışındaki başka kaynaklardan satın almaması ve satmaması şeklinde getirilen yükümlülüklerdir. Buna göre, franchising sözleşmesinde franchise alana doğrudan veya dolaylı olarak sözleşme konusu mal veya hizmetler ile rekabet halinde bulunan mal veya hizmetleri üretmeme ve

³²⁹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 158; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 17; Sherman, **a.g.e.**, s. 181; Ulaş, **a.g.e.**, s. 103; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 83-84; Ayata, **a.g.e.**, s. 105; Torun, **a.g.e.**, s. 46-47; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 80; Boso, **a.g.e.**, s. 39; ; Topçu, **a.g.e.**, s. 94; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 50-51; Koç M., **a.g.e.**, s. 58; Arvasi, **a.g.m.**, s. 147-148; Bulut, **a.g.e.**, s. 40.

³³⁰ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 17; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 159; Ayata, **a.g.e.**, s. 106; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 81.

³³¹ Bkz. aş. § 5/II/B/1/b.

sürümünü yapmama şeklinde getirilen doğrudan ve dolaylı her türlü yükümlülük, franchise alanın rekabet etmeme yükümlülüğünü oluşturur.

2002/2 sayılı Tebliğ’de, “*alıcının bir önceki takvim yılındaki alımları esas alınarak, ilgili pazardaki anlaşma konusu mal veya hizmetlerin ya da onları ikame eden mal veya hizmetlerin %80’inden fazlasının sağlayıcıdan veya sağlayıcının göstereceği başka bir teşebbüsten satın alınmasına yönelik olarak alıcıya doğrudan veya dolaylı biçimde getirilen herhangi bir yükümlülük*” de rekabet etmeme yükümlülüğü kapsamında sayılmıştır. Tebliğ’de, alıcının ihtiyacı olan ya da yeniden satışını yapacağı mal veya hizmetlerin tamamını sağlayıcıdan almakla yükümlü olması ile büyük bir bölümünü (%80’den fazlası) almakla yükümlü olması arasında herhangi bir fark gözetilmemiş ve bu yükümlülükler rekabet etmeme yükümlülüğü olarak kabul edilmiştir³³².

Buna göre franchising sözleşmesinde, franchise alanın sözleşme konusu mal veya hizmetlerin ya da onları ikame eden mal veya hizmetlerin % 80’den fazlasını franchise verenden ya da onun göstereceği başka bir teşebbüsten almakla yükümlü tutulması, franchise alanın rekabet etmeme yükümlülüğü kapsamında sayılacaktır.

2002/2 sayılı Tebliğ’in 5. maddesine göre, alıcıya getirilen belirsiz süreli veya süresi beş yılı aşan rekabet etmeme yükümlülüğü muafiyetten yararlanamaz. Rekabet etmeme yükümlülüğünün beş yıllık süreyi aşacak şekilde zımnen yenilenebileceğinin kararlaştırılması halinde, rekabet etmeme yükümlülüğü belirsiz süreli sayılır ve yükümlülük muafiyet kapsamı dışında kalır. Diğer bir ifadeyle süresi belirsiz olan, beş yılı aşan veya beş yılı aşacak şekilde zımnen yenilenebilen rekabet etmeme yükümlülükleri grup muafiyetinden yararlanamayacaktır. Ancak süresi beş yılı aşmayan veya beş yıldan sonra rekabet etmeme yükümlülüğünün uzatılmasının tarafların açık iradesi ile mümkün olduğu ve alıcının beş yılın sonunda rekabet etmeme şartına son vermesine engel olan herhangi bir durum olmadığı hallerde, rekabet etmeme yükümlülüğü grup muafiyeti kapsamında olacaktır. Beş yıllık

³³² **Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz**, s. 12, N. 34; Güven, **a.g.e.**, s. 314; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 115-116.

sürenin başlangıcı olarak ise rekabet etmeme yükümlülüğünün yer aldığı dikey anlaşmanın başlangıcını teşkil eden sözleşmenin yapıldığı tarih esas alınacaktır³³³.

Rekabet etmeme yükümlülüğünün 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında olabilmesi için ayrıca alıcının beş yıllık süre sonunda rekabet etmeme yükümlülüğünden kurtulmasına engel olan, taraflar arasındaki sözleşme ile bağlantılı kredi sözleşmeleri, ekipman sözleşmeleri, uzun süreli kira sözleşmesi veya intifa hakkının tanınması gibi şahsi ve aynı haklar şeklinde ortaya çıkabilen herhangi bir fiili durumun olmaması gerekir. Bu nedenle örneğin sağlayıcının kredi temin etmesi durumunda, bu kredinin geri ödemeleri alıcının beş yılın sonunda rekabet etmeme yükümlülüğünden kurtulmasına engel teşkil edecek şekilde düzenlenmeler yapılmaması gerekir³³⁴.

Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz'da, 2002/2 sayılı Tebliğ'de öngörülen limitlerin üzerinde bir rekabet etmeme yükümlülüğünün getirilmesi durumunda, bu yükümlülüğü içeren sözleşme maddesinin sözleşmenin diğer bölümlerinden ayrılabilmesi mümkünse, Kurul'un rekabet etmeme yükümlülüğü süresini Tebliğ'de öngörülen azami süreye indirilmiş olarak kabul edeceği belirtilmiştir. Buna göre, alıcı teşebbüsün rekabet etmeme yükümlülüğünün azami süreyi doldurmaması durumunda beş yıla kadar rekabet etmeme yükümlülüğü altında olacak, ancak azami süreyi geçen bir süredir rekabet etmeme yükümlülüğü söz konusu ise rekabet etmeme yükümlülüğü geçersiz olacaktır³³⁵. Bu itibarla, franchising sözleşmesinde de

³³³ **Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz**, s. 12-13, N. 35; Gürzumar, **Dikey Anlaşmalar**, s. 260; Güven, **a.g.e.**, s. 316-317; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 116; Küçükayhan Aşçıoğlu, **a.g.e.**, s. 197. Bu yönde Rekabet Kurulu'nun emsal kararlarına örnek olarak bkz. RKK, 11-36/745-232 K., 09.06.2011 T. (Çevrimiçi), www.rekabet.gov.tr, 02.03.2015: “*Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuza göre alıcıya anlaşma geçerli olduğu sürece rekabet etmeme yükümlülüğü getiren ve taraflardan herhangi biri belli bir süre önceden itiraz etmedikçe her yıl yenilenmiş kabul edilen bir dağıtım anlaşmasının belirsiz süreli olduğu kabul edilmektedir. Sözleşmenin devamının tarafların açık onayına bağlı olması halinde ise sözleşme belirli süreli sayılmaktadır. Bu bağlamda anılan Sözleşme’de yer alan rekabet etmeme yükümlülüğünün belirsiz süreli olduğu anlaşıldığında 2002/2 sayılı Tebliğ ile sağlanan grup muafiyetinden faydalanamayacaktır*”.

³³⁴ **Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz**, s. 13-14, N. 38; Gürzumar, **Dikey Anlaşmalar**, s. 262.

³³⁵ **Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz**, s. 13, N. 37. Rekabet Kurulu'nun bu yönde vermiş olduğu kararlarına emsal olarak bkz. RKK, 07-85/1036-398 K., 08.11.2007 T. (Çevrimiçi), www.rekabet.gov.tr, 02.03.2015: “*GAP Mağazacılık A.Ş.’ye sözleşme ile getirilen rekabet etmeme yükümlülüğünün süresinin 5 yılı aşması nedeniyle “İmtiyaz Sözleşmesi”nin 2002/2 sayılı Tebliğ ile düzenlenen grup muafiyetinden yararlanamayacağına, ancak anılan yükümlülüğün süresinin yürürlük tarihinden itibaren 5 yıl ile sınırlanması durumunda söz konusu anlaşmanın*

franchise alanın rekabet etmeme yükümlülüğünün en fazla beş yıl için kararlaştırılabilmesi mümkündür. Beş yıldan fazla kararlaştırıldığı hallerde bu hükümlerin sözleşmenin diğer bölümlerinden ayrılabilirdiği takdirde, yükümlülük azami süre olan beş yıl için geçerli kabul edilecek ve sözleşme muafiyetten yararlanacaktır. Ancak rekabet etmeme yükümlülüğünü içeren sözleşme hükümleri, sözleşmenin diğer bölümlerinden ayrılmıyorsa sözleşmenin tamamı grup muafiyetinden yararlanamayacaktır. Franchise alana beş yıldan sonra rekabet etmeme yükümlülüğünün getirilmesi ise ancak beş yılın sonunda tarafların iradeleri ile kararlaştırılmaları halinde mümkün olacaktır³³⁶. Rekabet Kurulu, Toys R Us-Headquarters Inc., Geoffrey Inc. ve Uluslararası Çocuk Çarşıları arasında akdedilen franchising sözleşmesine menfi tespit belgesi verilmesi veya muafiyet tanınması talebine yönelik incelemesinde; anlaşma süresi olan on altı yıl boyunca ve anlaşmanın sona ermesini takip eden iki yıl süreyle franchise alana rekabet etmeme yükümlülüğü getirilmiş olması nedeniyle, söz konusu franchising sözleşmesinin 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında grup muafiyetinden yararlanamayacağına karar vermiştir³³⁷.

2002/2 sayılı Tebliğ'in 5. maddesinin (a) bendinin üçüncü paragrafında alıcıya en fazla beş yıllık süre için rekabet etmeme yükümlülüğü getirilebileceğine ilişkin düzenlemenin istisnasına yer verilmiştir: *“Alıcının anlaşmaya dayalı faaliyetlerini sürdürürken kullanacağı tesisin mülkiyeti arazi ile birlikte veya alıcı ile bağlantısı olmayan üçüncü kişilerden sağlanan bir üst hakkı çerçevesinde sağlayıcıya ait ise, yahut alıcı bu faaliyetini sağlayıcının alıcı ile bağlantısı olmayan üçüncü kişilerden elde ettiği bir aynı veya şahsi kullanım hakkının konusu olan bir tesiste sürdüreceyse, alıcıya getirilen rekabet etmeme yükümlülüğü, söz konusu tesisin alıcı tarafından kullanıldığı süreye bağlanabilir; şu kadar ki, rekabet etmeme yükümlülüğü, bu sürenin beş yılı aşan kısmı bakımından, sadece alıcının söz konusu tesiste yürüteceği faaliyetini kapsar”*. Buna göre, alıcının anlaşmaya ilişkin faaliyetlerini yürütürken kullanacağı tesisin sağlayıcıya ait olduğu durumlarda sağlayıcının kendisine ait olan bir tesiste izni olmaksızın rakip malların satılmamasına ilişkin getireceği rekabet etmeme yükümlülüğü beş yıllık

grup muafiyetinden yararlanabileceğine, İmtiyaz Sözleşmesi”ne imzalandığı tarihten başlamak üzere sözleşme süresince bireysel muafiyet verilebileceğine... karar verilmiştir”.

³³⁶ **Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz**, s. 12, N. 33; Küçükayhan Aşçıoğlu, **a.g.e.**, s. 199.

³³⁷ RKK, 03-73/883-382 K., 13.11.2003 T., (Çevrimiçi), www.rekabet.gov.tr, 10.02.2015.

süreye tabi olmayacaktır. Bu itibarla, alıcıya söz konusu tesisi kullandığı süre boyunca rekabet etmeme yükümlülüğü getirilmesi mümkündür. Ayrıca sağlayıcının tesisin mülkiyetini alıcı ile bağlantısı olmayan üçüncü kişilerden sağlanan aynı veya şahsi haklar (kira, ariyet, üst ve intifa gibi) ile elinde bulundurması durumunda da, beş yıldan uzun süre için rekabet etmeme yükümlülüğünün kararlaştırılabilmesi mümkündür³³⁸. Bu bağlamda franchising sözleşmesi bakımından, franchise alanın faaliyet gösterdiği binanın franchise verene ait olduğu veya franchise verenin tesisi franchise alan ile bağlantısı olmayan üçüncü kişilerden kira, ariyet, üst ve intifa, finansal kiralama gibi haklarla elinde bulundurması durumunda, beş yıl ile sınırlı olmaksızın franchise alana tüm sözleşme süresince rekabet etmeme yükümlülüğü getirilmesi mümkün olacaktır³³⁹.

2002/2 sayılı Tebliğ'in 5. maddesinin (a) bendinin 3. paragrafında getirilen istisna dışında alıcıya beş yıldan fazla bir süre için rekabet etmeme yükümlülüğü getirilmesi Tebliğ'e aykırılık teşkil edecektir³⁴⁰. Ancak Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz'da franchising sözleşmelerinde rekabet etmeme yükümlülüğüne ilişkin özel bir düzenleme getirilmiştir. Kılavuz'da franchising sözleşmelerinde franchise alanın satın aldığı mal ve hizmetlerle ilgili olarak rekabet etmeme yükümlülüğünün, franchise ağının ortak kimliğini ve prestijinin korunması için gerekli olduğu hallerde, RKHK m. 4 kapsamı dışında kalacağı ve böyle bir durumda, rekabet etmeme yükümlülüğü süresinin, franchising sözleşmesinin süresini aşmaması halinde RKHK m. 4 madde kapsamında bir sorun yaratmayacağı belirtilmiştir³⁴¹.

³³⁸ **Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz**, s. 14, N. 39; Gürzumar, **Dikey Anlaşmalar**, s. 264-267 Küçükayhan Aşçıoğlu, **a.g.e.**, s. 198; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 116-117; Aslan İ., **Dikey Anlaşmalar**, s. 90-91. Danıştay, Tebliğ'in 5. maddesi ile getirilen istisnaya ilişkin vermiş olduğu bir kararlarına emsal olarak bkz. Danıştay 13. H.D. Kararı, 10.10.2013 T., 2010/4006 E., 2013/2547 K., (Çevrimiçi), www.kazanci.com, 10.02.2015: "Tebliğ'in 5 inci maddesi ile getirilen istisna, öncelikle ve özellikle ilişkinin başlangıcından itibaren üçüncü şahıslardan aynı ya da şahsi haklar kapsamında taşınmazın kullanma ve/veya yararlanma hakkının alınması ve bunu müteakiben tesisin bizzat sağlayıcı tarafından işletilmesi ya da kullanma yahut yararlanma hakkı veren ile hiçbir bağlantısı olmayan şahıslarla bayilik ilişkisinin kurulması ile sınırlıdır. Oysa davacı şirket intifa hakkı veren malik ile bağlantısı olmayan şahıslarla işleticilik ilişkisi kurulduğu iddia edilse de; malik ile işletici arasında varolan Kira Sözleşmesi, taraflar arasında gerek hukuki gerekse iktisadi bir bağlantı niteliğinde olup dikey ilişkiyi Tebliğ'in 5(a) maddesinde yer alan istisna hükmünün dışına çıkartmaktadır".

³³⁹ Küçükayhan Aşçıoğlu, **a.g.e.**, s. 201-202.

³⁴⁰ **Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz**, s. 14, N. 39.

³⁴¹ **Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz**, s. 46, N. 183; Küçükayhan Aşçıoğlu, **a.g.e.**, s. 225.

Rekabet Kurulu, franchising sözleşmeleri bakımından söz konusu Kılavuz ile getirilen bu düzenleme doğrultusunda kararlar vermektedir. Örneğin Rekabet Kurulu vermiş olduğu bir kararında; franchise alanın Little Ceasers standartlarında inşa edilmiş ve dekore edilmiş restoranlarda, Little Ceasers markası ile rakip ürünler satmasının franchise sisteminin kimliğine ve prestijine zarar vereceğini ve bu nedenle rekabet etmeme yükümlülüğüne ilişkin hükmün franchising sözleşmesinin gerçekleşebilmesi için zorunlu bir şart olduğunu belirtmiştir. Bu hususun Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz'da yer alan açıklama ile birlikte değerlendirildiğinde Çelebi Gıdanın franchise alana getirdiği ve süresi beş yılı aşan rekabet etmeme yükümlülüğünün anlaşma süresi boyunca (10 yıl) RKHK m. 4. kapsamında yer almadığına karar vermiştir³⁴².

Franchise alanın rekabet etmeme yükümlülüğünün franchise sisteminin yürütülmesi için zorunlu olduğu ATAD kararlarında da vurgulanmıştır. ATAD'ın bu kararlarından ilki ve en önemlisini "Pronuptia" davasında vermiş olduğu karar oluşturur. ATAD söz konusu davada, franchise alanın franchise verene ait know-how gibi haklarının korunması ve başkaları tarafından ele geçirilmesini önlemek ve franchise verenin ticaret markası ve unvanı, tanınırlığı ve ortak kimliğini korumak amacıyla getirilen yükümlülüklerin franchise sisteminin yürütülmesi için zorunlu olduğuna ve bunların rekabeti sınırlayıcı eylem olarak kabul edilemeyeceğine karar vermiştir³⁴³.

Kılavuz'da yer alan söz konusu düzenleme uyarınca, franchising sözleşmelerinde franchise sisteminin ortak kimliğini ve imajını korumak amacıyla franchise alana getirilen rekabet etmeme yükümlülükleri, RKHK m. 4'e aykırılık teşkil etmeyecektir³⁴⁴. Dolayısıyla bu tür düzenlemeler için 2002/2 sayılı Tebliğ'in

³⁴² RKK, 11-54/1378-488 K., 27.10.2011 T., (Çevrimiçi), www.rekabet.gov.tr, 07.02.2015. Rekabet Kurulu'nun bu yönde kararlarına emsal olarak ayrıca bkz. RKK, 14-42/764-340 K., 22.10.2014 T., (Çevrimiçi), www.rekabet.gov.tr, 07.02.2015.

³⁴³ Pronuptia de Paris GmbH, Pronuptia de Paris v. Schillgalis, Case 161/84, ECR 353, 1986. "Pronuptia" kararı ve bu karara ilişkin değerlendirmeler için bkz. Abell, **a.g.e.**, s. 128-133; Hurley, **a.g.m.**, s. 476-502; Organik, **a.g.m.**, s. 1-7; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 284,290-292; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 63-64; Güçer, **a.g.e.**, s. 120,143-144; Craig and Bürca, **a.g.e.**, s. 980.

³⁴⁴ Küçükayhan Aşçıoğlu, **a.g.e.**, s. 225. Rekabet Kurulu'nun bu yöndeki kararlarına örnek olarak bkz. RKK, 14-17/322-140 K., 08.05.2014 T., (Çevrimiçi), www.rekabet.gov.tr, 07.02.2015: "GÖREN GIDA ile PİZZA PİZZA arasında imzalanan Sözleşmenin IV. A-8. maddesi ve PİZZA PİZZA tarafından sunulan yeni tip sözleşmenin 2.5. ve 7.2. maddeleri ile GÖREN GIDA'ya

uygulanmasına da gerek olmayacaktır. Bu bakımdan franchising sözleşmelerinde franchise ağının ortak kimliğini ve prestijinin korunması için gerekli olan rekabet etmeme yükümlülüğü, beş yıllık azami süreye değil, franchising sözleşmesinin süresine tabi olacaktır.

Franchise sisteminin ortak kimliğini ve imajını koruma amacı taşımayan rekabet etmeme yükümlülükleri RKHK m. 4'e aykırılık teşkil edeceği için bu yükümlülüklerin muafiyetten yararlanabilmesi için 2002/2 sayılı Tebliğ'e uygun olması gerekecektir. Buna karşılık franchising sözleşmelerinde franchise alana getirilen rekabet etmeme yükümlülüğü, genellikle gayrimaddi hakların korunması, franchise ağının ortak kimliğinin ve mal veya hizmetlerin korunması amacıyla öngörülmektedir. Franchise alanın rekabet etmeme yükümlülüğü kapsamında getirilen kısıtlamalar, aynı zamanda franchise işletmelerinin yeknesaklığının sağlar ve rakip teşebbüslerin işletme adından yararlanmasına engel olur. Bu itibarla franchising sözleşmesinde franchise alanın rekabet etmeme yükümlülüğü kapsamında getirilen sınırlamaların çoğunluğu RKHK m. 4'e aykırılık teşkil etmeyeceğini söyleyebiliriz³⁴⁵.

c. Sözleşmede Kararlaştırılmadığı Durumda Franchise Alanın Rekabet Etmeme Yükümlülüğü

2002/2 sayılı Tebliğ'in yürürlüğe girmesinde önce franchise alanın, franchise verenin menfaatleri koruma yükümlülüğünün bir sonucu olarak sözleşmede açıkça kararlaştırılmamış olsa dahi, sözleşme ilişkisi devam ettiği sürece franchise veren ile rekabet etmeme yükümlülüğünün olduğu kabul edilmekteydi³⁴⁶. Ne var ki, 2002/2 sayılı Tebliğ'de rekabet etmeme yükümlülüğünün getirilmesinden bahsedildiği için,

sözleşme süresi boyunca rekabet etmeme yükümlülüğü getirildiği görülmüştür. Bununla birlikte, Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz (Kılavuz)'un 183. paragrafının (ii) bendinde "Franchise alanın satın aldığı mal ve hizmetlerle ilgili olarak rekabet etmeme yükümlülüğü, bu yükümlülüğün franchise ağının ortak kimliğini ve prestijini korumak bakımından gerekli olduğu hallerde Kanun'un 4. maddesinin kapsamı dışındadır. Böyle bir durumda, rekabet etmeme şartının süresi de, franchise anlaşmasının süresini aşmadığı takdirde 4. madde kapsamında bir sorun yaratmayacaktır" denilmektedir. Kılavuz'un ilgili paragrafı doğrultusunda, PIZZA PIZZA tarafından, sahip olduğu franchise ağının kimliğini ve prestijini korumak adına GÖREN GIDA'ya sözleşme süresi boyunca getirilen rekabet etmeme yükümlülüğünün 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamına girmediği değerlendirilmektedir".

³⁴⁵ Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz, s. 46, N. 187; Gürzumar, **Dikey Anlaşmalar**, s. 235.

³⁴⁶ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 17; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 158; Topçu, **a.g.e.**, s. 94.

Tebliğ'in yürürlüğe girmesinden sonra rekabet etmeme yükümlülüğünün kararlaştırılmadığı hallerde franchise alanın rekabet etmeme yükümlülüğünün olup olmadığı sorunu ortaya çıkmaktadır.

Franchising sözleşmesinde kararlaştırılmadığı durumlarda, franchise alanın rekabet etmekte serbest olduğu sonucuna ulaşmak sözleşme ile bağdaşmamaktadır. Zira franchise alanın sözleşme konusu mallarla rekabet halinde bulunan malları satması veya franchise verenin malları ile rekabet halinde olmayan malları satması franchise veren ile franchise alan arasında bir menfaat çatışması yaratır. Ayrıca franchising sözleşmesinin imaj birliği ve franchise ağının yeknesaklığı nazara alındığında, franchise alanın bu tür faaliyetleri sistemin tüketici nezdindeki imajını zedeler ve franchise verenin menfaatlerinin zarara uğramasına neden olur. Bu nedenle rekabet etmeme yükümlülüğü franchising sözleşmesinin niteliği gereği var olan bir yükümlülüktür ve sözleşmede kararlaştırılmaması durumunda, franchise verenin franchise alanın rekabet etmesine izin verdiği sonucuna ulaşabilmek mümkün değildir. Bu bakımdan, 2002/2 sayılı Tebliğ'in yürürlüğe girmesinden sonraki dönem için de sözleşmede kararlaştırılmasa dahi franchise alanın franchise verenin menfaatlerini koruma yükümlülüğünün doğal bir sonucu olarak rekabet etmeme yükümlülüğünün olduğu kabul edilmelidir. Bu sonuca, acentelik sözleşmesindeki rekabet yasağına ilişkin hükümlerin franchising sözleşmesine kıyasen uygulanması ile ulaşılabilmesi mümkündür³⁴⁷.

Bu itibarla franchising sözleşmesinde franchise alanın rekabet etmeme yükümlülüğünün kararlaştırılmadığı durumlarda sözleşmede bir boşluk olduğu kabul edilmeli ve bu boşluğun tamamlanmasında acentelik sözleşmesine ilişkin TBK m. 104 hükmünün de kıyasen uygulanacağı kabul edilmelidir³⁴⁸.

Acentelik sözleşmesindeki rekabet etmeme yükümlülüğünün temelini ise müvekkilin menfaatlerinin korunması ve karşılıklı güven esası oluşturur. Acentelik sözleşmesinde acente, aksi yazılı olarak kararlaştırılmadıkça, aynı yer veya bölgede,

³⁴⁷ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 158-159. Aynı yönde tek satıcılık ve bayilik sözleşmeleri için bkz. Tandoğan, **C. I/1**, s. 1-48; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 83-84; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 162; Şenol, **a.g.e.**, s. 100.

³⁴⁸ Tek satıcılık sözleşmeleri ile ilgili benzer yönde açıklamalar için bkz. Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 169-170; Şenol, **a.g.e.**, s. 106-107.

sözleşme süresince, aynı ticaret dalı ile ilgili olarak ya da aynı müşteri çevresi içinde birbirleriyle rekabet içinde bulunan başka bir işletmenin aracı acenteliğini ya da sözleşme yapma yetkisini haiz acenteliğini üstlenemez (TTK m. 104)³⁴⁹. Acentelik sözleşmeleri için öngörülen bu rekabet yasağının amacı tarafların ekonomik menfaatlerinin daha iyi korunmasını sağlamaktır. Bu nedenle acentelik sözleşmesinde rekabet yasağına ilişkin bu hükümlerin benzer menfaat ilişkisinin olduğu franchising sözleşmelerine de kıyasen uygulanabileceği kabul edilmelidir³⁵⁰.

2. Sır Saklama Yükümlülüğü

Franchise alanın franchise verenin menfaatlerini koruma borcunun bir diğer sonucunu, sır saklama yükümlülüğü oluşturur. Franchise sistemi, ancak üretim, işletme ve pazarlama sistemine ilişkin sırları ile bir ekonomik değer ifade eder. Bu nedenle franchise alan, franchise sistemi ile kendisine sunulan ve öğrenmiş olduğu sırları gizli tutmalı ve gerek sözleşme süresince gerekse de sözleşmenin sona ermesinden sonra bu bilgileri başka kişilere aktarmamalıdır³⁵¹.

Uygulamadaki franchising sözleşmelerinde franchise alanın bu yükümlülüğü genellikle detaylı olarak düzenlenmektedir. Ancak franchising sözleşmesinde bu yükümlülüğün açıkça kararlaştırılmış olduğu hallerde bile genel sadakat borcu kapsamında ele alınan bir yan borç olarak varlığı kabul edilmelidir³⁵².

Franchising alanın sır saklama yükümlülüğü kapsamında, “sır” kavramı ile anlaşılması gereken herhangi bir şekilde kamuya açıklanmamış bilgi ve olaylardır. Bu sır, franchise sisteminde kullanılan ve sisteme öteki rakipleri karşısında bir fırsat veya avantaj sağlayan, diğer işletmelerde uygulanmayan veya çok az uygulanabilen

³⁴⁹ Acentenin rekabet yasağı ile ilgili detaylı açıklamalar için bkz. Kaya A., **Acentelik**, s. 42-46; Kınacıoğlu, **a.g.e.**, s. 41,49-50; Arkan, **a.g.e.**, s. 207; Kayıhan, **a.g.e.**, s. 101-102; Cengiz, **a.g.m.**, s. 154-155; Dönmez, **a.g.e.**, s. 42-43; Mutlu, **a.g.e.**, s. 72-75; Ozan Can, **6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu’na Göre Acentelikte Rekabet Yasağı Anlaşması**, Ankara, Turhan Kitapevi, 2011, s. 7 vd.; Kınacıoğlu, **a.g.e.**, s. 49-50.

³⁵⁰ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 158-159; Ayata, **a.g.e.**, s. 105-106; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 80-81.

³⁵¹ Kılıç M., **a.g.e.**, s. 53; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 160; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 163; Ayata, **a.g.e.**, s. 107; Boso, **a.g.e.**, s. 38; Torun, **a.g.e.**, s. 47; Topçu, **a.g.e.**, s. 93; Hazne, **a.g.e.**, s. 46; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 82; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 51; Küçük, **a.g.e.**, s. 74; Ögdüm, **a.g.e.**, s. 54; Karadağ, **a.g.e.**, s. 24; Koç M., **a.g.e.**, s. 58; Güçer, **a.g.e.**, s. 69; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 63.

³⁵² Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 160; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 163; Sherman, **a.g.e.**, s. 172,181; Torun, **a.g.e.**, s. 47; Ayata, **a.g.e.**, s. 107.

ve gizli tutulması işletme açısından önem taşıyan herhangi bir formül, model, aygıt veya bilgiden oluşabilir³⁵³.

Bir sırrın söz konusu olması, konunun gizli olması anlamına gelir. Konunun gizli olup olmadığı ise franchise verenin iradesi ile belirlenebileceği gibi hal veya şartlardan anlaşılabilir. Bir konunun sır olarak kabul edilmesi için gizli tutulmasının franchise verenin menfaatini koruma amacına da hizmet etmelidir. Dolayısıyla franchise alanın saklamakla yükümlü olup olmadığı, söz konusu bilginin taşıdığı ekonomik değer ve önemin yanı sıra ve sır olarak saklanması franchise verenin menfaatine olup olmadığına göre belirlenir. Bu bağlamda franchise alanın sır saklama yükümlülüğünün kapsamına, franchise sisteminde yer alan gizli olmayan ya da franchise verenin genel tecrübe ve bilgi dağarcığından elde ettiği bilgilerin de dahil olduğu kabul edilmelidir. Ancak bu bilgilerle kastedilen, hiçbir zahmet çekilmeden ilgili branşta herkes tarafından bilinen veya elde edilebilen bilgiler değildir. Bu bilgiler franchise alanın emek ve zaman harcamaksızın ulaşamayacağı; franchising sözleşmesi sayesinde öğrendiği, franchise sistemine ilişkin olan veya franchise verenin bilgi ve tecrübelerini açıklaması ile öğrendiği bilgilerdir³⁵⁴.

Franchise alanın sır saklama borcunun özellikle franchise sistemi içinde yer alan ve sözleşme gereğince vakıf olduğu fabrikasyon, işletme ve pazarlama yani know-how açısından ayrı bir önemi vardır. Franchise alanın sözleşme ilişkisi devam ederken sır saklama borcuna aykırı davranması özellikle franchise ilişkilerinde kendisinin sözleşmeden elde ettiği rekabet avantajını da tehlikeye düşürür. Franchise alanlar kendi menfaatlerine de zarar verdiği için genellikle know-how konusu sınai bilgi ve deneyimlere ilişkin sır saklama yükümlülüğüne riayet ederler. Franchise sistemindeki know-how bu önemi nedeniyle franchise alanın gizli olmayan know-how konusunu oluşturan sınai bilgi ve deneyimleri de üçüncü kişilere açıklamama yükümlülüğü altında olduğu söylenebilir³⁵⁵.

³⁵³ Topçu, **a.g.e.**, s. 93; Sherman, **a.g.e.**, s. 172; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 160. Ayata, **a.g.e.**, s. 107-108; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 51; Hazne, **a.g.e.**, s. 46; Yarım, **a.g.e.**, s. 39; Tuncer, **a.g.m.**, s. 633; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 63, dn. 64.

³⁵⁴ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 163-164; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 82; Ayata, **a.g.e.**, s. 107. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Ögüz, **a.g.e.**, s. 26-27.

³⁵⁵ Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 218; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 122-124,163; Ayata, **a.g.e.**, s. 107. Know-how alanın sır saklama yükümlülüğü ile ilgili detaylı açıklamalar için bkz. Ögüz, **a.g.e.**, s.

Franchise alanın da kendisine verilen gizli bilgilerin sır olarak kalması için gerekli tedbirleri alma yükümlülüğü olması sır saklama borcunun doğal bir sonucudur. Bu nedenle franchise alan da öğrenmiş olduğu gizli bilgilerin sır olarak kalması için gerekli tedbirleri almak zorundadır. 551 sayılı KHK m. 89 f. 2’de de sır saklama yükümlülüğü düzenlenmiş ve lisans alanın kendisine verilen gizli bilgileri açıklanmaması için gerekli tedbirleri almakla yükümlü olduğu belirtilmiştir. Franchising sözleşmesinde de bu hükmün kıyasen uygulanmasıyla, franchise alanın kendisine verilen gizli bilgileri açıklanmaması için gerekli tedbirleri almakla yükümlü olduğu sonucuna ulaşabilmek mümkündür³⁵⁶.

Franchise alan sır saklama yükümlülüğüne aykırı davranması durumunda franchise veren sözleşmenin ihlali nedeni ile uğramış olduğu zararları tazminini talep edebileceği gibi şartlarının gerçekleşmesi halinde haklı sebeple sözleşmeyi fesih de edebilir³⁵⁷.

3. Sözleşmeden Doğan Borçları Bizzat İfa Etme Yükümlülüğü

a. Genel Olarak

TBK m. 83 uyarınca borcun bizzat borçlu tarafından ifa edilmesinde alacaklının menfaatinin bulunduğu hallerde, borçlu borcunu şahsen ifa etmekle yükümlüdür. Borcun yerine getirilmesinde borçlunun kişisel özellikleri önem taşıyorsa, alacaklının menfaatinin olduğu ve borçlunun şahsen ifa ile yükümlü olduğu kabul edilir. Özellikle iş görme sözleşmelerinde, borçlunun bilgisi, becerisi, deneyimi gibi kişisel nitelik ve özellikleri önem taşır³⁵⁸. Franchising sözleşmesinde, taraflar arasında özel güven ilişkisi kurulması, sözleşmenin nitelik ve özellikleri,

98-100; Erbay, **a.g.e.**, s. 229-230; Baş, **a.g.e.**, s. 97-100; Sharav, **a.g.e.**, s. 83-85; Akyol, **C. II**, s. 15-17; Bakırcı, **a.g.e.**, s. 73,140-141.

³⁵⁶ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 163; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 160; Ayata, **a.g.e.**, s. 107-108; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 82.

³⁵⁷ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 161; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 164; Ayata, **a.g.e.**, s. 108; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 82-83.

³⁵⁸ von Tuhr, **a.g.e.**, s. 483-484; Oğuzman,Öz, **C. I**, s. 258; Kılıçoğlu, **a.g.e.**, s. 555-556,558; Serozan(Kocayusufpaşaoğlu v.d.), **C. III**, s. 22-23; Eren, **Genel Hükümler**, s. 926-927; Tekinay v.d., **a.g.e.**, s. 766-769; Hatemi,Gökyayla, **a.g.e.**, s. 231.

franchise sisteminin başarıyla uygulanabilmesi, sürümün gereği gibi yapılabilmesi ve franchise sisteminin imajının korunabilmesi gibi hususlar franchise alanın kişisel yetenek ve becerilerini önemli kılmaktadır³⁵⁹. Bu itibarla işi yapanın kişisel yetenek ve becerisinin önemli olduğu diğer iş görme sözleşmelerinde olduğu gibi franchising sözleşmesinde de franchise alanın sözleşmeden doğan borçlarını bizzat ifa etme yükümlülüğü bulunmaktadır. Bu çerçevede franchise alanın sürümü sağlama borcu, vekalet benzeri bir yükümlülük teşkil ettiği için franchising sözleşmesine, vekilin bizzat ifa borcuna ilişkin TBK m. 506 f. 1 hükmünü kıyasen uygulamak mümkündür³⁶⁰.

Franchise alanın sözleşmeden doğan borçlarını bizzat ifa etmekle yükümlü olması, borçlarının kendi yönetim ve kontrolü altında ifa edilmesi şartıyla ifa yardımcılarında yararlanmasına engel oluşturmamaktadır. Dolayısıyla franchise alanın mal veya hizmetlerin sürümünü destekleme borcunu ifa ederken yardımcı kişilerden yararlanabilmesi mümkündür. Franchise alanın sürümü destekleme borcunu yerine getirirken yararlandığı yardımcı kişilerin fiillerden sorumluluğu, doğrudan doğruya TBK m. 116'e göre belirlenir. TBK m. 116 uyarınca franchise alan, yardımcı kişilerin işi yürüttükleri sırada franchise verene verdikleri zararları gidermekle yükümlüdür. Bu nedenle franchise alan, yardımcı kişileri seçerken ve bunları eğitirken franchise verenin belirlediği ilke ve talimatlara göre hareket etmelidir³⁶¹.

³⁵⁹ Emerson, **a.g.m.**, s. 320-321; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 161-162; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 164-165.

³⁶⁰ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 161-162; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 164-165; Ayata, **a.g.e.**, s. 108-109; Torun, **a.g.e.**, s. 47; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 83-84. Vekilin işi bizzat yapma borcu ile ilgili detaylı açıklamalar için bkz. Tandoğan, **C. II**, s. 456-479; Zevkliler, Gökayla, **a.g.e.**, s. 613-616; Eren, **Özel Hükümler**, s. 1162-1166; Aydoğdu, Kahveci, **a.g.e.**, s. 689; Gümüş, **C. II**, s. 141-146; Yavuz, Acar, Özen, **a.g.e.**, s. 1162-1165; Aral, Ayrancı, **a.g.e.**, s. 422-423; Hatemi, Serozan, Arpacı, **a.g.e.**, s. 419-420; Eraslan Özkaya, **Vekalet Sözleşmesi ve Kötüye Kullanılması**, 2. bs., Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2005, s. 360-362; Şebnem Akipek, **Alt Vekalet**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2003, s. 61.

³⁶¹ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 165; Ayata, **a.g.e.**, s. 109; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 84; Torun, **a.g.e.**, s. 48; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 52. "Yardımcı kişilerin fiillerinden sorumluluk" ile ilgili detaylı açıklamalar için bkz. Tandoğan, **Mes'uliyet Hukuku**, s. 435-451; Eren, **Genel Hükümler**, s. 1070-1085; Hatemi, Gökayla, **a.g.e.**, s. 275-276; Tekinay v.d., **a.g.e.**, s. 889-903; Zarife Şenocak, **Borçlunun İfa Yardımcılarından Dolayı Sorumluluğu**, Ankara, Dayınlarlı Hukuk Yayınları, 1995, s. 5 vd.

Franchise alanın borçlarını bizzat ifa etmekle yükümlü olması, franchising sözleşmesinden doğan haklarını da bizzat kullanmasını gerektirir. Bu nedenle franchise alan, sözleşmeden doğan haklarını üçüncü kişilere devretmeme, kullandırmama ve yararlandırmama yükümlülüğü altındadır. Franchising sözleşmelerinin büyük bir kısmında da franchise alanın sözleşmedeki haklarını üçüncü kişilere devretmeme ve kullandırmama yükümlülüğü açık olarak düzenlenmektedir³⁶². Ancak franchising sözleşmesinin niteliği gereği franchise alanın haklarını zaten devredebilmesi mümkün değildir. Zira TBK m. 183 hükmünde, bir alacağın devredilebilmesi için alacağın devrinin kanun, sözleşme ve işin niteliğine uygun olması gerektiği düzenlenmiştir³⁶³. Franchising sözleşmesinde ise franchise alanın hakları, yükümlülüklerinden bağımsız olarak devri mümkün olan haklardan değildir. Franchise alanın hakları, yükümlülükleri ile iç içedir. Bu itibarla franchise alanın franchising sözleşmesi ile üstlendiği yükümlülüklerini yerine getirebilmesi için haklarını kullanması gerekmektedir. Örneğin franchise alanın gayrimaddi malları kullanma hakkı, aynı zamanda bu hakları kullanma yükümlülüğünü de içinde barındırmaktadır. Yine sürümü destekleme yükümlülüğünü yerine getirebilmesi için franchise sistemini kullanma hakkının var olması gerekir. Dolayısıyla franchise alanın herhangi bir hakkını devretmesi, aynı zamanda yükümlülüğünü yerine getirmesine engel teşkil eder. Bu nedenle franchise alanın haklarını münferit olarak devretmesi, TBK m. 183 anlamında işin niteliği gereği mümkün değildir³⁶⁴. Kaldı ki, franchising sözleşmesinin sistem olarak düşünülmesi gereği bu sözleşmelerde ancak sözleşmenin devri gündeme gelebilir.

³⁶² Emerson, **a.g.m.**, s. 342. Bu yöndeki franchising sözleşmelerine örnek olarak bkz. **Damat-Tween Franchise Sözleşmesi**: “*Franchise alan, Franchise verenin sahip olduğu münhasır hak ve/veya haklara sahip değildir. Franchise veren, anlaşılmadığı hakların kısmen dahi olsa üçüncü kişi veya kurumlara devredemez, kullandırtamaz, yararlandırmaz.*”, (aynen Varlı, **a.g.e.**, s. 255-262).

³⁶³ “Alacağın devri” ile detaylı açıklamalar için bkz. Kemal Dayınlarlı, **Borçlar Kanununa Göre Alacağın Temliki**, 4. bs., Ankara, Dayınlarlı Hukuk Yayınları, 2010, s. 9 vd.; von Tuhr, **a.g.e.**, s. 825-870; Kılıçoğlu, **a.g.e.**, s. 770-793; Eren, **Genel Hükümler**, s. 1224 vd.; Hatemi, Gökayla, **a.g.e.**, s. 375-382; Oğuzman, Öz, **C. II**, s. 543 vd.

³⁶⁴ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 164-166; Kırcı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 162-164; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 83-87; Boso, **a.g.e.**, s. 38; Torun, **a.g.e.**, s. 47-48; Güçer, **a.g.e.**, s. 69; Ayata, **a.g.e.**, s. 109-110; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 52.

b. Alt Franchise Verilmesi

Franchise alan sözleşmeden doğan borçlarını bizzat ifa etme yükümlülüğü olduğu için sözleşmede aksi kararlaştırılmadığı ve franchise verenin rızası olmadığı takdirde üçüncü bir kişi ile alt franchising sözleşmesi yapamaz³⁶⁵. Uygulamada sık sık, franchise alana alt franchising sözleşme yapma yetkisi verilen franchising sözleşmelerine rastlanılmaktadır. Özellikle franchise verenin, bir ülke ya da belli bir bölge için, bir başka kişi ya da şirkete kendisi adına franchise verme yetkisi verdiği master franchising sözleşmelerinde, bu yetki açıkça düzenlenmektedir³⁶⁶.

Franchise alan, franchise verenin rızası olmadan üçüncü bir kişiyle alt franchising sözleşmesi yapması durumunda, vekalet sözleşmesinde vekilin işi, üçüncü kişiye gördürmesine ilişkin TBK m. 507 hükmünün kıyasen uygulanabilmesi mümkündür. Bu itibarla franchise alanın yetkisini aşarak alt franchise vermesi durumunda, işi yapan alt franchise alanın fiillerinden kendisi yapmış gibi sorumlu olacağı kabul edilmelidir (TBK m. 507 f. 1 kıyasen)³⁶⁷.

Franchise veren böyle bir durumda, franchise alana karşı sahip olduğu hakları, alt franchise alana karşı doğrudan doğruya ileri sürebilir (TBK m. 507 f. 3 kıyasen). Örneğin franchise veren alt franchise alandan işin gereği gibi ifa edilmemesinden dolayı uğradığı zararın tazminini talep edebileceği gibi sürümün sağlanmasını, kendisine bilgi ve hesap verilmesini ve yapacağı kontrollere katlanmasını alt franchise alandan talep edebilir. Franchise veren alt franchise alandan edimlerin ifasını talep etmesi durumunda, alt franchise alanın sistemini kullanmasına rıza göstermiş olur. Bu durumda, alt franchise alan da franchise sistemi ve sistem içindeki gayrimaddi malları kullanma konusunda talepte bulunma hakkını haiz olur. Zira alt franchise alanın, alt franchise verenin (franchise alanın) sürümü sağlama ve artırma

³⁶⁵ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 162; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 166.

³⁶⁶ Master franchising ile ilgili detaylı açıklamalarımız için bkz. yuk. § 2/IV/E/1.

³⁶⁷ Öğretide bazı yazarlar tarafından, vekalet sözleşmesine ilişkin bu hükmün alt sözleşme ilişkisinin geçerli olduğu her durumda, asıl sözleşmenin tarafı olan alacaklının, alt sözleşmedeki alacaklıdan zararını alamaması veya almasının güç olduğu durumlarda kıyasen uygulanmasının mümkün olduğu savunulmaktadır (Akipek, **a.g.e.**, s. 199, dn. 165'de belirtilen yazar). Ayrıca ilgili açıklamalar için bkz. Gürzumar, **a.g.e.**, s. 166-167; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 163; Akyol, **C. I**, s. 45-46; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 85.

yükümlülüğünü yerine getirmesi ancak bu hakların kullanılması ile mümkün olabilir³⁶⁸.

Franchise alana sözleşme ile alt franchise verme yetkisi tanındığı durumlarda franchise alan alt franchise alanları seçerken ve onlara talimat verirken gerekli özeni gösterme yükümlülüğü altında olur. Bu yükümlülüğe aykırı davrandığı takdirde seçmede ve talimat vermede gerekli özeni göstermemesinden dolayı sorumlu olur (TBK m. 507 f. 2 kıyasen)³⁶⁹.

4. Bilgi ve Hesap Verme Yükümlülüğü

Franchise alanın bilgi ve hesap verme yükümlülüğü, franchise verenin menfaatlerini koruma ve sadakat yükümlülüğünden kaynaklanır. Franchise alan, mal miktarı, işletmenin cirosu, pazara yeni giren rakip mallar, pazardaki değişiklikler, fiyatlar arasındaki karşılaştırmalar, işletmenin gelişimi, sürümü artırıcı düzenlemeler, müşteri hizmetleri, reklamlar gibi işletme ile ilgili bütün hususlarda franchise vereni bilgilendirme ve işletmenin cirosu ile ilgili hesap verme yükümlülüğü altındadır. Franchise alan, bu borcu kapsamında her talep edildiğinde franchise verene bilgi verme ve gerekli ticari defterlerini göstermekle yükümlü olduğu gibi ayrıca talep edilmesine gerek olmaksızın da sürekli ve periyodik olarak franchise alana bilgi vermekle yükümlüdür³⁷⁰.

Franchise verenin bilgi ve hesap verme yükümlülüğünün kapsamında, acentenin bilgi verme yükümlülüğüne ilişkin TTK m. 110 hükmünün kıyasen uygulanabilmesi mümkündür³⁷¹. TTK m. 110 f. 1 uyarınca, acente üçüncü kişilerin kabule yetkili olduğu beyanlarını, bölgesindeki piyasanın ve müşterilerin finansal durumunu, şartlarını ve bunlarda meydana gelen değişiklikleri ve yapılan işlemlere

³⁶⁸ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 166-167; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 163; Ayata, **a.g.e.**, s. 110; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 85. Alt vekalet sözleşmesi ile ilgili detaylı açıklamalar için bkz. Akipek, **a.g.e.**, s. 195 vd.; Tandoğan, **C. II**, s. 459-479; Özkaya, **Vekalet Sözleşmesi**, s. 471-481; Zevkliler, Gökyayla, **a.g.e.**, s. 614-615; Eren, **Özel Hükümler**, s. 717-721; Aral, Ayrancı, **a.g.e.**, s. 423-424; Gümüş, **C. II**, s. 141-145.

³⁶⁹ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 167-168; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 162-163; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 85-86.

³⁷⁰ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 164; Ayata, **a.g.e.**, s. 111; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 87; Boso, **a.g.e.**, s. 38; Torun, **a.g.e.**, s. 48; Hesselink, **a.g.e.**, s. 249-250; Hazne, **a.g.e.**, s. 46; Güçer, **a.g.e.**, s. 70. Tek satıcılık sözleşmeleri ile ilgili aynı yönde açıklamalar için bkz. İşgüzar, **a.g.e.**, s. 75.

³⁷¹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 165-166.

ilişkin olarak müvekkilini ilgilendiren bütün hususları zamanında müvekkiline bildirmekle yükümlüdür. Franchising sözleşmesinde franchise alan da, acente gibi sözleşme konusu mal ve hizmetlerin sürümüne ilişkin yapmış olduğu işlemlere ilişkin olarak franchise vereni ilgilendiren tüm hususlar hakkında bilgi ve hesap verme yükümlülüğü altındadır³⁷².

Franchise alan bilgi ve hesap verme yükümlülüğünü yerine getirmediği durumda, franchise veren bu yüzden uğradığı zararının giderilmesini franchise alandan isteyebilir. Franchise alanın bu yükümlülüğünü yerine getirmemesi, franchise verenin franchise alan işletmesinin cirosu, o bölgedeki piyasa şartları ve sistemin nasıl gelişeceği konusunda bilgi sahibi olamamasına neden olur. Bu durumun uzun süre devam etmesi taraflar arasındaki güven ilişkisini önemli ölçüde sarsacağından fesih için önemli haklı bir sebep sayılabilir. Ancak franchise alanın bu yükümlülüğüne her aykırı davrandığı durumda haklı bir sebep oluşturmaz. Franchise verenin, franchise alanın bilgi ve hesap verme yükümlülüğüne aykırı davranması nedeni ile sözleşmeyi haklı sebeple feshedebilmesi için bu ihlalin uzun bir süre devam etmesi, bu ihlal sonucunda sözleşmenin amacının ciddi şekilde tehlikeye düşmesi ve taraflar arasındaki güven ilişkisinin önemli ölçüde sarsılmış olması gereklidir³⁷³.

F. Malları ve Gerekli Malzemeleri Franchise Verenden veya Onun Belirlediği Üçüncü Kişilerden Alma Yükümlülüğü

Franchising sözleşmelerinde, franchise alanın sözleşme konusu malları veya hizmetlerin sunumu için gerekli olan malları ve malzemeleri franchise verenden veya onun göstereceği üçüncü kişilerden almasına ilişkin yükümlülük öngörülebilmektedir³⁷⁴. Franchising sözleşmesinde kararlaştırılmadığı durumlarda ise

³⁷² Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 165-166. Ayata, **a.g.e.**, s. 110-112; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 87. Acentelik sözleşmesi ile ilgili detaylı açıklamalar için bkz. Kaya A., **Acentelik**, s. 117-118; Karahan, **Ticari İşletme Hukuku**, s. 358-359; Kayıhan, **a.g.e.**, s. 114-115; Kınacıoğlu, **a.g.e.**, s. 48; Poroy, Yasaman, **a.g.e.**, s. 254; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 794.

³⁷³ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 166; Ayata, **a.g.e.**, s. 112; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 88. Bu konudaki detaylı açıklamalarımız için ayrıca bkz. aş. § 5/I/B/b/(2).

³⁷⁴ Bu yöndeki franchising sözleşmelerine örnek olarak bkz. Özdilek A., Özdilek B., **a.g.e.**, s. 1211-1213'de yer alan sözleşme örneği: "6.1. *Alım ve Perakende Satış Borcu Franchise alan ...*

franchise alanın malları ve gerekli malzemeleri franchise verenden veya onun belirleyeceği üçüncü kişilerden alma yükümlülüğü bulunmamaktadır. Zira franchising sözleşmesi ile franchise alanın belli kalite ve standarttaki malların sürümünün gerçekleştirilmesi ve sürüm gerçekleştirilirken de sistemin imajının korunması amaçlanır. Bu itibarla franchise alanın mal veya hizmetlerin sürümünü gerçekleştirdiği ve sistemin imajını koruduğu sürece malları nereden veya kimden aldığı bir önemi bulunmamaktadır. Dolayısıyla franchise alan, mal veya hizmetlerin sürümü için gerekli olan malları ve gerekli malzemeleri, franchise sisteminin gerektirdiği nitelik ve kalitede olması koşuluyla, dilediği kişilerden alma hakkını haiz olur³⁷⁵. Ancak franchise verenin gelirini dolaylı bedelin oluşturduğu hallerde, franchising sözleşmesinde kararlaştırılmamış olsa bile franchise alan malları franchise verenden veya onun belirlediği kişilerden almakla yükümlüdür³⁷⁶.

Franchise alanın mal alma yükümlülüğü genellikle bir ürünün en azından belirli bir miktar satın alınması zorunluluğu kararlaştırılmaktadır³⁷⁷. Bu yöndeki kayıtlar, “asgari miktarda alım yükümlülüğü”, “asgari ürün stokunu muhafaza kaydı” “en az alınacak miktar kaydı” ya da “asgari stokun belirlenmesi” şeklinde ifade edilmektedir. Sözleşmede bu şekilde asgari satın alma yükümlülüğünün kararlaştırılması, franchise alana franchise verenle uygun bir satış sözleşmesi yapma borcu yükler. Franchise alanın satın almakla yükümlü olduğu malların ve malzemelerin nitelikleri, fiyatı, ne kadar alınacağı, ne zaman ve nasıl teslim edileceği çerçeve franchising sözleşmesine göre daha sonra yapılacak münferit sözleşmelerle

franchise verenden veya onun belirlediği üçüncü kişilerden kendisine gönderilmesi öngörülmesi bulunan ürünleri almayı... taahhüt eder”.

³⁷⁵ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 167; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 89; Ayata, **a.g.e.**, s. 76-77; Arvasi, **a.g.m.**, s. 150; Yener, **a.g.m.**, s. 72. Öğretide bazı yazarlar tarafından franchise alanın sürümü yaptığı mallar veya sunduğu hizmetler için gerekli malzemeleri sürekli ve sadece franchise verenden almasının franchising sözleşmesinin niteliğini belirleyen asli edim yükümlülüğünü oluşturduğu ve bu nedenle sözleşmede kararlaştırılmamış olsa dahi varlığının kabul edilmesi gerektiği de ileri sürülmektedir (Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 166, dn. 975’de belirtilen yazarlar).

³⁷⁶ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 169; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 13; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 91. Franchise verenin teslim yükümlülüğüne ilişkin açıklamalarımız için bkz. yuk. § 4/I/D.

³⁷⁷ Hesselink, **a.g.e.**, s. 232. Bu yönde sözleşmelere örnek olarak bkz. Özdilek A., Özdilek B., **a.g.e.**, s. 1212’de yer alan sözleşme örneği: “*Franchise-alan, ... franchise zincirinin ortak kimlik ve ünü ile sistem bütünlüğünün korunması ve sürdürülmesi bakımından gerekli olduğu için, işbu sözleşmeye dayanan faaliyetine başladıktan sonra, perakende satış borcunu ifa ederken, yukarıda... hükümlerinde zikredilmiş olup da bu sözleşmenin eki niteliğindeki el kitabında – her ürün grubu için ayrıca- belirlenen asgari mal stokunu muhafaza etmek zorundadır...*”.

belirlenir. Franchise alanın bu yükümlülüğü sürümü sağlama ve destekleme borcundan kaynaklanan çerçeve bir yükümlülük oluşturduğu için alım yükümlülüğünün kapsamı çerçeve sözleşmesi ölçüsünde olmak durumundadır. Buna göre franchise alan mal alma yükümlülüğü kapsamında, ilgili malın stokunun sözleşmede belirlenen orandan aşağı düştüğü takdirde, sözleşmede süre belirlenmişse bu sürede, belirlenmemişse makul bir süre içinde franchise verenden veya onun belirlediği üçüncü kişilerden almak zorundadır. Franchise alanın asgari mal alma yükümlülüğünü yerine getirmediği durumlarda, franchise veren, bundan doğan zararını TBK m. 112 uyarınca talep edebileceği gibi temerrüde ilişkin hükümlere dayanarak franchise alandan satın alınmayan malın almasını ve bedellerinin ödenmesi de talep edebilir. Ayrıca asgari mal alma yükümlülüğünün yerine getirilmemesi, franchising sözleşmesi çekilmez hale getiriyorsa sözleşmeyi haklı sebeple fesih de edebilir³⁷⁸.

Franchise alanın, sözleşme konusu malları veya hizmetlerin sunumu için gerekli olan mal veya malzemeleri sadece franchise verenden alacağını kararlaştırılması durumunda doğrudan satın alma, üçüncü kişilerden alacağını kararlaştırılması durumunda ise dolaylı satın alma yükümlülüğü söz konusu olur. Bu tür yükümlülükler aynı zamanda tek elden satın alma yükümlülüğü de denilmektedir³⁷⁹.

Franchise alanın malları veya hizmetlerin sunumu için gerekli olan malzemeleri franchise verenden veya onun belirleyeceği kişilerden alma yükümlülüğü, 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği m. 3. uyarınca rekabet etmeme yükümlülüğü kapsamında yer alabilmektedir. Zira 2002/2 sayılı Tebliğ uyarınca, franchise alana malları veya hizmetlerin sunumu için gerekli olan malzemelerin %80'inden fazlasını franchise verenden veya onun göstereceği

³⁷⁸ Topçu, **a.g.e.**, s. 83; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 167-169; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 13; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 91; Ayata, **a.g.e.**, s. 78; Torun, **a.g.e.**, s. 49; Hesselink, **a.g.e.**, s. 232. İlgili açıklamalar ayrıca için bkz. Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 116-117; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 70. Bu yönde sözleşmelere örnek olarak bkz. Özdilek A., Özdilek B., **a.g.e.**, s. 1213'de yer alan sözleşme örneği: “*Franchise-alan, franchise veren tarafından gönderilmesi öngörülen herhangi bir ürün grubunun asgari mal stokunun % 15 oranında azalması halinde, bu açığı kapatmak için gerekli olan miktardaki ürünü, franchise verenden sipariş edecek ve satın ve teslim alacaktır...*”.

³⁷⁹ Hesselink, **a.g.e.**, s. 232-233. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Şenol, **a.g.e.**, s. 87; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 118-122.

üçüncü kişiden satın alınmasına yönelik herhangi bir yükümlülük getirilmesi durumunda, bu yükümlülük rekabet etmeme yükümlülüğü kapsamında sayılmaktadır. Bu durumda 2002/2 sayılı Tebliğ’de yer alan rekabet etmeme yükümlülüğüne ilişkin hükümler uygulama alanı bulacaktır. 2002/2 sayılı Tebliğ uyarınca muafiyet kapsamında olmak kaydıyla franchise alanın malları franchise verenden veya onun belirlediği üçüncü kişilerden almasının kararlaştırıldığı hallerde franchise alanın buna uymakla yükümlüdür³⁸⁰.

³⁸⁰ 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında rekabet etmeme yükümlülüğüne ilişkin detaylı açıklamalarımız için bkz. yuk. § 4/II/E/1/b.

BEŞİNCİ BÖLÜM

FRANCHISING SÖZLEŞMESİNİN SONA ERMESİ VE SONA ERMENİN SONUÇLARI

I. Sözleşmenin Sona Ermesi

A. Sözleşmenin Kendiliğinden Sona Ermesi

1. Sözleşme Süresinin Sona Ermesi

a. Sözleşme Süresi

Franchising sözleşmesi sürekli bir hukuki ilişki meydana getirirse de, bu ilişkinin ilelebet süreceği anlamına gelmez, ilişki her halükarda süreli olmak zorundadır. Franchising sözleşmesinde süre, sözleşmenin başlangıcından bitişine kadar geçen zamanı ifade eder¹. Franchising sözleşmesinin bitiş zamanı diğer bir ifadeyle sözleşmenin sona ermesi için belirli bir süre kararlaştırılmışsa belirli süreli sözleşme söz konusu olur. Belirli bir süreli olarak akdedilen franchising sözleşmeleri, kural olarak bu sürenin dolmasıyla kendiliğinden sona erer. Ancak her sözleşmede başlangıç zamanı bulunurken bitiş zamanı bulunmayabilir. Diğer bir ifadeyle taraflar sözleşmenin sona ermesi için bir süre kararlaştırmamış olabilirler. Sözleşmenin sona ermesi için belirli bir süre kararlaştırılmadığı durumda, sözleşme belirsiz süreli olur².

Franchising sözleşmelerinde taraflar sözleşmenin sona erme anını, gün, ay, yıl gibi belirli bir tarih olarak kararlaştırabilirler. Bu durumda sözleşmenin sona erme anı, ileride vuku bulacağı kesin bir olaya (o günün gelmesi) bağlanmış olur. Taraflar sözleşmenin sona erme anını, gerçekleşip gerçekleşmeyeceği belirsiz olan ancak

¹ İlgili açıklamalar için bkz. Saibe Oktay, “Uzun Süreli Sözleşmelerin Geçerliliği ve Sona Erme Düzeni”, **İÜHFİM Prof. Dr. Türkan Rado’ya Armağan**, C. LV, S. 3, 1997, s. 210.

² Zeynep Tuzlu, “**Franchise Sözleşmesinin Sona Ermesi**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi SBE, 2013, s. 38; Topçu, **a.g.e.**, s. 141; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 171; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 169. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 84; Seliçi, **a.g.e.**, s. 71; Oktay, **Uzun Süreli Sözleşmeler**, s. 210-211,214; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 179-Şenol, **a.g.e.**, s. 120-121.

gerçekleşmesi durumunda gerçekleşeceği an belli olan bir olayın meydana gelmesi şeklinde belirleyebilirler. Örneğin taraflardan birinin belirli bir yaşa geldiğinde sözleşmenin sona ereceğinin kararlaştırılması bu şekildedir. Tarafların bu yaşa erişip erişemeyecekleri belli değildir ancak her halükarda bu yaşa erişmeleri durumunda, sözleşme sona erecektir. Taraflar sözleşmenin sona erme anını, gerçekleşeceği kesin olan, ancak ne zaman gerçekleşeceği belli olmayan bir olaya da bağlayabilirler. Taraflardan birinin ölümüyle sözleşme ilişkisinin sona ereceğinin kararlaştırılması bu duruma örnek verilebilir³.

Franchising sözleşmesinin bitme anı, taraflarca kararlaştırılan edimin amacından dolayı olarak da anlaşılabilir. Taraflar açıkça veya zımnen süre olarak kararlaştırdıkları edimin amacı objektif olarak belirlenebiliyor olmalıdır. Burada aslolan, edimin amacının gerçekleşmesinde menfaati olan tarafın, başlangıçtan beri bu amacı bilerek ve sözleşmenin sona ereceği zamanı öngörerek hareket edebilmesidir. Bu amacın gerçekleşmesiyle sözleşme kendiliğinden sona erer⁴.

Franchising sözleşmesinde taraflar sözleşme süresinin bitme anını, gerçekleşip gerçekleşmeyeceği ve ne zaman gerçekleşeceği belli olmayan bir olaya da bağlayabilirler. Söz konusu olay gerçekleştiğinde sözleşme de sona erer. Bu halde sözleşmenin süresi bozucu şarta bağlanmış olur⁵.

Franchising sözleşmelerinde taraflar sözleşmenin azami bir sürenin bitmesine kadar süreceği ancak bu süreden önce de sözleşmenin taraflarca sona erdirilebileceği konusunda anlaşabilirler. Bu durumda azami süre belirlemiş olurlar. Azami sürenin kararlaştırıldığı durumda, franchising sözleşmesi en geç bu sürenin bitmesi ile sona erer; fakat daha önce de taraflarca olağan fesihle sözleşmenin sona erdirebilmesi mümkün olur. Bu nedenle franchising sözleşmesi, azami süre boyunca belirsiz süreli sözleşme gibi olur, süre bitince ise kural olarak kendiliğinden sona erer⁶. Franchising sözleşmelerinde taraflar, sözleşmenin en erken kararlaştırılan asgari

³ İlgili açıklamalar için bkz. Seliçi, **a.g.e.**, s. 66-67; Oktay, **Uzun Süreli Sözleşmeler**, s. 212; Saibe Oktay, "Federal Mahkeme'nin 21 Haziran 1988 Tarihli Kararının Çevirisi ve İncelenmesi", **İHFM**, C. LV, S. 1-2, 1996, s. 496.

⁴ Seliçi, **a.g.e.**, s. 68-69; Şenol, **a.g.e.**, s. 121.

⁵ İlgili açıklamalar için bkz. Oktay, **Uzun Süreli Sözleşmeler**, s. 213; Seliçi, **a.g.e.**, s. 68.

⁶ İlgili açıklamalar için bkz. Seliçi, **a.g.e.**, s. 70-71; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 85; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 172; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 169; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1033; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 40.

sürenin bitiminde sona erdirilmesinin mümkün olduğunu da kararlaştırabilirler. Bu durumda ise taraflar asgari süre kararlaştırmış olurlar. Asgari süre ile, sözleşmenin bu sürenin bitiminden önce sona erdilemeyeceği ve en erken de kararlaştırılan asgari sürenin bitimi anından sonra sona erdirilebileceği anlaşılır. Asgari süreli franchising sözleşmeleri belirlenen sürenin sonunda kendiliğinden sona ermez; bu sürenin sorunda taraflar ancak olağan fesih yolu ile sözleşmeyi sona erdirebilirler. Asgari süreden sonra ise sözleşme belirsiz süreli olarak devam eder⁷. Bununla birlikte franchising sözleşmelerinde taraflar hem asgari hem de azami süreyi birlikte kararlaştırabilirler. Örneğin, taraflar sözleşmenin en az üç yıl ve en fazla 10 yıl devam edeceğini kararlaştırmışlarsa, ilk üç yıl içinde franchising sözleşmesi sona erdirilemeyecek, ancak üç yılın yani asgari sürenin dolmasından sonra sözleşme olağan fesih ile taraflarca sona erdirebilecektir. On yılın sonuna kadar sözleşme taraflarca sona erdirilmemişse, bu durumda sözleşme kendiliğinden sona erecektir⁸.

b. Sözleşme Süresinin Geçerliliği

Franchising sözleşmesinde taraflar sözleşmenin sonsuz süreli olacağını kararlaştırabilecekleri gibi, belirli bir vade ya da son gün belirleyerek sözleşmenin devam etmesi gereken çok uzun bir süre de kararlaştırabilirler. Tarafların sözleşmenin sona ermesini birinin ölümü gibi gerçekleşmesi kesin olan ancak ne zaman gerçekleşeceği belli olmayan bir olaya bağlamaları uzun süre kararlaştırılmasına örnek gösterilebilir. Bu durumda da belirli süreli sözleşme vardır. Ancak konulmuş olan bu sürelerin geçerli olup olmayacağına ilişkin sorunlar ortaya çıkmaktadır⁹. Sözleşmede yer alan süreler sözleşme özgürlüğü prensibi çerçevesinde taraflarca belirlenir (TBK m. 26). Ancak her özgürlük gibi bu özgürlüğün de sınırı bulunmaktadır. Bu sınırı, emredici hukuk kuralları ve kişilik hakları oluşturur (TBK m. 27, TMK m. 23). Bu iki hükmün bir arada değerlendirilmesiyle sözleşmenin süresinin belirlenmesine ilişkin sınırı; hukuka aykırılık, ahlaka aykırılık ve kişilik haklarına aykırılık oluşturur. Bu itibarla sözleşme için çok uzun bir süre veya

⁷ İlgili açıklamalar için bkz. Seliçi, **a.g.e.**, s. 70; Oktay, **Uzun Süreli Sözleşmeler**, s. 214-215; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 39.

⁸ İlgili açıklamalar için bkz. Seliçi, **a.g.e.**, s. 71; Şenol, **a.g.e.**, s. 123; Kapanıcı, **a.g.m.**, s. 1034; Ayata, **a.g.e.**, s. 114.

⁹ Bu konuda detaylı açıklamalar için bkz. Oktay, **İHFM**, s. 496; Seliçi, **a.g.e.**, s. 139.

sözleşmenin niteliği ile bağdaşmayacak şekilde kısa süre kararlaştırılmış olması halinde, sözleşme süresi TMK m. 23 hükmü uyarınca kişilik haklarına aykırılık teşkil edebileceği gibi TBK m. 27 uyarınca hukuka, ahlaka, kamu düzenine aykırılık da teşkil edebilecektir¹⁰.

Sözleşmenin uzun süre olarak kararlaştırılmasının TMK m. 23 anlamında kişinin özgürlüğünü kısıtladığının kabul edilmesi durumunda, bunun yaptırımın ne olacağı ise tartışmalıdır¹¹. Öğretide bir görüşe göre, TMK m. 23 f. 2 herhangi bir yaptırım içermediğinden bu hükme aykırılığın yaptırımı TBK m. 27 f. 1 çerçevesinde kesin hükümsüz olmalıdır. Bu görüşe göre, sözleşmenin kurulması anında taşıdığı süre kaydı nedeniyle sözleşme geçersizdir ve kısmi butlan uygulanarak geçersiz olan sözleşmenin geçerli hale getirilmesi mümkün değildir¹². Öğretide başka bir görüşe göre, kısmi hükümsüzlük uygulanmalı ve sözleşmenin ne kadar süre devam edeceği tarafların farazi iradeleri de dikkate alınarak hakim tarafından belirlenmelidir¹³. Öğretide değişik kısmi hükümsüzlük görüşüne göre ise, sözleşmedeki süreyi düzenleyen hükmün tamamen geçersiz olduğu kabul edilmeli ve geçersiz olan kaydın yerine, uygun bir sözleşme süresi getiren geçerli bir hüküm hakim tarafından belirlenmelidir¹⁴. Öğretide bir başka görüşe göre, sözleşmenin kesin hükümsüzlük ile geçersiz olmadığı ancak bu durumda özgürlüğü sınırlanan tarafa bir fesih hakkı verilmesi gerektiği ileri sürülmüştür¹⁵. Öğretide bir diğer görüşe göre ise, sözleşmenin belirsiz süreli sözleşmeye dönüşeceği ve artık sözleşmenin baştan

¹⁰ Bu konuda detaylı açıklamalar için bkz. Oktay, “Uzun Süreli Sözleşmeler”, s. 222 vd.; Nil Karabağ Bulut, “Medeni Kanunun 23. Maddesinin Sözleşme Özgürlüğüne Getirdiği Sınırlamalar”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 2012, s. 236-241,278-279.

¹¹ Bu tartışmalar hakkında detaylı bilgi için bkz. Oktay, “Uzun Süreli Sözleşmeler”, s. 225 vd.; Necip Kocayusufpaşaoğlu, “Değişik Kısmi Hükümsüzlük” ve “Genişletilmiş Kısmi Hükümsüzlük” Kavramları ile İlgili Düşünceler, Prof. Dr. Selim Kaneti’ye Armağan, İstanbul, 1996, s. 30 vd.; Karabağ Bulut, a.g.e., s. 355 vd.

¹² Kocayusufpaşaoğlu, a.g.m., s. 30-32. Ayrıca bkz. Oktay, “Uzun Süreli Sözleşmeler”, s. 225, dn. 62’de yer alan yazarlar.

¹³ Kocayusufpaşaoğlu, a.g.m., s. 25 vd.; Hüseyin Hatemi, Hukuka ve Ahlaka Aykırılık Kavramı ve Sonuçları, Özellikle BK. m. 65 Kuralı, İstanbul, 1976, s. 228.

¹⁴ Kocayusufpaşaoğlu, a.g.m., s. 30. Ayrıca bkz. Oktay, “Uzun Süreli Sözleşmeler”, s. 225 dn. 64’de yer alan yazarlar.

¹⁵ Oktay, Uzun Süreli Sözleşmeler, s. 227-228. Ayrıca bkz. Oktay, Uzun Süreli Sözleşmeler, s. 225 dn. 66’de yer alan yazar.

itibaren geçersizliği sonucunu doğuran kesin hükümsüzlük düzeni ile değil, olağan fesih düzeni ile tamamlanacağı ileri sürülmektedir¹⁶.

c. Sürenin Sona Ermesi

Franchising sözleşmesinde, belirli bir süre kararlaştırılmışsa, kural olarak belirlenen sürenin bitmesiyle sözleşme kendiliğinden sona erer. Belirlenen bu sürenin sonunda, sözleşme kendiliğinden sona erdiği için, tarafların ayrıca irade beyanında bulunmalarına, mahkeme kararı almalarına veya herhangi bir hukuki işlem yapmalarına gerek bulunmamaktadır¹⁷.

Franchising sözleşmeleri uygulamada genellikle belirli süreli olarak akdedilmektedir ve sözleşmenin süre sonunda uzatılabileceğine ilişkin uzatma kayıtlarına yer verilmektedir¹⁸. Taraflar, franchising sözleşmelerinde uzatma kaydına yer vermişlerse, bu durumda sözleşme sürenin sona ermesi ile kendiliğinden sona ermez. Öngörülen uzatma kaydına göre, kararlaştırılan sürenin bitmesinden önce belirli bir süre içinde taraflardan herhangi biri franchising sözleşmesine devam etmeyeceğini açıklamazsa, sözleşme belirli veya belirsiz bir süre için kendiliğinden uzamış sayılmaktadır. Burada yeni bir sözleşme değil, eski borç ilişkisinin hukuki

¹⁶ Seliçi, **a.g.e.**, s. 139-140; Oktay, “**Uzun Süreli Sözleşmeler**”, s. 226, dn. 67’de belirtilen yazarlar.

¹⁷ Akyol, **C. I**, s. 46; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 169; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 39; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 91; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 71; Ayata, **a.g.e.**, s. 113; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 54; Altınok Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 389. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Seliçi, **a.g.e.**, s. 71-73; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 84; Feyzioğlu, **Genel Hükümler C. II**, s. 414; Tandoğan, **C. I/1**, s. 53; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 139; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 181; Şenol, **a.g.e.**, s. 152; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 841; Genç, **a.g.m.**, s. 161; Yavuz, Acar, Özen, **a.g.e.**, s. 40; Poroy, Yasaman, **a.g.e.**, s. 274; Barlas, **a.g.m.**, s. 821; Karahan, **Ticari İşletme Hukuku**, s. 219; Oktay Özdemir, **a.g.e.**, s. 93. Öğretide franchising sözleşmesin süre sonunda sona erebilmesi için, taraflardan birinin süre bitiminden önce sözleşme ile bağlı olmayacağına ilişkin irade beyanında bulunması gerektiği, her iki tarafın susması durumunda sözleşmenin yenilenmiş sayılacağı ileri sürülmektedir (Kırca, **Franchise Sözleşmeleri**, s. 171, dn. 999’da belirtilen yazarlar; Topçu, **a.g.e.**, s. 141). Ancak bu görüşe katılmak mümkün değildir. Nitekim taraflar sözleşmenin başında sözleşmenin sona ereceği süre konusunda anlaşmışlar ve sözleşmenin bitim tarihini öngörerek sözleşmeyi akdetmişlerdir. Dolayısıyla tarafların açık iradelerine rağmen sürenin bitmesinden önce, tarafların tekrardan sözleşmenin süre sonunda sona ereceğine dair irade açıklamasında bulunmasının aranması, kanımızca doğru değildir. Aşağıdaki açıklamalarımızda da belirtmiş olduğumuz üzere sözleşmenin sürenin sonunda kendiliğinden sona erdiği kabul edilmeli; ancak tarafların sözleşmeye uzatma kaydı koymaları ya da fiili olarak sözleşmeyi uygulamaya devam etmeleri halinde ise sözleşmenin devam ettiği sonucuna ulaşılabilmelidir.

¹⁸ Topçu, **a.g.e.**, s. 141; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 277; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 169; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 172; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 38; Kapanıcı, **a.g.m.**, s. 1033-1034; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 91-92; Ayata, **a.g.e.**, s. 114; Güç, **a.g.m.**, s. 90.

etkisinin devam etmesi söz konusu olur. Bununla birlikte uzatma kaydında, belirli sürenin sona ermesinden sonra sözleşmenin ne kadar süre için uzayacağı kararlaştırılmamışsa, sözleşme, sürenin sona ermesinden sonra belirsiz süreli hale gelir. Bu konuda bir tereddüt bulunmamaktadır¹⁹. Ancak uzatma kaydında, sözleşmenin yine belirli bir süre için uzayacağını kararlaştırıldığı hallerde, franchising sözleşmesinin belirli süreli sözleşme olarak mı devam edeceği yoksa belirsiz süreli sözleşme haline mi geleceği tartışmalıdır. Öğretideki bir görüşe göre, sözleşmenin belirli süre için uzayacağı kararlaştırılmışsa bu halde ilk belirlenen sürede sözleşmenin olağan fesih ile sona erdirilemeyeceği, daha sonra uzatılan süre ile ulaşılan süre boyunca sözleşmenin belirsiz hale geldiği kabul edilmektedir²⁰. Öğretide diğer bir görüşe göre ise, böyle bir durumda franchising sözleşmenin azami bir süre kararlaştırılmış gibi uzatılmış sayılacağı ileri sürülmektedir²¹. Biz de, sözleşmenin belirli bir süre için uzayacağını kararlaştırıldığı durumlarda bu süre kadar uzadığının kabul edilmesi gerektiği kanaatindeyiz. Zira bağımsız tacir olarak taraflar, sözleşmenin ne zaman sona ereceğini ve ne kadarlık bir süre için uzayacağını açıkça kararlaştırmışlardır. Bu nedenle hakkın kötüye kullanılması teşkil etmeyen durumlarda, tarafların açıkça belirlemiş oldukları süreye rağmen sözleşmenin belirsiz olduğunu kabul etmek sözleşme özgürlüğüne aykırılık oluşturacaktır. Bu itibarla sözleşmenin ne kadar süre için uzayacağını kararlaştırıldığı durumlarda, sözleşmenin belirli süreli olarak uzadığı kabul edilmelidir.

Franchising sözleşmesinde kararlaştırılan sürenin bitmesine rağmen taraflar sözleşme ilişkisine devam ediyorsa, bu durumda da sözleşmenin ilişkisinin devam ettiği ve bu durumda belirsiz bir süre için uzatıldığı kabul edilmelidir. Zira

¹⁹ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 169; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 172; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 38; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1033-1034; Topçu, **a.g.e.**, s. 141-142. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Seliçi, **a.g.e.**, s. 76,80; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 180-181; Şenol, **a.g.e.**, s. 158; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 140.

²⁰ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 169, dn. 951; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 37, dn. 161'de belirtilen yazarlar. Aynı yöndeki görüşler için ayrıca bkz. Tandoğan, **C. I/1**, s. 54; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 143. Alman Federal Mahkemesi de 17.07.2002 tarihinde vermiş olduğu kararında, 16.12.1996 tarihinde en son 28.12.1993-31.01.1994- 31.12.1996 yılları için akdedilen franchising sözleşmesinin belirli süreli değil, olaydaki gibi zincirleme şekilde kurulan ek ve belirsiz süreli bir sözleşme olduğuna hükmederek, franchising sözleşmesinin uzatılmadığı, yenilendiği dolayısıyla belirli süreli özelliğini koruduğu iddiasını kabul etmemiştir. (BGH, Urteil vom 17.07.2002 – VIII ZR 59/01, Söz konusu karar ile ilgili açıklamalar için bkz. Tuzlu, **a.g.e.**, s. 37-38).

²¹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 172.

franchising sözleşmesinde kararlaştırılan sürenin bitmesine rağmen tarafların sözleşme ilişkisine devam etmesi, sözleşmeyi sürdürme iradelerinin varlığına karine teşkil eder²².

2. Taraflardan Birinin Ölümü, İflası, Fiil Ehliyetinin Kaybı veya Kısıtlanması

Kanunda düzenlenmiş bazı sözleşmelerde, taraflardan birinin ölümü, iflası, fiil ehliyetini kaybetmesi veya fiil ehliyetinin sınırlandırılması gibi durumların sözleşmenin kendiliğinden sona ermesine yol açacağı öngörülmüştür²³. Belirtilen bu durumların franchising sözleşmesi bakımından da bir sona erme nedeni teşkil edip etmeyeceği konusunda öğretilerde acentelik sözleşmesine ilişkin hükümlerin kıyasen uygulanabileceği kabul edilmektedir²⁴. Acentelik sözleşmesine ilişkin TTK m. 121 f. 3'de ise müvekkilin veya acentenin iflası, ölümü veya kısıtlanması halinde vekalet sözleşmesine ilişkin TBK m. 513 hükmünün uygulanacağı düzenlenmiştir²⁵. Bu itibarla franchising sözleşmesi bakımından da taraflardan birinin ölümü, iflası, fiil ehliyetinin kaybı veya kısıtlanması hallerinde, TTK m. 513 hükmünün kıyasen uygulama alanı bulacağı kabul edilmelidir.

Vekalet sözleşmesine ilişkin TBK m. 513 hükmünde, aksi sözleşmeden veya işin niteliğinden anlaşılmadıkça, vekilin veya müvekkilin ölümü, iflası veya fiil ehliyetinin kaybı durumunda, vekalet sözleşmesinin kendiliğinden sona ereceği

²² Tuzlu, **a.g.e.**, s. 38; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 171; Güç, **a.g.m.**, s. 90-91. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Oğuzman,Öz, **C. I**, s. 580, dn. 30; Seliçi, **a.g.e.**, s. 75-80.

²³ Bu konuda detaylı açıklamalar için bkz. Seliçi, **a.g.e.**, s. 81-90; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 85-90; Oğuzman,Öz, **C. I**, s. 550, dn. 1.

²⁴ Tuzlu, **a.g.e.**, s. 42-43; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 174; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 185-186; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 74. Bayilik ve tek satıcılık sözleşmeleri için aynı yönde bkz. Şenol, **a.g.e.**, s. 161-162; Tandoğan, **a.g.m.**, s. 32; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 184; Özeriç, **a.g.e.**, s. 113; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 842. Alman Hukuku'nda franchise alanın ölmesi durumunda franchising sözleşmesinin sona erip ermediği konusunda tereddüte düşülmesi durumunda, vekalet sözleşmesine ilişkin hükmün kıyasen uygulanabileceği ifade edilmektedir (Tuzlu, **a.g.e.**, s. 43, dn. 195'de belirtilen yazarlar).

²⁵ Acentelik sözleşmelerinin ölüm, iflas ehliyet kaybı ve kısıtlanması nedeni ile sona ermesi ile ilgili detaylı açıklamalar için bkz. Kayıhan, **a.g.e.**, s. 209 vd.; Kınacıoğlu, **a.g.e.**, s. 90 vd.; Ayan, **a.g.e.**, s. 33-38; Karahan, **Ticari İşletme Hukuku**, s. 220; Kaya A., **Acentelik**, s. 198-199; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 813-814; Arkan, **a.g.e.**, s. 221.

düzenlenmiştir²⁶. Bu bağlamda aşağıda franchising sözleşmesi bakımından bu sebeplerin sona erme nedeni oluşturup oluşturmayacağı incelenecektir.

a. Taraflardan Birinin Ölümü

Franchising sözleşmesinde, taraflar arasında özel güven ilişkisi kurulması, sözleşmenin nitelik ve özellikleri, franchise sisteminin başarıyla uygulanabilmesi, sürümün gereği gibi yapılabilmesi ve franchise sisteminin imajının korunabilmesi gibi hususlar franchise alanın kişisel özellik ve yeteneklerini önemli kılmaktadır. Bu nedenle franchise alanın ölmesi, aksi kararlaştırılmadığı takdirde franchising sözleşmesinin kendiliğinden sona ermesine yol açar (TBK m. 513 f. 1 kıyasen)²⁷.

Franchising sözleşmesinde daha çok franchise verenin sahip olduğu franchise sistemi önem taşıdığından genellikle franchise verenin kişisel özellik ve yetenekleri önem taşımamaktadır. Bu itibarla franchise verenin ölümü, kural olarak aksi kararlaştırılmamışsa sözleşmenin kendiliğinden sona ermesine yol açmaz. Ancak franchise verenin kişisel özelliklerinin franchise alan bakımından önem taşıdığı durumlarda, franchise verenin ölümü halinde de sözleşmenin kendiliğinden sona ereceği kabul edilmelidir²⁸. Örneğin franchise sistemine konu malların franchise verenin el işçiliği ile imal edildiği durumlarda, işin mahiyeti gereği franchise verenin kişiliği önem taşıdığı için onun ölümü halinde franchising sözleşmesi kendiliğinden sona erecektir²⁹.

²⁶ Vekalet sözleşmesinin ölüm, iflas ehliyet kaybı ve kısıtlanması nedeni ile sona ermesi ile ilgili detaylı açıklamalar için bkz. Tandoğan, **C. II**, s. 646 vd.; Akıncı, **a.g.e.**, s. 69-86; Sarı, **a.g.e.**, s. 58-63; Özkaya, **Vekalet Sözleşmesi**, s. 642-659; Aral, Ayrancı, **a.g.e.**, s. 435; Yavuz, Acar, Özen, **a.g.e.**, s. 1187-1190.

²⁷ Tuzlu, **a.g.e.**, s. 40-44; Topçu, **a.g.e.**, s. 144; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1034; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 174; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 186; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 86; Güç, **a.g.m.**, s. 95; Ayata, **a.g.e.**, s. 114-115; Boso, **a.g.e.**, s. 43; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 74. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. von Tuhr, **a.g.e.**, s. 633; Seliçi, **a.g.e.**, s. 81; Tunçomağ, **C. I**, s. 1154; Feyzioğlu, **Genel Hükümler C. II**, s. 413-414; Şenol, **a.g.e.**, s. 162-163; Tandoğan, **a.g.m.**, s. 32; Özeriç, **a.g.e.**, s. 133; Ayan, **a.g.e.**, s. 33; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 185; Kınacıoğlu, **a.g.e.**, s. 90; Kayıhan, **a.g.e.**, s. 210-211; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 56.

²⁸ Kapancı, **a.g.m.**, s. 1035; Topçu, **a.g.e.**, s. 144; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 40-44; Güç, **a.g.m.**, s. 95; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 86; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 174; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 186. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Şenol, **a.g.e.**, s. 163; Feyzioğlu, **Genel Hükümler C. II**, s. 413-414; Tunçomağ, **C. I**, s. 1154; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 185; Tandoğan, **a.g.m.**, s. 32; Özeriç, **a.g.e.**, s. 133; Ayan, **a.g.e.**, s. 33; Kınacıoğlu, **a.g.e.**, s. 90; Kayıhan, **a.g.e.**, s. 210-211.

²⁹ İlgili açıklamalar için bkz. Şenol, **a.g.e.**, s. 163.

Franchising sözleşmesinde taraflardan birinin gaipliğine karar verilmesi (TMK m. 32 vd.) durumunda, gaipliğin ölüm ile aynı sonuçları doğurması nedeniyle, taraflardan birinin ölümü halinde kabul edilen sonuçlar geçerli olacaktır³⁰.

Franchising sözleşmesinde tarafların tüzel kişi olması halinde de tüzel kişiliğin sona ermesinin sözleşmeye etkisi, gerçek kişi franchise alan veya franchise verenin ölmesi ile aynı sonuçları doğurur (TBK m. 513 f. 1 c. 2 kıyasen). Ancak tüzel kişi franchise alan veya franchise verenin tasfiye aşamasına girmesi, franchising sözleşmesi kendiliğinden sona ermesine yol açmaz. Bu durumda taraflar, sözleşmeyi haklı sebeple feshedebilirler. Ayrıca şirket birleşmesi veya şirket türünün değiştirilmesi hallerinde³¹ de franchising sözleşmesinin sona ermesine yol açmaz. Yine bu durum da tarafların sözleşmeyi haklı sebeple feshedebileceği kabul edilmelidir³².

b. Ehliyetin Kısıtlanması veya Kaybı

Franchising sözleşmesinde taraflardan birinin ehliyetinin kısıtlanması veya kaybı durumunda ölüme ilişkin sonuçların uygulanacağı kabul edilmektedir. Buna göre, franchise alanın fiil ehliyetinin kaybı ya da kısıtlanması halinde aksi kararlaştırılmamışsa sözleşme kendiliğinden sona erecektir³³. Ancak franchise alanın kısıtlanmasına yol açan hallerin geçici olduğu ve kısıtlama nedeninin makul ve beklenebilir olduğu hallerde, franchising sözleşmesinin franchise alanın vasisi ile devam edilebileceği ileri sürülmektedir³⁴.

Franchise verenin fiil ehliyetinin kısıtlanması veya kaybı halinde ise aksi kararlaştırılmadığı takdirde franchising sözleşmesinin kendiliğinden sona

³⁰ Tuzlu, **a.g.e.**, s. 43. İlgili açıklamalar için bkz. Tandoğan, **C. II**, s. 664; Şenol, **a.g.e.**, s. 162, dn. 571; Kayıhan, **a.g.e.**, s. 211.

³¹ Şirket birleşmesi ve türünün değiştirilmesi ile ilgili detaylı açıklamalar için bkz. Fatih Bilgili, Ertan Demirkapı, **Şirketler Hukuku**, Bursa, Dora, 2013, s. 108-119; Karahan, **Şirketler Hukuku**, s. 163-205,233-252; Ünal Tekinalp, **Sermaye Ortaklıklarının Yeni Hukuku**, 3. bs., İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2013, s. 607-652,675-686.

³² Tuzlu, **a.g.e.**, s. 45. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Şenol, **a.g.e.**, s. 163-164; Ayan, **a.g.e.**, s. 34-35; Kınacıoğlu, **a.g.e.**, s. 90-91.

³³ Kapancı, **a.g.m.**, s. 1034-1035; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 49-52; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 174; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 186; Güç, **a.g.m.**, s. 95. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Şenol, **a.g.e.**, s. 164-165; Ayan, **a.g.e.**, s. 35-36; Kınacıoğlu, **a.g.e.**, s. 90.

³⁴ Tuzlu, **a.g.e.**, s. 51. Aynı yönde açıklamalar için ayrıca bkz. Kınacıoğlu, **a.g.e.**, s. 211.

ermeyeceği; ancak bu durumda franchise alanın sözleşmeyi haklı sebeple sona erdirebileceği kabul edilmektedir³⁵.

Tarafların tüzel kişi olduğu durumlarda ise, bilindiği üzere tüzel kişiler zorunlu organlarının kurulmasıyla fiil ehliyeti kazanırlar³⁶. Ticaret şirketlerinde zorunlu organlarından birinin kaybı halinde, asliye ticaret mahkemesi şirketin durumunu kanuna uygun hale getirilmesi için bir süre belirler ve bu süre zarfında şirket kanuna uygun hale getirilmezse mahkeme şirketin feshine karar verir (TTK m. 530,636)³⁷. Bu nedenle franchising sözleşmesinde şirket olan taraflardan birinin zorunlu organının kaybı halinde, bu kaybın sürekli hale gelmesi ile tüzel kişilik sona ereceğinden burada taraflardan birinin ölümüne ilişkin belirttiğimiz sonuçlar geçerli olur. Bununla birlikte şirketin zorunlu organını tamamlaması için hakimin uygun göreceği sürenin beklenmesi ve bu sürenin sonunda sözleşmenin feshedilip feshedilmeyeceğinin belirsiz olması nedeniyle diğer tarafın sözleşmeyi haklı sebeple feshedebileceği kabul edilmektedir³⁸.

c. Taraflardan Birinin İflası

Franchising sözleşmesinde taraflardan birinin iflası halinde sözleşme ilişkisi önemli ölçüde zedelenir. Nitekim iflasın açılması ile borçlunun masaya kaydolan malları üzerindeki tasarruf yetkisi kısıtlanmış olur (İİK³⁹ m. 191 f. 1)⁴⁰. Bu itibarla taraflardan birinin iflası, franchising sözleşmesinin devamını zorlaştırır ve sözleşme

³⁵ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 174; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1034-1035; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 49-52; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 186. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Şenol, **a.g.e.**, s. 164-165; Kinacıoğlu, **a.g.e.**, s. 90; Ayan, **a.g.e.**, s. 35-36.

³⁶ Tüzel kişilerin fiil ehliyeti ile açıklamalar için bkz. Hatemi, **Tüzel Kişiler**, s. 17-22; Tekinalp, **Sermaye Ortaklıkları**, s. 181-188; Karahan, **Şirketler Hukuku**, s. 114-116; Bilgili, Demirkapı, **Şirketler Hukuku**, s. 53-55.

³⁷ Şirketlerin zorunlu organlarının kaybı halinde fesih ile ilgili detaylı açıklamalar için bkz. İsmail Cem Soykan, **Anonim Ortaklıklarda Organ Yokluğu**, 1. bs., İstanbul, On iki Levha Yayıncılık, 2012, s. 255 vd.; Bilgili, Demirkapı, **Şirketler Hukuku**, s. 569-571; Karahan, **Şirketler Hukuku**, s. 757-759,872; Tekinalp, **Sermaye Ortaklıkları**, s. 167.

³⁸ Tuzlu, **a.g.e.**, s. 51-52; Şenol, **a.g.e.**, s. 165. Şirketler ile ilgili detaylı açıklamalar için bkz. Bilgili, Demirkapı, **Şirketler Hukuku**, s. 569-571; Karahan, **Şirketler Hukuku**, s. 757-759,872; Tekinalp, **Sermaye Ortaklıkları**, s. 167.

³⁹ 2004 sayılı İcra ve İflas Kanunu, RG S. 2128, RG T. 19.06.1932.

⁴⁰ İlgili açıklamalar için bkz. Timuçin Muşul, **İcra ve İflas Hukuku**, C. II, 5. bs., Ankara, Adalet Yayınevi, 2013, s. 1318-1370; Hakan Pekcanitez vd., **İcra ve İflas Hukuku**, 5. bs., Ankara, Yetkin Yayınları, 2007, s. 447 vd.; Sümer Altay, **Türk İflas Hukuku**, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2004, s. 649 vd.; Baki Kuru, Ramazan Arslanlı, Ejder Yılmaz, **İcra ve İflas Hukuku Ders Kitabı**, 27 bs., Ankara, Yetkin Yayınları, 2013, s. 509-548.

ile amaçlanan ekonomik menfaatlerin yerine getirilmesini büyük ölçüde engel olur. Ayrıca franchising sözleşmesinde franchise alan ve franchise veren zincirin bir halkasını oluşturması nedeni ile birinin iflası diğerinin de ticari itibarını zedeler. Bu nedenle taraflardan birinin iflası halinde aksi kararlaştırılmamışsa, franchising sözleşmesinin kendiliğinden sona ereceği kabul edilmelidir. Bununla birlikte taraflardan biri hakkında iflas için karar alınması veya iflasın ilan edilmesi gibi durumların varlığı halinde, diğer tarafın sözleşmeyi haklı sebeple feshedebileceği sonucuna varılmalıdır⁴¹.

B. Sözleşmenin Hukuki İşleme Sona Erdirilmesi

1. Anlaşmayla Sona Erdirilmesi (İkale)

Franchising sözleşmesi ister belirli süreli olsun ister belirsiz süreli, taraflar anlaşarak her zaman sözleşmeyi sona erdirebilirler. Sözleşmenin anlaşarak sona erdirilmesi kural olarak herhangi bir şekilde bağlı değildir. Bu nedenle taraflar, franchising sözleşmesini açık veya zımni olarak anlaşarak sona erdirebilirler⁴².

Anlaşma yoluyla sözleşmenin sona erdirilmesi kural olarak geçmişe etkili olur⁴³. Ancak franchising sözleşmesi sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşme olduğu için tarafların sözleşmenin sona ermesine yönelik anlaşmalarının sözleşmeye etkisinin edimlerin ifa edilmesine başlanılıp başlanılmadığına göre belirlenmesi gerekir. Franchising sözleşmesinde edimlerin ifasına başlanmamışsa sona erdirme anlaşmasının etkisi, franchising sözleşmesinin ortadan kaldırılması sonucu doğurur.

⁴¹ Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 74; Topçu, **a.g.e.**, s. 143; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 55; Ayata, **a.g.e.**, s. 115. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Özeriç, **a.g.e.**, s. 134-135; Seliçi, **a.g.e.**, s. 86; Tandoğan, **a.g.m.**, s. 32; Şenol, **a.g.e.**, s. 165-166; Kayıhan, **a.g.e.**, s. 211-212; Ayan, **a.g.e.**, s. 36-38.

⁴² Tuzlu, **a.g.e.**, s. 59-61; Topçu, **a.g.e.**, s. 147. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Tunçomağ, **C. I**, s. 1156-1157; Feyzioğlu, **Genel Hükümler C. II**, s. 413; Seliçi, **a.g.e.**, s. 104-111; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 90; Ayan, **a.g.e.**, s. 39; Oğuzman, **Öz, C. I**, s. 549, dn. 1; Eren, **Özel Hükümler**, s. 1258; Şenol, **a.g.e.**, s. 166-167; Kılıçoğlu, **a.g.e.**, s. 77-78; Tekinay vd., **a.g.e.**, s. 363-363,984; Hatemi, Gökayla, **a.g.e.**, s. 311; Barlas, **a.g.m.**, s. 821, dn. 37; Akıncı, **a.g.e.**, s. 36; Demir Gökayla, **a.g.e.**, s. 181-182. Yargıtay'ın tarafların anlaşarak sözleşmeyi sona erdirebileceğine ilişkin kararlarına emsal olarak bkz. Yargıtay HGK, 03.10.2001 T., 2001/6-653 E., 2001/672 K.; Yargıtay 19. HD., 23.10.2000 T., 2000/3413 E., 2000/7030 K., Kazancı Yayınları, (Çevrimiçi), www.kazanci.com, 18.03.2015.

⁴³ Tunçomağ, **C. I**, s. 1157; Feyzioğlu, **Genel Hükümler C. II**, s. 413; Eren, **Özel Hükümler**, s. 1259; Seliçi, **a.g.e.**, s. 104-106.

Bu durumda edimlerin ifasına henüz başlanmadığı için edimlerin geri verilmesi de söz konusu olmaz⁴⁴. Ancak sözleşmede sürekli edimlerin henüz ifasına başlanmamış olmakla birlikte, ani edim olarak kararlaştırılan karşı edimlerin yerine getirildiği hallerde, sona erdirme anlaşmasının sözleşme etkisinin ne olacağı tartışmalıdır. Öğretide bir görüş, sona erdirmenin geçmişe etkili olacağını ve hukuki sebepten yoksun kalan ifa edilen edimlerin sebepsiz zenginleşmeye göre geri verileceğini kabul etmektedir⁴⁵. Öğretideki hakim görüş ise, sözleşmenin ileriye etkili sona erdiğini kabul etmekte ancak burada da yerine getirilmiş olan edimlerin geri verilmesi gerektiğini ileri sürmektedir. Bu görüşe göre, geri verme borcunun dayanağı sebepsiz zenginleşme değil, sona erdirme anlaşmasına dayanmaktadır. Dolayısıyla burada tarafların sözleşmeyi sona erdirmesi, ani edimin geri verilmesine yönelik yeni borç yüklemektedir⁴⁶. Franchising sözleşmesinde sürekli edimlerin ifasına başlanmış olması halinde ise, tarafların sözleşmeyi anlaşarak sona erdirmeleri ileri etkili sonuç doğuracaktır. Böyle bir durumda, sürekli borç ilişkisi doğuran franchising sözleşmesi sona erecek ve yeni bir borç doğmayacağı gibi yerine getirilen edimlerin iadesi de söz konusu olmayacaktır⁴⁷.

2. Tek Taraflı Hukuki İşleme Sona Erdirme

a. Sözleşmenin İptal Edilmesi

Bütün borç ilişkilerinde olduğu gibi franchising sözleşmesi de irade sakatlıkları nedeniyle iptal edilebilir (TBK m. 30 vd.). TBK m. 39 uyarınca yanıltma veya aldatma sebebiyle ya da korkutulma sonucunda sözleşme yapan tarafın iptal hakkı söz konusu olur. Bu durumda irade sakatlığı ile sözleşme yapan taraf, yanıltma veya aldatmayı öğrendiği ya da korkutmanın etkisinin ortadan kalmasından itibaren

⁴⁴ Seliçi, **a.g.e.**, s. 105-106; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 60-61; Şenol, **a.g.e.**, s. 167.

⁴⁵ Bkz. Seliçi, **a.g.e.**, s. 106, dn. 14 ve 15'de belirtilen yazarlar.

⁴⁶ Seliçi, **a.g.e.**, s. 106-107. Ayrıca bkz. Seliçi, **a.g.e.**, s. 107, dn. 17'de belirtilen yazarlar.

⁴⁷ Tuzlu, **a.g.e.**, s. 60. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Seliçi, **a.g.e.**, s. 106-109; Eren, **Özel Hükümler**, s. 1259; Ayan, **a.g.e.**, s. 39; Şenol, **a.g.e.**, s. 168; Akıncı, **a.g.e.**, s. 36.

başlayarak bir yıl içinde sözleşme ile bağlı olmadığını bildirerek sözleşme baştan itibaren geçersiz kılabilir⁴⁸.

İptal kural olarak geçmişe etkilidir⁴⁹. Ancak sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşmelerde iptalin, ilişkinin niteliği ile bağdaşmadığı için ileriye etkili sonuç doğuracağı kabul edilmektedir⁵⁰. Bu itibarla franchising sözleşmesinin edimlerin ifasına başlanmasından sonra irade sakatlığı nedeniyle sözleşmenin iptali halinde, iptal ileriye etkili sonuç doğuracaktır. Bununla birlikte franchising sözleşmesinin edimlerinin ifasına başlamadan irade sakatlığı nedeniyle sözleşmenin iptal edilmesi halinde, iptal geçmişe etkili olacak ve sözleşmeyi baştan itibaren geçersiz kılacaktır.

b. Sözleşmenin Feshi

Fesih, sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşmenin ileriye etkili olarak taraflardan birinin tek taraflı yöneltilmesi gerekli bir irade beyanı ile sona erdirilmesidir. Feshin ileriye etkili olması; işlemiş ifa süresi için sürekli borç ilişkisini sona erdirmediği ve feshin geçerli olacağı ana kadar doğan borçlara etki etmediği anlamına gelir. Fesih ile tüm sürekli borç ilişkilerinden doğmakta olan edim borçlarının bundan böyle doğmasına engel olunur⁵¹. Bu itibarla franchising sözleşmesi de sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşme olduğu için tarafların tek

⁴⁸ İrade sakatlıkları ve iptal ile ilgili detaylı açıklamalar için bkz. Tunçomağ, **C. I**, s. 331-379; Feyzioğlu, **Genel Hükümler C. I**, s. 120-182; Kılıçoğlu, **a.g.e.**, s. 181-214; Kocayusufpaşaoğlu v.d., **C. I**, s. 393-478; von Tuhr, **a.g.e.**, s. 226-228,302-311; Tekinay vd., **a.g.e.**, s. 425-457; Serozan, **Sözleşmeden Dönme**, s. 144-147; Akyol, **Genel Hükümler**, s. 208 vd.; Harun Demirbaş, “**Türk Borçlar Kanunu’nda Korkutmanın (İkrah) Şartları ve Sonuçları**”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 2012, s. 86 vd.; Kurşat, **a.g.e.**, s. 61 vd.; Özkaya, **Hata-Hile-İkrah**, s. 449 vd.; Eren, **Özel Hükümler**, s. 375-416; Oğuzman, **Öz, C. I**, s. 92-123.

⁴⁹ Akyol, **Genel Hükümler**, s. 242-243; Tunçomağ, **C. I**, s. 331-379; Feyzioğlu, **Genel Hükümler C. I**, s. 120-182; Tekinay vd., **a.g.e.**, s. 452,457; Eren, **Genel Hükümler**, s. 1262.

⁵⁰ İlgili açıklamalar için bkz. Seliçi, **a.g.e.**, s. 57-60; Oğuzman, **Öz, C. I**, s. 123; Eren, **Özel Hükümler**, s. 415; Kocayusufpaşaoğlu v.d., **C. I**, s. 442-443; Kurşat, **a.g.e.**, s. 68-73; Demirbaş, **a.g.e.**, s. 95-97; Özkaya, **Hata-Hile-İkrah**, s. 459 vd. Şenol, **a.g.e.**, s. 170; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 63; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 184.

⁵¹ Seliçi, **a.g.e.**, s. 115; Serozan, **Sözleşmeden Dönme**, s. 114-122; von Tuhr, **a.g.e.**, s. 639-640; Öz T., **a.g.e.**, s. 26; Vedat Buz, **Borçlunun Temerrüdünde Sözleşmeden Dönme**, Ankara, Yetkin Yayınları, 1998, s. 81; M. Kemal Oğuzman, **Türk Borçlar Kanunu ve İş Mevzuatına Göre Hizmet İş Akdinin Feshi (Doktora Tezi)**, İstanbul, İsmail Akgün Matbaası, 1955, s. 41,198; Feyzioğlu, **Genel Hükümler C. II**, s. 414-415; Emine Tuncay Kaplan, **İşverenin Fesih Hakkı Sınırları, Hüküm ve Sonuçları**, Ankara, Kadioğlu Matbaası, 1987, s. 14-15,32; Eren, **Özel Hükümler**, s. 1259-1260; Schwarz, **a.g.e.**, s. 778.

tarafli yöneltilmesi gerekli bir irade beyanı ile sözleşmeyi sona erdirmesi fesih ile olur.

Fesih, sürekli borç ilişkisinin ifayı engelleyecek herhangi bir sebep olmaksızın sona erdirilebilmesi ile bir sebebin veya özel bir ifa engelini varlığı halinde bu sebebe dayanılarak sona erdirilebilmesi açısından olağan (sürel, bildirimli fesih) ve olağanüstü (süresiz, bildirimsiz) fesih olmak üzere ikiye ayrılmaktadır⁵².

Aşağıda franchising sözleşmeleri açısından olağan ve olağanüstü fesih detaylı olarak incelenecektir.

(1) Olağan Fesih

i. Genel Olarak

Olağan fesih, belirsiz süreli bir borç ilişkisinin, taraflardan birinin herhangi bir sebebe dayanmasına gerek olmaksızın tek tarafli yöneltilmesi gerekli irade beyanı ile ileriye etkili olarak sona erdirmesidir. Burada geleceğe etkili, gerçek ve teknik anlamda bir fesih söz konusu olur⁵³.

Olağan fesih ile tüm sürekli borç ilişkilerinden doğmakta olan edim borçlarının bundan böyle doğmasına engel olunur. Sürekli borç ilişkisinin niteliği sözleşme edimlerinin sürekli devam etmesini gerektirse de, sözleşme ilişkilerinin sonsuza kadar devam etmesi tarafların kişisel özgürlüğünün aşırı derecede sınırlanması anlamına gelir ve bu TMK m. 23'e aykırılık teşkil eder. Bu nedenle belirsiz sürekli

⁵² Seliçi, **a.g.e.**, s. 131-132; Serozan, **Sözleşmeden Dönme**, s. 115-116; Buz, **Sözleşmeden Dönme**, s. 81; Öz T., **a.g.e.**, s. 28-29; Tunçomağ, **C. I**, s. 1158-1159; Eren, **Özel Hükümler**, s. 1260; Kaplan E., **a.g.e.**, s. 32-33. Ayrıca bkz. Yargıtay HGK, 22.02.2012 T., 2011/11-693 E., 2012/88 K., Kazancı Yayınları, (Çevrimiçi), www.kazanci.com, 12.02.2015: “Fesih, olağan (sürel) ve olağanüstü fesih olmak üzere ikiye ayrılır. Olağan fesihle sözleşme ilişkisi, fesih beyanının muhataba ulaşmasının üzerinden belirli bir süre geçtikten sonra ortadan kalkar. Bu nedenle, olağan feshe, “sürel fesih” de denilmektedir. Olağanüstü fesihle ise, sürekli sözleşme ilişkisi fesih beyanının muhataba ulaşmasıyla derhal sona erer. Olağanüstü feshe, “süresiz fesih” adı da verilmektedir”.

⁵³ Serozan, **Sözleşmeden Dönme**, s. 115-116; Seliçi, **a.g.e.**, s. 112,119,132; Öz T., **a.g.e.**, s. 28; Tunçomağ, **C. I**, s. 1158; Kaplan E., **a.g.e.**, s. 32; Feyzioğlu, **Genel Hükümler C. II**, s. 414-415; Buz, **Sözleşmeden Dönme**, s. 81; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 90; Oğuzman,Öz, **C. I**, s. 550, dn. 1; Kirca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 173; Eren, **Özel Hükümler**, s. 1260; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1035-1036; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 174; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 64; Yavuz,Acar,Özen, **a.g.e.**, s. 40; Topçu, **a.g.e.**, s. 147; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 151; Ayan, **a.g.e.**, s. 40; Ayata, **a.g.e.**, s. 116; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 812,841; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 186; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 55.

borç ilişkilerinde sözleşmenin taraflarının sözleşmeyi feshetme haklarının olduğu kabul edilir⁵⁴.

Bütün sürekli borç ilişkilerinde olduğu gibi olağan fesih, franchising sözleşmesinde de kural olarak, belirsiz süreli franchising sözleşmeleri için söz konusu olur. Franchising sözleşmesi, açıkça bir süre kararlaştırılmadığı veya belirli bir süre kararlaştırılmış olmakla birlikte daha sonra sözleşmenin belirsiz bir süre için uzadığının kabul edildiği hallerde sözleşme belirsiz süreli olur⁵⁵. Bu hallerde, franchising sözleşmesinde taraflar, olağan fesih hakkını kullanarak sözleşmeyi sona erdirebilirler. Belirli süreli franchising sözleşmelerinde ise kural olarak tarafların olağan fesih hakkı yoktur. Belirli süreli franchising sözleşmelerinde bu hak, ancak tarafların sözleşmede kararlaştırmış olmaları halinde söz konusu olur⁵⁶.

Olağan fesih, herhangi bir şekle bağlı değildir⁵⁷. Ancak franchising sözleşmesinde tarafların tacir olması halinde fesih bildiriminin TTK m. 18 f. 3 uyarınca “*noter aracılığıyla, taahhütlü mektupla, telgrafla veya güvenli elektronik imza kullanılarak kayıtlı elektronik posta sistemi ile*” yapılması gerekmektedir.

Belirsiz süreli sürekli borç ilişkilerinin herhangi bir sebebe dayanmaksızın taraflarca sona erdirilmesi, diğer tarafın sözleşmenin sona ermesi için gerekli hazırlıkları yapabilmesi ve yeni duruma uyum sağlayabilmesi için sınırlandırılmaktadır⁵⁸. Aşağıda olağan feshin sınırları franchising sözleşmesi açısından incelenmiştir.

⁵⁴ Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 91; Seliçi, **a.g.e.**, s. 132; Şenol, **a.g.e.**, s. 177; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1036; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 64; Topçu, **a.g.e.**, s. 148, Karabağ Bulut, **a.g.e.**, s. 50,55,279.

⁵⁵ İlgili açıklamalar için bkz. yuk. § 5/I/A/1/c.

⁵⁶ Kapancı, **a.g.m.**, s. 1036; Topçu, **a.g.e.**, s. 148; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 173; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 169; Altınok Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 389-390; Ayata, **a.g.e.**, s. 117; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 92. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Seliçi, **a.g.e.**, s. 137-150; Ayan, **a.g.e.**, s. 41; Şenol, **a.g.e.**, s. 171; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 179-180; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 143,151. Yargıtay franchising sözleşmesi ile ilgili vermiş olduğu bir kararında, taraflar arasında sözleşmenin kendiliğinden sona ermesini gerektiren şartların belirlenmediği takdirde, kural olarak belirsiz süreli franchising sözleşmelerinin sebepsiz sona erdirilebilmesinin olağan fesih ya da olağanüstü fesih ile olabileceğini belirtmiştir. Söz konusu karar için bkz. Yargıtay 11. HD., 03.07.2006 T., 2005/5416 E., 2006/7900 K., Kazancı Yayınları, (Çevrimiçi), www.kazanci.com, 17.10.2014.

⁵⁷ Seliçi, **a.g.e.**, s. 119.

⁵⁸ İlgili açıklamalar için bkz. Seliçi, **a.g.e.**, s. 150; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 91-92; Şenol, **a.g.e.**, s. 172.

ii. Olağan Feshin Sınırları

(a) Fesih Süresi ve Dönemleri

Sınırlandırmalardan ilkinin, fesih süresi ve dönemlerinin öngörülmesi oluşturmaktadır. Belirsiz süreli sözleşmelerde, taraflardan her birinin herhangi bir sebep göstermeden olağan fesih ile sözleşmeyi sona erdirebilme imkanı, fesih süresine bağlanmıştır. Bu durumda fesih etkisini, tarafların irade beyanının karşı tarafa ulaşmasıyla değil, belirlenen fesih süresinin geçmesinden sonra göstermektedir. Dolayısıyla olağan fesih beyanında bulunulması ile sözleşme sona ermemekte, fesih süresi işlemeye başlamaktadır⁵⁹.

Franchising sözleşmesinde de taraflar, sözleşmeyi ancak fesih sürelerine uyarak sona erdirebilecekler ve feshin etkisi derhal değil, fesih süresinin sona ermesinden sonra etkisini gösterecektir. Bunun sonucu olarak tarafların sözleşmeden doğan hak ve yükümlülükleri fesih süresinin bitimine kadar yani sözleşmenin sona ermesine kadar devam edecektir⁶⁰.

Franchising sözleşmesinin olağan fesih ile sona erdirilmesi ve buna ilişkin süre taraflarca düzenlenebilir. Ancak franchising sözleşmesinde taraflarca böyle bir düzenlemenin yapılmadığı durumlarda, sözleşmede bir boşluk söz konusu olur ve

⁵⁹ İlgili açıklamalar için bkz. von Tuhr, **a.g.e.**, s. 639-640; Tunçomağ, **C. I**, s. 1158; Seliçi, **a.g.e.**, s. 150; Serozan, **Sözleşmeden Dönme**, s. 116-117; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 91-92; Oğuzman, Öz, **C. I**, s. 550, dn. 1; Oğuzman, **İş Akdinin Feshi**, s. 173; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 159; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 187; Şenol, **a.g.e.**, s. 185; Topçu, **a.g.e.**, s. 147-148; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 55.

⁶⁰ Tek satıcılık sözleşmeleri ile ilgili aynı yönde açıklamalar için bkz. İşgüzar, **a.g.e.**, s. 159; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 187. Tarafların sözleşme ile yükümlülükleri fesih önelinin sonuna kadar devam ettiği için bu süreçte sözleşmeden doğan yükümlülüklerine aykırı davranmaları durumunda, diğer tarafın bundan doğan zararını karşılamakla da yükümlü olurlar (TBK m. 112). Özellikle tarafların sözleşmenin sona erdiğini ya da kısa bir süre sonra sona ereceğini müşterilerine duyurmaları somut olayın özelliklerine göre, tarafların sadakat ve birbirlerinin menfaatlerini koruma yükümlülüklerine aykırılık teşkil edebilmektedir. Örneğin franchise verenin franchise alan ile sözleşme ilişkisinin sona erdiğini ya da sözleşmenin yakın zamanda sona ereceğini duyurması franchise alanın sürümünün azalmasına neden olabilir. Bu durumda franchise alan tazminat talep etme hakkını haiz olur. Alman Yüksek Eyalet Mahkemesi de acentelik sözleşmesine ilişkin vermiş olduğu bir kararında, müvekkilin sözleşmeyi feshetmesinden sonra, üçüncü kişilere, “hoşa gitmeyen tecrübeler sonucunda acentemizle ticari ilişkilerimizi kestik” şeklinde bildirimde bulunmasını, hukuka aykırı ve kusuru bir şekilde acentenin işletmesine müdahale olarak kabul etmiş ve müvekkilin tazminat ödemesine karar vermiştir (OLG Karlsruhe BB 1959 s. 1006, Söz konusu karar ve ilgili açıklamalar için bkz. Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 187-188, dn 886).

sözleşmenin olağan fesih halinde, fesih süresinin ne olacağı ve fesih döneminin nasıl belirleneceği sorunu ortaya çıkar.

Franchising sözleşmesinde olağan fesih süresi ve döneminin kararlaştırılmadığı veya bu hususta taraflar arasında ihtilaf çıktığı hallerde, bu ihtilafın çözümünde kanunda yer alan sözleşme tiplerine ilişkin hükümlerinin kıyasen uygulanıp uygulanamayacağı gündeme gelir. Bu bağlamda özellikle, franchising sözleşmesi ile benzer unsurlar içeren vekalet, hizmet, acentelik ve adi ortaklık sözleşmeleri için öngörülen olağan fesih süresi ve dönemlerinin, franchising sözleşmelerine kıyasen uygulanıp uygulanamayacağının değerlendirilmesi gerekmektedir.

Vekalet sözleşmesinin sona ermesine ilişkin hükümde, vekil veya vekalet verenin sözleşmeyi her zaman tek taraflı olarak sona erdirebileceği düzenlenmiştir (TBK m. 512). Bu nedenle vekalet sözleşmesine ilişkin bu hükmün, yoğun ve sıkı bir işbirliği gerektiren, karşılıklı ve sürekli borç ilişkisi doğuran franchising sözleşmelerine kıyasen uygulanabilmesi mümkün değildir⁶¹.

Hizmet sözleşmesinde fesih sürelerine ilişkin öngörülen hükümlerin de franchise alanın menfaatlerini gerçekleştiremeyecek ve onu ekonomik olarak zor duruma düşürecek derecede kısa olması (TBK m. 432 f. 4) ve bu sürelerin belirlenmesinde işçinin ücretinin esas alınması nedeni ile franchising sözleşmesinin olağan fesih ile sona erdirilmesinde kıyasen uygulama alanı bulması mümkün görünmemektedir⁶².

Acente ile müvekkil arasındaki ilişkinin özelliği ve tarafların menfaatleri açısından, acentelik sözleşmesinin fesih süresine ilişkin hükümlerinin franchising sözleşmesine kıyasen uygulanabileceği düşünülebilir⁶³. Acentelik sözleşmesinde

⁶¹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 177; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 68. Tek Satıcılık ve bayilik sözleşmeleri ile ilgili açıklamalar için bkz. Şenol, **a.g.e.**, s. 181-183; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 151; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 190.

⁶² Tuzlu, **a.g.e.**, s. 68-69; Altınok Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 390-393; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 171; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 177; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1037; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 95-96.

⁶³ Alman hukukunda bir görüş, franchising sözleşmesinde olağan fesihte uygulanacak fesih süresi ve döneminin belirlenmesinde, kanunda acentelik sözleşmesi için öngörülen hükmün kıyasen uygulanabileceğini kabul etmektedir (Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 175, dn. 1025'da belirtilen yazarlar). Ancak Alman Ticaret Kanunu'nda acentelik sözleşmeleri için öngörülen fesih süresi, sözleşme süresine paralel olarak artmakta ve beş yıldan daha uzun süreli sözleşmeler için altı aylık fesih süresi kabul edilmektedir. Bu nedenle Türk hukukunda acentelik sözleşmeleri için öngörülen üç aylık sürenin franchising sözleşmesi için uygulama alanı bulması tarafların

acente, müvekkilin hesabına hareket eder ve yaptığı işlerin risklerine katlanmaz. Müvekkilin işletmesine en üst düzeyde entegre olmaya çalışmak gibi bir gayesi de olmadığından bu sözleşmelerin belirsiz süreli olması halinde üç aylık bir fesih süresi öngörülmüştür (TTK m. 121 f. 1). Ancak franchise alanın işletmesinin franchise sistemine entegre olması nedeni ile acentelik ilişkisinden çok daha sıkı ve ekonomik bağlılığı yoğun bir ilişki oluşur. Bu nedenle acentelik sözleşmesinde öngörülen fesih süresi, franchise alanın menfaatlerini gerçekleştiremeyecek ve onu ekonomik açıdan zor duruma düşürecek derecede kısadır. Bu itibarla acentelik sözleşmesine ilişkin fesih süresinin franchising sözleşmesine kıyasen uygulanması da mümkün görünmemektedir⁶⁴.

Franchising sözleşmesinde ilişkinin özelliği ve tarafların menfaatleri açısından feshi ihbar süresi olarak, adi ortaklık sözleşmesindeki altı aylık fesih süresinin (TBK m. 640 f. 1) kıyasen uygulanacağı kabul edilmelidir⁶⁵. Zira franchise alan sözleşmenin feshi ile gelir kaynağını kaybetmesi ve sözleşme sonrası yüklendiği edimler (rekabet etmeme, sır saklama gibi) onun sözleşme ile oluşan yeni duruma adapte olması için bir uzun süreyi gerektirmektedir. Bu nedenle franchise alan açısından makul süre, franchise işletmesine yaptığı yatırımların amortizasyonu sağlaması ve kendisini bu yeni duruma uyarlayabilmesi için gerekli olan hazırlık süresi olmalıdır. Bu itibarla franchising sözleşmesi taraflar arasında olağan fesih yoluyla en erken, franchise alanın işletmesi için yapmış olduğu yatırımı somut olayın şartlarına göre amorti edebilme imkanına kavuştuğu tarihte sona erdiği kabul edilmelidir. Diğer yandan franchise verenin de, sözleşmenin sona ermesi ile yeni duruma uyum sağlaması uzun bir süreyi gerektirmektedir. Zira, franchise veren, sözleşme ilişkisinin sona ermesi ile yeni bir franchise alan bulma ve yeniden müşteri çevresi oluşturma gibi faaliyetler içine gireceği gibi franchise alanın sistemden ayrılmasının müşteri gözünde sistemin başarısızlığıymış gibi algılanabilmesi nedeni

menfaatlerine uygun düşmeyecektir (İlgili açıklamalar için bkz. Tuzlu, **a.g.e.**, s. 71). Tek satıcılık sözleşmeleri açısından acentelik sözleşmelerine ilişkin hükmün kıyasen uygulanabileceği kabul edilmektedir (İlgili açıklamalar için bkz. Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 191, dn. 902,903 ve 904'de belirtilen yazarlar; Poroy, Yasaman, **a.g.e.**, s. 274; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 72).

⁶⁴ Tuzlu, **a.g.e.**, s. 69-70; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1037; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 171; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 177; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 95-96; Şenol, **a.g.e.**, s. 188.

⁶⁵ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 170; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 177; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 70-71; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1037; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 94; Şenol, **a.g.e.**, s. 187-188. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 193.

ile piyasada değer kaybetmesi ve bunun sisteme olumsuz yansıması gibi bir takım güçlüklerle karşı karşıya kalabilmektedir. Bu nedenle franchise alanın uymak zorunda olduğu feshi ihbar süresi, franchise verenin sisteminin imajının zarar görmeyeceği ve sistemden ayrılan franchise alanın yerine yenisini bulmak için ihtiyaç duyduğu uzunlukta bir süre olmalıdır⁶⁶. Bu nedenle franchising sözleşmesinde olağan fesihle, her iki tarafın da menfaatine adi ortaklık sözleşmesi için öngörülen altı aylık sürenin uygulanmasının uygun olacağı kanaatindeyiz.

Bununla birlikte öğretide bazı yazarlar tarafından, tek satıcılık sözleşmeleri için tarafların sözleşmede olağan fesih süresi kararlaştırmamış olduğu durumlarda, kanunda düzenlenmiş sözleşme tiplerine ilişkin öngörülen hükümlerin kıyasen uygulanması yerine, her somut olayda, fesih önelinin uzunluğunun hakim takdirine bırakılması gerektiği ileri sürülmüştür. Bu görüşe göre, sözleşmenin sona erdirilmesi her somut olayda farklı uzunlukta bir fesih süresini gerektirebilmektedir. Nitekim tarafların menfaatleri her sözleşmede farklı olacağı gibi sözleşme uyarınca yapılan yatırımlar, üstlenilen yükümlülükler gibi hususlar da her bransa göre farklılık gösterecektir. Bu nedenle sözleşmenin sona erdirilmesinde hakim, somut olayın özelliklerine göre karar vermelidir⁶⁷. Yargıtay da tek satıcılık sözleşmeleri için vermiş olduğu bir kararında, bu görüşe paralel olarak olağan fesih hakkında makul sürenin, uzman bilirkişilerce tarafların durumu, yapılan sözleşmenin niteliği ve hacminin göz önünde bulundurularak tespit ettirilmesi gerektiğini belirtmiştir⁶⁸. Ancak biz bu görüşe katılmıyoruz. Zira fesih süresinin her durumda hakim tarafından belirleneceğinin kabulü, fesih hakkının ancak dava yoluyla kullanılabilceği sonucuna ortaya çıkarabilir. Fesih hakkının her durumda dava ile kullanılmasının kabulü, özellikle davaların uzun sürmesi nedeniyle taraflar açısından sözleşmenin akıbetinin ne olacağı gibi belirsiz durumlar ortaya çıkabilecek ve bu da taraflar açısından telafisi imkansız zararların ortaya çıkmasına neden olabilecektir. Bu nedenle olağan fesih süresinin her zaman hakim tarafından belirlenmesi gerektiği

⁶⁶ Kırcı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 175-176; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 170-171; Ayata, **a.g.e.**, s. 118; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1037-1038; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 67; Ayata, **a.g.e.**, s. 118.

⁶⁷ İşgüzar, **a.g.e.**, s. 151; Tandoğan, **C. I/1**, s. 55; Tandoğan, **a.g.m.**, s. 29-30; Genç, **a.g.m.**, 161; Şenol, **a.g.e.**, s. 190-191.

⁶⁸ Bkz. Yargıtay 11. H.D. Kararı, 15.01.1992 T., 1990/1959 E., 1992/96 K., Kazancı Yayınları (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com/>, 03.07.2014.

yönündeki görüşü kabul etmek mümkün değildir⁶⁹. Kanaatimizce, fesih süresinin hakim tarafından belirlenmesi, ancak tarafların kendileri açısından altı aylık sürenin makul olmaması durumunda hakimin müdahalesini isteyerek, makul bir sürenin tespit edilmesini talep ettiği durumlarda söz konusu olmalıdır. Bunun dışında tarafların adi ortaklık sözleşmesine ilişkin öngörülen altı aylık fesih süresi ile franchising sözleşmesini tek taraflı irade beyanı ile hakim müdahalesi olmaksızın sona erdirebilecekleri kabul edilmelidir.

(b) Fesih Hakkının Kötüye Kullanılması

Olağan fesih hakkının sınırını dürüstlük kuralı oluşturur ve dürüstlük kuralına aykırı olarak kötüye kullanılan fesih hakkı hukuken korunmaz⁷⁰. Bu nedenle franchising sözleşmelerinde, olağan fesih hakkının dürüstlük kuralına uygun olarak kullanılması gerekmektedir. Yargıtay da, franchising sözleşmesinde tek taraflı fesih yetkisinin kullanılması sırasında TMK m. 2'de öngörülen dürüstlük kuralına uygun davranılması gerektiği yönünde karar vermiştir⁷¹.

Olağan fesih, taraflara belirsiz süreli borç ilişkisini herhangi bir sebebe dayanmaksızın sona erdirme hakkı verdiğinden, bu hakkın ne zaman kötüye kullanıldığının belirlenmesi güçtür. Bu nedenle fesih hakkının kötüye kullanıldığının tespiti somut olaya göre yapılmalıdır. Öğretide fesih hakkının kötüye kullanılıp kullanılmadığının tespiti için bazı kriterler geliştirilmiştir. Bu kriterler sözleşmeyi fesih ile sona erdiren tarafın bunda haklı bir menfaatinin olmaması⁷², çelişkili

⁶⁹ Aynı yönde açıklamalar için ayrıca bkz. Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 193.

⁷⁰ Seliçi, **a.g.e.**, s. 148; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 93; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 72; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 178; Ayan, **a.g.e.**, s. 42; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 812,841-842; Akyol, **a.g.e.**, s. 21 vd.; Oğuzman, **İş Akdinin Feshi**, s. 208; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 188-189. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Giritlioğlu, **a.g.e.**, s. 46 vd.

⁷¹ Yargıtay 19. HD. Kararı, 01.03.2005 T., 2004/7174 E., 2005/2029 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com/>, 03.07.2014: “Taraflar arasındaki sözleşmenin 6.12. maddesinin 2. fıkrasında franchise verenin dilediği takdirde tek taraflı olarak sözleşmeyi sona erdirme hak ve yetkisine sahip olduğu hükme bağlanmıştır... Sözleşme serbestisi uyarınca taraflardan herhangi birine tek taraflı olarak sözleşmeyi fesih yetkisi tanınabilir ise de, bu yetkinin kullanılması sırasında MK.nun 2. maddesinde öngörülen iyiniyet kurallarına uygun davranılması gerekir”.

⁷² Hak sahibinin haklı bir menfaatinin olmaması ve bu nedenle korunmaya değer bulunmaması, karşı tarafın çıkarları da dikkate alınarak belirlenmelidir. Haklı menfaatin olmadığı durumlara ve bu durumun hakkın kötüye kullanılması teşkil ettiği olgulara örnek olarak karşılıklı edimler arasındaki aşırı oransızlık gösterilmektedir. Zira karşılıklı borç ilişkisi doğuran sözleşmelerde taraflar birbirlerine karşılıklı olarak sağladıkları avantajlar, özel olarak birbirlerine taahhütte

davranışlarda bulunulması, karşı tarafa zarar verme kastı, fesih hakkının amacından saptırılması, karşı tarafta uyandırılan güvene aykırı davranılması şeklinde belirtilmektedir⁷³. Franchising sözleşmesinde de fesih hakkının kötüye kullanılıp kullanılmadığının tespitinde bu kriterlere göre değerlendirme yapılmalı ve bunlardan birinin varlığı halinde fesih hakkının kötüye kullanıldığı sonucuna ulaşılmalıdır⁷⁴.

Fesih hakkının kötüye kullanılmasının hukuki yaptırımı, fesih hakkının hukuken korunmamasıdır. Bu fesih açısından iki anlama gelir: ya fesih geçersiz olur sözleşme ilişkisi devam eder ya da fesih geçerli olur ancak fesih hakkını kullanan karşı tarafın bu yüzden uğradığı zararlarını tazmin etmekle yükümlü olur⁷⁵. Öğretide bu husus tartışmalıdır. Öğretideki hakim görüş, feshin geçersiz sayılarak sözleşme ilişkisinin fesih beyanına rağmen devam etmesi gerektiği yönündedir⁷⁶. Öğretideki diğer görüş ise, bu durumda feshin geçerli olduğunu ancak fesih hakkını kullananın, diğer tarafın zararını tazminle yükümlü olduğunu ileri sürmektedir (TBK m. 434)⁷⁷.

buldukları edimler belirli bir menfaat dengesi içinde olur. Bu dengenin bozulması halinde taraf çıkarları arasındaki aşırı oransızlık ortaya çıkabilir ve bu durum TMK m. 2 uyarınca dürüstlük kuralına aykırılık teşkil edebilecektir (İlgili açıklamalar için bkz. Giritlioğlu, **a.g.e.**, s. 70 vd.; Serozan, **Edimler Arası Dengesizlik**, s. 1013 vd.)

⁷³ Seliçi, **a.g.e.**, s. 148-149; Akyol, **Dürüstlük Kuralı**, s. 23-24; Giritlioğlu, **a.g.e.**, s. 60 vd.; Şener Akyol, **Medeni Hukukta Çelişki Yasası**, Prof. Dr. Feyzi N. Feyzioğlu'nun Anısına Armağan, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2007, s. 4,24; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 188-189.

⁷⁴ Örneğin franchise veren, franchise alandan mal veya hizmetlerin sürümünü yapılması için yeni yatırımlarda bulunmasını istemesi üzerine franchise alan da sözleşmenin devam edeceğine güvenerek yatırımlarda ve bir takım masraflarda bulunursa, henüz bu masraflarının kazancını sağlayamadan franchise verenin olağan fesih hakkını kullanması dürüstlük kuralına aykırı olur. Sözleşmenin sona ermesi ile franchising sözleşmesinin niteliği gereği franchise alanın yapmış olduğu yatırımları başka faaliyetlerinde kullanması mümkün olmayacağından sözleşmenin sona ermesi zarar görmesine de neden olur. Bu durumda franchise verenin sözleşmeyi feshetmesi aynı zamanda çelişkili davranma ve karşı tarafta uyandırılan güvene aykırı davranma kriterlerinde de aykırılık teşkil ettiğinden olağan fesih hakkının kötüye kullanıldığı kabul edilmelidir. (İlgili açıklamalar için bkz. Akyol, **Dürüstlük Kuralı**, s. 57; Akyol, **Çelişki Yasası**, s. 51; Karabağ Bulut, **a.g.e.**, s. 278; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 93; Giritlioğlu, **a.g.e.**, s. 87-93; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 178-179; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 171; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 73). Yargıtay da fesih hakkının kötüye kullanılmasına ilişkin acentelik sözleşmeleri ile ilgili vermiş olduğu bir kararında, sözleşmenin akdedilmesinden çok kısa bir süre sonra ortada hiçbir haklı sebep yokken sözleşmenin müvekkil tarafından feshedilmesini hakkın kötüye kullanılması teşkil ettiğine hükmetmiştir (Yargıtay 11. H.D. Kararı, 23.12.2005 T., 2004/14742 E., 2005/12767 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com/>, 03.07.2014).

⁷⁵ Seliçi, **a.g.e.**, s. 148-149; Oğuzman, **İş Akdinin Feshi**, s. 281; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 180; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 73; Şenol, **a.g.e.**, s. 175.

⁷⁶ Seliçi, **a.g.e.**, s. 150, dn. 149'da belirtilen yazarlar; Topçu, **a.g.e.**, s. 148; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 152; Dirikkan, **a.g.m.**, s. 268; Ayan, **a.g.e.**, s. 43, dn. 87'de belirtilen yazarlar; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 189, dn. 895'de belirtilen yazarlar.

⁷⁷ Tandoğan, **C. I/1**, s. 56; Tandoğan, **a.g.m.**, s. 30; Ayan, **a.g.e.**, s. 43; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 841-842. Bu görüş genellikle hizmet sözleşmeleri açısından kabul edilmektedir (TBK m. 434). (Seliçi, **a.g.e.**, s. 149-150; Oğuzman, **İş Akdinin Feshi**, s. 283; Tunçomağ, **C. II**, s. 923). İsviçre

Alman hukukunda ileri sürülen bir görüşe göre ise, franchise verene feshi geçersiz sayarak sözleşme ilişkisine devam etme ya da feshi geçerli sayarak sözleşmesi ilişkisine son vererek, franchise alanın yapmış olduğu yatırımların amortize edilememesi nedeni ile uğradığı zararları tazmin etme konusunda seçimlik hak tanınması gereklidir. Buna göre, franchise veren bu hakkına dayanarak ya feshi geçersiz sayarak sözleşme ilişkisine devam edecek ya da feshi geçerli sayarak franchise alanın yapmış olduğu yatırımların amortize edilmemesi nedeni ile uğradığı zararları tazmin ederek sözleşme ilişkisine son verecektir⁷⁸. Türk hukukunda ise KIRCA, bu görüşü benimsemektedir. Yazara göre, franchising sözleşmesinin olağan feshinin franchise alanın yatırımlarını henüz amorti edememiş olması nedeniyle dürüstlük kuralına aykırı sayıldığı hallerde, franchise alanın bu nedenle uğramış olduğu zararının karşılanması koşuluyla, franchise verene fesih hakkı tanınmalıdır⁷⁹. Öğretide TUZLU da, Alman Hukukunun bu görüşüne paralel bir görüşü benimsemektedir. Yazar, sözleşmenin feshi ile franchising sözleşmesinde açısından feshe devam edilmesinin taraflar arasındaki güven ilişkisinin sarsılması ve taraflar arasındaki işbirliğinin tekrar sağlanamayacak şekilde bozulması nedeniyle franchise ilişkisine devam edilmesine karar verilmesinin sağlıklı bir çözüm olmadığını bu nedenle tazminata hükmedilmesinin daha sağlıklı olduğunu belirtmekte ancak seçimlik hakkın franchise verene tanınmasında franchise alanın da talebinin göz önünde bulundurulması gerektiğini belirtmektedir. Buna göre, franchise alanın haksız fesih nedeniyle uğradığı zararının giderilmesini talep etmesi durumunda tazminata hükmedilmeli, buna karşılık franchise alanın haksız feshin tespitini talep ettiği durumlarda franchise verenin seçimlik hakkının olduğu kabul edilmelidir⁸⁰.

Ancak Alman hukukunda ileri sürülen ve Türk hukukunda da bazı yazarlarca kabul gören franchise verene seçimlik hak tanınması yönündeki bu görüşün, taraflar arasında eşitsizlik yaratması nedeniyle kanaatimizce kabul edilmesi olanağı yoktur.

Federal Mahkemesinin, franchising sözleşmesinin kötü niyetli olarak feshedilmesi durumunda franchise verenin franchise alanın fesih nedeniyle uğradığı zararını tazmin etmesi gerektiğini yönünde kararları bulunmaktadır (İsviçre Federal Mahkemesinin bu yöndeki kararlarına örnek olarak bkz. BGE 118 II 157; BGH, 17.07.2002, VIII ZR 59/01, (Tuzlu, **a.g.e.**, s. 73, dn 331).

⁷⁸ Tuzlu, **a.g.e.**, s. dn. 32'de belirtilen yazarlar; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 180 dn. 1060'da belirtilen yazarlar.

⁷⁹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 180.

⁸⁰ Tuzlu, **a.g.e.**, s. 74.

Zira hem olağan fesih hakkının franchise veren tarafından kötüye kullanıldığı durumda seçimlik hak tanınması hem de belirtilen seçimlik hakkın sadece franchise verene tanınması; taraflar arasında eşitsizlik yaratacak ve sözleşmenin akıbetinin franchise verenin iradesine bırakılarak franchise alanın kişiliğine bağlı değerler üzerinde karar verme özgürlüğünü neredeyse kaldıran ve tehlikeye sokan bir durum oluşturacaktır. Bu durum ise TMK m. 23 uyarınca franchise alanın kişilik hakkına aykırılık oluşturabilecektir⁸¹. Bu nedenle franchise verene seçimlik hak tanınması görüşünü, taraflar arasında eşitsizlik yaratması ve bu eşitsizliğin giderilmesine ilişkin hukuki dayanağının temellendirilmemesi nedeniyle kabul edilmesi olanağı yoktur. Biz, franchising sözleşmesinde olağan feshin hakkın kötüye kullanıldığı durumda, feshin geçerli sayılması ancak bundan kaynaklanan zararların tazmin edilmesi gerektiği kanaatindeyiz. Olağan fesih hakkının dürüstlük kuralına aykırı olarak kötüye kullanıldığı durumlarda fesih hakkı hukuken korunmaz. Ancak kötüye kullanılan fesih hakkının hukuken korunmamasından kasıt, bozucu yenilik doğuran irade beyanının geçersiz sayılması şeklinde olmamalıdır. Zira franchising sözleşmesi karşılıklı güven ilişkisinin yoğun ve sıkı olduğu bir sözleşmedir. Taraflar arasındaki bu karşılıklı güven ilişkisinin dürüstlük kuralına aykırı olarak kullanılan fesih ile zedeleneyeceği açıktır. Bu nedenle bir tarafın sözleşmenin sona ermesine yönelik bozucu yenilik doğuran fesih beyanına rağmen, sözleşme ilişkisinin devam ettiğinin kabul edilmesi; taraflarının güven ilişkisi sarsılmış ve bir tarafın sözleşmeyle bağlı kalmayı istemediği bir sözleşme ilişkisine devam etmeye zorlanması sonucu doğuracaktır. Bu durumun ise her iki tarafın da menfaatine olmayacaktır. Bu nedenle franchising sözleşmesinde, kötü niyetli olarak yapılan feshin geçerli olduğu kabul edilerek bu hakkı kullanan tarafa tazminat yaptırımının uygulanmasının taraf menfaatlerine daha uygun bir çözüm olacağı kanaatindeyiz.

⁸¹ Bu yönde detaylı bilgiler için bkz. Karabağ Bulut, **a.g.e.**, s. 241 vd.

(c) Fesih Hakkını Sınırlandıran veya Ortadan Kaldıran Kayıtların Geçerli Olup Olmadığının Değerlendirilmesi

Uygulamadaki franchising sözleşmelerinde genellikle franchise veren lehine olağan fesih ile sözleşmeyi feshetme hakkı öngören kayıtlara yer verilmektedir⁸². Ancak olağan fesih ile sözleşmeyi sona erdirmeye hakkının, sözleşmede sadece franchise veren için öngörülmesi ve franchise alanı olağan fesih hakkının tanınmaması TMK m. 23 f. 2 uyarınca kişilik haklarına aykırıdır. Franchising sözleşmesinde olağan fesih hakkının franchise alanı için kaldırılması; franchise alanının franchise verenin iradesine bağlı kalmasına veya kişiliğine bağlı değerler üzerinde karar verme özgürlüğünün tehlikeye düşmesine neden olur. Bu nedenle fesih hakkı kaldırılan franchise alanının kişi özgürlüğü, ahlaka aykırı olarak sınırlandırılmış olacaktır. Bu itibarla sadece franchise verene olağan fesih hakkı tanıyan ve franchise alanının bu hakkını kaldırılan kayıtlar geçersiz sayılmalıdır (TMK m. 23 f. II, TBK m. 28)⁸³.

Franchising sözleşmesinde, taraflar için farklı olağan fesih süreleri kararlaştırılması ya da franchise alanı aleyhine kısa süre öngörülmesi veya sözleşmeyi derhal fesih yetkisi verilmesi durumlarında da, bu kayıtların geçerli sayılıp sayılmayacağı sorunu ortaya çıkar.

Olağan fesih, sözleşmenin karşı tarafına, onun kendisini sözleşmenin sona ermesine hazırlaması için makul olabilecek bir süre verilmesi gerekir. Franchising sözleşmesi ile franchise alanının üstlendiği edimler, onun ekonomik faaliyet alanının büyük bir kısmını oluşturur ve ekonomik hayatının şekillenmesine etki eder. Bu nedenle franchising sözleşmesinde kararlaştırılan olağan fesih süresinin, franchise alanının sözleşmenin sona ermesine ilişkin hazırlıkları yapmasına ve alanın

⁸² Bu yönde kayıtların yer aldığı sözleşmelere örnek olarak bkz. A. Özdemir, B. Özdemir, **a.g.e.**, s. 1193'de yer alan sözleşme örneği; Yalçın, **a.g.e.**, s. 370'da yer alan sözleşme örneği.

⁸³ İlgili açıklamalar için bkz. Karabağ Bulut, **a.g.e.**, s. 282; Şenol, **a.g.e.**, s. 176-178; Serozan, **Edimler Arası Dengesizlik**, s. 1019.

yatırımlarını amorti edebilmesine hizmet etmesi gerekir. Franchise alanın bu amaca uygun olmayan fesih sürelerini sözleşme ile kabul etmesi ekonomik özgürlüğünün ihlal edilmesi anlamına gelmektedir. Diğer yandan isimsiz bir sözleşme olan franchising sözleşmesinde, sözleşme serbestisi çerçevesinde tarafların olağan fesih sürelerini istedikleri gibi kararlaştırabilecekleri savunabilir. Ancak somut olay bakımından sözleşme serbestisinden bahsedebilmek için öncelikle tarafların irade özerkliği çerçevesinde o sözleşmedeki hükümleri kabul etmiş olmaları gerekir. Ne var ki, sözleşmede üstün konumda olan franchise verenin karşısında güçsüz olan franchise alanın kendisinin ekonomik özgürlüğünü tehlikeye düşüren hükümleri irade özerkliği çerçevesinde kabul ettiğinden bahsedilmek mümkün değildir. Zira irade özerkliği ve sözleşme serbestisi ilkeleri, sözleşmenin tarafları arasında belirli ölçüler içinde ekonomik, sosyal, psikolojik ve entelektüel bir güç dengesini varsayar. Bu varsayım taraflardan biri lehine ve diğeri aleyhine belirgin biçimde çarpıtılıp çökertilirse, güçsüzün irade özerkliğinin korunması TBK m. 27 ve TMK m. 23 hükümleri ile sağlanabilir⁸⁴. Bu nedenle franchising sözleşmesinde kararlaştırılan olağan fesih süresinin, makul olmayacak şekilde kısa olması ya da herhangi bir süre öngörülmemesi durumlarında, franchise alanın ekonomik özgürlüğünü tehlikeye düşüreceğinden onun böyle bir süreyi sözleşme serbestisi çerçevesinde kabul ettiğini ileri sürmek TMK m. 23 uyarınca mümkün olmayacaktır. Zira bu durumda franchise alanın ekonomik özgürlüğü ve dolayısıyla kişilik hakkı ahlaka aykırı olarak sınırlandırılmış olacağından, sözleşmede öngörülen bu fesih sürelerine TMK m. 23 f. 2 kapsamında müdahale edilebilmesi gerekecektir⁸⁵.

Franchising sözleşmesinde taraflar açısından farklı olağan fesih süreleri kararlaştırılmış olduğu durumda, bu kayıtların geçerli olup olmayacağı da yukarıda açıklamış olduğumuz hususlar nazara alarak değerlendirilmelidir. Franchising sözleşmesinde kararlaştırılan fesih süreleri, tarafların menfaatlerini dengeliyorsa, her iki taraf için aynı olmasına gerek yoktur. Zira franchising sözleşmesinin faaliyette bulunduğu sektöre göre taraflar için makul olabilecek sürelerin değişiklik

⁸⁴ Serozan, **Edimler Arası Dengesizlik**, s. 1017-1022.

⁸⁵ İlgili açıklamalar için bkz. Karabağ Bulut, **a.g.e.**, s. 275 vd.; Serozan, **Edimler Arası Dengesizlik**, s. 1017-1022; Şenol, **a.g.e.**, s. 178-184. Franchising sözleşmesinde yer alan bu kayıtların aynı zamanda genel işlem koşulları açısından da geçersiz olabilmesi söz konusu olabilir. Bu konuda detaylı açıklamalar için bkz. yuk. § 2/II/A.

gösterebilmesi muhtemeldir. Bu nedenle taraflar açısından farklı sürelerin kararlaştırılması mümkün olmalıdır. Ancak somut olay bakımından taraflar açısından farklı sürelerin düzenlenmesi, taraf menfaatlerinin dengelenmesi ile bağlantılı değilse ve franchise alanı franchise verenin iradesine tabi kılıyor ya da franchise alanın ekonomik özgürlüğünü sınırlıyorsa bu hallerde TMK m. 23 f. 2 hükmünün uygulama alanı bulacağı kabul edilmelidir⁸⁶.

Franchising sözleşmesinde olağan fesih ile sona ermeye ilişkin öngörülen sürelerin kişilik haklarını ihlal etmesi nedeniyle geçersiz sayıldığı durumlarda, franchising sözleşmesinde bir boşluk olduğu ve bu durumda kural olarak adi ortaklık sözleşmesine ilişkin altı aylık sürenin uygulama alanı bulacağı kabul edilmelidir.

(2) Olağanüstü Fesih (Haklı Sebep Fesih)

i. Genel Olarak

Olağanüstü fesih, belirli veya belirsiz süreli sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşmelerin, herhangi bir önel verilmeksizin derhal tek taraflı irade beyanıyla ileriye etkili olarak sona erdirilmesidir⁸⁷. Öğretide bu şekildeki feshe “haklı sebeple fesih” de denilmektedir⁸⁸. Sürekli borç ilişkisi doğuran belirli veya belirsiz süreli

⁸⁶ İlgili açıklamalar için bkz. Karabağ Bulut, **a.g.e.**, s. 281-282. Bayilik sözleşmelerinde fesih bildirim sürelerinin her iki taraf için de eşit olması gerektiğini, eğer sözleşmede farklı fesih bildiri süreleri öngörülmüşse, her iki taraf için de, daha uzun olan sürenin işleyeceğini kabul eden yazarlar bulunmaktadır (Şenol, **a.g.e.**, s. 178). Ancak bu görüşe de katılmak mümkün değildir. Zira her durumda fesih sürelerinin aynı olduğunun ileri sürülmesi tarafların menfaatine uygun düşmeyebilir. Diğer yandan kişilik haklarına aykırılık teşkil ettiğinin kabulü halinde de, daha uzun sürenin her iki taraf açısından uygulanması da uygun bir çözüm değildir. Zira tarafların kararlaştırmış oldukları daha uzun sürede, taraflar açısından makul bir süre teşkil etmeyebilir. Bu nedenle taraflar açısından farklı sürelerin kararlaştırıldığı hallerde, somut uyuşmazlık açısından bir değerlendirme yapılmalı ve bu sürelerin kişilik hakkına aykırılık oluşturduğu sonucuna varıldığı takdirde, taraflar için makul olan süre kabul edilmelidir (Bu durumda franchising sözleşmeleri açısından makul süre altı aylık fesih süresi olacaktır).

⁸⁷ Seliçi, **a.g.e.**, s. 156 vd.; Feyzioğlu, **Genel Hükümler C. II**, s. 414; Tunçomağ, **C. I**, s. 1158-1159; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 93-94; Serozan, **Sözleşmeden Dönme**, s. 116; Oğuzman, **İş Akdinin Feshi**, s. 36-37,41-42; Kaplan E., **a.g.e.**, s. 32; Buz, **Sözleşmeden Dönme**, s. 81; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 74; Öz T., **a.g.e.**, s. 28-29; Tandoğan, **C I/1**, s. 56; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 194; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 152; Ayan, **a.g.e.**, s. 46; Sabahattin Yürekli, **Türk Borçlar Kanununa Göre Hizmet Sözleşmesinin Sona Ermesi**, 2. bs., Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2014, s. 229; Oğuzman, Öz, **C. I**, s. 549-550, dn. 1; Eren, **Özel Hükümler**, s. 1260; Tandoğan, **a.g.m.**, s. 30; Yavuz, Acar, Özen, **a.g.e.**, s. 40; Kaya (Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 842; Şenol, **a.g.e.**, s. 193; Barlas, **a.g.m.**, s. 821.

⁸⁸ Tunçomağ, **C. I**, s. 1159; Seliçi, **a.g.e.**, s. 203; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 79; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 152; Şenol, **a.g.e.**, s. 194; Tandoğan, **a.g.m.**, s. 30; Yavuz, Acar, Özen, **a.g.e.**, s. 40; Yürekli,

franchising sözleşmeleri de, olağanüstü fesih yolu ile ileriye etkili olarak derhal sona erdirilebilir⁸⁹.

Franchising sözleşmesinde taraflar, olağanüstü fesih ile sona erme düzenini serbestçe belirleyebilirler. Ancak taraflarca sözleşmede düzenlenmediği yani sözleşmede bu yönde boşluk söz konusu olduğu durumda ya da sözleşmede düzenlenmişse bu hükümlerin ne derece uygulanabilir olduğunun belirlenmesinde kanunda düzenlenmiş olan sözleşmelerin kıyasen uygulanabileceği kabul edilmektedir. Bu bağlamda franchising sözleşmesi ile benzer unsurlar barındıran hizmet sözleşmesinin (TBK m. 435 vd.), acentelik sözleşmesinin (TTK m. 121) ve adi ortaklık sözleşmesinin (TBK m. 639) kanunda düzenlenmiş derhal feshe ilişkin hükümlerinin, franchising sözleşmesine de mahiyetine uygun düştüğü ölçüde kıyasen uygulanabileceği ileri sürülmektedir⁹⁰. Buna karşılık öğretide bu sözleşme hükümlerine ilişkin haklı sebeple fesih hükümlerinin franchising sözleşmesinin niteliğine uygun düşmediği bu nedenle kıyasen uygulanamayacağını, genel ilke olarak haklı sebebin varlığı halinde sözleşmenin derhal feshedebileceğinin kabul edilmesi gerektiği de belirtilmektedir⁹¹.

ii. Haklı Sebep

Olağanüstü fesihte genel nitelikteki fesih sebebini “haklı sebep” oluşturur. Haklı sebebin genel nitelikte olağanüstü fesih sebebi olarak nitelendirilmesinin

a.g.e., s. 228; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 73; Poroy, Yasaman, **a.g.e.**, s. 274; Karahan, **Ticari İşletme Hukuku**, s. 220; Barlas, **a.g.m.**, s. 821; Topçu, **a.g.e.**, s. 149; Oktay Özdemir, **a.g.e.**, s. 95.

⁸⁹ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 172; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 181; Topçu, **a.g.e.**, s. 150; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 74; Kapanıcı, **a.g.m.**, s. 1038; Ayata, **a.g.e.**, s. 119; Altınok Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 390,397; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 55-56. Franchising sözleşmesinde olağanüstü fesih hakkının varlığına ilişkin Yargıtay’ın bu yöndeki emsal kararlarına örnek olarak bkz. Yargıtay 19. H.D. Kararı, 03.07.2006 T., 2005/5416 E., 2006/7900 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com>, 12.09.2014: “... Sözleşmenin sebepsiz sona erdirilmesi olağan fesih, haklı ve önemli bir sebebe dayandırılarak sona erdirilmesi ise olağanüstü fesih olarak adlandırılır. Somut olayda franchise veren birleşen dava davacısı şirket diğer tarafa gönderdiği 18.11.2003 tarihli ihtarnamesinde haklı sebeplerin varlığından bahsetmiş olup, yargulamada da, bu suretle olağanüstü fesih yolunu tercih ettiğini açıkladığı gibi, haklı ve önemli sebeplerin varlığı halinde sözleşmenin her zaman feshi mümkündür”.

⁹⁰ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 181. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. İşgüzar, **a.g.e.**, s. 153; Seliçi, **a.g.e.**, s. 203; Tandoğan, **C. I/I**, s. 56-57; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 194-195; Şenol, **a.g.e.**, s. 194.

⁹¹ Altınok Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 390 vd.

nedeni, haklı sebebi oluşturabilecek olguların somut olarak belli olmaması ve çeşitli şekillerde ortaya çıkabilmesidir. Haklı sebep dışında olağanüstü fesih yoluyla sözleşmenin sona erdirilebilmesi ancak kanunda sözleşmenin fesih yoluyla sona erdirme imkanının tanındığı veya taraflarca fesih sebebinin belirlendiği hallerde mümkün olabilir. Bu durumdaki fesih, özel olarak belirlenmiş bazı somut olguların meydana gelmesine bağlı olarak gerçekleşmektedir⁹².

Öğretide, Yargıtay kararlarında ve mevzuatlarda kullanımı bakımından “haklı sebep” kavramı konusunda terim birliği sağlanamamıştır⁹³. Haklı sebep kavramı için “muhik sebep”, “mühim sebep” veya “önemli sebep” terimlerinin de kullanıldığı görülmektedir⁹⁴. Her ne kadar farklı terimler kullanılsa da, bütün bu kullanılan terimlerle ifade edilmek istenen aynı kavramdır⁹⁵. Bu nedenle bu terimlerden birinin kullanılması kavram açısından farklılık yaratmamaktadır. Biz, yaygın olarak kullanılması nedeniyle haklı sebep terimini kullanmayı tercih ediyoruz.

Haklı sebep kavramı için bütün sürekli borç ilişkilerinde geçerli olacak genel bir tanım vermek mümkün değildir. Zira haklı sebep, özel olarak belirlenmiş somut olgulara bağlı değildir ve çeşitli şekillerde ortaya çıkabilmektedir. Dolayısıyla haklı sebep teşkil eden olguların bir liste halinde önceden belirlenmesi mümkün değildir. Ortaya çıkan sebeplerin hangilerinin haklı sebep teşkil edeceği her bir borç ilişkisine göre değişiklik gösterir. Bu itibarla bir sebebin haklı sebep oluşturup

⁹² Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 94,96.

⁹³ Ersin Çamoğlu, **Kollektif Ortaklığın Haklı Sebeple Feshi ve Ortağın Haklı Sebeple Çıkarılması**, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2008, s. 19.

⁹⁴ “Haklı sebep” kavramının kullanımına örnek olarak bkz. Seliçi, **a.g.e.**, s. 186; Çamoğlu, **a.g.e.**, s. 19. “Muhik Sebep” kavramının kullanımına örnek olarak bkz. Oğuzman, **İş Akdinin Feshi**, s. 38; Kınacıoğlu, **a.g.e.**, s. 88; Schwarz, **a.g.e.**, s. 782. “Mühim Sebep” kavramının kullanımına örnek olarak bkz. ebK m. 264 ve von Tuhr, **a.g.e.**, s. 640. “Önemli sebep” kavramının kullanımına örnek olarak bkz. Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 195; Yargıtay 19. H.D. Kararı, 03.07.2006 T., 2005/5416 E., 2006/7900 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com>, 12.09.2014: “...Haklı ve önemli sebeplerin varlığı halinde sözleşmenin her zaman feshi mümkündür”.

⁹⁵ Çamoğlu, **a.g.e.**, s. 20; Şenol, **a.g.e.**, s. 194-195. Öğretide bazı yazarlar, “haklı sebep” teriminin kavram en iyi belirten kavram olduğunu, “önemli sebep” teriminin ise kavramı ifade etmekte yetersiz kaldığını, her önemli sebebin haklı sebep oluşturmadığını ileri sürmektedir. Bu yazarlara göre, bir sebep önemli olabilir ancak yasanın hukuki ilişkiye son verme imkanı tanıdığı sebepler, hukuki ilişkinin devamını çekilmez hale getiren önemli sebeplerdir. “Haklı sebep” teriminin ise kanun koyucunun sebebe bağladığı hukuki sonucu haklı, adil gösteren bir sebebi ifade eder ve kavramın çok önemli niteliğini de vurgular. Bu nedenle haklı sebep kavramı tercih edilmelidir (İlgili açıklamalar için bkz. Çamoğlu, **a.g.e.**, s. 21-22).

oluşturmayacağı, her somut olay bakımından ayrı olarak değerlendirilmelidir⁹⁶. Pozitif düzenlemelerimizde de bu nedenle haklı sebebe ilişkin genel bir tanımlamada bulunulmamıştır. Öğretide ise haklı sebep kavramı genel olarak tanımlanmaya çalışılmıştır. Öğretide haklı sebep kavramı genel itibariyle; sürekli borç ilişkisinin ifası esnasında, taraflarca önceden öngörülemez bazı sebeplerin ortaya çıkmış olması nedeni ile borç ilişkisinin temelini çökmüş veya fesheden taraf için sözleşme süresinin dolmasına veya en yakın olağan fesih süresine kadar sözleşmeye devam etmesinin dürüstlük kuralına göre beklenemediği durumlar olarak tanımlanmaktadır⁹⁷.

Franchising sözleşmesinde de taraflardan biri için sözleşme ilişkisinin devamını çekilmez hale getiren olguların söz konusu olması durumunda, sözleşme haklı sebep yolu ile sona erdirilebilir. Hangi olguların sözleşme ilişkisini çekilmez hale getirdiğinin ise her bir somut olay bakımından ayrı değerlendirilmesi gereklidir. Bir olgunun haklı sebep teşkil edip etmediğinin belirlenmesinde TMK m. 2'de yer alan dürüstlük kuralı dayanak olarak alınmalıdır. Zira haklı sebep, taraflardan biri için sözleşme ilişkisinin devamını beklemenin dürüstlük kuralına aykırılık oluşturduğu durumlarda söz konusu olur⁹⁸. Franchising sözleşmesi taraflar arasında yoğun bir güven ilişkisi kurduğu için bir olgunun haklı sebep teşkil edip etmediğinin belirlenmesinde karşılıklı güven ilişkisinin zedelenip zedelenmediği de önem taşır. Nitekim franchising sözleşmesinde taraflar arasındaki yoğun güven ilişkisinin sarsılmasına neden olan olgular, ilişkinin devamını çekilmez hale getireceğinden haklı sebeple fesih imkanı verir⁹⁹. Dürüstlük kuralı ve güven ilişkisi dışında haklı sebeple feshin hukuki dayanağını kişilik haklarının korunması oluşturur. Bir

⁹⁶ Oğuzman, **İş Akdinin Feshi**, s. 43; Seliçi, **a.g.e.**, s. 186-187,193; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 94; Çamoğlu, **a.g.e.**, s. 22,76-78; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 172;Tandoğan, **C. I/1**, s. 57; Şenol, **a.g.e.**, s. 197; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 155; Ayan, **a.g.e.**, s. 48; Topçu, **a.g.e.**, s. 150.

⁹⁷ Seliçi, **a.g.e.**, s. 192; Çamoğlu, **a.g.e.**, s. 23; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 133; Tandoğan, **C. I/1**, s. 56; Oğuzman, **İş Akdinin Feshi**, s. 42-43; Şenol, **a.g.e.**, s. 196; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 181; Kaplan E., **a.g.e.**, s. 32-33; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 45,73; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 74-75.

⁹⁸ Kapancı, **a.g.m.**, s. 1039; Ayata, **a.g.e.**, s. 119; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 73. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Seliçi, **a.g.e.**, s. 202; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 114; Ayan, **a.g.e.**, s. 48; Oğuzman, **İş Akdinin Feshi**, s. 35; Çamoğlu, **a.g.e.**, s. 55; Yürekli, **a.g.e.**, s. 239-244.

⁹⁹ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 173. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 112-113,150-153; Seliçi, **a.g.e.**, s. 193,202-203; Şenol, **a.g.e.**, s. 196-197; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 196; Yürekli, **a.g.e.**, s. 246.

sözleşme ilişkisi ile aşırı yükümlülük altına giren kişinin sözleşmeye devam etmesi kişilik haklarının aşırı derecede kısıtlanmasına neden oluyorsa, kişilik hakları ihlal edilmiş olur ve bu yükümlülükten kurtulabilmesi gerekir. Bu nedenle franchising sözleşmesi ile kişilik hakları ihlal edilen ve kişisel özgürlüğü sınırlanan taraf, haklı sebeple sözleşmeyi feshedebilir. Bu durumda haklı sebeple feshin temelinde kişiliğin korunması düşüncesi yatar ve hukuki dayanağı TMK m. 23 olur¹⁰⁰.

Sözleşme devam ederken ortaya çıkan olaylardan hangilerinin haklı sebep teşkil edip etmeyeceğinin belirlenmesi somut olay adaletini sağlamaya da hizmet edeceğinden büyük önem taşımaktadır. Söz konusu belirleme TMK m. 4’de tanınan takdir yetkisi uyarınca hakim tarafından yapılır. Hakim, somut olayın koşullarına göre ortaya çıkan olgunun haklı sebep teşkil edip etmediğini değerlendirir¹⁰¹.

Franchising sözleşmesinde haklı sebep, taraflardan birinin davranışıyla meydana gelebileceği gibi tarafların davranışı veya şahsından kaynaklanmayan bir durumun gerçekleşmesi ile de söz konusu olabilir. Örneğin, taraflardan birinin uzun süreli hastalığı, üçüncü kişilerin davranışları nedeniyle franchise sisteminin itibarının zedelenmesi gibi durumlar haklı sebep teşkil edebilir. Sözleşmenin taraflarından birinin davranışı ile meydana gelen olguların taraflar arasındaki güven ilişkisini sarsması veya taraflardan birinin sözleşmeye aykırı davranması da sözleşmenin feshi için haklı sebep oluşturabilir. Ancak tarafların her sözleşmeye aykırı davranışının haklı sebeple fesih imkanı verdiği söylenemez. Özellikle önemli nitelikte olmayan sözleşmeye aykırılık halleri haklı sebep niteliğinde değildir. Sözleşmeye aykırı davranışın önemli olup olmadığı hususu, her somut olaya göre ayrı değerlendirilmelidir. Sözleşmeye aykırılık nedeni ile olağanüstü fesih hakkının kullanılabilmesi için sözleşmeye aykırılığın taraflar arasındaki güven ilişkisini

¹⁰⁰ İlgili açıklamalar için bkz. Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 114-115; Çamoğlu, **a.g.e.**, s. 56. İsviçre Federal Mahkemesi de vermiş olduğu bir kararında haklı sebeple feshin, kişilik hakkının korunması temeline dayandığını kabul etmiştir: “*Sürekli borç ilişkilerinin haklı sebeple feshinde, yeni anlayışa göre İMK md. 27 çerçevesinde kişiliğin korunması önemli rol oynar. Sözleşme ilişkisine devam etmek, taraflardan birinin kişilik hakkının aşırı derece sınırlandırılması anlamına geleceği için, ilgili taraf yükümlülüklerinden kurtulabilmelidir.*”, (ATF 128 III 428, aynen Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 115).

¹⁰¹ Seliçi, **a.g.e.**, s. 197; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 136 vd.; Çamoğlu, **a.g.e.**, s. 97-102; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 183-184; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 172-173; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1039; Ayan, **a.g.e.**, s. 47-48, Şenol, **a.g.e.**, s. 195; Ayata, **a.g.e.**, s. 120; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 158; Kayıhan, **a.g.e.**, s. 207; Schwarz, **a.g.e.**, s. 775,786-787; Topçu, **a.g.e.**, s. 150.

ortadan kaldıracak derecede ağır ve önemli olması ve fesheden tarafın sözleşme ilişkisine devam etmesinin dürüstlük kuralı gereğince beklenememesi gereklidir. Tarafların davranışlarından veya şahsından kaynaklanmayan durumların haklı sebep teşkil edebilmesi için ise sözleşmenin dengesini ağır ölçüde bozması gerekmektedir¹⁰².

Franchising sözleşmesinin haklı sebeple feshinde tarafların kusurunun etkisini ne olduğu, fesheden taraf ve muhatabı açısından ayrı ayrı değerlendirilmelidir. Fesih hakkını kullanan tarafın haklı sebebin ortaya çıkmasında kusurlu olması, onun haklı sebebe dayanarak sözleşmeyi fesih imkanını ortadan kaldırmaz. Ancak kusurlu tarafın haklı sebebe başvurabilmesi için, sözleşmeyi fesheden tarafın karşı tarafa göre daha fazla kusurla sebebin doğmasına yol açmamış olması veya sebebin bu kusurlu davranışıyla meydana gelmemiş olması gereklidir. Diğer bir ifadeyle, kusuruyla haklı sebebin ortaya çıkmasına neden olan tarafın fesih hakkını kullanabilmesi ancak bu sebebin ortaya çıkmasında karşı tarafa göre daha az kusurlu olması veya kusuru ile haklı sebep arasında nedensellik bağının olmadığı durumlarda mümkün olur. Aksi takdirde kusuruyla haklı sebebin meydana gelmesine neden olan tarafın bu sebebe dayanarak sözleşmenin feshini talep etmesi dürüstlük kuralına aykırılık oluşturur¹⁰³. Diğer yandan sözleşmenin haklı sebeple feshinde muhatabın kusurlu olup olmamasının bir önemi bulunmamaktadır. Muhatabın hiçbir kusuru olmasa dahi haklı bir sebebin ortaya çıkması mümkündür. Örneğin kusura dayanmayan sözleşme ihlalleri de taraflar arasındaki güven ilişkisini sarsabilir ve fesheden taraf için sözleşme ilişkisini çekilmez hale getirebilir. Ancak feshin muhatabının kusurlu olup olmaması feshin sonuçları açısından önem taşır. Haklı sebep karşı tarafın kusurlu davranışlarından kaynaklanıyorsa, fesheden taraf bu nedenle uğradığı zararlarının

¹⁰² Gürzumar, **a.g.e.**, s. 172-173; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 181; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 75; Ayata, **a.g.e.**, s. 120. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Seliçi, **a.g.e.**, s. 194,202; Şenol, **a.g.e.**, s. 196-198; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 94; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 155; Tandoğan, **C. I/1**, s 56-57; Tandoğan, **a.g.m.**, s. 31; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 196-197.

¹⁰³ İlgili açıklamalar için bkz. Seliçi, **a.g.e.**, s. 198; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 158-159; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 182.

tazminini talep etme hakkını haiz olur¹⁰⁴. Bu konuda TBK m. 345 hükmünün kıyasen uygulanması mümkündür¹⁰⁵.

iii. Haklı Sebep Feshin Özellikleri

Haklı sebeple feshin en önemli özelliğini emredici nitelikte olması oluşturur ve haklı sebeple feshin bu özelliği doğrudan doğruya TMK m. 23'den kaynaklanır. Haklı sebeple fesihte emredici nitelik, bu haktan önceden vazgeçilemeyeceği anlamına gelmektedir. TMK m. 23 f. 2 uyarınca kişisel özürlerden vazgeçilmesi veya onların hukuka ve ahlaka aykırı olarak sınırlandırılması mümkün olmadığı için, haklı sebeple fesih hakkından önceden vazgeçme ya da bu hakkın sınırlandırılması mümkün olmamalıdır. Zira haklı sebeple fesih hakkından vazgeçilmesi veya sınırlandırılması durumunda sözleşme ilişkisinin devamı kendisi için çekilmez hale gelen tarafın sözleşme ilişkisine devam etmesine yol açacak ve borç ilişkisinin devamı kendisi çekilmez hale gelen tarafı ilişkinin tutsağı haline getirecektir. Böyle bir durumda kişinin kişisel özgürlüğü ağır bir biçimde sınırlandırılmış olacağı için, TMK m. 23 uyarınca kişinin kendisine karşı dahi korunması gerekir¹⁰⁶. Bu nedenle franchising sözleşmesinde haklı sebeple fesih hakkından önceden vazgeçilmesi veya bu hakkın herhangi bir biçimde sınırlandırılması, TMK m. 23 uyarınca kişilik haklarına aykırılık oluşturur¹⁰⁷.

Haklı sebeple feshin emredici özelliği nisbi nitelik taşır. Nisbi nitelik, tarafların ortaya çıkan bazı sebeplerin sözleşmeyi kendiliğinden sona erdireceğini veya bu sebeplerin derhal fesih yetkisi vereceğini kararlaştırma veyahut da haklı sebeple fesih hakkının kullanılmasını kolaylaştıran anlaşmalar yapabilme hakkına sahip olmalarını ihtiva eder¹⁰⁸. Bu nedenle tarafların bir sebebin haklı sebep teşkil edip etmeyeceğini önceden kararlaştırmaları kural olarak mümkündür. Franchising sözleşmelerinde de, olağanüstü fesih imkanı ve haklı sebep teşkil edecek ya da etmeyecek olgulara ilişkin

¹⁰⁴ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 182; Ayata, **a.g.e.**, s. 120. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 207-208; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 158-159; Seliçi, **a.g.e.**, s. 186; Tandoğan, **a.g.m.**, s. 31.

¹⁰⁵ İlgili açıklamalar için bkz. Genç, **a.g.m.**, s. 161; Poroy, Yasaman, **a.g.e.**, s. 274.

¹⁰⁶ Seliçi, **a.g.e.**, s. 165; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 117 vd.; Çamoğlu, **a.g.e.**, s. 56.

¹⁰⁷ Altınok Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 397.

¹⁰⁸ Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 118-119 vd.; Altınok Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 399; Oğuzman, **İş Akdinin Feshi**, s. 38; Seliçi, **a.g.e.**, s. 165.

kayıtlara genellikle yer verilmektedir. Bu kayıtlarda ya bir genel kural içinde genel olarak haklı sebepler belirtilmekte nelerin haklı sebep oluşturup oluşturmayacağını tespiti ise somut olaya bırakılmakta; ya da haklı sebep olarak bazı olgular belirtilmektedir¹⁰⁹. Ancak tarafların, belirli olguların fesih sebebi olamayacağını ya da ancak belirlenen olguların fesih sebebi olacağını kararlaştırarak haklı sebeple fesih hakkını sınırlamaları mümkün değildir¹¹⁰. Zira tarafların objektif olarak haklı sebep teşkil edecek olguların haklı sebep oluşturmayacağını kararlaştırmaları halinde de kişilik hakkına aykırılık teşkil etmesi mümkündür. Bu nedenle tarafların haklı sebep oluşturmayacak olguları belirlemeleri halinde, objektif olarak değerlendirildiğinde haklı sebep teşkil ediyorsa, tarafların anlaşmasına rağmen bu olguların ortaya çıkması halinde haklı sebebin varlığı kabul edilmelidir. Bu itibarla tarafların sözleşme ile haklı sebep oluşturan olguları kararlaştırmış olmaları halinde, bu sebeplerin, sınırlayıcı olarak değil örnekseyici nitelikte sayılmış olduğu kabul edilmelidir¹¹¹. Buna karşılık tarafların bazı olguların ortaya çıkması halinde, sözleşmenin sona erdirilebileceğini kararlaştırmaları, haklı fesih hakkını sınırladığı tam aksine kolaylaştırdığı için kişilik haklarına aykırılık oluşturmayacaktır¹¹². Bu durumda tarafların haklı sebepleri kararlaştırmaları,

¹⁰⁹ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 172-173; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 182; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 75; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1038-1039. Franchising sözleşmelerinde belirlenen haklı sebeplere örnek olarak; sözleşmeye aykırılık halleri, taraflardan biri hakkında aciz vesikası alınmış olması, borçları ödemekten aciz duruma düşülmesi, herhangi bir suçtan hüküm giyilmiş olması, belli bir süre içerisinde kararlaştırılan ciroya ulaşamaması gibi haller örnek verilebilir (Bkz. Özdemir A., Özdemir B., **a.g.e.**, s. 1228'de yer alan sözleşme örneği).

¹¹⁰ İlgili açıklamalar için bkz. Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 119 vd.; Seliçi, **a.g.e.**, s. 165; Oğuzman, **İş Akdinin Feshi**, s. 38.

¹¹¹ İlgili açıklamalar için bkz. Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 118-119; Seliçi, **a.g.e.**, s. 165; Tandoğan, **a.g.m.**, s. 32; Tandoğan, **C. I/1**, s. 57.

¹¹² Tarafların haklı sebep teşkil eden olguları kararlaştırmaları kişilik haklarına aykırılık oluşturmaması, bu hususta sınırsız oldukları anlamına da gelmez. Tarafların bu yöndeki anlaşmaları dürüstlük kuralı çerçevesinde değerlendirilmeli ve dürüstlük kuralına aykırı düzenlemeler sınırlanmalıdır. (İlgili açıklamalar için bkz. Ayan, **a.g.e.**, s. 48; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 174; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 140). Örneğin, franchising sözleşmesinde franchise alanın belli bir ciroya ulaşamaması durumu haklı sebep olarak belirlenmişse, bu sebebe dayanarak sözleşmenin feshi dürüstlük kuralı gereğince ancak franchise alanın belirlenen ciro rakamının önemli miktarda gerisinde kalması ve belirlenen ciroya ulaşmamasının temelinde de franchise alanın sürümü destekleme borcunun gereği gibi ifa etmemesinin yattığı durumlarda söz konusu olabileceği kabul edilmelidir. (İlgili açıklamalar için bkz. Gürzumar, **a.g.e.**, s. 174). Aynı yönde Hamburg Eyalet Mahkemesi de vermiş olduğu bir kararında, yedi ay gibi kısa bir süre sonra ciroya ulaşamaması nedeniyle olağanüstü fesih hakkının kullanılması için, sözleşmede açıkça bunun kararlaştırılmasını yeterli görmemiştir. Mahkeme, diğer franchise alanların cirolarının incelenerek, hangi sürede ne kadar ciroya ulaştıklarının incelenmesi gerektiğini ve franchise sistemine yeni katılan franchise alanın söz konusu ciroya ulaşabilmesi için zamanın

kanunen haklı sebep sayılmayan olguların belirlenmesinden ziyade tarafların belirlenen olgulara daha fazla önem atfettiklerini gösterir. Bu nedenle tarafların sözleşmeyi çekilmez kıldığına ilişkin belirlediği olgular, haklı sebebin belirlenmesinde dikkate alınmalıdır¹¹³.

Haklı sebeple feshin diğer bir özelliğini “son çare ilkesi” (ultima ratio)¹¹⁴ oluşturur. Ahde vefa ilkesinden ayrılarak bir borç ilişkisini sona erdirmeye imkanı veren haklı sebeple feshin sınırlı bir uygulama alanının olduğu kabul edilir. İsviçre Federal Mahkemesi, pek çok kararında haklı sebeple feshin bu özelliğine vurgu yapmıştır¹¹⁵. Haklı sebeple feshin son çare olma özelliği, daha yumuşak yollara başvurma mümkün olduğu hallerde, sözleşmenin haklı sebeple derhal sona erdirilemeyeceği anlamına gelir. Örneğin sözleşme belirli süreli ise sürenin sonuna kadar beklemenin mümkün olduğu hallerde, haklı sebebe dayanarak sözleşme feshedilmemelidir. Ancak bu belirsiz süreli sözleşmelerin haklı sebeple feshedilemeyeceği anlamına da gelmemektedir¹¹⁶.

iv. Haklı Sebep Oluşturabilecek Haller

(a) Sözleşmeden Doğan Yükümlülükler Aykırılıklar

Franchising sözleşmesinden doğan yükümlülükler aykırılıkların haklı sebep teşkil edebilmesi için fesheden taraf bakımından sözleşmenin amacının gerçekleşmesini engelleyici nitelikte olması veya sık sık tekrarlanması nedeniyle

tanınması gerektiğini belirtmiştir (OLG Hamburg, 30.12.2002, Az. 5 U 220/01, Tuzlu, **a.g.e.**, s. 77, dn. 349).

¹¹³ Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 119 vd.; Seliçi, **a.g.e.**, s. 165; Oğuzman, **İş Akdinin Feshi**, s. 39.

¹¹⁴ “Son çare ilkesi” (ultima ratio) ile ilgili detaylı açıklamalar için bkz. Ali Güzel, “İş Sözleşmesinin Geçerli Nedenle Feshinde Ultima Ratio (Son Çare) İlkesi ve Uygulama Esasları”, **A. Can Tuncay’a Armağan**, İstanbul, Legal Yayıncılık, 2005, s. 61 vd.; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 121-123.

¹¹⁵ Bkz. İsviçre Federal Mahkemesi’nin 4C.64/2006, 4C.23/2006 kararları ile ATF127 III 351, JdT 2001 I 369; ATF 130 III 28, JdT 2004 I 63 ve ATF 130 III 213, JdT 2004 I 223, (aynen, Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 121, dn. 340).

¹¹⁶ Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 121; Çamoğlu, **a.g.e.**, s. 56,98-99. Son çare ilkesinin pozitif düzenlemelerimize yansımaları olarak, anonim şirketlerde haklı sebeplerin varlığında şirketin feshinin talep edilmesine rağmen, mahkemenin, feshin yerine, davacı pay sahiplerine, paylarının karar tarihine en yakın tarihteki gerçek değerlerinin ödenip davacı pay sahiplerinin şirketten çıkarılmalarına veya duruma uygun düşen ve kabul edilebilir diğer bir çözüme karar verebilmesini öngören TTK m. 531 hükmü örnek gösterilebilir.

taraflar arasındaki güven ilişkisini sarsması ve sözleşme ilişkisinin devamını çekilmez hale getirmesi gerekmektedir¹¹⁷.

Franchising sözleşmesinin çerçeve sözleşme olması özelliği nedeni ile münferit sözleşmelere aykırılık halleri, kural olarak franchising sözleşmesinin feshi için haklı sebep oluşturmaz. Bu sözleşmelere aykırılık halleri bağımsız olarak münferit sözleşme hükümlerine göre çözümlenir. Franchising sözleşmesinde münferit sözleşmelerden doğan yükümlülükler aykırılığın haklı sebep teşkil etmesi için bir defaya mahsus olması ve sözleşme ilişkisini çekilmez hale getirmesi gerekir. Bu nedenle örneğin münferit sözleşmeden doğan teslim yükümlülüğünün bir defa ihlal edilmesi, franchising sözleşmesinin tamamının feshi için haklı sebep sayılamayacaktır. Ancak her somut olay bakımından ayrı bir değerlendirme yapılması gerekmektedir¹¹⁸.

Franchising sözleşmesinin haklı sebeple feshi sonucu doğurabilecek sebeplerle aşağıdaki örnekler verilebilir:

Franchise sözleşmesinin temel amacını sözleşme konusu mal veya hizmetlerin sürümünün yapılması oluşturur ve franchise alanın sürümü artırma yükümlülüğü, asli edim borcunu oluşturur. Bu itibarla franchise alanın franchise faaliyetine son vermesi veya sürümü artırma yükümlülüğünü gereği gibi yerine getirmemesi gibi haller sözleşmenin amacını gerçekleştirmeyi engelleyici nitelik taşıdığından franchise veren bakımından haklı sebep teşkil eder. Nitekim Yargıtay franchising sözleşmesi ile benzerlik gösteren bayilik sözleşmesine ilişkin vermiş olduğu bir kararında; bayinin faaliyetlerine son vermesinin sözleşmenin niteliğinden kaynaklanan yükümlülüklerine aykırılık teşkil ettiğini ve bu nedenle sözleşmenin haklı sebeple feshedilebileceğine hükmetmiştir¹¹⁹.

¹¹⁷ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 173. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Schwarz, **a.g.e.**, s. 771,774,786-787; Şenol, **a.g.e.**, s. 217.

¹¹⁸ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 173. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Şenol, **a.g.e.**, s. 217-218.

¹¹⁹ Bkz. Yargıtay 19. HD., 18.12.2008 T., 2008/4668 E., 2008/12205 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com>, 17.09.2014: “*Davalı bayinin, rekabet yasağına aykırı olmayan hükümleri yönünden geçerli bir bayilik sözleşmesi bulunduğu hâlde, gaz almayarak ve fiilen bayilik faaliyetine son vererek sözleşmenin 19/c ve 23 maddeleri ile bayilik sözleşmesinin hukukî niteliğinden kaynaklanan yükümlülükler aykırı davranması nedeniyle sözleşmenin haklı nedenle davacı tarafından feshedildiği dosya içerisindeki delillerle sabittir*”.

Franchise alanın sürümü artırma yükümlülüğü, belirli bir ciroya ulaşılması şeklinde belirlenerek somutlaştırılabilir. Ancak belirli bir cironun kararlaştırılması franchise alanın bu ciroya ulaşmadığı her durumda, franchise verene haklı sebebe dayanarak sözleşmeyi feshetme hakkı vermez. Franchise alanın belirli bir ciroya ulaşamamasının haklı sebep sayılabilmesi için cironun diğer franchise alanlara oranla bariz bir şekilde düşük olması ve bunun franchise alanın sürümü artırma yükümlülüğüne de aykırılık olarak nitelendirilebilmesi gereklidir. Bu nitelendirme yapılırken cironun düşük olma sebepleri, faaliyet gösterilen alandaki ekonomik koşullar ve piyasa durumları da dikkate alınmalıdır¹²⁰.

Franchise alan, franchise sistemindeki gayrimaddi malları kullanmakla yükümlüdür. Bu yükümlülüğün yerine getirilmesi gerek imaj birliğinin sağlanması gerekse de franchise alanın sürümü artırma yükümlülüğünü gereği gibi yapabilmesi açısından büyük önem taşımaktadır. Bu önemi nedeni ile franchise alanın gayrimaddi malları kullanma yükümlülüğüne aykırı davranması, franchise veren için sözleşmeyi çekilmez hale getirebilir ve sözleşmeyi sona erdirilebilmesi için haklı sebep oluşturabilir¹²¹.

Franchise alanın rekabet etmeme yükümlülüğüne aykırı davranması sözleşmenin haklı sebeple feshine yol açabilecek önemli bir ihlali oluşturur. Franchising sözleşmesi niteliği gereği sadece franchise sistemine dahil mal ve hizmetlerin satılması ve sunulmasını gerektirir. Franchise alanın franchise sistemine dahil olmayan ve sözleşmede öngörülmemen mal veya hizmetleri satması veya sunması franchise sisteminin yeknesaklığının sağlanmasına engel olacağı gibi aynı zamanda franchise alanın franchise sisteminin ilkelerine uyma ve franchise verene sadakat gösterme yükümlülüğüne de aykırılık oluşturacaktır. Bu nedenle franchising sözleşmesinde öngörülmemen ve sisteme dahil olmayan malların satılması, franchise verene sözleşmenin haklı sebeple feshedilmesi imkanı verir¹²². Nitekim Yargıtay tek

¹²⁰ Kırca, **Franchising Sözleşmesi**, s. 184; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 174.

¹²¹ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 156-157; Kırca, **Franchising Sözleşmesi**, s. 184; Ayata, **a.g.e.**, s. 96-97; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 75.

¹²² Tuzlu, **a.g.e.**, s. 77. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. İşgüzar, **a.g.e.**, s. 156; Şenol, **a.g.e.**, s. 221. Bkz. Yargıtay 11. HD., 19.01.2012 T., 2011/13747 E., 2012/356 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com>, 17.09.2014: “Davalının 13.11.2007 tarihli sözleşmeye aykırı davranarak işyerinde davacının ürünlerinden başka ürünler sattığı, davacının da haklı nedenle ve usulüne uygun şekilde sözleşmeyi feshettiği...”.

satıcılık sözleşmesi için vermiş olduğu bir kararında başka firmaların mallarının satılmasının tek satıcılık sözleşmesinin ruhuna aykırı olduğunu ve bu nedenle sözleşmeye aykırılık nedeniyle sözleşmenin haklı sebeple feshedebileceğini belirtmiştir¹²³. Yargıtay başka bir kararında da tek satıcılık sözleşmesinin niteliği gereği başka firmalara ait mal satışının az ya da çok olmasının sözleşmeye aykırılık yönünden önem taşımadığını, başka firmanın malının bir kez ve çok az miktarda satılmış olmasının dahi tek satıcının sadakat yükümlülüğüne aykırılık teşkil ettiğinden bu durumun haklı fesih sebebi sayılacağını belirtmiştir¹²⁴. Yargıtay bayilik sözleşmesi için vermiş kararlarında da başka şirketlerden mal temin edilmesini haklı sebeple fesih için yeterli görmüştür¹²⁵. Franchising sözleşmenin niteliği ve imaj birliğinin korunması dikkate alındığında; franchise alanın başka firmalara ait herhangi bir malı satması veya temin etmesi durumunda da Yargıtay'ın söz konusu kararları uyarınca franchising sözleşmesi bakımından da franchise verenin sözleşmeyi haklı sebeple feshedebileceği kabul edilebilecektir.

Franchise alanın, franchise sisteminin ilkelerine uyma ve franchise verenin talimatlarına uyma yükümlülüğüne sözleşmenin amacına aykırı düşecek şekilde aykırı davranması sözleşmenin feshi için haklı sebep teşkil edebilmektedir. Nitekim Alman Federal Mahkemesi de “Mc Donald’s” davasında, franchise alanın edimlerini ifa ederken veya mal veya hizmetlerini hazırlarken franchise verenin franchise sisteminin birliğini sağlayacak talimatlarına iki defa ihtar edilmesine rağmen uymamasını, haklı sebeple fesih nedeni olarak kabul etmiştir¹²⁶.

¹²³ Yargıtay 19. HD., 05.03.2002 T., 2001/4568 E., 2002/1473 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com>, 17.09.2014: “Davacı taraf, sözleşmede başka firmanın mallarının satılmayacağı konusunda bir hüküm bulunmadığını ileri sürmüş ise de, bu iddia tek satıcılık sözleşmesinin ruhuna aykırıdır. Zira tek satıcılık sözleşmelerinde alıcı, bayii olduğu firmanın malları dışında bir malı pazarlayamaz. Hatta başka malların reklamını çağrıştıracak tavır ve davranışlarda dahi bulunamaz”.

¹²⁴ Bkz. Yargıtay HGK, 04.07.2001 T., 2001/19-526 E., 2001/572 K.; Yargıtay 19. H.D. Kararı, 28.02.2008 T., 2007/6993 E., 2008/1785 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com>, 17.09.2014.

¹²⁵ Bu yöndeki kararlara örnek olarak bkz. Yargıtay 19. HD., 19.04.2001 T., 2000/8507 E., 2001/3028 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com>, 17.09.2014.

¹²⁶ İlgili karar için bkz. “BGH 3 10 1994, VIII ZR 118/83 “Mc Donald’s”, (Kırca, **Franchising Sözleşmesi**, s. 184, dn. 1083; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 76, dn. 345).

Buna karşılık franchise verenin, franchising sözleşmesi ile franchise alana sistemi kullanarak yürüteceği faaliyet için belli bir tekel bölgesi tahsis ettiği ve bu bölgede üçüncü kişilerle franchising sözleşmesi kurmama borcu altına girdiği durumlarda franchise verenin sözleşme bölgesini değiştirmesi, sözleşme bölgesini daraltması, o bölgede doğrudan satış yapması gibi sözleşmeye aykırılık durumları franchise alan bakımından haklı sebep teşkil edebilecektir¹²⁷.

Franchising sözleşmesinde kendisine ait franchise sistemini franchise alana kullandırma yükümlülüğü kapsamında franchise veren, franchise sistemi ile ilgili bilgileri de franchise alana aktarmak zorundadır. Franchise verenin sistemi kullandırmadığı veya gereği gibi kullanılması için gerekli bilgiler aktarmaması halinde franchise alan için haklı sebep oluşturabilir. Yargıtay da bu yönde vermiş olduğu bir kararında franchise verenin sistemde yer alan gayrimaddi mallar ile ilgili tüm bilgileri franchise alana vermesi gerektiğini ve bu hususta herhangi hukuki bir problemin olması durumunda bunu da açıklamakla yükümlü olduğunu, buna aykırı davranması halinde haklı sebep sayılabileceğine karar vermiştir¹²⁸.

Franchise verenin franchise alanı koruma ve destekleme borcuna aykırılık franchising sözleşmesinin franchise alan tarafından haklı sebeple feshine yol açabilir. Franchise alanın franchise sisteminden en verimli şekilde yararlanabilmesi ve sürümü artırma borcunu yerine getirebilmesi için franchise verenin koruma ve destekleme yükümlülüğünü yerine getirmesi gerekmektedir. Bu yükümlülüğe aykırı davranılması franchise alanın sözleşmeye devam etmesini çekilmez hale

¹²⁷ Kırca, **Franchising Sözleşmesi**, s. 144-145. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Şenol, **a.g.e.**, s. 218; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 156. Almanya Federal Mahkemesi de franchising sözleşmesi ile ilgili vermiş olduğu bir kararında, franchise verenin bölgesel korumayı ihlal etmesini haklı sebeple fesih için yeterli görmüştür (BGH, 27.01.1982, VIII ZR 295/80, Tuzlu, **a.g.e.**, s. 76, dn. 341).

¹²⁸ Bkz. Yargıtay 19. HD., 25.06.2001 T., 2001/819 E., 2001/4917 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com>, 17.09.2014: “Franchise veren isim, marka ve diğer ayırddedici özelliklerinin sahibi olmalı veya yasal olarak kullanım hakkına sahip bulunmalıdır. Ayrıca tescilli tüm ticari marka, logo, sembol, ve isimler ile ilgili tüm bilgileri Franchise alana vermesi gereklidir. Eğer herhangi bir hususta hukuki bir problem varsa bu yön ayrıca açıklanmalı ve Franchise veren o konularda taraf olduğu tüm hukuki davaları Franchise alana bildirmelidir. Somut olayda davalı firmanın Franchising sözleşmesine konu “Link” unvanının sahibi olmadığı kesinleşen... kararı ile sabit iken, bu unvanı kullanarak ve anılan kararın kesinleşmesinden sonra, davacıyı bu durumdan haberdar etmeden 27.11.1994 tarihinde ön protokol başlıklı Franchising sözleşmesini ve diğer sözleşmeleri yapmış olduğu anlaşılmaktadır. Bundan sonra davalının 23.3.1995 tarihli yazısı ile “Link” unvanının “İnter Link” olduğunu bildirip akdin devamını istemesi karşısında davacının, buna itiraz ederek akti fesih etmesinin haklı nedene dayandığının kabulü gerekir”.

getirebilir¹²⁹. Örneğin Alman Eyalet Mahkemesi vermiş olduğu bir kararında, franchise verenin keyfi olarak franchise alana mal teslim etmekten kaçınmasını haklı sebep olarak kabul etmiştir¹³⁰.

(b) Haklı Sebep Sayılabilecek Diğer Sona Erme Sebepleri

Haklı sebep dışında sürekli borç ilişkilerini vaktinden önce sona erdiren pek çok sebep vardır. Bu sebeplere Türk Borçlar Kanunu'nun genel hükümler bahsinde düzenlenen tam iki tarafa borç yükleyen sözleşmelerde borçlunun temerrüdü, sonraki imkansızlık, özel hükümler bahsinde yer alan ölüm, aciz, iflas gibi sebepler örnek gösterilebilir. Haklı sebeple fesih, diğer sona erme sebeplerinin uygulanmasını dışlamaz. Ancak kanunda özel olarak düzenlenen ve bazı sürekli borç ilişkilerini vaktinden önce kendiliğinden sona ermesinde yol açan sebepler, haklı sebeple fesih uygulamasını dışlayabilmektedir. Örneğin, ölüm, ödemedi aciz ve iflas gibi haller sözleşmeyi kendiliğinden sona erme sebebi olarak kabul edilmişse haklı sebeple feshin uygulama alanı olmaz. Nitekim bu hallerde sözleşme zaten sona erdiği için sözleşmenin haklı sebeple tekrardan sona erdirilebilmesi imkanı bulunmamaktadır. Ancak özel olarak düzenlenen sebepler sözleşmeyi kendiliğinden sona erdirmeyip sadece taraflardan birine feshetme imkanı tanıyorsa, haklı sebeple fesih dışlanmamış olur. Bu durumda özel olarak düzenlenen sona erme sebebi aynı zamanda bir haklı sebep teşkil ediyorsa, sözleşmenin haklı sebeple feshedilmesine bir engel bulunmamaktadır¹³¹.

Bu bağlamda sözleşme ilişkisini sona erdiren bazı sebeplerle haklı sebebin kesiştiği durumlar aşağıda incelenecektir.

(i) Temerrüt

Franchising sözleşmesinde borçlu ve alacaklı temerrüdü, sürekli borç ilişkisi doğuran çerçeve niteliğindeki franchising sözleşmesinde ve franchising sözleşmesinden doğan münferit satış sözleşmelerinde karşımıza çıkabilir. Alacaklı

¹²⁹ Kirca, **Franchising Sözleşmesi**, s. 136; Topçu, **a.g.e.**, s. 103; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 76. Bayilik sözleşmesi için bkz. Şenol, **a.g.e.**, s. 221.

¹³⁰ İlgili karar için bkz. "OLG Hamm, 22.06.1993, Az. 19 U 35/93", (Tuzlu, **a.g.e.**, s. 76, dn. 343).

¹³¹ Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 94-96.

temerrüdü, alacaklının kendisine arz edilen ifayı haklı bir sebep olmaksızın kabul etmemesi veya ifanın gerçekleşmesi için kendisinin yapması gereken şeyleri yapmaması durumunda söz konusu olur¹³². Borçlu temerrüdü ise borçlunun ifası mümkün ve muaccel olan borcunu zamanında yerine getirmemesini, ifada gecikmesini ifade eder¹³³. TBK genel hükümler kısmında öngörülen borçlu temerrüdü ve alacaklı temerrüdüne ilişkin hükümler tüm borç ilişkilerinde olduğu gibi sürekli borç ilişkilerine de uygulanır¹³⁴.

Haklı sebeple fesih ile borçlu temerrüdünün bir arada gerçekleşebilmesi için sürekli bir borç ilişkisinin olması, TBK ilgili hükümleri uyarınca borçlunun temerrüde düşmesi ve bu temerrüt nedeniyle gerçekleşen sözleşme ihlalinin haklı sebep oluşturabilecek nitelikte olması gerekmektedir. Bu hususların varlığı halinde, haklı sebep ile borçlu temerrüdü kesişmiş olur¹³⁵. Ancak bu durumda haklı sebeple fesih ile borçlu temerrüdüne bağlanan hukuki sonuçların yarışıp yarışmayacağı sorunu ortaya çıkar.

Öğretide bu husus tartışmalıdır. Öğretideki bir görüşe göre, sürekli borç ilişkilerinde sözleşmenin geçmişe etkili olarak sona ermesi ve ifa edilen edimlerin geri verilmesi imkanı olmadığından, haklı sebeple fesih ile sözleşme sona erdirilmesi mümkün olmalıdır¹³⁶. Ancak bu görüşe katılmak mümkün değildir. Zira, sürekli borç ilişkilerinde dönmenin yerini feshin aldığı kabul edilmekte ve sözleşme ileriye etkili olarak sona ermektedir. Bu itibarla sözleşmenin baştan itibaren geçersiz olmasından bahisle temerrüde dayanarak sözleşmenin sona erdirilemeyeceğinin ileri sürülmesi yerinde değildir.

¹³² von Tuhr, **a.g.e.**, s. 533-534; Feyzioğlu, **Genel Hükümler C. II**, s. 140; Tunçomağ, **C. I**, s. 756; Tandoğan, **Mes'uliyet Hukuku**, s. 468-469; Oğuzman, Öz, **C. I**, s. 361; Eren, **Genel Hükümler**, s. 1010; Serozan v.d., **C. III**, s. 142; Tekinay v.d., **a.g.e.**, s. 837.

¹³³ von Tuhr, **a.g.e.**, s. 605; Tunçomağ, **C. I**, s. 903; Feyzioğlu, **Genel Hükümler C. II**, s. 230-231; Ayşe Havutçu, **Tam İki Tarafa Borç Yükleyen Sözleşmelerde Temerrüt ve Müsbet Zararın Tazmini**, İzmir, DEÜHF Döner Sermaye İşletmesi Yayınları, 1995, s. 23; Serozan(Kocayusufpaşaoğlu v.d.), **C. III**, s. 216; Oğuzman, Öz, **C. I**, s. 470; Tekinay v.d., **a.g.e.**, s. 837; Nami Barlas, **Para Borçlarının İfasında Borçlunun Temerrüdü ve Bu Temerrüd Açısından Düzenlenen Genel Sonuçlar**, İstanbul, Kazancı Hukuk Yayınları, 1992, s. 91.

¹³⁴ Tandoğan, **Mes'uliyet Hukuku**, s. 470; Seliçi, **a.g.e.**, s. 201; Havutçu, **a.g.e.**, s. 23,144; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 191.

¹³⁵ Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 195.

¹³⁶ Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 194, dn. 584'de yer alan yazar.

Öğretideki diğer görüş ise, sürekli borç ilişkilerinde dönmenin yerini haklı sebeple feshin aldığı kabul ederek, dönme ve haklı sebeple feshin yarışmayacağını ileri sürmektedir. Bu görüşe göre, sürekli borç ilişkileri ancak karşılıklı güven ilişkisinin çökmesi halinde sona erdirilebilir; tarafların objektif bir ağırlık taşımayan sözleşmeye aykırı davranışa dayanarak sözleşmeyi sona erdirmesi mümkün değildir. Dolayısıyla sözleşme ancak haklı sebep teşkil ediyorsa sona erdirilebilecek, aksi halde sözleşme ilişkisi sona erdirilemeyecektir¹³⁷. Ancak bu görüşe katılmak da mümkün değildir. Türk Borçlar Kanunu'nun genel hükümler bahsinde düzenlenmiş olan temerrüt hükümleri tüm borç ilişkileri açısından uygulama alanı bulur. Bu itibarla sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşmelerde temerrüt hükümlerinin uygulanmamasının kabul edilmesi olanağı yoktur. Kaldı ki, TBK m. 126'da sürekli borç ilişkilerinde temerrüdün uygulama alanı bulduğunu açıkça kabul edilmiş ve ifasına başlanmış sürekli borç ilişkilerinde ifa ve gecikme tazminatının istenebileceği gibi sözleşmenin fesih de edebileceği belirtilmiştir. Bu itibarla temerrüt şeklinde ortaya çıkan sözleşmeye aykırı davranışların haklı sebep teşkil etmese dahi TBK m. 117 vd. hükümlerinin öngördüğü şartların yerine getirilmesi halinde sözleşmenin sona erdirilebileceği kabul edilmelidir¹³⁸. Öğretide bizim de katıldığımız başka bir görüşe göre, haklı sebeple fesih ve borçlu temerrüdünün birlikte var olması durumunda sözleşmenin, temerrüt uyarınca sona erdirilmesi mümkün olduğu gibi haklı sebeple de sona erdirilebilmesi mümkündür. Buna göre hak sahibi, somut olay çerçevesinde hangi yol kendisi açısından daha avantajlı ise, o yola başvurarak sözleşmeyi sona erdirebilmelidir¹³⁹.

Bu çerçevede, franchising sözleşmelerinden doğan edimlerin ifasında temerrüdün söz konusu olması durumunda, temerrüdün, taraflar arasındaki güven ilişkisini sarsıp ilişkinin tamamını çekişmez hale getirip getirmediği ve geçerli bir fesih sebebi olarak kabul edilip edilemeyeceği, her somut olayın koşullarına göre

¹³⁷ Seliçi, **a.g.e.**, s. 219 vd.; Şenol, **a.g.e.**, s. 202-203; Serozan, **Sözleşmeden Dönme**, s. 171-172. Öyle ki, bazı yazarlar öğretide sürekli borç ilişkilerinde temerrüdü, bir olağanüstü fesih hali olarak kabul etmektedirler. Bkz. Seliçi, **a.g.e.**, s. 221 vd.; Serozan, **Sözleşmeden Dönme**, s. 169 vd.; Öz T., **a.g.e.**, s. 28, dn. 29'da belirtilen yazarlar. Aksi görüş için bkz. Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 196, dn. 588'de yer alan yazarlar.

¹³⁸ Aynı yönde açıklamalar için bkz. Oğuzman, Öz, **C. I**, s. 538; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 842; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 196; Buz, **Sözleşmeden Dönme**, s. 321-322.

¹³⁹ Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 192, dn. 577'de yer alan yazarlar; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 196; Eren, **Özel Hükümler**, s. 1128; Oğuzman, Öz, **C. I**, s. 540.

ayrı olarak belirlenmelidir. Bu itibarla temerrüt, haklı sebeple feshe imkan verecek nitelikte sözleşmeyi çekilmez kılacak yoğunluğa ulaşmışsa, hak sahibinin isterse haklı sebeple feshe isterse temerrüt nedeniyle feshe dayanabileceği kabul edilmelidir. Bu durumda, hak sahibinin hangi yola başvurmasının daha avantajlı olduğunun değerlendirilmesi gerekmektedir. TBK m. 126 ‘de sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşmelerde borçlu temerrüdü halinde sözleşmenin ileriye etkili olarak sona erdirilebileceği düzenlenmiştir: “İfasına başlanmış sürekli edimli sözleşmelerde, borçlunun temerrüdü halinde alacaklı, ifa ve gecikme tazminatı isteyebileceği gibi, sözleşmeyi feshederek, sözleşmenin süresinden önce sona ermesi yüzünden uğradığı zararın giderilmesini de isteyebilir”. Bu hüküm uyarınca alacaklı, temerrüdü ilişkin koşulların gerçekleşmesi halinde sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşmeyi ileriye etkili olarak feshederek sözleşmenin süresinden önce sona ermesi yüzünden uğradığı olumlu (müspet) zararının tazmin edilmesini talep edebilecektir¹⁴⁰. Bu nedenle hem temerrüt nedeni ile fesih hem de haklı sebeple fesihte olumlu zarar talep edilebildiğinden alacaklı bakımından bu iki yola başvurmanın sonuçları açısından her hangi bir farklılık söz konusu olmayacaktır. Buna karşılık sürekli borç ilişkisinin ifasına hiç başlanmamış olduğu durumda temerrüt söz konusu olmuşsa fesih değil dönme söz konusu olur ve sözleşme geçmişe etkili olarak sona erer. Bu durumda, hak sahibi olumsuz (menfi) zararlarını talep edebilecektir¹⁴¹.

Alacaklının temerrüdü de aynı şekilde değerlendirilmelidir. Alacaklının temerrüdünde de ilişkinin çekilmez hale gelip gelmediğinin belirlenmesi gerekmektedir. Örneğin, münferit edimlerin kabulünde alacaklı sık sık temerrüde düşüyor ve bu nedenle borçlunun borç ilişkisine devam etmesi kendisinden beklenemiyorsa bu gibi durumlarda sözleşmenin haklı sebeple fesih de edilebileceği kabul edilmelidir¹⁴².

Franchising sözleşmesinde franchise alanın sözleşme konusu malların veya hizmetlerin sunumu için gerekli olan malları ve malzemeleri franchise verenden

¹⁴⁰ Kılıçoğlu, **a.g.e.**, s. 730-731; Oğuzman,Öz, **C. I**, s. 538-540; Eren, **Genel Hükümler**, s. 1128; Buz, **Sözleşmeden Dönme**, s. 319-323; Tekinay v.d., **a.g.e.**, s. 968; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 197-202.

¹⁴¹ Oğuzman,Öz, **C. I**, s. 539; Seliçi, **a.g.e.**, s. 223; Buz, **Sözleşmeden Dönme**, s. 322; Serozan, **Sözleşmeden Dönme**, s. 121.

¹⁴² Seliçi, **a.g.e.**, s. 216,218; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 196; Şenol, **a.g.e.**, s. 203.

alması şeklinde münferit satış sözleşmeleri yapılabilmektedir. Franchising sözleşmesinde akdedilen bu münferit sözleşmelere ilişkin edimlerin ödenmesinde temerrüde düşülmesi halinde, münferit borç ilişkilerinde meydana gelen temerrüt franchising sözleşmesinin feshine yol açmaz. Ancak söz konusu münferit borcun temerrüdü tüm borç ilişkisini çekilmez hale getiriyorsa bu durumda sözleşme ilişkisinin haklı sebeple sona erdirilebileceği kabul edilmelidir¹⁴³.

(ii) İşlem Temelinin Çökmesi

Sözleşmenin kurulmasından sonra ortaya çıkan değişiklikler, sözleşmenin kurulduğu sırada mevcut olan şartların aşırı derecede değişmesine ve edimler arasındaki dengenin taraflardan biri aleyhine aşırı derecede bozulmasına neden olursa işlem temelinin çökmesinden bahsedilir¹⁴⁴. İşlem temelinin çökmüş sayılabilmesi için ortaya çıkan bu değişikliğin önceden öngörülemez bir değişiklik olması gerekir. Bu durum özellikle sürekli borç ilişkisi doğuran veya ifası uzun bir süreye yayılmış sözleşmelerde söz konusu olur¹⁴⁵.

Haklı sebep, işlem temelinin çökmesine göre daha geniş, kapsamlı ve karmaşıktır. Haklı sebep, özel olarak belirlenmiş somut olgulara bağlı olmadığı için sözleşmeyi çekilmez hale getiren çeşitli sebeplerden kaynaklanabilir. İşlem temelinin çökmesi şeklinde ortaya çıkan bir olgu aynı zamanda haklı sebep teşkil eder. Ancak

¹⁴³ Bayilik sözleşmesi için aynı yönde açıklamalar için bkz. Şenol, **a.g.e.**, s. 202.

¹⁴⁴ Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 206; Başak Z. Baysal Erman, “**Zaman İçerisinde Değişen Koşulların Hukuki İşleme Etkisi**”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 2007, s. 143 vd.; Ayşe Arat, **Sözleşmenin Değişen Şartlara Uyarlanması**, Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2006, s. 58 vd.; Akyol, **Dürüstlük Kuralı**, s. 85-90; Serozan(Kocayusufpaşaoğlu v.d.), **C. III**, s. 259; Seliçi, **a.g.e.**, s. 194-195; İbrahim Kaplan, **Hakimin Sözleşmeye Müdahalesi**, Ankara, Kadioğlu Matbaası, 1987, s. 112 vd.; Serozan, **Sözleşmeden Dönme**, s. 340 vd.; Feyzioğlu, **Genel Hükümler C. II**, s. 469-473; Gülsevil Alpogut, **Toplu İş Sözleşmesinde İşlem Temelinin Çökmesi**, İstanbul, Kansu Matbaacılık, 2002, s. 23-26. İşlem temelinin çökmesine ilişkin Yargıtay kararlarına emsal olarak bkz. Yargıtay HGK., 12.11.2014 T., 2014/13-1614 E., 2014/900 K.; Yargıtay 13. HD., 07.02.2013 T., 2012/8250 E., 2013/2623 K., Kazancı Yayınları, (Çevrimiçi), www.kazanci.com, 30.03.2015.

¹⁴⁵ Baysal Erman, **a.g.e.**, s. 264; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 206; Akyol, **Dürüstlük Kuralı**, s. 89; Serozan(Kocayusufpaşaoğlu v.d.), **C. III**, s. 259; Eren, **Genel Hükümler**, s. 481-482; Seliçi, **a.g.e.**, s. 194-195. Ayrıca bkz. Yargıtay 13. HD., 07.02.2013 T., 2012/8250 E., 2013/2623 K., Kazancı Yayınları, (Çevrimiçi), www.kazanci.com, 30.03.2015: “*Karşılıklı sözleşmelerde edimler arasındaki dengenin olağanüstü değişimler yüzünden alt üst olması, borcun ifasının önemli ölçüde güçleşmesi durumunda “İşlem temelinin çökmesi” gündeme gelir... Bu yöntemle sözleşmenin yorum yoluyla düzeltilmesi veya değişen hal ve şartlara uyarlanması denilir. Uyarlama daha çok uzun ve sürekli borç ilişkilerinde söz konusu olur*”.

haklı sebep teşkil eden bir olgu, her zaman işlem temeli çökmesi teşkil etmeyebilir. Diğer bir ifadeyle her haklı sebeple fesih hakkı veren olgu, sözleşmenin uyarlanması imkanı vermeyebilir. Haklı sebebin belirli tek bir hukuki sonucu vardır o da sözleşmenin feshidir. Sözleşme ilişkisi kendisi için çekilmez hale gelen taraf, haklı sebebe dayanarak tek taraflı fesih beyanı ile sözleşmeyi feshedebilir. İşlem temelini çökmesinde ise hukuki sonuç sözleşmenin feshi veya sözleşmenin uyarlanmasıdır. İşlem temelini çökmesinde sözleşmenin feshi son çaredir ve ilk önce sözleşmenin değişen koşullara uyarlanması açısından değerlendirilmesi gerekir (TBK m. 138)¹⁴⁶.

Sürekli borç ilişkilerinde haklı sebep ile işlem temelini çökmesi arasında yakın ilişki bulunması nedeni ile bu iki kurumun uygulama alanları kesişebilmektedir. İşte uygulama alanlarının kesiştiği durumda, bu iki kurum arasında yarışma olup olmayacağı ve somut olayda uygulama alanlarının nasıl ayrılacağı hususları tartışmalıdır. Bu iki kurum arasındaki yarışma sorunu, özellikle Alman hukukunda ele alınmıştır¹⁴⁷. Alman öğretisinde haklı sebeple fesih ile işlem temelini çökmesi kurumlarının uygulama alanının belirlenmesinde farklı çözüm yolları ileri sürülmüştür. Alman öğretisindeki görüşleri reform kanun öncesi ve sonrası açısından ele almak gerekmektedir. İşlem temelini çökmesine ilişkin BGB § 313 ve haklı sebebe ilişkin BGB § 314 hükümlerinin kanunlaşmasından önce Alman öğretisinde üç temel görüşün yer aldığı görülmektedir. Bu görüşlerden ilki, sürekli borç ilişkilerinde haklı sebeple feshin işlem temelini çökmesinin somutlaştırılması hali olduğu, bu nedenle haklı sebeple feshin işlem temelini çökmesine göre öncelikli olduğu yönündedir¹⁴⁸. Öğretideki hakim olan ikinci görüş ise¹⁴⁹, sözleşmenin uyarlanması imkanı varken sözleşmenin feshinin istenilmesi hakkın kötüye kullanılması niteliği taşıdığını ileri sürmektedir. Bu nedenle sözleşmenin

¹⁴⁶ Baysal Erman, **a.g.e.**, s. 264; Alpagut, **a.g.e.**, s. 156-160; Seliçi, **a.g.e.**, s. 194-196; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 209-210; Kaplan İ., **a.g.e.**, s. 132-133.

¹⁴⁷ İlgili açıklamalar için bkz. Alpagut, **a.g.e.**, s. 157; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 207; Seçkin Topuz, **Türk-İsviçre ve Alman Borçlar Hukukunda Denge Bozulması ve İfa Güçlüğü Durumlarında Sözleşmeye Müdahale**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2009, s. 200.

¹⁴⁸ Bkz. Topuz, **a.g.e.**, s. 200, dn. 154'de belirtilen yazarlar; Baysal Erman, **a.g.e.**, s. 265, dn. 170'de belirtilen yazarlar. Alman Federal Mahkemesinin eski tarihli kararlarında bu görüşü benimsediği görülmektedir. Örneğin bkz. "*BGH 14.04.1957, BGHZ 24, 91(95)*", Topuz, **a.g.e.**, s. 200, dn. 155.

¹⁴⁹ Bkz. Topuz, **a.g.e.**, s. 200, dn. 156'de belirtilen yazarlar. Alman Federal Mahkemesi'nin sonraki kararlarının bu görüşe yakın olduğu görülmüştür. Örneğin bkz. "*BGH 09.10.1996, ZIP 1997, 257(259)*", Topuz, **a.g.e.**, s. 200, dn. 155.

kaçınılmaz olarak sona erdirilmesinin gerektiği durumlarda haklı sebeple feshin önceliği söz konusu olmalıdır. Sözleşmenin uyarlanması imkanı olduğu durumlarda ise işlem temelinin çökmesi öncelikli olmalıdır. Öğretideki üçüncü görüşe göre ise¹⁵⁰, iki kurum arasında herhangi bir yarışma sorunu bulunmamaktadır. Bu görüşe göre haklı sebeple fesih hakkı muhatabın sorumlu tutulduğu nedenlerle meydana gelirken, işlem temelinin çökmesi sözleşmenin her iki tarafının da sorumlu tutulamayacağı nedenlerle gerçekleşir. Bu nedenle her iki kurumun uygulama alanı farklıdır.

Alman hukukunda reform kanununun kanunlaşmasından sonra da bu tartışmalar devam etmiş ancak bu tartışmalar; sözleşmenin uyarlanmasının mümkün olduğu durumlarda sürekli borç ilişkisinin haklı sebeple feshini düzenleyen BGB § 314 hükmünün mü yoksa BGB’de § 313 hükmünün mü öncelikli olarak uygulanacağı noktasında toplanmıştır¹⁵¹. Bu çerçevede öğretideki hakim görüşe göre¹⁵², sözleşmenin uyarlanmasının mümkün olduğu durumlarda BGB § 313 hükmü öncelikli olarak uygulanmalıdır. Zira BGB § 313 hükmünün, BGB § 314 hükmüne göre öncelikli olarak uygulanacağı kanunun gerekçesinde de açıkça yer almıştır. Bu nedenle sözleşmenin dar anlamda uyarlanması mümkün olduğu sürece sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşme ilişkilerinde haklı sebeple feshin uygulanması mümkün olmamalıdır. Azınlıkta kalan diğer görüşe göre ise¹⁵³, her iki kurum, somut olayda yarışabilmelidir. Her iki kurumun yarışma sorunu, BGB § 313 ve BGB § 314 hükümlerinin unsurları esas alınarak belirlenmeli ve somut olayda her iki düzenlemenin uygulama şartlarının oluşup oluşmadığı tespit edilmelidir. Somut olayda her iki kurumun uygulama şartları varsa, her iki düzenlemeden herhangi birinin uygulanması talep edilebilmelidir. Bu nedenle iki kurumdan birinin diğerine üstünlüğü veya önceliği bulunmamaktadır.

TBK’da sürekli borç ilişkilerinin sona ermesine ilişkin genel bir düzenleme bulunmamaktadır. İşlem temelinin çökmesine ilişkin “aşırı ifa güçlüğü” başlıklı TBK

¹⁵⁰ Bkz. Topuz, **a.g.e.**, s. 201, dn. 158’de belirtilen yazarlar. Alman Federal Mahkemesi’nin bu yönde kararları da bulunmaktadır. Örneğin bkz. “*BGH 27.03.1991, NJW 1991, s. 1828 (1829)*”, Topuz, **a.g.e.**, s. 200, dn. 155.

¹⁵¹ Topuz, **a.g.e.**, s. 201; Baysal Erman, **a.g.e.**, s. 266.

¹⁵² Baysal Erman, **a.g.e.**, s. 266.

¹⁵³ Bkz. Topuz, **a.g.e.**, s. 201-202, dn. 162’de belirtilen yazarlar.

m. 138’de “*sürekli borç ilişkilerinde borçlu kural olarak dönme hakkının yerine fesih hakkını kullanır*” ibaresi yer almaktadır. TBK m. 138’de yer alan bu hüküm BGB § 313 hükmünün son fıkrası ile aynıdır¹⁵⁴. Ancak TBK’da aşırı ifa güçlüğüne ilişkin hükmün öncelikli uygulanıp uygulanmayacağına dair bir düzenleme bulunmamaktadır. Bu nedenle yukarıda açıkladığımız Alman Hukuku’ndaki tartışmalar, Türk Hukuku’nda da söz konusu olmaktadır¹⁵⁵.

Türk Hukuku’nda öğretide bir görüş¹⁵⁶, işlem temelinin çökmesi ile haklı sebeple fesih kurumlarından birinin diğeri karşısında üstünlüğü veya önceliği bulunmadığını ve iki kurumun uygulama alanları kesiştiğinde yarışmanın söz konusu olacağını ileri sürmektedir. Ancak bu görüşe göre işlem temelinin çökmesinin haklı sebep teşkil edebilmesi ancak ilgili sözleşmenin uyarılama ile ayakta tutulmasının beklenemediği veya çeşitli sebeplerle mümkün olmadığı hallerde söz konusu olabilir. GÜRZUMAR da bu görüşe paralel olarak franchising sözleşmesinin uyarlanmasına imkan vermeyecek ölçüde işlem temelinin çökmesine yol açan sebeplerin olağanüstü fesih için haklı sebep teşkil edebileceğini belirtmiştir¹⁵⁷. Ancak bu görüşe katılmamız mümkün değildir. Zira haklı sebebin varlığından bahsedebilmek için taraflarca öngörülemeyen bazı sebeplerin ortaya çıkmış olması ve bu sebeplerin sözleşme ilişkisinin devamını çekilmez hale getirmesi veya sözleşmeye devam edilmesinin dürüstlük kuralına göre beklenilememesi gerekmektedir. Bu nedenle TBK m. 138’de belirtilen taraflarca öngörülemeyen bir durumun ortaya çıkması durumunda ifanın istenmesi dürüstlük kurallarına aykırı düşecek derecede borçlu aleyhine değişmesi durumu da aynı zamanda haklı sebep teşkil edecektir. Bu itibarla sadece uyarılamanın olmadığı halleri haklı sebep olarak sayarak, işlem temelinin çökmesi ile haklı sebeple feshin yarışacağını söylemek kanaatimizce doğru değildir.

Öğretideki diğeri bir görüşe göre ise¹⁵⁸, işlem temelinin çökmesi sürekli borç ilişkilerinin olağanüstü feshedilebilmesi bakımından haklı bir sebep oluşturmaz. Her iki kurumun uygulama alanı farklı olduğu için yarışma sorunu da bulunmamaktadır.

¹⁵⁴ Arat, **a.g.e.**, s. 88,93; Baysal Erman, **a.g.e.**, s. 266.

¹⁵⁵ Baysal Erman, **a.g.e.**, s. 266.

¹⁵⁶ Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 208-209.

¹⁵⁷ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 173.

¹⁵⁸ Topuz, **a.g.e.**, s. 201-205,292.

Bu görüşe de katılmamız mümkün değildir. Zira işlem temelinin çökmesi ile haklı sebep kurumlarının uygulama alanlarının farklı olduğu sonucuna her somut olay bakımından ulaşmak mümkün değildir. İşlem temelinin çökmesine yol açan bir durum değişikliği haklı sebep oluşturabilir. Bu nedenle işlem temelinin çökmesine yol açan bir durum değişikliğinin haklı sebep teşkil edip etmediğinin belirlenmesi sözleşmenin uyarlanmasının mümkün olup olmamasına göre yapılamaz. Zira sözleşmenin uyarlanması imkanı olduğu bir durumda da taraflardan biri için sözleşmenin devamı çekilmez hale gelebilir. Bu durumda işlem temelinin çökmesine yol açan bir olgu aynı zamanda haklı sebep teşkil eder. Dolayısıyla her iki kurumun uygulama alanları kesişebilir.

Öğretideki başka bir görüş ise¹⁵⁹, işlem temelinin çökmesi ve haklı sebebin kesiştiği durumlarda, sözleşmenin uyarlanması mümkünse işlem temelinin çökmesinin haklı sebeple feshi göre önceliği olduğunu kabul etmenin daha adaletli ve esnek bir çözüm olduğunu belirtmektedir. Aksinin kabulü halinde işlem temelinin çökmesi kurumunun uygulama alanı oldukça daralmış olacaktır. Bu görüş uyarınca sözleşmenin uyarlanması mümkün olduğu sürece sürekli borç ilişkilerinde işlem temelinin çökmesi öncelikli uygulanacak ve sözleşmenin haklı sebeple feshi mümkün olmayacaktır. Ancak bu görüşe de katılmamız mümkün değildir. Zira hakim sözleşmenin uyarlanmasına veya feshine karar verirken tarafların talepleriyle bağlı olmak zorundadır. Dolayısıyla taraflardan her hangi birinin talebi olmaksızın hakimin sözleşmenin uyarlanmasına karar vermesi mümkün değildir¹⁶⁰. Nitekim TBK m. 138’de de, borçlunun talebi halinde sözleşme şartlarının borçlu aleyhine, öngörülemez şekilde, aşırı derece değişmesi durumunda hakime sözleşmeyi uyarlama imkanı tanınmıştır¹⁶¹. Bu itibarla hak sahibi borçlunun bir talebinin olmadığı ve haklı sebebe dayanmak istediği durumlarda, işlem temelinin çökmesi

¹⁵⁹ Baysal Erman, **a.g.e.**, s. 267. Franchising sözleşmesi bakımından da tarafların menfaatinin daha fazla gerçekleşmesini sağlıyor ve hakkaniyet de gerektiriyorsa sözleşmenin haklı sebeple feshi yerine değişen şartlara uyarlanmasının kabul edilmesi gerektiği belirtilmiştir, (Kırca, **Franchise Sözleşmeleri**, s. 183, dn. 1078’de belirtilen yazarlar).

¹⁶⁰ İlgili açıklamalar için bkz. Alpagut, **a.g.e.**, s. 41; Eren, **Genel Hükümler**, s. 486-487.

¹⁶¹ Bu yöndeki Yargıtay kararlarına örnek olarak bkz. Yargıtay 13. HD., 07.02.2013 T., 2012/8250 E., 2013/2623 K., Kazancı Yayınları, (Çevrimiçi), www.kazanci.com, 30.03.2015; Yargıtay 13. HD., 13.06.2014 T., 2013/16898 E., 2014/8895 K., Kazancı Yayınları, (Çevrimiçi), www.kazanci.com, 30.03.2015; “...Yukarıda anlatılanlardan da anlaşılacağı üzere talep halinde, sözleşme şartlarının bir taraf aleyhine, öngörülemez şekilde, aşırı derece değişmesi durumunda hakime sözleşmeye müdahale etme görevi yüklenmiştir”.

kurumunun uygulama alanı bulacağıın ileri sürülmesi TBK m. 138 ile bağdaşmamaktadır. Zira aksinin kabulü halinde, sözleşme ilişkisine devam etmek istemeyen tarafların uyarılama ile sözleşme ilişkisine devam etmelerini zorlama ve bu yolla sözleşme özgürlüğüne müdahale edilmesi söz konusu olacaktır. Diğer yandan bu görüş, borçlunun sözleşmenin uyarlanmasının mümkün olmasına rağmen sözleşmeyi haklı sebeple feshetmesi durumunda, TBK m. 138 hükmünün öncelikli uygulanmasının feshin geçerliliğine etki edip etmeyeceği ve bu uygulamanın nasıl işletileceği özellikle hakimin talep olmamasına rağmen nasıl uyarlamaya karar vereceği konusunda sessiz kalmaktadır. Ayrıca bu görüşün kabulü halinde her durumda, borçlunun haklı sebebe dayanabilmesi için sözleşmenin uyarlanmasının mümkün olup olmadığının belirlenmesi gereklidir. Bunun belirlemesini yapacak olan merci ise mahkemedir. Dolayısıyla buna göre, haklı sebebe başvurmak isteyen borçlunun, her durumda öncelikle mahkeme tarafından uyarılamanın yapıp yapılmayacağını tespit ettirmesi gerekecektir. Bu nedenle sözleşmenin uyarlanmasının mümkün olduğu durumda, sürekli borç ilişkilerinde işlem temelinin çökmesinin öncelikli uygulanacağı ve sözleşmenin haklı sebeple feshinin mümkün olmayacağı görüşünü kabul etmek de mümkün değildir.

Bizim kanaatimizce reform sonrası Alman öğretisinde iki kurumun birbirine önceliğinin veya üstünlüğünün olmadığı ve iki kurum bir arada bulunduğu takdirde yarışmanın varlığını kabul eden azınlıkta kalan görüş daha yerindedir. Buna göre hak sahibi, her iki kurumun kesiştiği hallerde, kendi menfaatlerine göre dilediği yola başvurabilmelidir. İşlem temelini çökmesine yol açan bir olgu, borç ilişkisini çekilmez hale getiriyorsa franchising sözleşmesi bakımından haklı sebep sayılır. Franchising sözleşmesinde kabul ettiğimiz görüş uyarınca hak sahibi uyarılama talep ederek sözleşmenin değişen koşullara uyarlanmasını isteminde bulunabileceği gibi haklı sebeple sözleşmeyi fesih de edebilir.

v. Fesih Hakkının Kullanılmasına İlişkin Sorunlar

(a) Fesih Hakkının Kullanılma Şekli ve Fesih Sebebinin Bildirilmesi

Fesih beyanı, kural olarak herhangi bir şekil şartına tabi değildir¹⁶². Ancak franchising sözleşmesinin tacir olan taraflarının olağanüstü fesih beyanını, TTK m. 18 f. 3 uyarınca, noter aracılığıyla, taahhütlü mektupla, telgraf veya güvenli elektronik imza kullanılarak kayıtlı elektronik posta sistemi ile yapması gerekir.

Fesih beyanı, fesih iradesinin karşı tarafta kuşkuya yer vermeyecek şekilde açık ve net biçimde anlaşılacağı şekilde yapılmalıdır. Fesih beyanı, hem sözleşmeyi sona erdirmeye hem de sona ermenin derhal etki göstereceğine ilişkin olmalıdır¹⁶³. Haklı sebeple fesih beyanı açık ve net değilse diğer bir ifadeyle fesih iradesi söz konusu beyandan anlaşılamiyorsa, bu durumda fesih geçersiz olur ve hükümlerini doğurmaz. Bununla birlikte fesih beyanından fesih iradesi anlaşılacakla birlikte olağan fesih mi olağanüstü fesih mi olduğu anlaşılamiyorsa, bu durumda açık ve net olmayan fesih iradesinin olağan fesih olarak yorumlanması kabul edilmektedir. Ancak belirli süreli sözleşmelerde kural olarak olağan fesih imkanı olmadığı için, bu sözleşmelerde fesih iradesi olağanüstü fesih iradesi olarak yorumlanmalıdır¹⁶⁴.

Türk Borçlar Kanunu'nda fesheden tarafın fesih sebebini bildirme zorunluluğu yalnızca hizmet sözleşmesi için getirilmiş olduğundan¹⁶⁵, diğer sözleşmeler açısından sebep gösterme zorunluluğunun olmadığı kabul edilmektedir. Buna göre, olağanüstü fesih ile sözleşmenin sona erdirilebilmesi için, fesih beyanının yapıldığı zamanda objektif olarak bir sebebin var olması yeterlidir¹⁶⁶. Bu itibarla franchising sözleşmelerinde de fesih bildiriminde, kural olarak fesih sebebinin belirtilmesine

¹⁶² Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 147.

¹⁶³ Seliçi, **a.g.e.**, s. 115; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 174; Tunçomağ, **C. II**, s. 936; Oğuzman, **İş Akdinin Feshi**, s. 116; Ayan, **a.g.e.**, s. 51; Ayata, **a.g.e.**, s. 120.

¹⁶⁴ Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 175, dn 516'da belirtilen yazarlar.

¹⁶⁵ Hizmet sözleşmeleri açısından TBK m. 435 f. 1'de yer alan "*Taraflardan her biri, haklı nedenle sözleşmeyi derhal feshedebilir. Sözleşmeyi fesheden taraf, fesih sebebini yazılı olarak bildirmek zorundadır.*" hükmü gereği fesih sebebini bildirme zorunluluğu karşı tarafın talebi olmaksızın söz konusudur.

¹⁶⁶ Seliçi, **a.g.e.**, s. 162-164; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 198; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 205; Şenol, **a.g.e.**, s. 198; Ayan, **a.g.e.**, s. 54; Vedat Buz, **Medeni Hukukta Yenilik Doğuran Haklar**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2005, s. 218.

gerek yoktur. Ancak taraflar franchising sözleşmesinde fesih sebebinin bildirme zorunluluğunu kararlaştırmışlarsa veya dürüstlük kuralı gereği fesih sebebinin bildirilmesi gerekiyorsa sebebin bildirilmesinin zorunlu olduğu kabul edilmelidir. Dürüstlük kuralı gereği sebebin bildirilmesi zorunluluğuna örnek olarak karşı tarafın fesih sebebinin bildirilmesini talep etmesi gösterilebilir. Fesih sebebinin bildirme zorunluluğunun olduğu hallerde sebep bildirilmese de yapılan fesih geçerli olur. Ancak bu durumda ortaya çıkan bir zarar varsa, karşı taraf zararının tazmin edilmesini talep edebilir¹⁶⁷.

Haklı sebeple sözleşmeyi fesheden tarafın, fesih hakkını kullanırken gerekçe göstermiş olmakla birlikte sonradan başka sebepler ileri sürüp süremeyeceği sorunu da ortaya çıkabilmektedir. Bu sorunun fesih sebebinin ne zaman ortaya çıktığına göre değerlendirilmesi gerekmektedir. Öğretide hakim görüş olarak fesih beyanında bulunulduğu sırada mevcut olan ancak karşı tarafa bildirilmeyen haklı bir sebebin daha sonra eklenilmesinin mümkün olduğu kabul edilmektedir¹⁶⁸. Bu görüşe göre, fesih beyanında bulunulduğu sırada mevcut olan sebeplerin fesih hakkını kullanan tarafından bilinip bilinmemelerinin sonradan eklenebilmeleri açısından önem arz etmemektedir. Bu sebebin objektif olarak varlığı yeterlidir. Ancak fesih hakkını kullanan tarafın, daha önceden bilinen bu sebebe sonradan dayanmayacağı yönünde karşı tarafta haklı bir beklenti oluşturması halinde, bu sebebe dayanılması dürüstlük kuralına aykırı olacaktır¹⁶⁹. Bunun dışında öğretide bazı yazarlar tarafından fesih anında mevcut olmakla birlikte fesheden tarafın fesih anında bilmediği sebeplerin ileri sürülebilmesi için bazı şartların aranmasının gerekli olduğu ileri sürülmüştür¹⁷⁰. Bu yazarlara göre, fesih anında var olmakla birlikte fesheden tarafından o anda bilinmeyen sebeplerin eklenebilmesi için fesheden tarafın haber olması halinde karşı taraf ile aralarındaki güven ilişkisini sarsacak nitelikte olması ve ayrıca sonradan öğrenilen bu sebeplerin feshe dayanak gösterilen sebeplerle aynı türden olması gereklidir.

¹⁶⁷ İlgili açıklamalar için bkz. Seliçi, **a.g.e.**, s. 163-164; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 176-180; Şenol, **a.g.e.**, s. 198-199; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 205.

¹⁶⁸ Seliçi, **a.g.e.**, s. 164; Tunçomağ, **C. II**, s. 937; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 170,180; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 206.

¹⁶⁹ Seliçi, **a.g.e.**, s. 164; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 205-206.

¹⁷⁰ Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 169, dn. 498'da belirtilen kararlar.

Fesih hakkının kullanılmasından sonra ortaya çıkan sebeplerin sonradan ileri sürülmesinin ise mümkün olmayacağı kabul edilmektedir¹⁷¹. Zira haksız fesihte sözleşmenin sona erdiği hallerde, önceden ileri sürülen sebep haklı bir sebep oluşturmasa da sözleşmenin sona ermesine yol açmıştır, dolayısıyla sona eren sözleşmenin tekrar başka nedene dayanılarak sona erdirilmesi mümkün değildir. Haksız feshin sözleşmenin sona ermesine yol açmadığı hallerde ise sonradan ortaya çıkan sebep, yeni bir fesih beyanına dayanak oluşturacaktır. Bu nedenle sonradan ortaya çıkan sebeplerin, önceki haksız feshi haklı kılması mümkün değildir. Bununla birlikte öğretide bazı yazarlar tarafından, fesih hakkının kullanılmasından sonradan ortaya çıkan sebeplerin, ileri sürülen önceki sebeple ilişkili olması halinde eklenebileceği, bir ilişki olmaması halinde ise eklenemeyeceği ileri sürülmektedir¹⁷².

(b) Haksız Fesih

Haklı bir sebebe dayanmadan yapılan olağanüstü feshin sözleşmeyi sona erdirip erdirmeyeceği öğretide tartışmalıdır.

Öğretide bazı yazarlara göre, haklı bir sebebe dayanmayan olağanüstü fesih beyanı geçersiz olur ve sözleşme ilişkisi devam eder. Bu görüşe göre, olağanüstü feshin geçerli olabilmesi için objektif olarak haklı bir sebebin varlığı gerekir. Bu nedenle fesih sebebinin haklı olmaması halinde fesih beyanı ile sözleşme ilişkisi sona ermez¹⁷³. Bu durumda, haksız fesih ile sözleşmenin sona ermediğinin kabul edilmesi halinde geçersiz olan fesih beyanının tahvil yolu ile olağan fesih ile sona erdirilmesinin mümkün olup olmadığı sorunu ortaya çıkmaktadır. Öğretide bu husus tartışmalıdır.

¹⁷¹ Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 168-169,180-181; Tunçomağ, **C. II**, s. 937; Seliçi, **a.g.e.**, s. 161,164.

¹⁷² Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 206. Bu görüşe göre, sözleşmenin haklı sebeple feshinde sebebin eklenebileceği durumlarda, zaman bakımından bir sınırlama söz konusu değildir, sebepler her zaman eklenebilir. Zaman bakımından sınırlama getirilmemesinin özellikle ileri açılacak davalarda ilgili tarafın menfaatine olduğu ifade edilmiştir. Örneğin tek satıcılık, franchising gibi sözleşmelerde haklı sebeple fesihte, her iki tarafın da ticari itibarını düşünerek fesih nedenlerinin bazılarının duyurulmadığı hallerde, denkleştirme istemine ilişkin bir davada ileri sürülmesinin fesheden tarafın menfaatine olacağı belirtilmiştir (Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 206).

¹⁷³ Altınok Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 397; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 229,231-233; Seliçi, **a.g.e.**, s. 159; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 206.

Öğretide bir görüş, haksız feshin olağan feshe tahvilinin mümkün olmadığını, fesih hakkının kullanılmasının kanunen belirli şartlara bağlandığını ve bu şartlar gerçekleşmedikçe feshin geçersiz olduğunu ileri sürmektedir¹⁷⁴.

Öğretideki hakim görüş ise haksız feshin geçersiz olduğu hallerde olağan feshe tahvilinin mümkün olduğu yönündedir. Bunun için fesheden tarafın feshin geçersiz olduğunu bilmiş olsaydı, olağan fesih yolu ile sözleşmeyi sona erdirmek istediği sonucuna ulaşılabilmesi ve sözleşmenin öngörülecek fesih süresine kadar devam etmesinin her iki taraf için de beklenebiliyor olması gerekir¹⁷⁵. Bu görüşe göre, haksız fesihte dayanılan fesih sebebi hiç yoksa fesheden tarafın olağan fesih yolu ile sözleşmeyi sona erdirme yoluna gideceğinin kabulü mümkün değildir. Bu durumda, olağanüstü feshin tahvil yoluyla olağan feshe dönüştürülebilmesi de mümkün olmayacaktır. Diğer yandan fesih sebebi var olmakla birlikte, olağanüstü fesih için yeterli bir sebep teşkil etmiyorsa, fesheden tarafın, olağan fesihle sözleşmeyi sona erdirmek isteyeceği sonucuna ulaşmak mümkün olabilecektir. Bu durumda olağanüstü fesih, fesih süresine bağlı olağan feshe dönüşecektir¹⁷⁶. Yargıtay da tek satıcılık sözleşmelerine ilişkin vermiş olduğu eski bir kararında, olağanüstü feshin geçersiz olduğu durumda, fesih iradesinin olağan feshe dönüşeceğini ve ihbar süresi kadar sözleşmenin ayakta kalacağını belirtmiştir¹⁷⁷. Öğretide, diğer bir görüş ise sürekli borç ilişkilerinde haksız fesih halinde feshin geçersiz olduğunu kabul etmekle birlikte; geçersiz feshin tahvil yoluyla borç ilişkisini sona erdirme sözleşmesine

¹⁷⁴ Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 235, dn. 708'de belirtilen yazarlar; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 235-236; Seliçi, **a.g.e.**, s. 159; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 206; Tunçomağ, **C. II**, s. 942; Oğuzman, **İş Aklının Feshi**, s. 138.

¹⁷⁵ Seliçi, **a.g.e.**, s. 159; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 206; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 235-236; Altınok Ormancı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 397; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 235, dn. 709,710 ve 711'de belirtilen yazarlar.

¹⁷⁶ Seliçi, **a.g.e.**, s. 159; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 237.

¹⁷⁷ Yargıtay 11. HD., 15.01.1992 T., 1990/1959 E., 1992/96 K., Kazancı Yayınları, (Çevrimiçi), www.kazanci.com, 12.02.2015: “*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 davacının buna uyararak 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*”.

yönelik bir icap olarak kabul edilebileceğini belirtmektedir. Ancak bu durumda sona erdirme sözleşmesinin kurulabilmesi için icabın kabul edilmesi gerekecektir¹⁷⁸.

Franchising sözleşmesinde haklı bir sebebe dayanmayan olağanüstü feshin geçersiz sayılarak, tahvil yoluyla olağan feshe dönüştürülmesi görüşünün kabulü kanaatimizce mümkün değildir. Zira tahvil yolu ile sözleşmenin olağan fesih ile sona ereceğinin kabulü halinde sözleşme geçersiz olmamakta, ancak tahvile olağan fesih beyanı olarak kabul edilmektedir. Olağan fesih halinde ise sözleşme, fesih süresinin sonuna kadar ayakta kalmaktadır. Franchising sözleşmeleri bakımından ise bu sonucun kabul edilmesi mümkün değildir. Zira franchising sözleşmesi karşılıklı yoğun güven ilişkisine dayanan bir sözleşme olduğu için taraflardan birinin olağanüstü feshe dayanarak sözleşmeyi sona erdirmesine yönelik iradesi, taraflar arasındaki güven ilişkisinin zedelenmesine yol açacaktır. Dolayısıyla sözleşmenin bir süre daha ayakta kalacağına kabul edilmesi halinde, özellikle olağan fesihte sözleşmenin altı aylık fesih süresi kadar daha devam edeceği düşünüldüğünde, tarafların aynı şekilde sözleşme ilişkisine devam etmeleri mümkün olmayacaktır. Bununla birlikte sözleşmeyi fesheden taraf, olağanüstü fesih yolunu kullanarak sözleşmenin derhal sona ermesi yönündeki iradesini ortaya koymuş olmaktadır. Bu nedenle çoğu zaman en azından sözleşmeyi haksız olarak fesheden taraf için, sözleşmenin olağan fesih süresi kadar devam etmesinin beklenemeyeceği kabul edilebilecektir. Bu durumda, haksız feshin tahvili de mümkün olmayacağından sözleşme ilişkisinin devam etmesi gibi tuhaf bir sonuç ortaya çıkacaktır. Ayrıca uygulamada franchising sözleşmeleri genellikle belirli süreli olarak akdedilmektedir. Olağan fesih ise sadece belirsiz süreli sözleşmelerde ve taraflarca ayrıca kararlaştırılması halinde söz konusu olabilmektedir. Dolayısıyla belirli süreli franchising sözleşmelerinde haksız fesih halinde, fesih beyanının genel kural uyarınca tahvile olağan feshe dönüştürülmesi de mümkün değildir¹⁷⁹. Bu durumda haksız feshin geçersiz olduğu görüşü uyarınca, belirli süreli franchising

¹⁷⁸ Seliçi, **a.g.e.**, s. 109-110. Bu görüşü öğretilde TUNÇOMAĞ, hizmet sözleşmeleri için kabul etmiştir. Yazara göre, haklı sebeple feshin geçersiz olması, sözleşmeyi etkilemez, sözleşme ilişkisi devam eder. Ancak geçersiz fesih beyanının, hizmet sözleşmesinin kaldırılması yolunda yapılmış bir icap olarak yorumlanması mümkündür. Eğer karşı taraf bu icabı kabul etmezse, o zaman bu fesih beyanı en yakın süre için sözleşmenin sona ermesi için fesih ihbarı olarak kabul edilmelidir. (Tunçomağ, **C. II**, s. 942).

¹⁷⁹ Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 234.

sözleşmelerinde sözleşme süresine kadar tarafların sözleşmeye devam etmeleri gerekecektir. Bunun ise kanaatimizce yoğun güven ilişkisi kuran ve taraflar arasında işbirliği gerektiren franchising sözleşmeleri açısından kabul edilmesi olanağı yoktur.

Öğretideki bizim de katıldığımız diğer görüşe göre ise, sözleşme olağanüstü fesih ile sona erer, sebebin haklı olup olmaması bu sonucu değiştirmez. Buna göre, sözleşmenin haksız fesih halinde dahi franchising sözleşmesi sona erecek, ancak bu durumda fesheden taraf, bunun sonuçlara katlanarak karşı tarafın uğramış olduğu zararlarını tazmin etmekle yükümlü olacaktır¹⁸⁰. Bu hususta franchising sözleşmesinin niteliğine uygun düştüğü ölçüde acentelik sözleşmesine ilişkin TBK m. 121 f. 4 hükmünün kıyasen uygulanabilmesi mümkündür.

Yargıtay da 22.02.2012 tarihinde sürekli borç ilişkilerine ilişkin vermiş olduğu bir kararında; sözleşmenin haklı bir sebep olmadan tek taraflı olarak feshedebileceğini ancak feshin haksız olması halinde fesheden tarafın bunun sonuçlarına katlanması gerektiğini vurgulamıştır¹⁸¹. Yargıtay söz konusu kararında, ortada bir sözleşme yapma ve sözleşme ile bağlı kalma zorunluluğunun (sözleşmede taraflardan birinin borcunu oluşturan edimin tekel niteliğinde olması hali ya da kanundan veya sözleşmeden kaynaklanan aynen ifayı talep hakkı)¹⁸² bulunması halinde sözleşmenin feshedilemeyeceğini, bu haller dışında sözleşmenin haksız fesihle dahi sona erdiğinin kabul edilmesi gerektiğini belirtmiştir. Yargıtay'ın bu

¹⁸⁰ İlgili açıklamalar için bkz. Ayan, **a.g.e.**, s. 55-56.

¹⁸¹ Yargıtay HGK, 22.02.2012 T., 2011/11-693 E., 2012/88 K., Kazancı Yayınları, (Çevrimiçi), www.kazanci.com, 12.02.2015.

¹⁸² Sözleşme yapma zorunluluğu ve edimlerin aynen ifasını talep hakkı hallerde Yargıtay'ın söz konusu kararında yer verilmiştir: “*Özel hukuk ilişkilerini düzenleyen kanunlarda sözleşme özgürlüğü kural, sözleşme yapma mecburiyeti istisnai niteliktedir. Sözleşme yapma mecburiyeti, ancak kanunla öngörülebilir. Örneğin zorunlu geçit ve zorunlu kaynak haklarında belirli şartların bulunması halinde taşınmaz maliki, komşusuyla bir irtifak sözleşmesi yapmak zorundadır. Malik sözleşmeyi yapmazsa, açılacak dava üzerine hâkimin vereceği karar ile sözleşmenin kurulması sağlanabilir. Diğer bir örnek olarak; 2918 Sayılı Kanununun 101.maddesi uyarınca Trafik Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası yapılması yasal bir zorunluluk olarak getirilmiş ve bu kural uyarınca sigorta ettiren ile sigortacı arasında sigorta sözleşmesi yapılmak suretiyle yasal zorunluluğun yerine getirilmesi sağlanmıştır... Yine, taraflar arasındaki sözleşmeye konu edim yönüyle, fesih hakkının kullanılmış olması sebebiyle çekişme bulunması halinde, özellikle niteliği gereği sözleşmede edimin aynen ifasına dair karşı tarafa bir talep hakkı verilmişse, ifanın mümkün olduğu hallerde, kural olarak alacaklı kendi yükümlülüğünü yerine getirmiş veya getirmeye hazır olduğunu beyan edip, borçludan bu edimin aynen ifasını isteyebilir. Borçlu, aynen ifadan kaçınırsa, alacaklı taraf, mahkemeye başvurarak edimin ifasına yönelik bir dava açabilir. Buna “ifa davası” da denilmektedir. Bunun yanında, aynen ifayı talep hakkının kanundan kaynaklanması halinde de, aynı durum geçerlidir”, (Yargıtay HGK, 22.02.2012 T., 2011/11-693 E., 2012/88 K.).*

kararı uyarınca da, franchising sözleşmelerinde sözleşme yapma zorunluluğu bulunmadığı, tarafların borçlarının tekel niteliğinde bir borcun veya sözleşmenin niteliği gereği aynen ifanın söz konusu olabileceği hallerin olmaması nedeniyle, haksız fesih yapılması halinde sözleşmenin sona erdiği kabul edilebilecektir.

(c) Fesih Hakkını Kullanma Süresi

Olağanüstü fesih hakkı olan tarafın, fesih sebebinin ortaya çıkmasıyla bu hakkının doğmasından itibaren, uygun bir süre içinde fesih hakkını kullanması gerekir. Öğretide fesih hakkının kullanılacağı uygun süre, somut olayın şartlarına ve ihtiyaçlarına göre belirlenecek hak sahibinin durumu düşünüp tetkik edebileceği bir süre olarak ifade edilmektedir¹⁸³. Olağanüstü fesih hakkı olan taraf, fesih sebebini öğrenmesine rağmen uzun bir süre bu hakkını kullanmaz ise fesih hakkından vazgeçmiş sayılır. Zira fesih hakkının uzun bir süre kullanılmaması durumunda, karşı tarafta bu sebebe dayanılarak fesih hakkının kullanılmayacağı yönünde haklı güven oluşturulmuş olur. Bu itibarla geçerli bir neden olmadan fesih hakkının çok uzun bir süre sonra kullanılması, dürüstlük kuralına aykırılık teşkil eder¹⁸⁴.

Bununla birlikte olağanüstü fesih kuralı olarak herhangi bir süreye bağlanmamış olup etkisini derhal gösterir. Ancak taraflar sözleşmede, olağanüstü fesih etkisini derhal göstermesi yerine, belirleyecekleri sürenin sonunda göstermesini kararlaştırabilirler. Bu halde tarafların belirledikleri süre, olağanüstü fesih hakkının özüne zarar verecek, amacını ortadan kaldıracak ve onu olağan feshe yaklaştıracak uzunlukta olmamalıdır. Aksi halde kararlaştırılan bu süre geçerli olmaz¹⁸⁵.

Franchising sözleşmesinde bunların dışında, sözleşmeye aykırı davranışların haklı sebep oluşturduğu ve bu sebeplerin ortadan kalkabileceği durumlarda, sözleşmenin feshedilmesi yerine karşı tarafa ihtarda bulunarak, bu sebeplerin ortadan

¹⁸³ Oğuzman, **İş Akdinin Feshi**, s. 111-112; Seliçi, **a.g.e.**, s. 166; Tunçomağ, **C. II**, s. 937; Ayan, **a.g.e.**, s. 52; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 186-187; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 209-210.

¹⁸⁴ Seliçi, **a.g.e.**, s. 166; Oğuzman, **İş Akdinin Feshi**, s. 111; Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 186-187; Tunçomağ, **C. II**, s. 937; Ayan, **a.g.e.**, s. 52; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 157; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 208-209; Kaplan E., **a.g.e.**, s. 171. Ayrıca bkz. Akyol, **Dürüstlük Kuralı**, s. 63.

¹⁸⁵ Oğuzman, **İş Akdinin Feshi**, s. 111-112,133; Seliçi, **a.g.e.**, s. 158; Çamoğlu, **a.g.e.**, s. 106; Ayan, **a.g.e.**, s. 52-53.

kaldırılması için belirli bir süre de verilmesi mümkündür. Taraflar, sözleşmeye aykırı davranılması halinde aykırılığın giderilmesi için belirli bir süre verileceğini ve bu sürede aykırılık giderilmezse sözleşmenin sona erdirilebileceğini sözleşmede düzenleyebilirler¹⁸⁶. Çoğu zaman bu şekilde belirli bir sürenin tanınması, franchising sözleşmesi gibi önemli yatırım gerektiren ve özellikle taraflar açısından sözleşmenin sona ermesi halinde taraflar açısından önemli sonuçlar doğuran sözleşmelerde, dürüstlük kuralı gereği var olduğu kabul edilir¹⁸⁷. Franchising sözleşmesinde özellikle tarafların sadakat borcu gereği, bu zamana kadar sorunsuz şekilde devam eden ilişkide, feshe neden olabilecek bir sebebin ortaya çıkmasında ihtarda bulunması gerekir. Hangi hallerde karşı tarafa ihtar verilmesinin gerekli olduğuna ilişkin bir genelleme yapılması ise mümkün değildir. Ancak bunun belirlenmesinde, sözleşmeye aykırılığın gerçekleşme şekli ve bunun karşı tarafta yarattığı etki, franchise sisteminin imajını ve diğer tarafın güvenini önemli ölçüde zedelemesi, ihtar verilmesi ile sözleşmeye aykırılığın giderilip giderilmeyeceği ve ihtar verilmesinde bir yarar olup olmayacağı gibi hususlar her somut olay bakımından nazara alınmalıdır¹⁸⁸. Bu çerçevede, bir kerelik yapılan sözleşmeye aykırılık halinde ihtarla bu aykırılığın giderilmesi mümkünse, bu durumda ihtarda bulunulması gerektiği

¹⁸⁶ Yargıtay vermiş olduğu bir kararında, sözleşme maddelerine veya eklerinde belirtilen şartlara uyulmaması halinde yazılı ikazda bulunulacağı ve iki aylık süre içinde eksikliklerin giderilmemesi halinde sözleşmenin fesih edileceğine ilişkin düzenlemeye uyulmadan yapılan feshin sözleşmeye aykırı olduğunu belirtmiştir. İlgili karar için bkz. Yargıtay 19. HD., 18.04.2003 T., 2002/6792 E., 2003/4109 K., Kazancı Yayınları, (Çevrimiçi), www.kazanci.com, 31.02.2015: “Taraflar arasında imzalandığı konusunda uyumsuzluk bulunmayan sözleşmenin 6.4.2. Lisans verenin belirteceği süre içinde eksikliklerin giderilmemesi halinde lisans verenin anlaşmayı fesih etme hakkına sahip olduğu belirtilmiş 6.4.6.maddesinde de söz konusu eksikliğin iki ay içerisinde giderilmemesi halinde lisans verenin anlaşmayı fesih etme hakkına sahip olacağı vurgulanmıştır. Davacı 16.2.2000 tarihinde davalıya gönderdiği ihtarnamede sözleşmeye aykırı hususun giderilmesini istemiş, yukarıda belirtilen iki aylık süreyi beklemeden sözleşmeyi 7.3.2000 tarihinde fesih ettiğini belirterek iş bu davayı açmıştır. Davacının sözleşmede belirtilen iki aylık süre dolmadan fesih etmesinin sözleşmenin anılan maddesine aykırı olup, bu yön gözetilerek bir karar verilmesi gerekirken, yazılı gerekçeyle karar verilmesi doğru görülmemiştir”.

¹⁸⁷ Altınok Ormancı, **a.g.e.**, s. 141-142; Seliçi, **a.g.e.**, s. 158; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 210-211; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 80.

¹⁸⁸ Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 211. Alman Eyalet Mahkemesi bir kararında; uzun süreli sürekli borç ilişkilerinde sözleşmeye aykırılık nedeniyle haklı sebeple feshedilebilmesi için önceden bir ihtarda bulunulması gerektiğini, ancak ihtarın hiçbir fayda sağlamayacağını anlaşıldığı ya da taraflar arasındaki güven ilişkisinin ağır bir şekilde zedelendiği hallerde bu ihtarın yapılmasına gerek olmayacağı yönünde karar vermiştir (OLG Hamm, NJW-RR 1994, Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 211, dn. 1016.)

kabul edilmelidir. Örneğin, franchise alanın franchise verenin izni olmaksızın reklam afişleri bastırıp asması ihtarla giderilebilecek türde bir aykırılıktır.

Franchising sözleşmesinde yapılacak bu ihtarla, ihlale son verilmesi ya da ihlalin tekrarlanması halinde sözleşmenin haklı sebeple feshedileceği beyanında bulunulmalıdır. Bu ihtara rağmen ihlale son verilmemesi ya da ihlalin tekrarlanması halinde, sözleşme haklı sebeple feshedilebilir¹⁸⁹. Örneğin, Alman Federal Mahkemesi “Mc Donald’s” için vermiş olduğu kararında, franchise alanın edimlerini ifa ederken veya mal veya hizmetlerini hazırlarken franchise verenin franchise sisteminin birliğini sağlayacak talimatlarına iki defa ihtar edilmesine rağmen uymamasını, haklı sebeple fesih nedeni olarak kabul etmiştir¹⁹⁰.

II. Franchising Sözleşmesinin Sona Ermesinin Sonuçları

Franchising sözleşmesinin sona ermesinin sonuçları, sadece münferit sözleşmeler ve sona ermenin taraflara yüklediği yükümlülükler açısından incelenecektir. Bu çalışmada yoğunluk merkezimiz franchising sözleşmesine özgü durumlar olduğundan sona ermenin genel sonuçlarının incelenmesi ise tercih edilmemiştir.

A. Münferit Sözleşmeler Açısından Sonuçları

Franchising sözleşmesinde, mal veya hizmetlerin sürümünün gereği gibi yapılabilmesi için özellikle malların veya hammaddelerin temin edilmesine ilişkin münferit sözleşmeler akdedilir. Özellikle franchise verenin sürümü yapılacak mal veya sunulacak hizmet için gerekli olan araç ve gereçleri teslim etme yükümlülüğünün kararlaştırılması halinde münferit satış sözleşmeleri yapılmaktadır. Tarafların bu şekilde münferit sözleşme akdettikleri durumda, franchising sözleşmesinin sona ermesinin bu münferit sözleşmelere etkisinin ne olacağı ayrı bir sorun oluşturur.

¹⁸⁹ İlgili açıklamalar için bkz. Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 211.

¹⁹⁰ Söz konusu karar için bkz. “BGH 3 10 1994, VIII ZR 118/83 “Mc Donald’s”, (Kırca, **Franchising Sözleşmesi**, s. 184, dn. 1083; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 76, dn. 345).

Franchising sözleşmesinin sona ermesinin münferit sözleşmelere etkisinin ne olacağı hususu, her somut olay açısından sözleşmenin sona erme sebepleri nazara alınarak incelenmelidir¹⁹¹.

Franchising sözleşmesi taraflardan birinin ölümü, sözleşme süresinin bitmesi veya olağan fesih bildirimini ile sona ermişse, kural olarak sona erme tarihine kadar yapılan münferit satış sözleşmelerine bir etkisi olmaz. Zira çerçeve sözleşmenin bu yollarla sona ermesi, münferit satış sözleşmelerinin ifasından kaçınma ya da bu sözleşmelerin geçersiz sayılması için yeterli bir neden oluşturmaz. Bu durumda franchise alan mal siparişinde bulunmuşsa, franchise veren bunları teslim etmek, franchise alan da teslim almak ve bedelini ödemekle yükümlüdür¹⁹². Ancak bu her durumda münferit sözleşmelerin ifa edileceği anlamına da gelmemektedir. Franchising sözleşmesinin sona ermesinden sonra münferit sözleşmelerin ifa edilmesi tarafların sadakat borcu ile sınırlıdır. Bu sınır, somut olayın özellikleri ve tarafların karşılıklı menfaatleri dikkate alınarak değerlendirilmelidir. Franchise veren ile franchise alan arasındaki münferit sözleşme ilişkisinin franchising sözleşmesinin sona ermesinden sonra devam etmesinin franchise veren açısından beklenemeyeceği durumlarda, franchise verenin teslim etme yükümlülüğünün olmadığı kabul edilmelidir¹⁹³.

Franchising sözleşmesinin haklı sebeple feshedilmesi durumunda ise, haklı sebep, münferit satış sözleşmelerinin yerine getirilmemesini haklı kılacak nitelikte ise tarafların münferit sözleşmelerden kaynaklanan yükümlüklerini yerine getirmeleri beklenmez. Örneğin, sözleşmenin sona erdirilmesine yol açan haklı sebep, franchise alanın franchise sisteminin imajını zedeleyecek davranışlarda bulunmasından kaynaklanmışsa, bu takdirde franchise veren franchise alana mal göndermekten kaçınabileceği gibi franchise verenin sürekli olarak eksik ve bozuk nitelikte mallar göndermesi nedeniyle sözleşmenin feshedilmesi durumunda franchise alan da malları

¹⁹¹ İlgili açıklamalar için bkz. Tandoğan, **C. I/1**, s. 58; Tandoğan, **a.g.m.**, s. 32-33; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 159.

¹⁹² İlgili açıklamalar için bkz. Tandoğan, **C. I/1**, s. 58; Tandoğan, **a.g.m.**, s. 32-33; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 159; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 212-213; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 843; Şenol, **a.g.e.**, s. 225-226; Yavuz, Acar, Özen, **a.g.e.**, s. 41.

¹⁹³ İlgili açıklamalar için bkz. Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 213.

teslim almaktan kaçınabilir¹⁹⁴. Buna karşılık haklı sebep, münferit satış sözleşmesinin yerine getirilmesine engel olacak nitelikte değilse, bu sözleşmelerin yerine getirilmesinden kaçınılamaz¹⁹⁵. Örneğin franchise alanın yeterli ciroya ulaşamaması nedeniyle sözleşmenin sona erdirildiği durumda, münferit sözleşmelerin yerine getirilmesi beklenebilir.

B. Taraflar Açısından Sonuçları

1. Franchise Alan Açısından Sonuçları

a. Franchise Alanın Maddi Malları Kullanmama ve Belge ve Malzemeleri İade Etme Yükümlülüğü

(1) Kullanmama ve İade Yükümlülüğünün Kapsamı

Franchise alanın franchising sözleşmesinin sona ermesi ile birlikte sözleşme gereği kendisine sunulmuş olan gayrimaddi malların kullanımına son verme ve bunlara ilişkin malzemeleri franchise verene iade etme yükümlülüğü doğar¹⁹⁶. Zira sözleşme süresince franchise sisteminin imaj birliğinin ve yeknesaklığının korunmasındaki en önemli unsurlardan birisini gayrimaddi malların kullanılması oluşturur. Sistemde yer alan gayrimaddi mallar, franchise alanın franchise sistemine entegre olması ve işletmesinin tüketici nezdinde franchise verenin birer şubesiymiş gibi algılanabilmesini sağlar. Bu önemi nedeniyle sözleşmenin sona ermesinden sonra hala franchise alanın, sistemin bir parçası olduğu ve franchise verenin mal veya hizmetlerinin sürümünü yaptığı şeklinde bir izlenim vermemesi gerekir. Aksi takdirde franchise alan tüketiciler nezdinde franchise verenin birer şubesiymiş gibi izlenim uyandırmaya devam edecek ve bu yolla hem tüketicilerin aldatılmasına hem de franchise verenin sisteminin imaj birliğinin tehlikeye düşmesine ve onun kazanç kaybına uğramasına neden olacaktır. Bu nedenle franchise alanın sözleşme sonrası

¹⁹⁴ İlgili açıklamalar için bkz. Tandoğan, **C. I/1**, s. 58; Tandoğan, **a.g.m.**, s. 33; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 160; Şenol, **a.g.e.**, s. 226; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 213-214; Kaya,(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 843.

¹⁹⁵ İlgili açıklamalar için bkz. Şenol, **a.g.e.**, s. 226.

¹⁹⁶ Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 377; Kırcı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 186-187; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 179; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1041; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 82; Tuncer, **a.g.m.**, s. 634; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 103; Güç, **a.g.m.**, s. 96-97; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 57.

gayrimaddi malların kullanımına son verme ve malzemeleri franchise verene iade etme yükümlülüğünün sözleşmenin anlam ve mahiyeti gereği doğduğu kabul edilmektedir. Bu nedenle sözleşmede ayrıca kararlaştırılmasına gerek yoktur¹⁹⁷. Buna rağmen uygulamadaki franchising sözleşmelerinin çoğunda, franchise alanın bu yükümlülüğünün açık olarak düzenlendiği görülmektedir¹⁹⁸.

Franchising sözleşmesinin iş görme sözleşmesi olma özelliği nedeniyle vekalet sözleşmesine ilişkin hükümler niteliğine uygun düştüğü ölçüde kıyasen uygulanabileceğinden, franchise alanın iade etme yükümlülüğüne de vekalet sözleşmesinde vekilin verme yükümlülüğüne ilişkin TBK m. 508 f. 1 hükmünün kıyasen uygulanabilmesi mümkündür¹⁹⁹. Bu bağlamda franchise alan, faaliyetini yürütürken franchise verenden almış olduğu belge ve malzemeleri ona vermekle yükümlüdür. Ancak franchise alan bu belge ve malzemeleri, bedelini ödeyerek almışsa bunların bedelin ödenmesini talep edebileceği kabul edilmelidir²⁰⁰.

Franchising sözleşmesinin sona ermesinden sonra gayrimaddi malların fiziki olarak geri verilebilmesi ancak gayrimaddi malların taşınır eşyada maddileştiği hallerde mümkün olur. Bu çerçevede franchise alan, gayrimaddi malların maddileştiği ve sözleşme ile kendisine verilmiş olan grafik, tabela, logo, çizim, müşteri listesi, katalog, plan, kroki, reklam afişi ve filmleri, reçete, fiyat listeleri, antetli kağıtlar, makbuz koçanları, kartvizitler, iş kıyafetleri, reklam araçları gibi belge ve malzemeleri sözleşmenin sona ermesinden sonra franchise verene iade

¹⁹⁷ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 178-179; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1041; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 81; Boso, **a.g.e.**, s. 43; Ayata, **a.g.e.**, s. 127; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 373; Güç, **a.g.m.**, s. 97.

¹⁹⁸ Bu yöndeki sözleşmelere örnek olarak bkz. **Kolcuoğlu Franchise Sözleşmesi**, m. 6.4.: “...Sözleşmenin feshi ile birlikte ...'nin, **KOLCUOĞLU**' nun markaları üzerindeki kullanım hakkı son erecektir”. **Damat Tween Franchise Sözleşmesi**: “Hakların Kullanılması: Franchise alan, yalnızca sözleşme süresince ve sözleşmenin gereklerine uygun olarak franchise verenin markalarını ve know-how hakkını kullanabilecektir.”, (aynen Varlı, **a.g.e.**, s. 255-262). **Sistem Barter Franchise Sözleşmesi**: “İş bu sözleşmenin her ne sebeple olursa olsun sona ermesi tarihinde **FRANCHISEE FRANCHISE VEREN'e** ait bütün belge, tabela, logo, yazı, bilgi v.b'lerini **FRANCHISE VEREN'e** iade edecektir.”; Özdilek A., Özdilek B., **a.g.e.**, s. 1194'de yer alan sözleşme örneği; Yalçın, **a.g.e.**, s. 371'de yer alan sözleşme örneği.

¹⁹⁹ Tuzlu, **a.g.e.**, s. 81-82; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 188; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 179; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 104. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Tandoğan, **C. I/1**, s. 60-61; Tandoğan, **a.g.m.**, s. 35; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 170; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 240; Şenol, **a.g.e.**, s. 238; Ayan, **a.g.e.**, s. 65.

²⁰⁰ Topçu, **a.g.e.**, s. 153. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 843; Tandoğan, **C. I/1**, s. 60; Tandoğan, **a.g.m.**, s. 35; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 170; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 240; Şenol, **a.g.e.**, s. 238.

etmekle yükümlü olur²⁰¹. Yine bu çerçevede, franchise alanın franchise bu sıfatla kullandığı web sitesi, e-posta adresleri, telesekreter mesaj sistemini gibi gayrimaddi malları kullandığı iletişim araçlarını da ilgili yerlerden sildirmesi ve kullanmaması gerekir. Ancak bunların franchise veren tarafından tahsis edilmiş olması durumunda franchise alanın bunların silinmesine ilişkin bir yükümlülüğü söz konusu olmaz²⁰².

Gayrimaddi malların bir taşınır eşyada maddileşmediği durumlarda, fiziki olarak geri verilmesi söz konusu olamayacağından franchising sözleşmesinin sona ermesinden sonra, franchise alanın franchise verene ait olan gayrimaddi malları kullanmama yükümlülüğü söz konusu olur²⁰³.

Franchise alanın sözleşme sonrası marka, işletme adı, tanıtıcı unsur gibi gayrimaddi malları kullanıp kullanmadığı kolayca tespit edilebilmektedir. Ancak gayrimaddi mallar arasında yer alan know-how konusu sınai bilgi ve deneyimlerin kullanılıp kullanılmadığının tespit edilebilmesi bu kadar kolay olmamaktadır. Bu nedenle know-how konusu sınai bilgi ve deneyimleri kullanmama yükümlülüğünün kapsamının ayrıca değerlendirilmesi gerekmektedir. Aşağıda bu husus gizli ve gizli olmayan know-how açısından ayrı ayrı incelenmiştir.

Franchise alana gizli olmayan know-how aktarıldığı durumda sözleşmede aksi kararlaştırılmadıkça, franchise alanın sözleşmenin sona ermesinden sonra know-how kullanmama şeklinde bir yükümlülüğü bulunmamaktadır²⁰⁴. Gizli olmayan know-how için örnek olarak üretim sürecinde verimin artırılması için gerekli malzemelerin seçimi, bunların kullanılmasında sorun çıkmasını engelleyecek çalışma şartlarının belirlenmesi gibi işgücüne ve mali imkanlara sahip olan herkesin belirli bir çaba veya sürekli uygulama sonucunda elde edebileceği işletme deneyimleri verilebilir²⁰⁵. Gizli olmayan know-how aktarılması halinde her türlü teknik bilgi, know-how verilenin genel işletme tekniği ve bilgi alanı ile karıştığından, sözleşmenin sona ermesinden

²⁰¹ Tuzlu, **a.g.e.**, s. 82; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 179; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 188; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1041; Topçu, **a.g.e.**, s. 153; Arslan, **a.g.e.**, s. 14; Güç, **a.g.m.**, s. 97; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 58. Ayrıca bkz. Özdilek A., Özdilek B., **a.g.e.**, s. 1194'de yer alan sözleşme örneği; Yalçın, **a.g.e.**, s. 371'de yer alan sözleşme örneği.

²⁰² Tuzlu, **a.g.e.**, s. 82.

²⁰³ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 179; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 82; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1041. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Ögüz, **a.g.e.**, s. 167.

²⁰⁴ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 181. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Baş, **a.g.e.**, s. 132-133; Ögüz, **a.g.e.**, s. 170.

²⁰⁵ İlgili açıklamalar için bkz. Ögüz, **a.g.e.**, s. 27.

sonra know-how kullanılıp kullanılmadığını tespit etmek oldukça güçtür. Bu nedenle gizli olmayan know-how konusu sınai bilgi ve deneyimlerin zaman sınırlamasına tabi olmadan know-how aktarılmasının kullanımına bırakıldığı kabul edilmektedir²⁰⁶. Franchising sözleşmesinde franchise alanın, gizli olmayan know-how konusu sınai bilgi ve deneyimleri kullanmama yükümlülüğü kararlaştırılmış olsa da kullanılıp kullanılmadığının tespit edilmesi güç olduğundan bu hükmün tek başına bir işlerliği de olamamaktadır. Bununla birlikte franchising sözleşmesine sözleşme sonrası rekabet yasağına ilişkin hüküm getirilerek franchise alanın gizli olmayan know-how kullanmama yükümlülüğünün işler hale getirilebilmesi mümkündür²⁰⁷.

Franchise alana gizli know-how aktarıldığı durumda ise kural olarak franchise alan, sözleşme sona ermesinden sonra sır olma özelliği devam eden know-how konusu sınai bilgi ve deneyimleri kullanmama ve üçüncü kişilere ifşa etmeme ile yükümlüdür²⁰⁸. Gizli know-how konusu sınai bilgi ve deneyimlerin de kural olarak zaman sınırlamasına tabi olmadan kullandırma imkanı sağladığı kabul edilmektedir. Ancak somut olayda taraflar aksini kararlaştırmamışlarsa veya somut sözleşmenin yorumundan aksi sonuç çıkmıyorsa gizli know-how zaman sınırlamasına tabi kullandırma sağlaması söz konusu olabilmektedir. Bu durumda, know-how alan sözleşme sona erdikten sonra, kendisine sözleşme ile aktarılmış teknik bilgileri, bu bilgilerin gizliliği devam ettiği müddetçe açıklamamakla yükümlü olur²⁰⁹.

Franchise alanın çizim, reçete, müşteri listesi, fiyat listesi, plan, kroki gibi belgeleri iade etme yükümlülüğü, sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra franchise alanın kendisine aktarılan gizli know-how kullanmama yükümlülüğünün bir gereği olarak ortaya çıkmaktadır. Franchising sözleşmesi sona erdikten sonra, franchise alanın gizli know-how kullanmama yükümlülüğünün bir anlam ifade edebilmesi için, know-how konusu sınai bilgi ve deneyimlerin maddileştirildiği reçete, çizim, plan, kroki gibi belgelerin franchise verene iade edilmesi, söz konusu

²⁰⁶ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 101,181.

²⁰⁷ Kapancı, **a.g.m.**, s. 1043; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 181. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Baş, **a.g.e.**, s. 132-133. Bu yöndeki açıklamalarımız için bkz. aş. § 5/II/B/b.

²⁰⁸ Tuzlu, **a.g.e.**, s. 83; Gürzumar, **Franchise Sözleşmeleri**, s. 181. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Baş, **a.g.e.**, s. 139-140; Ögüz, **a.g.e.**, s. 166-169; Oktay Özdemir, **a.g.e.**, s. 98.

²⁰⁹ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 181; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1042-1043. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Baş, **a.g.e.**, s. 133,139-140.

belgelerin çoğaltılmaması ve eğer çoğaltılmışsa bu nüshalarının saklanmaması gerekir. Dolayısıyla franchise veren, franchise alanın elinde know-how konusu sınai bilgi ve deneyimlere ilişkin bazı belgelerin ve nüshalarının bulunduğunu öğrendiği takdirde, bunların iade edilmesini talep etme hakkına haizdir²¹⁰.

(2) Kullanmama ve İade Yükümlülüğüne Aykırı Davranmanın Sonuçları

Franchise alanın sözleşmenin sona ermesinden sonra kullanmama ve iade yükümlülüğüne aykırı davranması, sözleşme sonrası dürüstlük kuralından kaynaklanan culpa post contrahendum sorumluluğuna yol açacağı gibi franchise verenin gayrimaddi malları üzerindeki münhasır haklarının ihlalden doğan sözleşme dışı sorumluluğuna da yol açabilecektir²¹¹.

Sözleşmenin sona ermesinden sonra taraflar arasında, dürüstlük kuralından doğan birbirlerine zarar vermeme yükümlülüğü bulunduğu ve tarafların bu yükümlülüğe uymaması durumunda borca aykırılık hükümlerinin uygulanabileceği kabul edilmektedir. Buna sözleşme sonrası kusurlu davranış nedeni ile sorumluluk (culpa post pactum perfectum) denilmektedir²¹². Franchise alanın sözleşmenin sona ermesinden sonra kullanmama ve iade yükümlülüğüne aykırı davranması sözleşme sonrası dürüstlük kuralından kaynaklanan culpa post contrahendum sorumluluğuna neden olur²¹³. Bu itibarla franchise alanın sözleşme sonrası kullanmama ve iade yükümlülüğüne aykırı davranması halinde TBK m. 112, TBK m. 113 f. 2 vd. maddelere göre sorumluluğuna gidilebilmektedir²¹⁴.

Franchise alanın bu yükümlülüğüne aykırı davranması, sözleşme sonrası sorumluluğu dışında aynı zamanda franchise verene ait ilgili gayrimaddi mallar üzerindeki münhasır hakların ihlalden doğan sözleşme dışı sorumluluğuna da neden olur. Franchising sözleşmesinin sona ermesi ile birlikte franchise alanın

²¹⁰ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 179,182.

²¹¹ Tuzlu, **a.g.e.**, s. 84; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1042; Ayata, **a.g.e.**, s. 128; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 103; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 188; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 181-182; Güç, **a.g.m.**, s. 97.

²¹² Oğuzman,Öz, **C. I**, s. 38-39; Baş, **a.g.e.**, s. 140; Ögüz, **a.g.e.**, s. 169.

²¹³ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 179; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 187; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 84; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1042; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 57.

²¹⁴ Tuzlu, **a.g.e.**, s. 85; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 187; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 180; Ayata, **a.g.e.**, s. 128.

gayrimaddi mallardan yararlanma hakkı sona erdiğinden işbu gayrimaddi malları kullanmaya devam etmesi, bu gayrimaddi mallar üzerindeki hakların ihlali anlamına gelir. Franchise veren, franchise alanın sözleşme sonrası gayrimaddi malları kullanmama yükümlülüğüne aykırı davranması durumunda söz konusu gayrimaddi mallar üzerindeki hakların ihlali nedeniyle franchise alanın sorumluluğuna gidebilir²¹⁵. Örneğin, sözleşmenin sona ermesinden sonra franchise alanın franchise sisteminde yer alan tescilli markayı kullanması aynı zamanda 556 sayılı KHK m. 61 uyarınca marka hakkına tecavüz oluşturacağından franchise veren, 556 sayılı KHK hükümleri uyarınca tecavüzün giderilmesini dava edebilir ve tazminat talebinde bulunabilir²¹⁶. Franchise alanın, haksız rekabet hükümlerine göre korunabilen tescilsiz marka, know-how, tanıtıcı işaretler ve diğer gayrimaddi malları sözleşmenin sona ermesinden sonra kullanmaya devam etmesi durumunda ise franchise veren, TTK'nın haksız rekabet hükümleri uyarınca öngörülen davaları açabilir ve tazminat isteminde bulunabilir²¹⁷.

Franchise alanın sözleşme sonrası kusurlu davranışı nedeni sorumluluğu ile gayrimaddi mallar üzerindeki hakların ihlali nedeniyle doğan sözleşme dışı sorumluluğu yarıdır²¹⁸. Bu itibarla franchise veren, franchise alanın sözleşme sonrası gayrimaddi malları kullanmama yükümlülüğüne aykırı davranması durumunda, isterse onun sözleşme sonrası sorumluluğuna isterse de gayrimaddi mallar üzerindeki hakların ihlali nedeniyle sorumluluğuna gidebilir.

b. Sözleşme Sonrası Rekabet Etmeme Yükümlülüğü

(1) Genel Olarak

Serbest piyasa ekonomisinde bir yandan başkalarıyla rekabet edilirken, diğer yandan da işletmeye ait iş sırları, üretim, dağıtım ve know-how gibi bilgilerin

²¹⁵ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 187; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 180; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1042.

²¹⁶ Marka hakkına tecavüzüne ilişkin detaylı bilgi için bkz. Çolak, **a.g.e.**, s. 367 vd.; Yasaman, **C. I**, s. 1119 vd.; Özel, **a.g.e.**, s. 177 vd. Patent ve faydalı model hakkına tecavüze ilişkin detaylı bilgi için bkz. Noyan, **Patent Hukuku**, s. 398 vd. Fikir ve sanat eserleri üzerindeki mali hakların korunmasına ilişkin detaylı bilgi için bkz. Ayşenur Şahin, **Fikri Hukukta Eser Sahibinin Mali Haklarının Korunması**, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2010, s. 161 vd.

²¹⁷ İlgili açıklamalar için bkz. Baş, **a.g.e.**, s. 49 vd.; Akyol, **C. II**, s. 26; Çolak, **a.g.e.**, s. 435.

²¹⁸ Tuzlu, **a.g.e.**, s. 84; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1042; Ayata, **a.g.e.**, s. 128; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 103; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 181-182.

rekabetçi piyasada rakiplerden saklanması gerekir. Bu itibarla işletme içindeki konumu gereği bilgilere ulaşması kolay olan kişilerin, işletmeye ilişkin öğrenmiş olduğu bilgileri kullanmasına engel olunması ihtiyacı duyulur. Bu kişilerin bilgileri kullanmasına engel olmak için çoğunlukla rekabet yasağı anlaşmaları yapılmaktadır²¹⁹.

Franchising sözleşmesinde açıkça kararlaştırılmadıkça franchise alanın sözleşme sonrası rekabet etmeme yükümlülüğü bulunmamaktadır²²⁰. Franchising sözleşmesi süresince geçerli olan rekabet etmeme yükümlülüğü, franchise alanın sadakat ve menfaatleri koruma yükümlülüğünün birer görünümüdür. Ancak franchise alanın sadakat yükümlülüğünün sözleşmenin sona ermesinden sonra (dürüstlük kuralının gerektirdiği durumlar hariç) devam edeceğinin kabul edilmesi mümkün değildir. Zira sadakat yükümlülüğü franchising sözleşmesinin sağlıklı bir şekilde yürütülmesine hizmet eder ve sözleşmeye bağlı olarak kişilere bu borcu yükler. Bu nedenle sözleşmenin sona ermesi ile birlikte franchise alanın sadakat yükümlülüğü de sona erer. Dolayısıyla bunun birer görünümü olarak telakki edebileceğimiz, franchising sözleşmenin niteliği gereği ortaya çıkan ve franchise alanın sıfatına bağlı olan rekabet etmeme yükümlülüğü de sona erer²²¹. Bu itibarla sözleşmenin sona ermesinden sonra franchise alanın, sisteme ilişkin bilgi ve tecrübelerini, rekabet piyasasında bizzat kullanmasını ya da başkalarına aktarmasına engel olunabilmesi yani sözleşme sonrasında da rekabet etmeme yükümlülüğünün devam edebilmesi için bir rekabet yasağı anlaşmasının yapılması gerekir²²². Uygulamadaki franchising

²¹⁹ Can, **a.g.e.**, s. 36-37,48 vd.; Polat Soyer, **Rekabet Yasağı Sözleşmesi**, Ankara, DEÜHF Döner Sermaye İşletmesi Yayınları No: 53, 1994, s. 1-7; Fatih Aydoğan, **Ticaret Ortaklıklarında Rekabet Yasağı**, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2005, s. 6-8; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 190-191; Ozan Can, “Franchise Sözleşmelerinde Kararlaştırılan Sözleşme Sonrası Rekabet Yasağı Bağlamında Bir Yargıtay Kararının Değerlendirilmesi”, **Ankara Barosu Dergisi**, S. 1, 2014, s. 58-59

²²⁰ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 188; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 175; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 97; Kaya A., **Acentelik**, s. 299; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1043; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 828; Boso, **a.g.e.**, s. 44. Aksi görüş için bkz. Akyol, **C. I**, s. 46; Kılıç H., **a.g.e.**, s. 51; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 59.

²²¹ İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Ozan Can, “Acentenin Denkleştirme İstemine ve Rekabet Yasağı Anlaşmasına İlişkin Hükümlerin 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu’nun 103(1). Maddesinde Sayılanlar Hakkında Uygulanırlığı”, **HÜHFD**, C. 2, S. 1, 2012, s. 52-54.

²²² Can, **Franchise Sözleşmeleri**, s. 58-59; Kaya A., **Acentelik**, s. 299; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 175; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1043; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 97; Can, **a.g.e.**, s. 69; ; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 59; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 828-829; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 377. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Tandoğan, **a.g.m.**, s. 22,36; Ayan, **a.g.e.**, s. 69; Karahan, **Ticari İşletme Hukuku**, s. 365-366; Can, **HÜHFD**, s. 33.

sözleşmelerinin büyük bir çoğunluğunda, sözleşme sonrası rekabet yasağı anlaşmasının yapıldığı görülmektedir²²³.

(2) Rekabet Yasağı Anlaşmasının Sınırları

Sözleşme sonrası rekabet yasağının kabul edilmesi halinde bu anlaşmanın kanuni sınırlarını şüphesiz ki öncelikli olarak TMK m. 23 ile TBK m. 27 hükümleri çizecektir. Bu hükümler uyarınca ahlaka, kamu düzenine aykırı olan ya da franchise alanın ekonomik varlığının temellerini tehlikeye düşüren, ekonomik özgürlüğünü ortadan kaldıran ya da büyük ölçüde sınırlandıran rekabet yasağı anlaşması geçersiz olur²²⁴.

Ne var ki, kişilik haklarının korunmasına ilişkin söz konusu genel kanuni sınırlamalar; rekabet yasağı anlaşmasında, franchise verene göre ekonomik açıdan daha zayıf olan franchise alanın himaye edilmesini yeteri kadar sağlayamamaktadır²²⁵. Bu nedenle franchising sözleşmesi ile benzerlik gösteren sözleşmelere ilişkin rekabet yasağı hükümlerinin franchising sözleşmelerine kıyasen uygulanması gerektiği kabul edilmektedir²²⁶.

Türk hukukunda 6102 sayılı TTK yürürlüğe girmeden önce, 6762 sayılı eTK'da acentelik hükümleri arasında rekabet yasağı düzenlenmemiş olduğundan, franchising sözleşmesine 818 sayılı eBK m. 348-352'de yer alan hizmet sözleşmesine ilişkin rekabet yasağı hükümlerinin kıyasen uygulanabileceği kabul

²²³ Kapancı, **a.g.m.**, s. 1043; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 175; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 97; Torun, **a.g.e.**, s. 120; ; Can, **Franchise Sözleşmeleri**, s. 53; Can, **a.g.e.**, s. 69; Kaya A., **Acentelik**, s. 299. Bu yöndeki sözleşmelere örnek olarak bkz. **Damat Tween Franchise Sözleşmesi**: “Franchise alan, önceden Franchise verenin yazılı onayı olmaksızın, bu anlaşma süresi esnasında ve anlaşmanın süresinin sona ermesinden/feshedilmesinden sonra iki yıl süreyle, ister kendi adına ister başkalarının adına, şahsen veya bir firmanın hissedarı sıfatıyla, bu anlaşmanın konu kapsamı içine giren diğer işleri yapmamayı kabul ve taahhüt eder”, (aynen Varlı, **a.g.e.**, s. 256); Özdilek A., Özdilek B., **a.g.e.**, s. 1240'da yer alan sözleşme örneği: “...Bu sözleşmenin süre bitimi veya feshini müteakip, Franchise Alan 6 aylık bir dönem için İş ile rekabet halindeki herhangi bir işletmeyi (ister kendisi, isterse başka biri ile birlikte) aynı bölgede çalıştırmayacaktır”.

²²⁴ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 190-191; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 175; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1043-1044; Can, **Franchise Sözleşmeleri**, s. 59; Can, **a.g.e.**, s. 54,69; Boso, **a.g.e.**, s. 44; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 97; Kaya A., **Acentelik**, s. 299. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Karabağ Bulut, **a.g.e.**, s. 76 vd.; Soyer, **a.g.e.**, s. 21-23.

²²⁵ Kaya A., **Acentelik**, s. 299; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 98; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 175; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 190-191.

²²⁶ Tuzlu, **a.g.e.**, s. 97-98; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 190-191; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 175; Kaya A., **Acentelik**, s. 299.

edilmektedir²²⁷. Ancak 6102 sayılı TTK'da sözleşme sonrası rekabet yasağına ilişkin bir düzenlemeye yer verildiğinden artık franchising sözleşmesine hizmet sözleşmesi hükümlerinin değil; TTK'nın acentelik sözleşmesi bahsinde yer alan rekabet yasağına ilişkin 123. maddesinin kıyasen uygulanacağını kabul etmek gerekir. Zira franchise alanların ekonomik açıdan daha güçlü olan franchise verenlerle münhasırlık temelinde kesiştiği ve dolayısıyla iktisadi geleceklerinin franchise verenlere bağlı olduğu göz önüne alındığında, fiili durumlarının acenteden pek de farklı olmadığı ve acente için öngörülen yasal korumanın bunlar için gerekli olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Bu nedenle franchising sözleşmesinde rekabet yasağının sınırları belirlenirken sözleşmenin niteliğine de daha uygun düşen acentelik sözleşmesine ilişkin rekabet yasağı hükmünün kıyasen uygulanması yerinde olacaktır²²⁸. Nitekim İsviçre öğretisinde de franchising sözleşmesine, acenteye ilişkin CO Art. 418/d maddesinin ikinci paragrafında yapılan atıf uyarınca, hizmet sözleşmesine ilişkin rekabet yasağı ile ilgili hükümlerin kıyasen uygulanabileceği kabul edilmektedir²²⁹. Alman öğretisinde de acenteye ilişkin BGB § 90a²³⁰ hükmünün kıyasen uygulanabileceği kabul edilmektedir²³¹.

i. TTK m. 123 Uyarınca Rekabet Yasağı Anlaşması

(a) Rekabet Yasağının Yer, Zaman ve Konu Bakımından Sınırlandırılması

TTK m. 123'e göre rekabet yasağı anlaşması; iki tarafa borç yükleyen, acentenin rekabetini müvekkili lehine konu ve zaman itibarıyla sınırlayan, yazılı olarak yapılan ve tarafların asli ifa yükümlülüklerinin acentelik sözleşmesinin sona

²²⁷ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 191-192; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 176; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1044; Can, **Franchise Sözleşmeleri**, s. 57,59; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 59. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Mutlu, **a.g.e.**, s. 76; Soyer, **a.g.e.**, s. 11; Aydoğan, **a.g.e.**, s. 34; Kayıhan, **a.g.e.**, s. 104.

²²⁸ Can, **Franchise Sözleşmeleri**, s. 60-61,66; Yaşar Can Göksoy, "6102 Sayılı Yeni Türk Ticaret Kanunu'na Göre Acentenin Sözleşme Sonrası Rekabet Yasağı Anlaşması", **DEÜHFD**, C. 12, S. Özel sayı, 2010, s. 901; Can, **a.g.e.**, s. 69; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 98; Kaya A., **Acentelik**, s. 299-300; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 828-829.

²²⁹ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 176, dn. 996'da yer alan yazarlar; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1044, dn. 70'de belirtilen yazarlar

²³⁰ 6102 sayılı TTK m. 123'ün gerekçesinde söz konusu hükmün BGB § 90a maddesinden alındığı açıkça belirtilmiştir.

²³¹ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 176, dn. 999'da belirtilen yazarlar.

ermesi ile doğduğu sözleşme şeklinde tanımlanabilir²³². TTK m. 123’de acentenin müvekkil karşısındaki zayıf konumu dikkate alınarak ve onun ekonomik geleceğinin korunması için, acentenin çalışma özgürlüğünü sınırlayan rekabet yasağı anlaşması yer, konu ve zaman bakımından sınırlandırılmıştır²³³. Acentelik sözleşmesinde rekabet yasağının sınırlandırılmasıyla korunmak istenen menfaatler franchising sözleşmesi bakımından da geçerlidir. Bu itibarla franchising sözleşmesinde yapılan rekabet yasağı anlaşmasının da, TTK m. 123’ün kıyasen uygulanmasıyla zaman, yer ve konu bakımından sınırlı olması ve franchise alanın ekonomik geleceğinin tehlikeye düşmesine neden olacak boyutlarda olmaması gereklidir²³⁴.

TTK m. 123’de rekabet yasağı anlaşmasının zaman bakımından 2 yıla sınırlandırıldığı görülmektedir. Buna göre, rekabet yasağı anlaşması, acentelik sözleşmesi ile birlikte veya sözleşme ilişkisi sürecinde en çok ilişkinin bitiminden itibaren iki yıllık süre için yapılabilecektir. İki yıllık süre kesin ve azami bir süre olup daha uzun bir sürenin kararlaştırılması mümkün olmadığı gibi iki yıllık sürenin durması veya kesilmesinin kararlaştırılması da mümkün değildir. Ayrıca bu iki yıllık süre içinde acentenin aktif bir faaliyet içinde olması da şart değildir²³⁵.

Rekabet yasağı anlaşmasının iki yıldan fazla bir süre için kararlaştırılması durumunda, TTK m. 1530 f. 1’de yer alan, kanun tarafından kabul edilmiş olan en yüksek sınırı aşan sözleşmelerin bu sınır üzerinden yapılmış sayılmasına ilişkin hüküm gereği, rekabet yasağının sözleşmenin sona ermesinden itibaren iki yıl geçerli olduğu, iki yılı aşan kısım için rekabet yasağının söz konusu olmadığı kabul edilmektedir²³⁶.

²³² Kaya A., **Acentelik**, s. 291; Can, **a.g.e.**, s. 59-64.

²³³ Can, **a.g.e.**, s. 39-40; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 825; Kaya A., **Acentelik**, s. 291-293.

²³⁴ Can, **Franchise Sözleşmeleri**, s. 61; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 99; Kaya A., **Acentelik**, s. 299-300; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 176.

²³⁵ Kaya A., **Acentelik**, s. 292-293; Can, **Franchise Sözleşmeleri**, s. 61; Can, **a.g.e.**, s. 89; Göksoy, **a.g.m.**, s. 908; Tahir Saraç, “6102 Sayılı Ticaret Kanununun Acentelik İlişkisinde İnhisar Hakkı ve Rekabet Yasağı Sözleşmesine İlişkin Hükümlerin Rekabet Hukuku Açısından Değerlendirilmesi”, **AÜHFD**, C. LXI, S. 2, 2012, s. 722; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 827; Karahan, **Ticari İşletme Hukuku**, s. 367; Can, **HÜHFD**, s. 33.

²³⁶ Can, **a.g.e.**, s. 89-90; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 826; Göksoy, **a.g.m.**, s. 908-909; Kaya A., **Acentelik**, s. 292-293; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 100; Karahan, **Ticari İşletme Hukuku**, s. 366; Arkan, **a.g.e.**, s. 227.

Rekabet yasağı anlaşmasının acentelik sözleşmesinin yapılmasından sonra ve sözleşmenin sona ermesinden önce yapılması gerekir. Acentelik sözleşmesinin sona ermesinden sonra rekabet yasağı anlaşmasının yapılması durumunda bu anlaşmanın TTK m. 123'e tabi olup olmayacağı hususu tartışmalıdır. Alman öğretisindeki hakim görüşe göre, sözleşmenin sona ermesinden sonra yapılan rekabet yasağı anlaşmasına, rekabet yasağına ilişkin BGB § 90a hükmünün uygulanmayacağı ve anlaşmanın hükümde belirtilen sınırlamalara tabi olmaksızın akdedilebileceği kabul edilmektedir²³⁷. Türk hukukunda da hakim görüş, acentelik sözleşmesinin sona ermesinden sonra akdedilen rekabet yasağı anlaşmalarının TTK m. 123'e tabi olmayacağı, genel hükümler ve kişilik hakları kapsamında değerlendirilmesi gerektiği yönündedir²³⁸.

TTK m. 123 f. 1 hükmüne göre rekabet yasağının konu bakımından sınırı "*acentenin aracılık ettiği sözleşmelerin taalluk ettiği konular*" olarak belirtilmiştir. TTK m. 123 f. 1'de geçen konu kavramından acentenin fiilen aracılık ettiği veya sözleşme yaptığı somut konular anlaşılmaktadır²³⁹. Buna göre franchising sözleşmesinde yer alan rekabet yasağı anlaşmasının konu bakımından sınırının da franchise alanın rekabet teşkil edecek ve franchise sistemine ilişkin faaliyet alanı bakımından söz konusu olabileceğini söyleyebiliriz. Örneğin kahve satışına konu franchising sözleşmesinin sona ermesinden sonra ancak franchise sistemi ile hizmet verilen kahve vb. ürünler bakımından rekabet yasağı anlaşması yapılabilecektir. Bununla birlikte son derece genel bir ifadeyle franchise alanın "gıda" alanında faaliyette bulunamayacağı şeklinde rekabet yasağı şartı getirilmesi, TTK m. 123 kapsamında geçerli olmayacaktır²⁴⁰.

²³⁷ Göksoy, **a.g.m.**, s. 899, dn. 9'de belirtilen yazarlar; Karahan, **Ticari İşletme Hukuku**, s. 366.

²³⁸ Karahan, **Ticari İşletme Hukuku**, s. 366; Kaya A., **Acentelik**, s. 293,300; Soyer, **a.g.e.**, s. 18; Can, **a.g.e.**, s. 90; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 826. Aksi yönde görüş için bkz. Göksoy, **a.g.m.**, s. 900. Yazar, acentelik sözleşmesinin yürürlükte olduğu dönemde, müvekkilin baskısıyla ileri tarihli bir rekabet yasağı anlaşmasını imzalamak zorunda kalabileceği, acente yasal korumadan yararlanabilmek için anlaşmanın daha önce yapıldığını ispat etmek zorunda bırakılacağını, bu bakımdan acentelik sözleşmesinin sona ermesine rağmen, müvekkil ile acente arasındaki menfaat çatışmasının devam ettiğini belirterek sözleşmenin sona ermesinden sonra yapılan rekabet yasağı anlaşmasının TTK m. 123 hükmünü şartlarına tabi olması gerektiğini ileri sürmüştür.

²³⁹ Can, **a.g.e.**, s. 95 vd.; Kaya A., **Acentelik**, s. 291-292; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 825; Saraç, **a.g.m.**, s. 722.

²⁴⁰ Tuzlu, **a.g.e.**, s. 101; Can, **Franchise Sözleşmeleri**, s. 64-65. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Soyer, **a.g.e.**, s. 67-68.

TTK m. 123 f. 1’de rekabet yasağı anlaşmasının yer bakımından sınırı “yalnızca acenteye bırakılmış olan bölge veya müşteri çevresi” olarak belirtilmiştir. Acentenin belirli bir bölgede faaliyet göstermesi, aynı bölgede müşteri ile işlem yapması ya da en azından yapabilecek olması anlamına gelir. Bu nedenle acentenin müşteri çevresi kavramının acentenin faaliyet bölgesinden bağımsız ve ayrı olarak düşünülmesi mümkün değildir. TTK m. 123 f. 1’de bölge ve müşteri çevresi dışında, acentenin rekabet yasağı anlaşması ile sınırlandırılması uygun bulunmamış, anlaşmayı bölge veya müşteri çevresiyle sınırlandırılarak, anlaşmanın acentenin ekonomik hareket özgürlüğüne zarar verecek düzeyde geniş bir alana yayılmasına engel olmak istenmiştir²⁴¹. Bu nedenle Türkiye’nin tamamını içine alacak şekilde bir yer sınırlaması yapılmasının mümkün olmadığı kabul edilmektedir²⁴². Bu itibarla franchising sözleşmelerinde de sözleşme sonrası rekabet yasağı anlaşmasının “yer” bakımından franchise alanın işletmesi için ayrılan bölge veya müşteri çevresi ile sınırlı olarak yapılabileceği, tüm ülkeyi kapsayacak şekilde belirli bir bölge tahsisi yapılmadan yapılmasının mümkün olmayacağı kabul edilmelidir²⁴³.

(b) Rekabet Yasağı Anlaşmasının Yazılılık Şartı

TTK m. 123 f. 1’de rekabet yasağı anlaşmasının yazılı olarak yapılması öngörülmüş ve madde gerekçesinde de yazılılık şartının bir geçerlilik şartı olduğu belirtilmiştir. Bu nedenle yazılı şekil şartına uyulmaması durumunda, rekabet yasağı

²⁴¹ Can, **a.g.e.**, s. 91-94; Kaya A., **Acentelik**, s. 292; Göksoy, **a.g.m.**, s. 910; Can, **HÜHFD**, s. 33.

²⁴² Can, **a.g.e.**, s. 94-95; Can, **Franchise Sözleşmeleri**, s. 62-63. Yargıtay da vermiş olduğu bir kararında, ülkenin tamamını kapsayacak şekilde işçiye rekabet etmeme yükümlülüğünün getirilmesinin geçerli olmayacağını belirtmiştir. Söz konusu karar için bkz. Yargıtay 9. HD., 13.06.2008 T., 2007/19368 E., 2008/15558 K., Kazancı Yayınları, (Çevrimiçi), www.kazanci.com, 07.04.2015.

²⁴³ Can, **Franchise Sözleşmeleri**, s. 63-64; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 101. Yargıtay da vermiş olduğu bir kararında yer bakımından sınırlandırma açısından, tarafların faaliyette bulunduğu ilçe sınırları dahilinde rekabet yasağı anlaşmasının yapılabileceğini belirtmiştir (Yargıtay 11. HD., 13.05.2013 T., 2012/17736 E., 2013/9814 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com/>, 24.10.2014). Rekabet Kurulu da vermiş olduğu bir kararında, sözleşmenin sona ermesinden sonraki dönem için öngörülen rekabet etmeme yükümlülüğünün sadece franchise işletmesinin yer aldığı tesis veya arazi için değil tüm Türkiye için sınırlandırılmasının muafiyetten yararlanamayacağına ve RKHK m. 4’e aykırılık teşkil ettiğine karar vermiştir, (RKK, 03-73/883-382 K., 13.11.2003 T., (çevrimiçi), www.rekabet.gov.tr, 08.12.2014).

anlaşması geçersiz olur²⁴⁴. TTK m. 123 f. 1’de ayrıca rekabet yasağı anlaşmasının hükümlerini içeren ve müvekkil tarafından imzalanan belgenin acenteye verilmesi gerektiği düzenlenmiştir. Bu düzenleme ile rekabet yasağı anlaşmasının nitelikli şekil şartına tabi tutulduğu anlaşılmaktadır. Buna göre, müvekkil tarafından imzalanan anlaşmaya dair belgenin acenteye verilmemesi durumunda, rekabet yasağı anlaşmasının yazılı şekilde yapılmış olması şekil şartının yerine getirilmesi bakımından tek başına yeterli olmayacaktır. Belgenin teslimi, nitelikli şekil şartının bir parçası olduğundan, böyle bir belgenin acenteye verilmemesi, rekabet yasağı anlaşmasının geçersiz olmasına neden olacaktır²⁴⁵.

Franchising sözleşmelerinde akdedilen sözleşme sonrası rekabet yasağının ise yazılı şekilde yapılıp yapılmayacağı tartışmalıdır. Bir görüşe göre, rekabet yasağı anlaşmasının yazılı olma şartının TBK m. 12 karşısında franchising sözleşmelerine uygulanması mümkün değildir²⁴⁶. Diğer görüşe göre ise franchise alanın sözleşme sonrası rekabet yasağı anlaşmasına, rekabet yasağına ilişkin hükümlerin kıyasen uygulanmasının anlaşmanın yazılı olarak yapılmasını da gerektirdiği belirtilmiştir²⁴⁷. Biz de franchising sözleşmesinin sona ermesinden sonra rekabet yasağına ilişkin anlaşmanın özel hüküm niteliğinde olan acentelik sözleşmesine ilişkin TTK m. 123 hükmünün kıyasen uygulanmasıyla yazılı olarak yapılması gerektiği görüşüne katılmaktayız. Zira sözleşme sonrası rekabet yasağı anlaşmasının yazılı şekle bağlanması için müvekkil karşısında zayıf konumda olan acentenin korunmasıdır. Bu koruma, anlaşmanın konu, yer, zaman bakımından sınırlandırılması yanında şekil şartı öngörülerek de sağlanmaya çalışılmıştır²⁴⁸. Franchising sözleşmesinde de franchise alan zayıf konumdadır ve acentelik sözleşmesi ile korunmak istenen menfaatler franchising sözleşmesi bakımından da aynen geçerlidir. Bu nedenle de franchising sözleşmesine TTK m. 123 hükümlerinin bütün olarak uygulanması

²⁴⁴ Kaya A., **Acentelik**, s. 294; Can, **a.g.e.**, s. 72-77; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 826; Göksoy, **a.g.m.**, s. 904; ; Arkan, **a.g.e.**, s. 227; Karahan, **Ticari İşletme Hukuku**, s. 366; Can, **HÜHFD**, s. 33.

²⁴⁵ Can, **a.g.e.**, s. 77-83; Göksoy, **a.g.m.**, s. 906-907; Kaya A., **Acentelik**, s. 294; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 826-827.

²⁴⁶ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 176.

²⁴⁷ Tuzlu, **a.g.e.**, s. 102; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 193-194; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 108.

²⁴⁸ Saraç, **a.g.m.**, s. 723; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 825.

gerekmektedir²⁴⁹. Ayrıca TBK m. 12 f. 1 kanunda açıkça şekil şartı öngörülmedikçe, örf ve adet hukukunda bir şekle uyma gereği kabul ediliyor olsa dahi hakimin boşluk doldurma ile şekil şartı getiremeyeceğini ifade etmektedir²⁵⁰. Dolayısıyla burada TBK m. 12 f. 1 uyarınca yazılılık şartının kanunda düzenlenmesi koşulu yerine gelmiş olduğundan TTK m. 123'ün franchising sözleşmesine de kıyasen uygulanabileceği kabul edilmelidir.

(c) Bekleme Ücreti

TTK m. 123 f. 1'de acenteye uygun bir tazminatın ödenmesi zorunluluğu getirilmiştir. Hükümdeki "tazminat" ile kastedilen, acentenin rekabet etmesinin sınırlandırmasının karşılığı olan bir edimdir. Bu yüzden "tazminat" ifadesi yerine "bekleme ücreti" ifadesinin kullanılması daha uygun görülmektedir²⁵¹. Biz de sistematığımız çerçevesinde teknik ve gerçek anlamda "tazminat" ile karıştırılmaması bakımından "bekleme ücreti" terimini kullanmanın daha doğru olduğu kanaatindeyiz.

Bekleme ücreti rekabet yasağı anlaşmasının zorunlu bir sonucudur ve bunun kararlaştırılmaması durumunda dahi acentenin kanuni bir talep hakkı doğmaktadır²⁵². Ancak ücret talebinde bulunabilmek için taraflar arasında TTK m. 123 f. 1 anlamında rekabet yasağı anlaşması kurulmuş olmalıdır. Acentelik sözleşmesinin sona ermesinden sonra yapılan anlaşmalar, TTK m. 123 kapsamı dışında kaldığı için bu durumda kanuni bir ücret talep hakkı söz konusu olmaz. Ancak bu tür anlaşmalarda akdi bir ücret kararlaştırılması mümkündür²⁵³.

TTK m. 123'de ücretin uygun olması gerektiği belirtilmiştir. TTK m. 123'de belirtilen tazminat gerçek ve teknik anlamda bir tazminat değildir. Dolayısıyla burada uygun ücretten edimin belirli ve belirlenebilir olması gerektiği anlaşılmaktadır. Ancak TTK m. 123'deki tazminatın uygunluğuna ilişkin düzenleme,

²⁴⁹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 193-194; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 102; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 108.

²⁵⁰ von Tuhr, **a.g.e.**, s. 228-241; Oğuzman, Öz, **C. I**, s. 141-161; Eren, **Genel Hükümler**, s. 264-295.

²⁵¹ Can, **a.g.e.**, s. 98-99. GÜRZUMAR ve KIRCA, "Bekleme ücreti tazminatı" şeklinde ifade ederken; KAYA ise, "Bekleme süresi Ücreti" şeklinde ifade etmiştir (Gürzumar, **a.g.e.**, s. 176; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 191; Kaya A., **Acentelik**, s. 296).

²⁵² Göksoy, **a.g.m.**, s. 915; Kaya A., **Acentelik**, s. 296; Can, **a.g.e.**, s. 99; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 827; Can, **HÜHFD**, s. 33.

²⁵³ Can, **a.g.e.**, s. 101; Kaya A., **Acentelik**, s. 296.

sözleşme hukukunun ilkelerinden sapma göstermekte ve uygun olmayan bir tazminatın hükme bağlanması durumunda da rekabet yasağı anlaşmasının kurulmuş olacağını öngörmektedir. Zira TTK m. 123 f. 4 uyarınca, uygun olmayan tazminatı düzenleyen şart geçersiz olacak ve uygun tazminat mahkemece belirlenecektir²⁵⁴.

Franchising sözleşmesinde de rekabet yasağı anlaşmasının karşı edimi olarak franchise verenin franchise alana bekleme ücreti ödemesi gerekir. Bekleme ücretinin uygun olup olmadığı tüm koşullar dikkate alınarak belirlenmelidir. Ücretin uygun olup olmadığının belirlenmesinde, rekabet yasağı anlaşmasıyla yer, konu ve süre yönünden yapılan sınırlandırmalar kapsamında franchise alanın rekabet yasağına uymakla şahsında ve ekonomik özgürlüğündeki götürü ile franchise alanın elde ettiği getirinin dengesi, bir gösterge teşkil edecektir. Bu çerçevede franchise alan için ekonomik geleceğinin güvence altına alınması, farklı bir alanda çalışma olanağı, rekabet yasağı nedeni ile kaçırdığı fırsatlar, franchise veren için de rekabet yasağının ekonomik açıdan önemi gibi hususlar dikkate alınmalıdır²⁵⁵.

(d) Geçersizlik

TTK m. 123 f. 4’de “*Bu maddeye aykırı şartlar, acentenin aleyhine olduğu ölçüde geçersizdir*” hükmü yer almaktadır. TTK m. 123 f. 4’de belirtilen geçersizliğin anlaşmanın tamamını değil acente aleyhine olan ilgili hükmü kapsadığı şeklinde yorumlanmalıdır. Nitekim maddenin 4. fıkrasında “şartlar” ibaresi ile anlaşmanın tamamının değil, ilgili sözleşme hükmünün geçersiz olduğu ortaya konulmaktadır. Bu bağlamda geçersiz kabul edilen sözleşme şartının yerine TTK m. 123’de öngörülen hükümler uygulanacaktır²⁵⁶. Franchising sözleşmeleri bakımından da TTK m. 123 f. 4 uyarınca akdedilen sözleşme sonrası rekabet yasağı anlaşmalarının franchise alan lehine yorumlanması gerekir ve anlaşmanın geçersiz olduğu durumlarda TTK m. 123’de öngörülen hükümler kıyasen uygulama alanı bulabilir²⁵⁷.

²⁵⁴ Göksoy, **a.g.m.**, s. 915-916; Can, **a.g.e.**, s. 102; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 827.

²⁵⁵ Tuzlu, **a.g.e.**, s. 101-102. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Can, **a.g.e.**, s. 102.

²⁵⁶ Kaya A., **Acentelik**, s. 297; Can, **a.g.e.**, s. 111-115; Göksoy, **a.g.m.**, s. 906; Arkan, **a.g.e.**, s. 227.

²⁵⁷ Tuzlu, **a.g.e.**, s. 101.

(e) Rekabet Yasağı Anlaşmasının İhlali ve Anlaşmanın Sonlandırılması

Rekabet yasağı anlaşmasıyla, franchise veren ile franchise alan arasında akdi bir ilişki kurulmuş olur. Franchising sözleşmesinin sona ermesi ile birlikte rekabet yasağı anlaşması yürürlüğe girer. Bu andan itibaren taraflar rekabet yasağı anlaşmasından doğan borçlarını yerine getirmekle yükümlü olurlar. Rekabet yasağı anlaşması kapsamında franchise alan rekabet etmeme, franchise veren de bekleme ücretini ödeme yükümlülüğü altındadır. Rekabet yasağı anlaşmasına aykırı davranılması durumunda borca aykırılık ve borcun sonuçlarına ilişkin sözleşme hukuku genel ilkeleri ve kuralları uygulama alanı bulur²⁵⁸.

Acentenin rekabet yasağı anlaşmasının ihlal edilmesinin hukuki sonuçları TTK m. 123'de düzenlenmemiştir. Bu nedenle franchising sözleşmesine, hizmet sözleşmesine ilişkin TBK m. 446 hükmü mahiyetine uygun düştüğü ölçüde kıyasen uygulanabileceği kabul edilmelidir²⁵⁹. TTK m. 446 f. 1'de rekabet yasağına aykırı davranan işçinin bunun sonucu olarak işverenin uğradığı zararları gidermekle yükümlü olduğu düzenlenmiştir. Burada, yasağa aykırı davranılmamış olsaydı oluşacak durum arasındaki fark talep edilebilmektedir. Buna göre, franchise alan rekabet yasağı anlaşmasına aykırı davrandığı takdirde franchise verenden karşı edimi olan bekleme ücretini alma hakkını yitirecek ve franchise alanın uğramış olduğu zararları varsa bunları tazminle yükümlü olacaktır. Bunun dışında franchise alan ayrıca sözleşmede cezai şart kararlaştırılmışsa bu cezai şartı da ödemek durumunda kalacaktır²⁶⁰.

TTK m. 123 f. 3'de, acentelik sözleşmesinin diğer tarafın kusurlu davranışı nedeniyle haklı sebeplerle sona erdirilmesi durumunda fesheden tarafın fesihden itibaren bir ay içinde rekabet yasağı anlaşması ile bağlı olmadığını karşı tarafa bildirmesinin mümkün olduğu düzenlenmiştir. Söz konusu bir aylık süre hak düşürücü süredir. Buna göre taraflardan birisi kusurlu davranışları ile sözleşmenin

²⁵⁸ Can, **a.g.e.**, s. 133-134.

²⁵⁹ Aynı yönde açıklamalar için bkz. Can, **a.g.e.**, s. 135-136.

²⁶⁰ İlgili açıklamalar için bkz. Can, **a.g.e.**, s. 136 vd.; Kaya A., **Acentelik**, s. 295-296; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 828.

haklı sebeple feshine neden olması durumunda, diğer taraf artık rekabet yasağı anlaşmasından doğan yükümlülükleri ile bağlı olmama hakkını haiz olacaktır²⁶¹. Bu hükmün franchising sözleşmelerine kıyasen uygulanması sonucunda, franchising sözleşmesinin de haklı sebeple sona erdirildiği durumlarda, fesihle bulunan tarafın anlaşmayla bağlı olmadığını diğer tarafa bildirerek rekabet yasağı anlaşması ile bağlı olmaktan kurtulabileceği kabul edilmelidir²⁶².

ii. Rekabet Hukuku Bakımından Sınırlandırılması

Rekabet yasağının sınırını; kanunun emredici hükümlerine, kamu düzenine ve kişilik haklarına aykırı olmaması oluşturur. Dolayısıyla bir rekabet yasağı anlaşmasının, rekabet düzenini sağlamak amacıyla emredici nitelikte hükümler içeren RKHK hükümlerine de uygun olması gerekmektedir. Bu itibarla bir rekabet yasağı anlaşmasının hukuka aykırı olup olmadığı değerlendirilmesi yapılırken RKHK hükümlerinin de dikkate alınması gerekir²⁶³.

RKHK m. 4 hükmü uyarınca, sözleşme sonrası rekabet yasağı anlaşması ile diğer tarafın rakip olmasının ve iktisadi faaliyetlerde bulunmasının engellemesi mümkün değildir²⁶⁴. Genel kural rekabet serbestisi olmakla birlikte dikey anlaşmalar için 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği ile bu kurala istisna getirilmiştir²⁶⁵.

Dikey sözleşmelerde alıcının sözleşme sonrası rekabet etmeme yükümlülüğü 2002/2 sayılı Tebliğ'in 5. maddesinde düzenlenmiştir²⁶⁶. Tebliğ'in 5. maddesinin (b) bendi uyarınca, anlaşmanın sona ermesinden sonraki döneme ilişkin olarak, alıcıya getirilen, mal ya da hizmet üretmesini, satın almasını, satmasını ya da yeniden satmasını yasaklayan doğrudan ya da dolaylı herhangi bir yükümlülüğün muafiyetten yararlanabilmesi için iki istisna öngörülmüştür. Bu istisnalardan ilkinin anlaşma

²⁶¹ Göksoy, **a.g.m.**, s. 924-926; Kaya A., **Acentelik**, s. 295-296; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 828; Can, **a.g.e.**, s. 102; Soyer, **a.g.e.**, s. 93 vd.

²⁶² Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 192.

²⁶³ İlgili açıklamalar için bkz. Can, **a.g.e.**, s. 118; Kaya A., **Acentelik**, s. 301; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 829.

²⁶⁴ Kaya A., **Acentelik**, s. 301-302.

²⁶⁵ Tuzlu, **a.g.e.**, s. 103-104.

²⁶⁶ Rekabet hukuku açısından rekabet etmeme yükümlülüğü ile ilgili detaylı açıklamalarımız için bkz. yuk. § 4/II/E/1/b.

konusu mal ya da hizmetlerle rekabet halindeki mal ve hizmetlere ilişkin olması, anlaşma süresince alıcının faaliyette bulunduğu tesis ya da arazi ile sınırlı olması, sağlayıcı tarafından alıcıya devredilen know-how konusu sınai bilgi ve deneyimleri korumak için zorunlu olması ve sözleşmesinin sona ermesinden itibaren en fazla bir yıl için getirilmiş olması oluşturur. İkinci istisnayı ise kamuya mal olmamış know-how kullanılması ve onun açıklanmasına ilişkindir. Buna göre göre herhangi bir süre ile sınırlı olmaksızın kamuya mal olmamış know-how kullanılması ve onun açıklanması, rekabet etmeme yükümlülüğü kapsamına alınabilecektir²⁶⁷.

Bu itibarla franchising sözleşmesinde sözleşme sonrası rekabet yasağı getirilebilmesi için bu yasaklamanın, 2002/2 sayılı Tebliğ'de belirtilen koşulları taşıması gerekmektedir. Franchise alana getirilen sözleşme sonrası rekabet yasağı bu koşulları taşıyorsa, bu hükümler grup muafiyetinden yararlanamaz. Ancak bu aykırı hükümler franchising sözleşmesinin esaslı unsurlarını oluşturuyor ve

²⁶⁷ **Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz**, s. 14, N 40; Küçükayhan Aşçıoğlu, a.g.e., s. 204; Topçuoğlu, **Dağıtım Sözleşmeleri**, s. 118-119,195-196; Can, **a.g.e.**, s. 124; Aslan İ., **Grup Muafiyeti Tebliği**, 2003, s. 21; Kaya A., **Acentelik**, s. 302; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 829; Güven, **a.g.e.**, s. 319; Boso, **a.g.e.**, s. 120-121; Hikmet Koyuncuoğlu, "Sözleşme Sonrası Rekabet Yasağı Düzenlemeleri", **TBB Dergisi**, S. 111, 2014, s. 451. Rekabet Kurulu'nun bu yönde vermiş olduğu kararlara emsal olarak bkz. RKK, 03-49/556-2412 K., 09.07.2003 T., (Çevrimiçi), www.rekabet.gov.tr, 27.02.2015: "... 2002/2 sayılı Tebliğ'in 5. maddesinin (b) fıkrasına göre, anlaşmanın sona ermesinden sonraki döneme ilişkin olarak, alıcıya mal ya da hizmet üretmesini, satın almasını, satmasını ya da yeniden satmasını yasaklayan doğrudan ya da dolaylı herhangi bir yükümlülük getirilmesi durumunda, söz konusu yükümlülükler bu Tebliğ ile tanınan muafiyet uygulanmamaktadır. Yine aynı fıkra göre, söz konusu yasaklamanın, anlaşma konusu mal ya da hizmetlerle rekabet halindeki mal ve hizmetlere ilişkin olması, anlaşma süresince alıcının faaliyette bulunduğu tesis ya da arazi ile sınırlı olması ve sağlayıcı tarafından alıcıya devredilen know-how'ı korumak için zorunlu olması koşullarıyla, alıcıya anlaşmanın sona ermesinden itibaren bir yılı aşmamak kaydıyla rekabet yasağı getirilebilmektedir. Ancak, söz konusu sözleşmelerde, rekabet etmeme yükümlülüğü ile bayiye, 2002/2 sayılı Tebliğ'de izin verilen nitelikte herhangi bir gerekeç olmaksızın, anlaşmanın sona ermesinden sonraki döneme ilişkin süresi belli olmayan rekabet etmeme yükümlülüğü getirilmektedir. Bahse konu yasaklamanın anlaşma süresince alıcının faaliyette bulunduğu tesis ya da arazi ile sınırlı olduğuna ve sağlayıcı tarafından alıcıya herhangi bir know-how devredildiğine ilişkin bir hüküm bulunmamaktadır. Dolayısıyla, rekabet etmeme yükümlülüğüne ilişkin söz konusu hüküm, anılan sözleşmeleri 2002/2 sayılı Tebliğ ile tanınan grup muafiyeti kapsamı dışına çıkarmaktadır". RKK, 04-26/286-64 K., 15.04.2004 T., (Çevrimiçi), www.rekabet.gov.tr/, 31.10.2014: "2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği kapsamında değerlendirildiğinde, "Bölge Geliştirme ve İşletme Sözleşmesi'nin 16.2.1. ve 20.6. maddeleri ile, Shaya Kahve Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye, anlaşma süresi olan 15 yıl boyunca ve anlaşmanın bitiminden sonra Türkiye dahilinde 1 yıl boyunca rekabet etmeme yükümlülüğü getirilmesi sebebiyle, söz konusu anlaşmanın 2002/2 sayılı Tebliğ ile düzenlenen grup muafiyetinden yararlanamayacağına...karar verilmiştir".

sözleşmenin diğer hükümlerinden ayrılmıyorsa bu durumda sözleşmenin tümü grup muafiyetinden yararlanamaz²⁶⁸.

2002/2 sayılı Tebliğ'de sözleşme sonrası rekabet yasağının, TTK m. 123 f. 1 gibi konu, yer ve zaman sınırlandırıldığı görülmektedir. Zira rekabet yasağı konu bakımından, anlaşma konusu mal ya da hizmetlerle rekabet halindeki mal ve hizmetlere ilişkin olmak, yer bakımından ise anlaşma süresince alıcının faaliyette bulunduğu tesis ya da arazi ile sınırlı olmak zorundadır. Zaman bakımından ise sözleşmenin sona ermesinden itibaren bir yıllık bir sınır öngörülmüştür. Bu haliyle her iki hüküm, rekabet yasağı anlaşmasının çerçevesini belirlerken paralellik taşımaktadır. Dolayısıyla bu koşulları taşıyan TTK m. 123 kapsamındaki rekabet yasağı anlaşması, grup muafiyeti kapsamında değerlendirilebilecektir²⁶⁹.

Buna karşılık 2002/2 sayılı Tebliğ'de öngörülen “sağlayıcı tarafından alıcıya devredilen know-how korumak için zorunlu olma” koşulu ve süreler sınırlamaları TTK m. 123'e göre farklılık göstermektedir. Zira Tebliğ'in 5. maddesinin (b) bendi uyarınca rekabet etmeme yükümlülüğünün sözleşmesi sırasında devredilen know-how korumak için zorunlu olması gereklidir. Böyle bir know-how olmadığı ya da korunmasının zorunlu olmadığı durumda akdedilen rekabet yasağı anlaşmasının grup muafiyetinden yararlanması mümkün değildir. Tebliğ'in TTK m. 123'den ayrıldığı diğer husus ise süreli ve süresiz olmak üzere iki farklı süre koşulunun düzenlenmiş olmasıdır. Öngörülen süre koşullarından ilki; anlaşmanın sona ermesinden itibaren bir yıldır, diğeri ise süresiz olarak kamuya mal olmamış know-how kullanılması ve açıklanmasıdır²⁷⁰. Bu nedenle 2002/2 sayılı Tebliğ'deki bu düzenleme ile TTK m. 123 hükmünün nasıl bir arada uygulanacağı ve TTK m. 123'e uygun ancak Tebliğ'e aykırı anlaşmaların grup muafiyetinden yararlanıp yararlanamayacağı sorunu ortaya çıkmaktadır²⁷¹. Böyle bir durumda öğretide rekabet hukuku kurallarının mı TTK m. 123 hükmünün mü öncelikli olduğu hususu tartışmalıdır.

²⁶⁸ Bu konudaki açıklamalarımız için bkz. yuk. § 2/II/B/2.

²⁶⁹ Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 830; Can, **a.g.e.**, s. 124; Kaya A., **Acentelik**, s. 303.

²⁷⁰ Saraç, **a.g.m.**, s. 741; Can, **a.g.e.**, s. 124; **Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz**, s. 14, N. 40; Kaya A., **Acentelik**, s. 303; Koyuncuoğlu, **a.g.m.**, s. 451-452.

²⁷¹ Saraç, **a.g.m.**, s. 711; Can, **a.g.e.**, s. 118; Kaya A., **Acentelik**, s. 301.

Öğretide bir görüş²⁷², TTK m. 123'ün, RKHK göre öncelikli olduğunu ileri sürmektedir. Bu görüşe göre, normlar hiyerarşisinin bir gereği olarak TTK m. 123'ün özel hüküm olarak kabul edilerek TTK m. 123'deki koşullara uygun olan iki yıllık bir rekabet yasağı anlaşması RKHK uygulamasından istisna tutulmalıdır. TTK m. 123 hükmü ile rekabet yasağı anlaşmasının geçerlilik ve meşrutiyet sınırları belirlendiğinden bu maddeye uygun bir anlaşma rekabet hukuku kurallarını da ihlal etmeyecektir. Aksi takdirde, TTK'daki bu özel hüküm işlevsiz kılınmış olmaktadır.

Bizim de katıldığımız öğretilerdeki diğer görüşe göre ise²⁷³, rekabet hukuku kurallarına öncelik verilmeli ve RKHK ve 2002/2 sayılı Tebliğ'de belirtilen şartları taşımayan bir rekabet yasağı anlaşmasının grup muafiyetinden yararlanamayacağı kabul edilmelidir. Zira kanun koyucunun emredici hükümler düzenlemesinin en önemli sebebi zayıfların korunması ve kamu düzeninin sağlanmasıdır. RKHK hükümleri ekonomik düzen bakımından doğrudan doğruya kamu düzenini sağlamaya yönelik emredici olarak düzenlenmiş kurallardır. TTK m. 123 hükmü acenteyi korumayı amaçlarken, RKHK hükümleri kamu düzenini korumayı amaçlamaktadır. Bu nedenle rekabet hukuku hükümleri öncelikli olarak uygulama alanı bulmalıdır. Diğer yandan franchising sözleşmesine TTK m. 123 hükümleri kıyasen uygulanırken rekabete ilişkin hükümler doğrudan uygulama alanı bulmaktadır. Bu itibarla bu tartışmaları franchising sözleşmesi özelinde ele aldığımızda, rekabet hukuku hükümlerinin öncelikli olarak uygulanacağı şüphesizdir. Bu nedenle franchising sözleşmesinde 2002/2 sayılı Tebliğ'in 5. maddesindeki koşulları içeren bir anlaşma yapılması zorunludur. Zira 2002/2 sayılı Tebliğ'in 5. maddesinde sayılan koşulların kümülatif olarak yerine getirilmesi ile grup muafiyetinden yararlanabileceği düzenlenmiştir²⁷⁴. Ayrıca Rekabet Kurulu, TTK'nin yürürlüğe girdiği tarihten sonra vermiş olduğu kararlarında, franchising sözleşmesinde kararlaştırılan sözleşme sonrası rekabet yasağının; sözleşme konusu mal ya da hizmetlerle rekabet halindeki

²⁷² Kaya A., **Acentelik**, s. 303-304; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 830.

²⁷³ Saraç, **a.g.m.**, s. 742-743; Can, **a.g.e.**, s. 22,121 vd.; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 105.

²⁷⁴ Bu konuda Rekabet Kurulu Kararı için bkz. RKK,04-26/286-64 K., 15.04.2004 T.: “Söz konusu maddede yer alan rekabet etmeme yükümlülüğünün, 2002/2 sayılı Tebliğ'in 5. maddesinin (b) bendinde ifade edildiği şekilde, anlaşma süresince alıcının faaliyette bulunduğu tesis ya da arazi ile sınırlı olacak şekilde yeniden düzenlenmesi koşuluyla bildirim konu “Yeniden Satıcılık Sözleşmesi”nin anılan Tebliğ'in sağladığı muafiyetten yararlanabileceğine... karar verilmiştir.”, (Çevrimiçi), www.rekabet.gov.tr/, 11.03.2015.

mal veya hizmetlere ilişkin olması, anlaşma süresince alıcının faaliyette bulunduğu tesis ya da arazi ile sınırlı olması ve franchise veren tarafından franchise alana devredilen know-how konusu sınai bilgi ve deneyimleri korumak için zorunlu olması koşullarıyla, anlaşmanın sona ermesinden itibaren bir yılı aşmamak kaydıyla getirilebileceğini vurgulayarak, 2002/2 sayılı Tebliğ'de belirtilen koşullara uygun olması gerektiğini belirtmiştir²⁷⁵. Bu itibarla, bir yıllık süreyi aşan bir sözleşme, TTK m. 123'de olan süre ne olursa olsun grup muafiyeti için gerekli koşulları taşımayan bir sözleşme niteliğinde olacağından, muafiyetten yararlanamayacaktır²⁷⁶. Ancak bir yılı aşan rekabet yasağı anlaşması, süre yönünden grup muafiyetinden yararlanamamakla birlikte bireysel muafiyetten yararlanabilir. Bireysel muafiyet tanınan bir anlaşma da RKHK m. 4'e aykırılık teşkil etmez. Bireysel muafiyetin de tanınmadığı rekabet yasağı anlaşması ise TTK m. 123'e uygun olsa da RKHK m. 4'e aykırı olduğundan geçersiz olacaktır²⁷⁷.

Bu tartışmaların giderilebilmesi için TTK m. 123 ile 2002/2 sayılı Tebliğ'deki düzenlemelerin paralel olması gereklidir. Zira söz konusu Tebliğ aynı zamanda acentelik sözleşmeleri için de uygulama alanı bulmaktadır. Dolayısıyla aynı tartışmalar acentelik sözleşmesi bakımından da geçerlidir. Bu nedenle kanun koyucunun bu karışıklığı gidermesi gerekmektedir.

c. Sır Saklama Yükümlülüğü

Franchising sözleşmelerinin çoğunda franchise alanın sözleşme sonrası sır saklama yükümlülüğü düzenlenmektedir²⁷⁸. Ancak franchise alanın sözleşme sonrası

²⁷⁵ Bu konuda Rekabet Kurulu Kararı için bkz. RKK,14-42/764-340 K., 22.10.2014 T., (Çevrimiçi), www.rekabet.gov.tr/, 11.03.2015.

²⁷⁶ Saraç, **a.g.m.**, s. 742-743.

²⁷⁷ Can, **a.g.e.**, s. 124-125.

²⁷⁸ Bu yönde sözleşmelere örnek olarak bkz. **Sistem Barter Franchise Sözleşmesi**: “Gizlilik Madde 25- Bu anlaşma taraflar arasında geçerli olduğu sürece franchisee gerek franchise veren'le gerekse diğer franchisee'ler ile direkt olarak veya onların sağladığı imkanlarla temin ettiği her türlü, sistem ve veriler, franchise veren'le ilgili her türlü belge, isim, bu isimleri çağrıştıracak benzer isim logo ayrıca müşteri ilişkilerine ait her türlü bilgileri gizli tutmayı işin gerektirdiği ölçü ve şekillerin dışında bunları hiçbir şekilde üçüncü şahıslara ifşa etmemeyi keza bunları bu sözleşmenin ne sebeple olursa olsun sona ermesinden sonra da gizli tutmayı ve gerek şahsen ve gerekse üçüncü şahıslara intikal ettirmek suretiyle bunları asla kullanmamayı ve kullandırmamayı kabul, beyan ve taahhüt eder”. Özdeş A.,Özdeş B., **a.g.e.**, s. 1194'de yer alan sözleşme örneği; Yalçın, **a.g.e.**, s. 371'de yer alan sözleşme örneği.

sır saklama yükümlülüğünün sözleşmede açıkça kararlaştırılmadığı durumda dahi bu yükümlülüğün olduğu kabul edilmelidir²⁷⁹.

İsviçre ve Alman öğretisinde de, franchising sözleşmesinin sona ermesinden sonra franchise alanın sır saklama yükümlülüğünün genel olarak kabul edildiği ve franchise alanın bu yükümlülüğüne acenteye ilişkin (CO Art. 418/I, HGB § 90) hükümlerin kıyasen uygulanması yoluyla ulaşıldığı görülmektedir²⁸⁰. Türk hukukunda ise acentenin sözleşmenin sona ermesinden sonra sır saklama yükümlülüğünün devam edeceğine ilişkin açık bir hüküm bulunmadığı gibi iş görme sözleşmelerinde de herhangi bir düzenleme bulunmamaktadır²⁸¹. HGB § 90 hükmünde basiretli tacirin acente olması durumunda hal ve şartlara göre hangi sırları saklaması gerekiyorsa acentenin de o sırları sözleşmenin devamında ve sona ermesinden sonra saklamakla yükümlü olduğu ve acentenin bu sırlardan kendisi yararlanmayacağı gibi üçüncü kişileri yararlandıramayacağı düzenlenmiştir. Bu yolla acentenin sır saklama yükümlülüğüne ilişkin objektif bir kriter getirildiği belirtilmektedir²⁸². HGB § 90'da ifade edilen kriterlerin, Türk Hukuku bakımından acentelik sözleşmesinde “*müvekkilin çıkarlarını koruma borcu*” olarak anlaşılabilceği ifade edilmektedir²⁸³. Franchising sözleşmesinde de franchise alanın sır saklama yükümlülüğü, franchise verenin menfaatlerini koruma borcunun kapsamındadır. Bu nedenle franchise alanın franchise verenin menfaatlerini koruma yükümlülüğünün bir sonucu olarak, franchise sisteminde yer alan ve sır oluşturan bilgilerin, sözleşme ilişkisi devam ederken ve de sözleşme sona erdikten sonra gizli tutulması kaydıyla franchise verenin kendisine aktardığını bildiği veya bilmesinin gerektiği sonucuna ulaşılır. Zira aksi takdirde franchise sözleşmelerinde franchise verenin sözleşme yapmakla fiilen hakim olduğu bilgilerin sır oluşturma özelliğinden herkes lehine

²⁷⁹ Akyol, **C. I**, s. 46; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 183; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1045; Ayata, **a.g.e.**, s. 131; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 58. Aynı yönde açıklamalar için ayrıca bkz. Şenol, **a.g.e.**, s. 282; Kınacıoğlu, **a.g.e.**, s. 45.

²⁸⁰ Kapancı, **a.g.m.**, s. 1045, dn. 79,80'de belirtilen yazarlar.

²⁸¹ Kapancı, **a.g.m.**, s. 1046.

²⁸² Korun, **a.g.e.**, s. 122-123; Mutlu, **a.g.e.**, s. 83.

²⁸³ Mutlu, **a.g.e.**, s. 83.

vazgeçtiği gibi bir sonuç çıkmakta ve bunun da franchising sözleşmesinin niteliği gereği kabul edilmesi mümkün görülmemektedir²⁸⁴.

Franchise alanın sır saklama yükümlülüğü, franchise verenin bu sırları açıklaması veya açıklanmasına izin vermesine, bu bilgilerin sır olarak kalmasında herhangi bir menfaatinin bulunmamasına veya artık bu bilgilerin sır olmaktan çıkmasına kadar devam eder. Gizli know-how konusu sınai bilgi ve deneyimlerin sır olma özelliği, franchise alanın kusurlu bir davranışı olmaksızın ortadan kalktığı anda, franchise alanın sözleşme sonrası sır saklama yükümlülüğü de sona erer²⁸⁵.

Franchise alanın sır saklama yükümlülüğüne aykırı davranması culpa post contrahendum uyarınca sözleşme sonrası sorumluluğuna yol açar. Bu bağlamda franchise alanın TBK m. 112 vd. uyarınca tazminat sorumluluğu söz konusu olur. Franchise alanın sır saklama yükümlülüğü aynı zamanda haksız rekabet ile de ilgilidir. TTK m. 55 b. (d) 'de üretim ve iş sırlarını hukuka aykırı olarak ifşa etmek, gizlice ve izinsiz olarak ele geçirmek suretiyle veya başkaca hukuka aykırı bir şekilde öğrenilen bilgilerin ve üretenin iş sırlarının değerlendirilmesi veya başkalarına bildirilmesi gibi dürüstlüğe aykırı davranışlar haksız rekabet olarak sayılmıştır. Bu nedenle franchise alanın franchise verenin üretim ve iş sırlarını ifşa etmesi, TTK m. 55 b. (d) anlamında haksız rekabet teşkil etmektedir ve onun TTK m. 56 vd. hükümlerine göre sorumluluğuna gidilmesi mümkündür²⁸⁶.

2. Franchise Veren Açısından Sonuçları

a. Sözleşme Sonrası Geri Alma Yükümlülüğü

(1) Genel Olarak

Franchising sözleşmesinin sona ermesi durumunda, franchise alanın sözleşme devam ederken müşterilerin taleplerini karşılayabilmek için almış olduğu sözleşme

²⁸⁴ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 183-184; Ayata, **a.g.e.**, s. 131-132; Bayilik sözleşmesi için aynı yönde bkz. Şenol, **a.g.e.**, s. 282.

²⁸⁵ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 184; Ayata, **a.g.e.**, s. 132; Bayilik sözleşmesi için aynı yönde bkz. Şenol, **a.g.e.**, s. 283. Acentelik sözleşmesi için aynı yönde bkz. Mutlu, **a.g.e.**, s. 83.

²⁸⁶ Kapancı, **a.g.m.**, s. 1046; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 184; Ayata, **a.g.e.**, s. 132; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 58. Bayilik sözleşmesi için aynı yönde bkz. Şenol, **a.g.e.**, s. 282. Acentelik sözleşmesi için aynı yönde bkz. Mutlu, **a.g.e.**, s. 83.

konusu mallar veya yedek parçalar veyahut da işletme donatımına ilişkin çeşitli araç ve gereçler elinde kalmış olabilir. Böyle bir durumda, franchise verenin bunları geri alma yükümlülüğünün olup olmadığı en önemli sorunlardan birini oluşturur.

Franchising sözleşmelerinde çoğunlukla sözleşmenin sona ermesinden sonra franchise alanın elinde kalan sözleşme konusu malları ve işletme donanımında kullanılan araç ve gereçleri franchise verenin geri alacağına kararlaştırıldığı görülmektedir²⁸⁷. Sözleşmede bu şekilde franchise verenin sözleşmenin sona ermesi ile franchise alanın elinde kalan malları ve donanımda kullanılan araç ve gereçleri geri alacağına kararlaştırıldığı durumlarda, franchise verenin bu malları geri alma yükümlülüğü söz konusu olur²⁸⁸.

Franchising sözleşmesinde franchise verenin geri alma yükümlülüğünün kararlaştırılmadığı durumlarda ise, kural olarak franchise verenin geri alma yükümlülüğü bulunmamaktadır²⁸⁹. Ancak öğretide, franchise alanın sözleşmenin sona ermesi ile elinde kalan malları, sözleşmenin gereği olarak franchise sistemini uymak, imaj birliğinin sağlamak ve sürümünü gerçekleştirmek için tedarik etmiş olduğu ve sözleşme sonrası rekabet etmeme borcu nedeniyle başka bir şekilde değerlendirme ve kullanma imkanı olmadığı durumlarda, franchise verenin sözleşme sonrası dürüstlük kuralı gereği geri alma yükümlülüğünün olduğu kabul edilmektedir²⁹⁰. Bu kapsamda öğretide, dürüstlük kuralı gereğince, franchising sözleşmesinde franchise alanın stok yapma yükümlülüğünün açıkça kararlaştırıldığı

²⁸⁷ Sözleşme konusu malların geri alınmasına ilişkin örnek olarak bkz. Özdilek A., Özdilek B., **a.g.e.**, s. 1231’de yer alan sözleşme örneği: “22.2.2. *Satılmamış Ürünler Hakkında - Taraflar sözleşme sona erdikten sonra franchise-alanın elinde kalmış olan mal stokunun franchise-verene ve/veya onun belirleyeceği üçüncü kişi franchise alanlara satılacağını karşılıklı olarak taahhüt etmektedirler*”. İşletmenin donatımında kullanılan malzemelerin geri alınmasına ilişkin bkz. Özdilek A., Özdilek B., **a.g.e.**, s. 1231-1232’de yer alan sözleşme örneği: “22.2.3. *Özgün Dekorasyon/Mağaza İç Ekipmanı/ Mağaza Dış Donanımı Hakkında- Franchise-alan, işbu sözleşmenin herhangi bir sebeple sona ermesinden sonra mağazayı tahliye ederken, mağazanın özgün iç dekorasyonunu oluşturan eşyaları, mağaza içinde bulunan (bilgisayar, yazar kasa, özgün elektrik donanımı, evrak kasası vb. unsurlardan oluşan) iç ekipmanı ve mağazanın dış cephesinde kullanılmış olan tabela, dış ışıklandırma sistemi vb. Unsurların tümünü, sözleşmenin sona erdiği tarihteki rayiç değerleri üzerinden ödenecek bir bedel karşılığında, franchise-verenin mülkiyetine ve vasıtasız zilyetliğine terk edeceğini şimdiden taahhüt etmektedir*”.

²⁸⁸ Tuzlu, **a.g.e.**, s. 86; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1046.

²⁸⁹ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 179; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 189; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 58.

²⁹⁰ Kapancı, **a.g.m.**, s. 1046; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 179,183; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 189; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 86; Akyol, **C. I**, s. 46; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 104; Kılıç M., **a.g.e.**, s. 58. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 843-844; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 216.

durumlarda, franchise verenin sözleşmenin sona ermesi ile stokta kalan bu malları geri almakla yükümlü olduğu kabul edilmektedir²⁹¹. Buna göre sözleşmede açıkça stok yapma yükümlülüğünün kararlaştırıldığı hallerde franchise veren bu malları geri almakla yükümlü olacaktır. Sözleşmede açıkça kararlaştırılmamış olmasına rağmen, sözleşme konusu malların niteliği gereği zımni bir stok yapma yükümlülüğünün olduğu sonucu ulaşılabildiği durumlarda da franchise verenin iade yükümlülüğünün olduğu kabul edilmektedir²⁹². Özellikle mal franchising sözleşmelerinde²⁹³, franchise alanın genel bir alım borcu bulunmaktadır. Bu borç, mal franchising sözleşmelerinde kararlaştırılmamış olsa dahi sözleşmenin niteliği gereği kendiliğinden var olan bir borçtur. Bu nedenle mal franchising sözleşmesinde kararlaştırılmamış olsa dahi franchise alanın, sürümü artırılması ve satışların aksamaması için stok yapma yükümlülüğünün bulunduğu kabul edilir²⁹⁴. Bu gibi franchise alanın sözleşmede kararlaştırılmasa dahi zımni olarak stok yapma yükümlülüğünün kabul edilebildiği hallerde, dürüstlük kuralı uyarınca franchise veren stokta kalan bu malları geri almakla yükümlü olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Franchise verenin geri alma yükümlülüğünün olup olmadığı hususu ayrıca onun sözleşme sonrası franchise alanı menfaatlerini koruma yükümlülüğü çerçevesinde de belirlenebilir. Zira dürüstlük kuralı uyarınca, sözleşmenin sona ermesinden sonra da tarafların birbirlerinin menfaatlerini koruma ve birbirlerine sadakat gösterme yükümlülükleri devam eder. Bu yükümlülüğü bağlamında franchise veren, franchise alanın menfaatlerini koruma ve ona zarar verici davranışlardan kaçınmak durumundadır. Bu itibarla franchise alanın sözleşmenin sona ermesi ile elinde kalan malları ve donanımda kullanılan araç ve gereçleri başka bir şekilde kullanma ve değerlendirme imkanının olmadığı hallerde, franchise verenin bu malları sözleşme sonrası franchise alanın menfaatlerini koruma ve

²⁹¹ Tuzlu, **a.g.e.**, s. 86. İlgili açıklamalar için bkz. Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 844; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 215. Alman Federal Mahkemesi de tek satıcılık sözleşmeleri için vermiş olduğu kararlarında, stok yapma yükümlülüğünün kararlaştırıldığı hallerde üreticinin tek satıcının stokunda kalan malları geri almakla yükümlü olduğuna hükmetmiştir (BGH(21.10.1970), BGHZ 54, s. 338-342=NJW 1971 s. 29-20; BGH ZIP 1994, s. 461-474; OLG Frankfurt a. M., WM 1986 s. 139-141; BGH BB 1995, s. 113-115=NJW 1995 s. 524-525=WfB 1995, s. 295-296; OLG Saarbrücken 23.09.1998 VertRLS 6, (aynen Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 215, dn. 1033).

²⁹² İlgili açıklamalar için bkz. Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 215-216, dn. 1034; Şenol, **a.g.e.**, s. 227-228.

²⁹³ Mal franchising sözleşmeleri ile ilgili açıklamalarımız için bkz. yuk. § 2/IV/C.

²⁹⁴ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 13; Kırca, **Franchise Sözleşmeleri**, s. 148-149.

sadakat yükümlülüğü uyarınca geri almakla yükümlü olur²⁹⁵. Zira franchise alan sözleşme gereği malların sürümünü daha seri şekilde yapabilmek ve müşterilere her talep ettiklerinde mal teslim edebilmek için sözleşmede kararlaştırılmamış olsa dahi malları stok yapabilir. Sözleşmenin sona ermesi ile franchise alan elinde kalan bu malların franchising sözleşmelerinde genellikle sözleşme sonrası rekabet etmeme yükümlülüğü kararlaştırılması nedeni ile değerlendirebilmesi pek mümkün olamamaktadır. Bu nedenle sözleşmenin sona ermesinden sonra franchise alanın elinde kalan malları değerlendiremediği durumlarda, franchise verenin söz konusu malları geri almaması onun menfaatleri koruma ve sadakat yükümlülüğünün aykırılık teşkil edecektir. Diğer yandan franchise alanın elinde kalan malları ve donanımda kullanılan araç ve gereçleri franchise verenin geri alması, franchise alanın menfaatine olduğu kadar franchise verenin de menfaatine olan bir durumdur. Zira franchise veren böylelikle, hem franchise alanın sözleşme konusu malları kullanmaya veya satmaya devam ederek hala franchise sisteminin bir parçası gibi izlenim yaratmasına engel olmakta hem de söz konusu malları diğer franchise işletmelerinde değerlendirme imkanına sahip olmaktadır.

Buna karşılık franchise alanın söz konusu malları miktarını kendisi belirleyerek herhangi bir üçüncü kişiden ya da sözleşmede belirtilen sağlayıcılardan birinden temin etmesi durumunda ve özellikle söz konusu malları elden çıkarmasının mümkün olduğu durumda franchise verenin geri alma yükümlülüğü söz konusu olmayacaktır²⁹⁶. Yine franchise alanın stok yaparken sözleşmenin düzenli şekilde yerine getirilmesine yetecek miktarın üzerinde hataen stok yapması veya stokların kötüleşmesine neden olması yahut da olağan fesih sürenin geçmesinden sonra stok yapması durumlarında da franchise verenin geri alma yükümlülüğünün olmadığı kabul edilmelidir²⁹⁷.

²⁹⁵ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 189; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 89. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 844; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 216.

²⁹⁶ Tuzlu, **a.g.e.**, s. 87.

²⁹⁷ İlgili açıklamalar için bkz. Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 216; Şenol, **a.g.e.**, s. 232.

(2) Geri Alma yükümlülüğünün Tarafların Kusurlu Davranışları Açısından Değerlendirilmesi

Franchising sözleşmesinde malların geri alınacağına kararlaştırıldığı durumlarda, kusurun etkisi olmaz ve sözleşme franchise alanın kusurlu davranışıyla sona erse dahi franchise veren bu malları geri almakla yükümlüdür²⁹⁸. Buna karşılık franchise alanın sözleşmenin sona ermesine kusurlu davranışlarıyla sebep olması durumunda, franchise verenin geri alma yükümlülüğü dürüstlük kuralı ve bundan hareketle karşılıklı menfaat ve sadakat yükümlülüğünden ortaya çıktığı için franchise verenin malları geri almakla yükümlü olmayacağı kabul edilmektedir. Ancak franchise verenin geri alma yükümlülüğünün ortadan kalkabilmesi için franchise alanın kusurunun ağır²⁹⁹ olması gerekir; hafif ihmal³⁰⁰ niteliğindeki kusuru bu yükümlülüğün kalkmasına neden olmaz. Böyle bir durumda franchise alanın sözleşmenin sona ermesine kusurlu davranışlarıyla sebep olduğu için sözleşme ile üstlenmiş olduğu risklere kendisinin katlanması gerekir. Zira franchise alanın kusurlu davranışı karşısında adeta ödüllendirilir gibi malların geri alınması talebinde bulunmasının kabul edilmesi mümkün değildir. Kaldı ki, tek başına veya büyük ölçüde kendi kusurlu davranışıyla sözleşmenin sona ermesine neden olan franchise alanın malların geri alınması talebinde bulunması, aynı zamanda kendi davranışlarıyla çelişki yaratır³⁰¹.

Franchise verenin kusurlu davranışı nedeniyle sözleşmenin sona ermesi halinde ise, sözleşme sonrası geri alma yükümlülüğü ağırlaşır. Zira franchise verenin isteği üzerine işletmede belirli miktarda bulunması gereken malların daha sonra

²⁹⁸ İlgili açıklamalar için bkz. Şenol, **a.g.e.**, s. 232.

²⁹⁹ “Ağır Kusur” ile ilgili detaylı açıklamalar için bkz. Henri Deschenaux, Pierre Tercier, **Sorumluluk Hukuku**, Çev. Salim Özdemir, Ankara, Kadioğlu Matbaası, 1983, s. 55-56; Tandoğan, **Mes’uliyet Hukuku**, d. 54-55;.

³⁰⁰ “Hafif İhmal” ile ilgili detaylı açıklamalar için bkz. Eren, **Genel Hükümler**, s. 580; Deschenaux and Tercier, **a.g.e.**, s. 56; Tandoğan, **Mes’uliyet Hukuku**, d. 55;

³⁰¹ Kırca, **Franchise Sözleşmeleri**, s. 189-190; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1047; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 86-87; İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 218-219; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 844; Şenol, **a.g.e.**, s. 233.

değerlendirilememesi riskine sözleşmenin sona ermesine neden olan tarafın katlanması gerekir³⁰².

Sözleşmenin sona ermesine her iki tarafın da kusurlu davranışlarıyla neden olduğu durumlarda, sorumluluğun paylaşılması ve risklerin her iki tarafa dağıtılması gerekir. Bu durumda da franchise verenin malları geri alma yükümlülüğü devam eder ancak malların bedelinin tamamını ödemekle yükümlü olmaz. Bu halde, ödenecek miktar tarafların sorumluluğuna göre belirlenir³⁰³.

(3) Malların Geri Alım Fiyatı

Franchising sözleşmesinde taraflar, malların hangi fiyat üzerinden geri alınacağını kararlaştırabilirler. Franchising sözleşmesinde böyle bir düzenlemenin olmadığı hallerde, franchise veren kural olarak franchise alanın almış olduğu satış fiyatı üzerinden malları geri almakla yükümlü olur³⁰⁴. Bununla birlikte hakkaniyetin gerektirdiği durumlarda somut olayın şartlarına göre indirim yapılabileceği kabul edilmelidir. Örneğin mallarda meydana gelen değer kaybı (malların eskimesi) veya malların tekrar satılabilme özelliğine göre (sezon sonu mallar) indirim yapılması mümkündür³⁰⁵.

³⁰² Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 190; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1047; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 87. İlgili açıklamalar için bkz. Şenol, **a.g.e.**, s. 234; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 220-221.

³⁰³ Kapancı, **a.g.m.**, s. 1047; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 190; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 87. İlgili açıklamalar için bkz. Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 844; Şenol, **a.g.e.**, s. 234; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 219. Öğretide tek satıcılık sözleşmeleri için bu yükümlülüğün geri alma yükümlülüğünden ziyade genel tazminat borcu kapsamında olduğu ifade edilmektedir. Zira sözleşmenin taraflarından birinin karşı tarafın kusurlu davranışlarıyla nedeniyle sözleşmeyi haklı sebeple feshettiği durumlarda, fesheden taraf zararını talep edebilir. Bu nedenle franchise verenin malları geri almasının tazminat borcu kapsamında sayılmalıdır (Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 220-221; Şenol, **a.g.e.**, s. 234, dn. 859'da belirtilen yazarlar).

³⁰⁴ Tuzlu, **a.g.e.**, s. 87. Öğretide özellikle tek satıcılık sözleşmelerinde geri alım için ise maliyet fiyatı, rayiç fiyatı, franchise verenin güncel liste fiyatı, katalog fiyatlarının esas alınacağına dair çeşitli görüşler ileri sürülmüştür (Söz konusu görüşler için bkz. Şenol, **a.g.e.**, s. 233-234; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 221-222).

³⁰⁵ Tuzlu, **a.g.e.**, s. 87-88. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 221; Şenol, **a.g.e.**, s. 233.

(4) Franchise Verenin Geri Alma yükümlülüğü Aykırı Davranması

Franchise verenin geri alma yükümlülüğüne aykırı davranması dürüstlük kuralından kaynaklanan culpa post contrahendum yükümlülüğüne aykırılık teşkil eder ve franchise alan bu nedenle TBK m. 112, TBK m. 113 vd. hükümleri uyarınca tazminat talebinde bulunabilir³⁰⁶.

b. Başlangıç Bedelini Kalan Zamanla Orantılı Olarak Geri Ödeme Yükümlülüğü

Franchising sözleşmesinde, franchise işletmesinin kurulması sırasındaki franchise verenin yardımlarının ve franchise alanın sisteme girerek bu sistemde yer alan gayrimaddi hakları kullanabilmesinin karşılığı olarak franchise alanın başlangıç bedeli ödemesi kararlaştırılır. Franchise alanın sözleşmenin kurulmasından sonra ödemekle yükümlü olduğu başlangıç bedeli; franchise verenin işletmenin kurulması sırasındaki yardımlarının, franchise alana ve personeline idare ve muhasebe konularında eğitim vermesi gibi yardımlarının ve gayrimaddi mallarını kullandırma ve know-how aktarımı gibi edimlerin ve bu edimler yerine getirilirken yapılan masrafların karşılığı olarak ödenir³⁰⁷.

Franchising sözleşmesinin kurulmasından çok kısa bir süre sonra veya vaktinden önce sona ermesi durumunda, başlangıç bedelinin kullanılmayan kısmının franchise alana iade edilip edilemeyeceği sorunu ortaya çıkar. Bu husus öğretide ve yargı kararlarında çözümlenmeye çalışılmış ve bu konuda özellikle Alman mahkeme kararları emsal teşkil etmiştir. Bazı Alman mahkeme kararlarında, böyle durumlarda başlangıç bedelinin sözleşmenin süresi ile orantılı olarak kalan miktarın franchise alana iade edilmesi gerektiği, buna göre örneğin 6 yıllık sözleşmenin 2 yıl sonra sona ermesi durumunda 2/3'ünün franchise alana verileceği yönünde kararlar

³⁰⁶ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 179; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1047; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 190; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 89; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 105.

³⁰⁷ Stanworth and Smith, **a.g.e.**, s. 82-83; Mendelsohn, **Franchising Law**, s. 92; Mendelsohn, **The Guide to Franchising**, s. 65-66; Sherman, **a.g.e.**, s. 92,125; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 145-146; Ulaş, **a.g.e.**, s. 95-96; Güler, **a.g.e.**, s. 52; Küçük, **a.g.e.**, s. 9; Yüksel H., **a.g.e.**, s. 68.

verilmiştir³⁰⁸. Ancak öğretilerde bu kararlar, franchise veren işletmenin kurulması sırasında yardım etme yükümlüğünü yerine getirmiş ve sisteme özgü gayrimaddi malları özellikle know-how aktarmış olduğu durumlarda, bu edimlerin karşılığı olan başlangıç bedelinin geri verilmemesi gerektiği belirtilerek eleştirilmiştir³⁰⁹. Nitekim franchising sözleşmesinde know-how oluşturan gizli olan veya olmayan bilgilerin bir kere aktarıldıktan sonra geri verilmesi söz konusu olmayacağı gibi franchise alanın öğrenmiş olduğu bu bilgilerin de sonradan kullanılmasına engel olunması oldukça zordur³¹⁰. Bu hususta Almanya Frankfurt/Main Eyalet Mahkemesi'nin 02.11.1994 yılında vermiş olduğu karar³¹¹, sonraki kararlar için emsal teşkil etmiştir. Mahkeme bu kararında, karşılaştırılan başlangıç bedelinin ancak sistemin bir parçası olması ve sözleşme süresi boyunca yükümlülüklerin yerine getirilmesi için ödenmiş olması durumunda, franchise alanın başlangıç bedelini kalan zamanla orantılı olarak sebepsiz zenginleşme hükümlerine göre geri alabileceğine hükmetmiştir. Buna göre, franchise alanın kullanımına sunulan franchise sisteminde yer alan gayrimaddi malların, sözleşmenin sona ermesinden sonra franchise sistemi olmaksızın kullanılmasının mümkün olmadığı durumlarda ödenmiş olan başlangıç bedelinin kalan zamanla orantılı olarak iade edilmesi gerekmektedir³¹². Bu kararlardan yola çıkarak Alman öğretisinde, know-how sistemden ayrı olarak bir değer teşkil etmediği hallerde, franchise alanına kalan kısım için başlangıç bedelinin iade edilmesinin mümkün olmayacağı ileri sürülmüştür³¹³.

Türk öğretisinde de Alman mahkeme kararlarından hareketle başlangıç bedelinin sözleşme süresi boyunca yükümlülüklerin yerine getirilmesi için karşılaştırılmış olması durumunda, bu bedelin sözleşme süresi ile orantılı olarak sebepsiz zenginleşme hükümlerine göre iade edilmesi gerektiği kabul edilmektedir. Buna karşılık başlangıç ücretinin know-how veya franchise sistemin kullanılmasına

³⁰⁸ Söz konusu kararlar için bkz. OLG Frankfurt Az: 14 U 177/85, LG Düsseldorf 9.12.1986, Az: 7 O 7/86, LG Wuppertal Az: 17 O 1/85 (Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 146, dn. 842).

³⁰⁹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 146; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 146, dn. 843'de belirtilen yazar.

³¹⁰ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 146; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 146, dn. 843'de belirtilen yazar.

³¹¹ Bkz. OLG Frankfurt/Main, 2.11.1994, 13 U 168/93, OLG Hamburg, 30.12.2002, 5 U 220/01, (Tuzlu, **a.g.e.**, s. 106, dn. 461).

³¹² Bu yöndeki kararlar için bkz. OLG München, 26.06.2002, Aktenzeichen 7 U 5730/01, (Tuzlu, **a.g.e.**, s. 107, dn. 462).

³¹³ Tuzlu, **a.g.e.**, s. 107, dn. 463'de belirtilen yazarlar.

ilişkin eğitim faaliyetlerinin karşılığı olarak kararlaştırılması durumunda başlangıç bedelinin iadesinin söz konusu olmayacağı ifade edilmektedir³¹⁴.

Franchising sözleşmelerinde sözleşmenin sona ermesi halinde başlangıç bedelinin iade edilmeyeceğine ilişkin düzenlemelere yer verilebilmektedir. Bu hususta, Alman Federal Mahkemesi vermiş olduğu kararlarında, söz konusu hükümlerin hemen geçerli sayılmamasını, söz konusu hükme ilişkin olarak franchise verenin sözleşme öncesi aydınlatma yükümlülüğünü yerine getirip getirmediği ve bu hükümlerin müzakere sonucu kabul edilip edilmediğinin denetlenerek karar verilmesi gerektiğini belirtmiştir³¹⁵. Türk hukukunda da buna paralel olarak Yargıtay³¹⁶; başlangıç bedelinin iade edilmesine yönelik vermiş olduğu bir kararında, tarafların bu bedelin iade edilmeyeceğini kararlaştırmış olmaları halinde bu hükmün değerlendirilmesi gerektiğini belirtmiştir. Bu karar uyarınca, franchising sözleşmelerinde bu yönde düzenlemelerin yer aldığı ve bu hükümlerin genel işlem koşulları veya başka sebeplerle geçersiz sayılmadığı durumlarda, franchise alanın başlangıç bedelinin iadesini talep edemeyeceği sonucuna ulaşabilmek mümkündür.

c. Denkleştirme İstemi

Franchise alanın sözleşme ilişkisi çerçevesinde sürümünü yaptığı mal ve hizmetler nedeniyle oluşturduğu müşteri çevresini sözleşmenin sona ermesi ile franchise verene bırakmasının ve franchise verenin aynı müşteri çevresinden sözleşmenin sona ermesinden sonra yararlanmaya devam etmesinin karşılığı olarak talep edilen edime denkleştirme istemi denilmektedir³¹⁷. Denkleştirme isteminin

³¹⁴ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 146; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 108.

³¹⁵ Söz konusu kararlar için bkz. OLG München, 26.06.2002, 7 U 5730/01, OLG Hamburg, 30.12.2002, Az. 5 U 220/01, (aynen Tuzlu, **a.g.e.**, s. 106, dn. 468).

³¹⁶ Bkz. Yargıtay 11. HD., 20.06.2013 T., 2013/7163 E., 2013/129424 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com/>, 10.11.2014: "... Ancak mahkemece, yapılan hesaplama neticesinde, geri ödenmesi gereken toplam tutarın, giriş bedeli ve reklam bedeli dahil 6.345,13 TL (kdv Dahil) olarak belirlenerek, bu... "5-Parasal Şartlar/5.1.Franchise Giriş Bedeli" başlıklı maddesi: "İşbu anlaşma uyarınca franchise alan, franchise verene anlaşmanın imzası anında franchise giriş bedeli olarak bir kereye mahsus olmak üzere 6000usd (altıbinusd) ödeyecektir. Söz konusu bedel, franchise verenin hak edilmiş kazancıdır ve her ne sebeple olursa olsun geri ödenmez, ..." hükmünü haizdir. Belirtilen hüküm değerlendirilmeksizin niteliği ve hangi kalem işlemle ilgili olduğu belirtilmeden yazılı olduğu şekilde karar verilmesi doğru görülmemiş, hükmün bu sebeple bozulması gerekmiştir".

³¹⁷ Doğan, **a.g.m.**, s. 330; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1047-1048; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 176; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 194. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 816; Tandoğan,

öğretide, terminolojik olarak “denkleştirme talebi”, “portföy akçası”, “portföy tazminatı”, “müşteri tazminatı” farklı şekillerde ifade edildiği ve terimsel birliğin olmadığı görülmektedir³¹⁸.

Denkleştirme isteminin hukuki niteliği tartışmalıdır³¹⁹. Denkleştirme isteminin hukuki niteliğine ilişkin tartışmalar ağırlıklı olarak istemin tazminat mı, yoksa bir karşılık bedeli mi olduğu noktasında toplanmaktadır. Bu çerçevede öğretilerde bir görüş³²⁰, denkleştirme isteminin sözleşmenin sona ermesi nedeniyle ortaya çıkan zarar ziyanın giderilmesine ilişkin olduğunu ve bu nedenle hukuki niteliğinin bir tazminat olduğunu ileri sürmektedir. Bizim de katıldığımız öğretilerdeki hakim olan diğer görüş ise³²¹, denkleştirme isteminin hukuki niteliğinin tazminat değil, bir karşılık istemi olduğu yönündedir. Denkleştirme istemi, sözleşmeye aykırı davranılması yüzünden uğranılmış olan bir zararın tazmini değil, sözleşme ilişkisinin sona ermesi ile müşteri çevresini franchise verene aktaran franchise alanın, bu yüzden uğramış olduğu menfaat kaybı ile franchise verenin aynı müşteri çevresinden elde ettiği faydanın karşılığını oluşturur. TTK m. 122 gerekçesinde de, maddede

C. I/1, s. 59; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 160; Erdem, **a.g.m.**, s. 117; Kayıhan, **a.g.e.**, s. 149; Karahan, **a.g.e.**, s. 362; Ayan, **a.g.e.**, s. 92-93; Can, **HÜHFD**, s. 30.

³¹⁸ Öğretilerde “denkleştirme talebi” teriminin kullanıldığı eserlere örnek olarak bkz. Erdem, **a.g.e.**, s. 117; Ayan, **a.g.e.**, s. 92-93; Rauf Karasu, “Türk Ticaret Kanunu ve Türk Ticaret Kanun Tasarısı’na Göre Acentenin Denkleştirme Talebi”, **AÜHFD**, 2008, C. 57, S. 4, s. 288; Arkan, **a.g.e.**, s. 223. Öğretilerde “portföy akçası” teriminin kullanıldığı eserlere örnek olarak bkz. Ünal Tekinalp, “Türk Hukukunda Acentanın “Portföy Akçası” Talebi”, **Prof. Dr. Ali Bozer’e Armağan**, Ankara, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, 1998, s. 4. Öğretilerde “portföy tazminatı” teriminin kullanıldığı eserlere örnek olarak bkz. Kınacıoğlu, **a.g.e.**, s. 71; Erdoğan Moroğlu, **6101 sayılı Türk Ticaret Kanunu Değerlendirmeler ve Öneriler**, 7. bs., İstanbul, On İki Levha Yayıncılık, 2012, s. 65; Poroy, Yasaman, **a.g.e.**, s. 262-263; Öğretilerde “müşteri tazminatı” teriminin kullanıldığı eserlere örnek olarak bkz. Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 194; Doğan, **a.g.m.**, s. 330; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 176; Ayça Aydın Evcimik, “**Acentenin Müşteri Tazminatı Hakkı**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 2010, s. 32.

³¹⁹ Bu hakkın hukuki niteliğinin fesihden, sosyal korumadan, hakkaniyetten kaynaklanan bir talep olduğu, bir tazminat talebi ve karşılık talebi olduğuna ilişkin çeşitli görüşler ileri sürülmüştür. Bu konudaki tartışmalar için bkz. Ayan, **a.g.e.**, s. 98 vd.; Evcimik, **a.g.e.**, s. 32-34; Karasu, **a.g.m.**, s. 288; Zehra Badak Aybar, “6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu’nda Denkleştirme İstemi”, **İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, S. 24, İstanbul, 2013, s. 168-172.

³²⁰ Moroğlu, **a.g.e.**, s. 65.

³²¹ Ayan, **a.g.e.**, s. 103-106; Kaya A., **Acentelik**, s. 230-232; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 816; Arkan, **a.g.e.**, s. 223; Kayıhan, **a.g.e.**, s. 152; Naci Kınacı, “Acentenin Komisyon İsteme Hakkı”, **Adalet Dergisi**, S. 9-10, 1961, s. 948-949; Tandoğan, **C. I/1**, s. 59; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 160; Doğan, **a.g.m.**, s. 332; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 248. Ayrıca bkz. ATF 122 III 66 gerekçe 3d, s. 72, ATF 110 II 280 gerekçe 3b ve referanslar, (aynen Altınok Ormancı, “Tek Satıcılık Sözleşmesinde Müşteri Tazminatı İsviçre Federal Mahkemesinin 22 Mayıs 2008 Tarihli Kararı (ATF 134 III 497 vd.) Üzerine Düşünceler”, **AÜHFD**, 2009, C. 58, S. 3, s. 456 vd.).

“tazminat” sözcüğü kullanılmış olmasına rağmen, bu talebin klasik anlamda bir malvarlığı zararının giderilmesi olarak anlaşılamayacağı belirtilmiştir.

(1) Franchising Sözleşmesinde Denkleştirme İsteminin Hukuki Dayanağı

Franchising sözleşmelerinde, franchise alana denkleştirme isteminde bulunmasının kararlaştırılması durumunda bu kayıtların geçerliliği ve sözleşmede kararlaştırılmadığı durumlarda franchise alanın denkleştirme isteminde bulunma hakkının olup olmadığı ve varsa hukuki dayanağının ne olduğu hususlarının belirlenmesi gerekmektedir.

Denkleştirme konusunda İsviçre hukukunda franchising sözleşmesinin sona ermesinden sonra denkleştirme istemini öngören yasal bir düzenleme bulunmamaktadır. Ancak öğretilerde franchising sözleşmesinin sona ermesinden franchise alanın denkleştirme istemine, acentenin denkleştirme istemine ilişkin Art. 418u OR hükmünün kıyasen uygulanabileceğinin kabul edildiği görülmektedir³²². İsviçre Federal Mahkemesi franchising sözleşmesi ile benzerlik gösteren tek satıcılık sözleşmesine ilişkin vermiş olduğu ilk kararlarında acentenin denkleştirme istemine ilişkin Art. 418u OR hükmünün tek satıcılık sözleşmesine kıyasen uygulanamayacağını, denkleştirme isteminin istisnai bir düzenleme olarak kabul edildiğini ve istisnai durumlarda tek satıcı için kabul edilebileceği yönünde hükümler vermiştir³²³. Bu kararlara gerekçe olarak, tek satıcılık sözleşmesinde müşteri çevresinin kendi ad ve hesabına çalışan tek satıcıya ait olduğunu ve sözleşme sona erdikten sonra bile müşterilerinin tek satıcıdan ayrılmadığı gösterilmiştir³²⁴. İsviçre Federal Mahkemesi, 22 Mayıs 2008 tarihinde vermiş olduğu kararıyla, Art. 418u OR

³²² Bkz. Şenol, **a.g.e.**, s. 255, dn. 922’de belirtilen yazarlar; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1048, dn. 89’de belirtilen yazarlar; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 177, dn. 1006, 1007, 1008’de belirtilen yazarlar.

³²³ Bkz. ATF 88 II 169, (Altınok Ormancı, **Müşteri Tazminatı**, s. 457). ATF 103 II 129, ATF 107 II 222, JdT 1981 I 620, Jdt 1963 I 188, (Altınok Ormancı, **Müşteri Tazminatı**, s. 473, dn. 23).

³²⁴ Bkz. ATF 103 II 129, ATF 107 II 222, JdT 1981 I 620, Jdt 1963 I 188, (Altınok Ormancı, **Müşteri Tazminatı**, s. 473, dn. 23); Şenol, **a.g.e.**, s. 254, dn. 919.

hükümünün tek satıcılık sözleşmesine kıyasen uygulanacağına hükmederek, bu konuda daha önceki içtihadını değiştirmiştir³²⁵.

Alman hukukuna bakıldığında, öğretilerde franchising sözleşmesinin sona ermesinden sonra franchise alanın denkleştirme istemine, acentelik sözleşmesindeki denkleştirme istemine ilişkin HGB § 89b hükmünün kıyasen uygulanacağına kabul edildiği görülmektedir³²⁶. Alman Federal Mahkemesi 11.12.1958 tarihinde vermiş olduğu ilke kararında belirli koşullar altında tek satıcılığa HGB § 89(b) hükmünün kıyasen uygulanabileceğini kabul etmiştir³²⁷. Bu ilke kararı uyarınca tek satıcı lehine denkleştirme isteme hakkının doğabilmesi için, yapımca ile tek satıcı arasındaki ilişkinin alelade bir satıcı ve alıcı ilişkisini aşacak ölçüde olması, tek satıcının sözleşmenin sona ermesinden sonra kendi müşteri çevresini derhal ve kolaylıkla yararlanabileceği şekilde üreticiye devretmeyi üstlenmiş olması ve tek satıcının somut olayda korunmaya muhtaç olması gerekmektedir³²⁸.

Bağımsız ticari acentelere ilişkin Avrupa Birliği Yönergesi³²⁹ m. 17 f. 2 uyarınca, müvekkil acentenin bulduğu yeni müşteriler veya hissedilir derecede geliştirdiği müşteri çevresi sayesinde, acentelik sözleşmesinin bitiminden sonra da önemli menfaatler elde ediyorsa, acente kendi müşterileri ile yapılan işlemlerden doğan komisyonlardan mahrum kalıyorsa ve denkleştirme bedeli ödenmesi hakkaniyete uygun düşüyorsa, acentenin denkleştirme istemine hak kazanacağı düzenlenmiştir. Yönerge bu maddesinde Alman Hukuku'nun etkisi altında kalmıştır³³⁰.

Franchising sözleşmesinin sona ermesinden sonra, franchise alanın denkleştirme isteminde bulunabilmesi Türk hukukunda da kabul edilmektedir³³¹.

³²⁵ Bkz. ATF 134 III 497, (Altınok Ormancı, **Müşteri Tazminatı**, s. 453 vd.); Şenol, **a.g.e.**, s. 255-256; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 243, dn. 1140.

³²⁶ Bkz. Gürzumar, **a.g.e.**, s. 177, dn. 1009'da belirtilen yazarlar. Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 195, dn. 1156'da belirtilen yazarlar; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 162.

³²⁷ Bkz. BGHZ 29,83, (İşgüzar, **a.g.e.**, s. 162, dn., 11); Erdem, **a.g.m.**, s. 99; Ayan, **a.g.e.**, s. 114, dn. 82; Şenol, **a.g.e.**, s. 257, dn. 932.

³²⁸ Bkz. Erdem, **a.g.m.**, s. 99.

³²⁹ Üye Ülkelerin Serbestçe Çalışan Acentalar Hakkında Kanunların Kordinasyonu Hakkında 86/655 AET Sayılı 18.12.1986 Tarihli Yönerge.

³³⁰ Erdem, **a.g.m.**, s. 98.

³³¹ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 177. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Tandoğan, **C I/1**, s. 60; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 160; Kayıhan, **a.g.e.**, s. 148; Kınacıoğlu, **a.g.e.**, s. 90; Badak Aybar, **a.g.m.**, s. 194.

6762 sayılı sayılı eTK’da, acentenin denkleştirme istemine ilişkin bir hüküm mevcut değildi. Öğretide, acente, franchising ve tek satıcılık gibi sözleşmelere kıyasen dahi uygulanabilecek bir hükmün olmaması kanun boşluğu olarak kabul edilmekte ve bu boşluğun TMK m. 1 uyarınca hakimin hukuk yaratması suretiyle doldurulması gerektiği savunulmaktaydı³³². Yargıtay da acentenin denkleştirme isteminde bulunabileceği yönünde kararlar vermiştir³³³. Yargıtay acenteye ilişkin vermiş olduğu ilk kararında; öğretideki görüşler, İsviçre’deki düzenlemeler ve mahkeme kararlarına atıfta bulunarak denkleştirme istemi konusundaki boşluğun eTK m. 134 f. 2 gereğince doldurularak, uzman bilirkişiler aracılığı ile saptanacak sonuca göre karar verilmesi gerektiğine hükmetmiştir³³⁴. Ancak eTK m. 134’de acentenin tamamlanmamış işlerine ilişkin bir tazminat hakkı düzenlendiğinden öğretide Yargıtay’ın eTK m. 134 hükmümü denkleştirme istemine uygulaması eleştirilmiştir³³⁵. Yargıtay’ın tek satıcılık ve franchising sözleşmesinin sona ermesi halinde denkleştirme isteminde bulunamayacağına ilişkin kararları ise bulunmamaktadır.

TTK m. 122 ile acentenin denkleştirme isteme hakkı düzenlenmiştir. TTK m. 122’de denkleştirme isteminin düzenlenmesiyle öğreti ve Yargıtay tarafından tanınan hukuki kurum kanuni düzenlemeye kavuşturulmuştur³³⁶. TTK m. 122 gerekçesinde; Avrupa Birliği Yönergesinde yer alan ve bu sebeple tüm AB üyesi devletlerin kanunlarında bulunan denkleştirme isteminin Yönerge temelinde, ancak HGB § 89b ve Art. 418u OR hükümlerine benzer şekilde düzenlendiği belirtilmiştir.

TTK m. 122 f. 5’de, hakkaniyete aykırı düşmedikçe bu hükmün tek satıcılık ile benzeri diğer tekel hakkı veren sürekli borç ilişkilerinin (franchising sözleşmesi, marka lisans sözleşmesi) sona ermesi halinde de uygulanacağı belirtilmiştir. Buna

³³² Erdem, **a.g.m.**, s. 106; Altınok Ormancı, **Müşteri Tazminatı**, s. 477; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 198; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 178; Kapancı, **a.g.m.**, s. 1049; Tandoğan, **a.g.m.**, s. 34.

³³³ Yargıtay’ın bu yöndeki kararlarına örnek olarak bkz. Yargıtay 11. HD., 20.04.1996 T., 1996/2084 E., 1996/4544 K.; Yargıtay 19. HD. Kararı, 04.05.2000 T., 1999/7724 E., 2000/3470 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com/>, 13.11.2014.

³³⁴ Yargıtay’ın bu yöndeki kararlarına örnek olarak bkz. Yargıtay 11. HD. Kararı, 20.04.1996 T., 1996/2084 E., 1996/4544 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com/>, 13.11.2014.

³³⁵ Bu konudaki eleştiriler için bkz. Ayan, **a.g.e.**, s. 117-118; Karasu, **a.g.m.**, s. 287; Erdem, **a.g.m.**, 106 vd.; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 244; Badak Aybar, **a.g.m.**, s. 173-175.

³³⁶ Ali Dural, “Türk Ticaret Kanunu Tasarısı Uyarınca Acentenin Denkleştirme Talep Etme Hakkının Maddi Şartları”, **GSÜHFD**, 2005, S. 1, s. 303; Karasu, **a.g.m.**, s. 287.

göre denkleştirme istemi, tek satıcılık ve franchising sözleşmeleri gibi sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşmeler bakımından da uygulama alanı bulacaktır. Böylece Almanya ve İsviçre'den farklı olarak, tekel hakkı veren franchising ve tek satıcılık gibi sözleşmelere acentenin denkleştirme istemine ilişkin hükmü kıyasen değil, doğrudan uygulanabilecektir³³⁷.

TTK m. 122 f. 5'de tek satıcı ve benzeri sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşmelerin denkleştirme isteminde bulunulabilmesi için tekel hakkı veren bir sözleşme olması gerektiği belirtilmiştir. Kanun koyucunun iradesi bu yönde olması itibarıyla tek satıcılık ve benzeri sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşme ilişkilerinde bu hükmün uygulanabilmesi için tekel hakkının zorunlu olması gerekmektedir. Dolayısıyla tekel hakkının söz konusu olmadığı hallerde, bu maddenin kıyasen de uygulanamayacağı sonucu çıkmaktadır³³⁸. Franchising sözleşmesinde tekel hakkı sözleşmenin esaslı unsurunu oluşturmadığı ve taraflarca bu hususun kararlaştırılabileceğini ifade etmiştik³³⁹. Franchise alana tekel hakkı tanınmayan franchising sözleşmelerinde TTK m. 122 f. 5 uyarınca franchise alanın denkleştirme isteminde bulunması hukuken mümkün olmayacaktır. Ancak belirtmekte de fayda var ki franchising sözleşmelerinin büyük bir çoğunluğunda tekel hakkı yani münhasır bölge tahsisine ilişkin kayıtlara yer verilmemektedir. Özellikle tanınmış markalara ilişkin franchising sözleşmelerinde tekel hakkı verilmeden franchising verildiği görülmektedir. Uygulamada genellikle master ve yavru şirket franchising sözleşmeleri için münhasır bir bölge tahsisi söz konusu olmaktadır³⁴⁰. Bu sebeple denkleştirme istemi ile genellikle master ve yavru şirket franchising sözleşmelerinde karşılaşılabileceğini söylemek yanlış olmayacaktır.

(2) Denkleştirme İsteminin Şartları

TTK m. 122 f. 5 gereği acentenin denkleştirme istemine ilişkin hüküm franchising sözleşmelerine de yasa gereği ve doğrudan uygulanacağı için bu hallerde

³³⁷ Doğan, **a.g.m.**, s. 334-335; Badak Aybar, **a.g.m.**, s. 196; Karasu, **a.g.m.**, s. 287.

³³⁸ Kaya A., **Acentelik**, s. 265; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 824-825; Can, **HÜHFD**, s. 31.

³³⁹ Bu yöndeki açıklamalarımız için bkz. yuk. § 4/I/E.

³⁴⁰ Bu yöndeki açıklamalarımız için bkz. yuk. § 2/IV/E/1.

maddede yer alan acentenin denkleştirme isteminin koşullarının gerçekleşmesi gerekmektedir³⁴¹.

TTK m. 122 f. 1’de acentenin denkleştirme isteminin şekli ve maddi koşulları düzenlenmiştir. TTK m. 122 gerekçesinde açıklandığı üzere acentenin, tek satıcının, franchise alanın denkleştirme isteminde bulunulabilmesi için maddede belirtilen bu koşulların kümülatif olarak var olması gerekmektedir. Dolayısıyla bu şartlardan birinin eksikliği durumunda acentenin, tek satıcının, franchise alanın denkleştirme isteminde bulunma hakkı söz konusu olmayacaktır³⁴².

TTK m. 122’de belirtilen maddi ve şekli koşullar aşağıdaki başlıklar altında incelenebilir.

i. Sözleşmenin Sona Ermesi

Franchise alanın denkleştirme talep edebilmesinin esaslı ve ön koşulunu sözleşmenin sona ermesi oluşturur. Sözleşmenin sona ermesi, diğer koşulların aranması için geçilmesi gereken ön eşiği oluşturur³⁴³. Ancak belirtilmelidir ki, sözleşmenin sona erme koşulunun gerçekleşmiş sayılabilmesi için, sözleşmenin denkleştirme istemini haklı kılacak şekilde sona ermiş olması gerekir³⁴⁴.

TTK m. 122 f. 3’de denkleştirme isteminde bulunamayacak haller şu şekilde belirtilmiştir: “Müvekkilin feshi haklı gösterecek bir eylemi olmadan, acente sözleşmeyi feshetmişse veya acentenin kusuru sebebiyle sözleşme müvekkil tarafından haklı sebeplerle feshedilmişse, acente denkleştirme isteminde bulunamaz”. Buna göre, franchise alanın denkleştirme isteminde bulunabilmesi için sözleşmeyi franchise verenin feshi haklı gösterecek eylemi olmadan feshetmemiş olması ve yine kusuru sebebiyle sözleşmenin franchise veren tarafından haklı sebeple feshedilmesine neden olmamış olması gerekmektedir.

³⁴¹ İlgili açıklamalar için bkz. Kaya A., **Acentelik**, s. 252,265; Gönen Eriş, **C. II**, s. 1846; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 267.

³⁴² Karahan, **a.g.e.**, s. 363; Arkan, **a.g.e.**, s. 223; Dural A., **a.g.m.**, s. 306-307; Karasu, **a.g.m.**, s. 289; Eriş, **C. II**, s. 1844.

³⁴³ Kaya A., **Acentelik**, s. 232; Karasu, **a.g.m.**, s. 289; Arkan, **a.g.e.**, s. 223; Ayan, **a.g.e.**, s. 147; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 816; Badak Aybar, **a.g.m.**, s. 175-176.

³⁴⁴ Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 817; Ayan, **a.g.e.**, s. 147 vd.; Kaya A., **Acentelik**, s. 232 Karahan, **Ticari İşletme Hukuku**, s. 364-365.

Sözleşmenin süresinin dolması ile sona ermesi halinde de franchise alanın denkleştirme isteminde bulunabileceği kabul edilmelidir. Zira sözleşmenin sona ermesinde taraflardan herhangi birinin kusuru bulunmamaktadır. Ayrıca haklı sebeple fesih de söz konusu değildir³⁴⁵.

Franchise alanın franchising sözleşmesini feshetmesi durumunda, denkleştirme isteminde bulunabilmesi için feshin haklı olması gerekmektedir. Ancak feshin haklı olması için franchise verenin davranışının mutlaka kusurlu veya davranışının hukuka aykırı olması gerekmez. Burada, franchise verenin davranışının makul, haklı ve hakkaniyete uygun bir değerlendirmeyle fesih sebebi olarak kabul edilip edilemeyeceği belirleyici olacaktır. Franchise verenin davranışının bu nitelikte olup olmadığını ispatla yükümlü olan ise franchise alandır³⁴⁶.

HGB § 89b’de “*acentenin faaliyetinin devamının yaşlılık, hastalık dolayısıyla acenteden beklenmesi mümkün olmadığı durumlarda feshedilmişse*” acentenin denkleştirmeye hak kazanacağı düzenlenmiştir. Söz konusu hükme TTK m. 122’de yer verilmediği görülmektedir. Ancak öğretilerde yaşlılık, hastalık gibi bu hallerde sözleşmenin devamı beklenemeyeceği için acentenin Türk hukukunda da denkleştirmeye hak kazanacağı kabul edilmektedir³⁴⁷. Aynı durum franchise alan bakımından da kabul edilmelidir.

Franchising sözleşmesinin franchise veren tarafından feshedilmesi durumunda franchise alanın denkleştirme isteminde bulunabilmesi için, franchise veren tarafından sözleşmenin franchise alanın kusuru sebebiyle feshedilmemiş olması gerekir. Franchise veren sözleşmeyi franchise alana izafe edilebilecek haklı bir sebebin varlığı nedeni ile feshetmişse, franchise alan denkleştirme isteminde bulunamaz. Ancak haklı sebebin varlığına rağmen sözleşme feshedilmez ve bu arada

³⁴⁵ İlgili açıklamalar için bkz. Kaya A., **Acentelik**, s. 233; Ayan, **a.g.e.**, s. 148; Karasu, **a.g.m.**, s. 290; Şenol, **a.g.e.**, s. 259; Ertabak, **a.g.e.**, s. 34; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 818.

³⁴⁶ İlgili açıklamalar için bkz. Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 817; Ayan, **a.g.e.**, s. 155; Karasu, **a.g.m.**, s. 305-306; Kaya A., **Acentelik**, s. 234; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 264; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 168; Badak Aybar, **a.g.m.**, s. 176-178.

³⁴⁷ Ayan, **a.g.e.**, s. 157; Karasu, **a.g.m.**, s. 290; Kaya A., **Acentelik**, s. 234-235; Yargıtay da tek satıcılık sözleşmeleri için vermiş olduğu bir kararında, tek satıcının, sözleşmenin haklı bir sebep haricinde sona erdirilmesi durumunda, tek satıcıya uygun bir denkleştirme bedelinin ödenmesinin hakkaniyet gereği olduğunu belirtmiştir (Yargıtay 19. HD., 04.05.2000 T., 1999/7724 E., 2000/3470 K., Kazancı Yayınları, (Çevrimiçi), www.kazanci.com, 22.12.2014.

franchise alan ölürse, sözleşme ölümle sona erdiği için haklı sebebin varlığı denkleştirme istemine engel olmaz³⁴⁸.

HGB § 89b'de üçüncü kişinin acentenin yerine sözleşmeye katılması hususunda anlaşma sağlanmışsa denkleştirme isteminde bulunulamayacağı düzenlenmiştir. Söz konusu hüküm de TTK m. 122'de yer almamıştır. Ancak öğretide üçüncü kişinin acente yerine sözleşmeye katılması durumunda anlaşma sağlanmışsa denkleştirme talep edemeyeceği kabul edilmektedir³⁴⁹. Aynı durum franchising sözleşmeleri bakımından da kabul edilmelidir.

ii. Franchise Alanın Kazandığı Yeni Müşterilerden Sözleşmenin Sona Ermesinden Sonra Franchise Verenin Önemli Menfaat Sağlamaya Devam Etmesi

TTK m. 122 f. 1'de acentenin denkleştirme isteminde bulunabilmesi için öngörülen diğer bir koşulu, müvekkilin acentenin bulmuş olduğu yeni müşteriler sayesinde sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra da önemli menfaatler elde etmesi oluşturur. Buna göre, acentenin denkleştirme talebinde bulunabilmesi için, müvekkile yeni müşteriler kazandırması ve sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra da bu yeni müşterilerden müvekkilin önemli menfaatler elde etmesi gereklidir.

TTK m. 122 f. 1 b. (a) hükmüne göre, acente ancak onun tarafından işletmeye kazandırılmış yeni müşteriler nedeniyle denkleştirme isteminde bulunabilir. Yeni müşteri, franchising sözleşmesi bakımından franchise alanın sözleşmenin akdedilmesinden önce franchise verenle ticari ilişkiye girmemiş ve sözleşmenin akdedilmesinden sonra franchise verene kazandırmış olduğu müşterileri ifade eder.

³⁴⁸ İlgili açıklamalar için bkz. Karasu, **a.g.m.**, s. 307; Kaya A., **Acentelik**, s. 235; Arkan, **a.g.e.**, s. 226-227; İşgüzar, **a.g.e.**, s. 168; Badak Aybar, **a.g.m.**, s. 179-180. Bu yönde Yargıtay kararlarına örnek olarak bkz. Yargıtay 11. HD., 10.05.1996 T., 1996/2189 E., 1996/3335 K.; Yargıtay 19. HD., 07.11.2002 T., 2001/2430 E., 2002/7721 K. Kazancı Yayınları, (Çevrimiçi), www.kazanci.com, 22.12.2014.

³⁴⁹ İlgili açıklamalar için bkz. Ayan, **a.g.e.**, s. 162; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 818; Karasu, **a.g.m.**, s. 307-308; Kaya A., **Acentelik**, s. 236.

Diğer bir ifadeyle franchise alan tarafından sözleşme süresince edinilen müşteriler, yeni müşteridir³⁵⁰.

Franchise alan franchise sistemine dahil olarak franchise verenin imaj ve markasından yararlanacağı için zaten hazır bir müşteri çevresine sahip olmaktadır. Bu nedenle franchise alan sadece yeni müşteri çevresi oluşturmakla kalmamakta bununla birlikte sözleşme süresince yaptığı faaliyetleriyle franchise verenin müşteri çevresini de genişletmiş olmaktadır³⁵¹.

Franchise alanın, franchise verenin var olan müşteri çevresini genişletmesi TTK m. 122 f. 1 hükmüne göre yeni müşteri kapsamında sayılabilecek midir? TTK m. 122 f. 1’de müşterilerin “yeni” olacağı belirtilerek bir sınırlamaya gidildiği görülmektedir. Bu nedenle franchise verenin müşteri çevresinin genişletilmesinin TTK m. 122 f. 1’de yer alan “yeni müşteri” kavramı kapsamında sayılıp sayılamayacağına değerlendirilmesi gerekmektedir.

HGB § 89b hükmünde “Eğer acente çabasıyla bir müşteriyle iş bağlantısını genişletmemişse ve bu genişletme yeni müşteri temini anlamında iktisadi bir değer taşıyorsa, yeni müşteri kazandırılmış sayılır.” denilerek müşteri çevresinin genişletilmesinin de yeni müşteri kapsamında sayılacağı düzenlenmiştir. Buna göre eski müşteri çevresinin genişletilmesi iktisadi değer taşıması koşuluyla “yeni müşteri” kapsamında sayılacaktır³⁵². Türk hukukunda da, öğretide acentenin kendisine devredilen müşterilerle ticari ilişkileri geliştirmesi ve genişletmesi durumunda, eski müşterilerin yeni müşteri kapsamında sayılacağı kabul edilmektedir³⁵³. Yargıtay tek satıcı için vermiş olduğu bir kararında³⁵⁴, müşteri çevresini tamamen veya önemli ölçüde genişleten tek satıcıya uygun bir tazminat ödenmesinin hakkaniyet gereği olduğunu belirtmiştir. Aynı durum franchising sözleşmeleri bakımında da kabul edilmeli ve franchise alanın franchise verenin hazır müşteri çevresini sözleşme

³⁵⁰ İlgili açıklamalar için bkz. Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 818; Karasu, **a.g.m.**, s. 293-294; Ayan, **a.g.e.**, s. 171; Evcimik, **a.g.e.**, s. 80-81; Kaya A., **Acentelik**, s. 239; Şenol, **a.g.e.**, s. 265; Karahan, **Ticari İşletme Hukuku**, s. 363; Arkan, **a.g.e.**, s. 224.

³⁵¹ Doğan, **a.g.m.**, s. 337; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 177; Kırca A., **Franchise Sözleşmesi**, s. 198-199.

³⁵² Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 818; Şenol, **a.g.e.**, s. 265; Kaya A., **Acentelik**, s. 216.

³⁵³ Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 818; Karasu, **a.g.m.**, s. 292; Kaya A., **Acentelik**, s. 238-239; Arkan, **a.g.e.**, s. 221; Ayan, **a.g.e.**, s. 169-170.

³⁵⁴ Bkz. Yargıtay 19. HD. Kararı, 04.05.2000 T., 1999/7724 E., 2000/3470 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com/>, 28.11.2014.

süresince sürdürdüğü faaliyetleriyle genişletmesi, yeni müşteri kapsamında sayılmalıdır³⁵⁵.

Yeni müşterinin, denkleştirme bedelinde bir unsur olabilmesi için bu ilişkinin süreklilik arz etmesi gerekmektedir. Zira yeni müşteri ile ilişkinin süreklilik arz etmesi gerektiği, TTK m. 122 f. 1 b. (a) hükmündeki “*yeni müşteriler sayesinde, sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra da önemli menfaatler elde ediyorsa...*” ifadesinden anlaşılmaktadır. Sürekli müşteri ile belli bir süre içinde tekrar sözleşme yapması beklenen müşteriler anlaşılır³⁵⁶. Buna göre franchise alanın kazandığı yeni müşteriler ile sürekli ilişkisinin bulunmaması, TTK m. 122 anlamında yeni müşteri çevresi oluşturmadığı anlamına gelir. Bu nedenle sözleşmenin sona ermesinden sonra, franchise veren önemli menfaat elde edemeyeceğinden franchise alan denkleştirme isteminde bulunamaz.

TTK m. 122 f. 1 b. (a)’da acentenin denkleştirme isteminde bulunabilmesi için müvekkilin kazandığı müşteri çevresinden önemli menfaat elde etmesi aranmaktadır. Dolayısıyla franchise alanın yeni müşteriler sebebiyle denkleştirme isteminde bulunabilmesi de, sözleşmenin sona ermesinden sonra franchise verenin bu müşteriler sayesinde önemli menfaatler elde etmesine bağlıdır. TTK m. 122 anlamında “*önemli menfaat elde etme*” kavramı, franchise verenin müşterilerle gelecekte yapılacak ticari işlemler sonucunda somut olarak bir gelir elde etmesi şeklinde anlaşılmalıdır. Burada önemli menfaat, franchise verenin franchise alanın kazandırmış olduğu yeni müşteriler dolayısıyla elde etmesi beklenen bedeldir³⁵⁷.

Franchising sözleşmesinde müvekkilin önemli menfaati, sadece franchise alanın kazandırmış olduğu müşteri çevresinden beklenen ticari işlemlerin boyutuna göre tespit edilmelidir. Bunun tespit edilebilmesi için franchise alan tarafından kazandırılan müşteri çevresinden beklenen ticari işlemlerin boyutu ile franchise alanın faaliyet göstermediği dönemde franchise verenin yaptığı ticari işlemlerin boyutunun karşılaştırılması gerekir ve bu karşılaştırma neticesinde arada bir farkın

³⁵⁵ Gürzumar, **a.g.e.**, s. 177; Doğan, **a.g.m.**, s. 337.

³⁵⁶ İlgili açıklamalar için bkz. Kaya A., **Acentelik**, s. 239-241; Ayan, **a.g.e.**, s. 171; Evcimik, **a.g.e.**, s. 81; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 818; Badak Aydar, **a.g.m.**, s. 183; Karasu, **a.g.m.**, s. 293-294; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 269-270.

³⁵⁷ İlgili açıklamalar için bkz. Karasu, **a.g.m.**, s. 295-297; Arkan, **a.g.e.**, s. 222; Kaya A., **Acentelik**, s. 241-242; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 819; Şenol, **a.g.e.**, s. 268.

olması durumunda önemli menfaatten söz edilebilir³⁵⁸. Ancak önemli menfaatten bahsedebilmek için franchise verenin sözleşmenin sona ermesinden sonra da franchise alanın müşteri çevresinden yararlanacak olması gerekir. Zira franchise verenin franchise sistemine devam etmemesi, iflas etmesi, mal veya hizmetlerini değiştirmesi gibi durumlarda franchise alanın müşteri çevresi nedeni ile bir menfaat elde etmesi de söz konusu olamayacaktır³⁵⁹.

iii. Franchise Alanın Ücret Kaybına Uğraması

TTK m. 122 f. 1’de acentenin denkleştirme isteminde bulunabilmesi için öngörülen diğer bir koşul, franchise alanın franchising sözleşmesinin sona ermesi nedeniyle bir ücret kaybına uğramasıdır. Art. 418(u) OR maddesinde acentenin ücret kaybına ilişkin bir hüküm bulunmamaktadır. Mevzuatın HGB § 89b maddesinde 2009 yılından önce *“acentenin acentelik sözleşmesinin sona ermesi nedeniyle kendi oluşturduğu müşteri çevresi hali hazırda yapılmış veya gelecekte yapılması beklenen sözleşmeden kaynaklanan ücret hakkını kaybediyorsa”* şeklinde hüküm yer almaktaydı. Ancak bu hüküm 2009 yılında yapılan değişiklikle kaldırılmış ve *“Denkleştirme ödenmesi tüm koşullar göz önünde tutulduğunda özellikle acentenin bu müşterilere yaptığı işlerden kaçırıldığı ücretler bakımından, hakkaniyete uygun düşüyorsa”* şeklindeki hüküm kabul edilmiştir. Dolayısıyla mevzuatın ücret kaybına uğrama koşulu ayrı bir şart olmaktan çıkarılarak, denkleştirmeye hükmedilirken yapılacak hakkaniyet denetiminde, özellikle dikkat edilmesi gereken bir husus olarak kabul edilmiştir. Ancak TTK m. 122 f. 1 b. (b)’de acentenin denkleştirme isteminde bulunabilmesi için sözleşmenin sona ermesiyle bir kayba uğraması gerektiği koşulu korunmuştur³⁶⁰.

TTK m. 122 f. 1 b. (b)’de sözleşme ilişkisinin sona ermesinin sonucu olarak, acente tarafından kazandırılmış müşterilerle yapılmış veya kısa bir süre içinde yapılacak işler dolayısıyla sözleşme ilişkisi devam etmiş olsaydı acentenin elde edeceği ücret isteme hakkını kaybetmesi halinde müvekkilden uygun bir denkleştirme isteyebileceği düzenlenmiştir. Franchising sözleşmesi açısından ise

³⁵⁸ İlgili açıklamalar için bkz. Karasu, **a.g.m.**, s. 295; Dural A., **a.g.m.**, s. 308-309; Şenol, **a.g.e.**, s. 267-268; Ertabak, **a.g.e.**, s. 54; Ayan, **a.g.e.**, s. 176-177.

³⁵⁹ Tuzlu, **a.g.e.**, s. 94; Doğan, **a.g.m.**, s. 337-338. İlgili açıklamalar için ayrıca bkz. Şenol, **a.g.e.**, s. 269; Karasu, **a.g.m.**, s. 296; Ayan, **a.g.e.**, s. 175.

³⁶⁰ Şenol, **a.g.e.**, s. 271, dn. 980; Kaya A., **Acentelik**, s. 243; Badak Aydar, **a.g.m.**, s. 186.

franchise alanın kaybı, sözleşme süresince franchise verene kazandırdığı mevcut müşterilerle yapılacak işlemlerin sözleşmenin sona ermesi nedeniyle yapılamaması sonucunda uğramış olduğu kayıplardır. Franchise alanın kaybı aynı zamanda franchise verenin sözleşmenin sona ermesi ile elde edeceği menfaatin karşılığıdır. Ücret kaybını franchise alanın ispat etmesi gerekmektedir. Buna göre franchise alan, sözleşmenin sona ermesinden sonra franchise verenin önemli menfaat sağladığını ve kendisinin ücret kaybına uğradığını ispat edecektir³⁶¹. Gerekçede de ifade edildiği üzere franchise alan, franchising sözleşmesine göre “yeni” müşteriler sebebiyle ücret sözleşmenin sona ermesine rağmen bir şekilde ödenmişse ücret kaybı söz konusu olmayacağı için denkleştirme isteminde bulunamaz.

iv. Denkleştirme Ödenmesinin Hakkaniyete Uygun Olması

Denkleştirme isteminde bulunulabilmesi için öngörülen diğer koşul ise acenteye somut olayın özellik ve şartlarına göre denkleştirme bedelinin ödenmesinin hakkaniyete uygun olmasıdır (TTK m. 122 f. 1 b. (c)). Hakkaniyet koşulu, diğer koşullar gibi bağımsız bir koşuldur ve gerçekleşmemesi denkleştirme istemine engel olur. Bu maddeye göre franchise alanın denkleştirme isteminde bulunabilmesi için, bu istemin hakkaniyete uygun olması gerekir. Franchise alana ödenecek denkleştirme miktarının, franchise verenin menfaatinden veya franchise alanın sözleşmenin sona ermesi nedeniyle uğradığı ücret kaybından fazla olmaması gerekir. Bu nedenle, hakkaniyete uygun olması koşulunun diğer koşulların gerçekleşip gerçekleşmediğinin tespiti yapılmadan değerlendirilmemesi gerekir³⁶².

Hakkaniyetin bağımsız bir koşul olması münhasıran bu koşuldan hareketle denkleştirmeye hükmedilmesi anlamına da gelmemektedir. Hakkaniyete uygunluk koşulunun gerçekleşip gerçekleşmediği, somut olayın özelliklerine göre tespit edilmeli ve bedelin tayini ve tespitinde doğrudan sözleşme ile ilişkisi olan unsurlar

³⁶¹ İlgili açıklamalar için bkz. Karasu, **a.g.m.**, s. 297-298; Dural A., **a.g.m.**, s. 309; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 820; Kaya A., **Acentelik**, s. 243; Evcimik, **a.g.e.**, s. 83; Şenol, **a.g.e.**, s. 271-272; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 250-251; Badak Aybar, **a.g.m.**, s. 186.

³⁶² İlgili açıklamalar için bkz. Karasu, **a.g.m.**, s. 300; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 820; Kaya A., **Acentelik**, s. 244; Arkan, **a.g.e.**, s. 225.

esas alınmalıdır³⁶³. Yargıtay, tek satıcı için vermiş olduğu bir kararında; denkleştirme tazminatının tek satıcı tarafından sağlanan müşteri çevresi, üreticinin sözleşmeyi haksız feshetmesi ile tek satıcı yönünden oluşan ekonomik kayıp ve diğer unsurlar gözetilerek hakkaniyete uygun olarak belirlenmesi gerektiği yönünde karar vermiştir³⁶⁴. Bu bağlamda franchise alan sözleşmenin sona ermesi sonucunda, faaliyetleriyle yeni oluşturduğu veya genişlettiği müşteri çevresini franchise verene devretmiş ve bir daha yararlanamayacaksa, sözleşmenin sona ermesinde bir kusuru da bulunmuyorsa, hakkaniyetin denkleştirme ödenmesini gerektirdiği kabul edilmelidir³⁶⁵.

Hakkaniyete uygun olması şartı TTK m. 122 gerekçesinde “*acentenin gayretleri, imaj yaratma, müvekkili ve ürününü tanıtmaya, diğer taraftan da bir rekabet piyasasında pay alma çalışmaları*” şeklinde tanımlanmış ve acentenin bu konularda olumsuz not almamış olması gerektiği ifade edilmiştir. Buna göre yapılacak değerlendirmede; sözleşmenin sona erme nedeni, gayret, imaj yaratma, ürünleri tanıtmaya, rekabet piyasasında pay alma gibi tüm sözleşme ilişkisi dikkate alınmalıdır. Maddenin gerekçesinde markanın tanınırlığı da hakkaniyet koşulu bakımından değerlendirilmiş ve ürünün bilinen, hatta tanınan bir marka olmasının acentenin gayretlerinin göz ardı edilmesini, yeni müşterilerin işletmeye gelmelerinin markaya bağlanmasını haklı göstermeyeceği, güçlü ve tanınmış markanın yeni müşteriler edinmesinin de gayretle olacağı ve hakkaniyet koşulunun bu gayretin olduğu her halde kural olarak gerçekleşmiş olacağı açıkça ifade edilmiştir. Buna göre franchise verenin markasının tanınmış olması, franchise alanın gayretleri ile oluşturduğu yeni müşteri çevresi nedeni ile denkleştirme isteminde bulunmasına hakkaniyet koşulu uyarınca engel olmayacaktır. Ancak franchise alanın müşteri çevresinin oluşturulmasında tanınmış markanın etkisi veya çekim gücünün katkısının

³⁶³ Karasu, **a.g.m.**, s. 299; Kaya A., **Acentelik**, s. 244-246; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 821; Dural A., **a.g.m.**, s. 312; Badak Aybar, **a.g.m.**, s. 189-191.

³⁶⁴ Bkz. Yargıtay 19. H.D. Kararı, 24.03.2008 T., 2007/9285 E., 2008/2759 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), <http://www.kazanci.com/>, 28.11.2014.

³⁶⁵ Doğan, **a.g.m.**, s. 338.

denkleştirmenin bedelinde hakkaniyet gereği bir indirim yapılmasını gerektirdiği kabul edilmelidir³⁶⁶.

v. Denkleştirme İsteminin İleri Sürülmesi

Denkleştirme talebinin ileri sürülmesi herhangi bir şekle bağlı tutulmadığından franchise alanın beyanından denkleştirme isteminde bulunduğu anlaşılması gerekli ve yeterli olacaktır³⁶⁷.

TTK m. 122 f. 4 c. 2’de denkleştirme isteminin sözleşme ilişkisinin sona ermesinden itibaren bir yıl içinde ileri sürülmesi gerektiği düzenlenmiştir. Buna göre diğer koşullar mevcutsa denkleştirme istemi en erken sözleşmenin sona erdiği tarih itibarıyla ve en geç 1 yıl içinde ileri sürülebilecektir. Ancak maddede bir yıllık sürenin hak düşürücü süre mi zamanaşımı süresi mi olduğu belirtilmemiştir. Bu nedenle bu bir yıllık sürenin niteliği tartışmalıdır.

TTK m. 122 gerekçesinde bir yıllık sürenin zamanaşımı mı yoksa hak düşürücü süre mi olduğu sorununun hukuk geliştirme olanaklarının önünün kapatılmaması nedeniyle hükümde açık bırakıldığı; öğreti ve yargı kararlarının menfaat dengesine uygun en iyi çözümü “hukuk” olarak ortaya koyması gerektiği belirtilmiştir. Ayrıca gerekçede, Alman öğretisinde hakim görüş olarak, denkleştirme isteminin adalet temeline dayalı olduğu için acentenin, böyle bir gereksinimi duymayıp istemini ileri sürmekte bir yılı aşan süreyle gecikmesi hükmün öngörülme amacına aykırı olarak görülmesi nedeniyle bir yıllık sürenin hak düşürücü süre olduğunun kabul edildiği belirtilmiştir. Buna göre, talebin ileri sürülmesi ve kabul edilmiş olması halinde hak düşürücü süre işlemez hale gelir; istemin itirazla karşılaşmış olması durumunda ise bir yıllık süre içinde yargı yoluna başvurulması gereklidir. Gerekçedeki bu açıklamalardan, bu yöndeki nitelendirmenin öğreti ve yargı kararlarına bırakılmakla birlikte bir yıllık sürenin hak düşürücü süre olarak

³⁶⁶ Kırcı, **Franchise Sözleşmesi**, s. 197 vd.; Tuzlu, **a.g.e.**, s. 96, dn. 422’de belirtilen yazarlar. Aynı yönde açıklamalar için ayrıca bkz. Ayan, **a.g.e.**, s. 172; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 821-822; Kaya A., **Acentelik**, s. 244; Karasu, **a.g.m.**, s. 302.

³⁶⁷ Acentelik sözleşmesi için aynı yönde bkz. Karasu, **a.g.m.**, s. 291; Kaya A., **Acentelik**, s. 244,252.

düşünüldüğü sonucuna ulaşılmaktadır³⁶⁸. Öğretide hakim görüş de bu bir yıllık sürenin hak düşürücü süre olduğu yönündedir³⁶⁹. Buna göre, sözleşmenin sona ermesinden itibaren bir yıl içinde denkleştirme istemi franchise verene bildirilmeli fakat buna yönelik davayı zamanaşımı süresinde açması gerekmektedir. Ancak bu istemin, bir yıllık sürenin geçirilmesinden sonra ileri sürülmesi kural olarak mümkün değildir. Bir yıllık sürenin başlangıcı ise sözleşmenin sona erdiği tarihtir. Denkleştirme istemi sözleşmenin sona ermesi ile muaccel hale geldiği için bu tarihten sonrası için faiz talep edilmesi de mümkündür³⁷⁰.

Öğretideki diğer görüş ise, acentenin bu talebinin yenilik doğuran bir hak olmadığını, alacak hakkının hak düşürücü süreye bağlanmasının Türk Hukuk sistemine aykırı olduğunu ileri sürmüştür. Diğer yandan bu sürenin zamanaşımı süresi olarak kabul edilmesi halinde de, bu hak için öngörülen bir yıllık süre kısa bir süre olduğu için genel sistemi bozacaktır. Bu itibarla öngörülen bir yıllık sürenin tamamen çıkarılarak, denkleştirme isteminin genel zamanaşımı (beş yıllık) süreye tabi olması gerektiği belirtilmiştir³⁷¹.

(3) Denkleştirme Miktarının Hesaplanması

Denkleştirme miktarının hesaplanmasına ilişkin TTK m. 122 f. 2’de tazminatın acentenin son beş yıllık faaliyetinin sonucu aldığı yıllık komisyon veya diğer ödemelerin ortalamasını aşamayacağı ve sözleşme ilişkisi daha kısa bir süre devam etmişse, faaliyetin devamı sırasındaki ortalamanın esas alınacağı belirtilmiştir. Görüldüğü gibi TTK m. 122’de ödenecek denkleştirme miktarının üst sınırı belirtilmiş olmakla birlikte, denkleştirme miktarının nasıl hesaplanacağı konusunda bir hüküm bulunmamaktadır.

Sözleşme özgürlüğü çerçevesinde tarafların özel hesaplama yöntemleri kararlaştırmaları mümkündür³⁷². Ancak TTK m. 122 gerekçesinde; kanuni formülün acente yönünden asgariyi ifade ettiği, acentenin aleyhine olan başka bir hesap

³⁶⁸ Kaya A., **Acentelik**, s. 252.

³⁶⁹ Karasu, **a.g.m.**, s. 291; Arkan, **a.g.e.**, s. 227; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 823; Kaya A., **Acentelik**, s. 244.

³⁷⁰ Karasu, **a.g.m.**, s. 291.

³⁷¹ Ayan, **a.g.e.**, s. 223-224.

³⁷² Kaya A., **Acentelik**, s. 248; Ayan, **a.g.e.**, s. 193.

yönteminin kabulünün hükmün amacıyla bağdaşmayabileceği, buna karşılık acente için daha yüksek bir talebe olanak veren başka bir formülü tarafların kararlaştırabileceği belirtilmiştir. Buna göre acente aleyhine olmayan hesaplama yöntemleri taraflarca kararlaştırılabilecektir. Bu bağlamda franchising sözleşmesinde de taraflar, franchise alanın aleyhine sonuç doğurmadığı ölçüde denkleştirme miktarının hesaplanmasına ilişkin yöntemler kararlaştırılabilecektir.

Öğretide denkleştirme miktarının hesaplanmasının üç aşamalı bir işlem sonucunda yapılabileceği kabul edilmektedir³⁷³:

İlk aşamayı müvekkilin menfaati ile acentenin kaybının hesaplanması oluşturur. İlk aşamada denkleştirme miktarının hesaplanmasının temeli yani ham karşılığı bulunur. Bu hesaplama yapılırken sözleşmenin sona erdiği tarih esas alınarak menfaat ve kayba ilişkin somut veriler göz önünde bulundurularak tahmini bir hesap yapılır³⁷⁴.

İkinci aşamayı bu hesaplamalar sonucunda bulunan miktarın hakkaniyet denetimine tabi tutulması oluşturur. Hakkaniyet denetimi neticesinde, menfaat ve kaybın hesaplanması ile elde edilen sonuç, somut olayın koşullarına göre azalması ya da artması mümkündür. Bu nedenle ilk aşama olarak öncelikle menfaat ve kayıp durumun belirlenmesi daha sonra ikinci aşama olarak hakkaniyet denetiminin yapılması gerektiği ifade edilmektedir³⁷⁵.

Franchise verenin mal ve hizmetlerinin tanınmış bir marka olması yeni müşteri edinmede kolaylık sağlar. Franchise sisteminin imajı, markanın çekim etkisi veya sürüm sistemi gibi hususlar franchise alanın müşteri çevresi bulmasında önemli rol oynar. Ancak marka çekim etkisi gibi hususlar franchise alanın denkleştirme isteminde bulunmasına engel teşkil etmez. Zira tanınmış bir markanın yeni müşterilerle buluşması için bir çabaya ihtiyaç vardır. Ancak tanınmış markanın franchise alanın yeni müşteri çevresi oluşturmasında veya franchise verenin müşteri çevresinin geliştirmesinde sağladığı etki, hakkaniyet çerçevesinde denkleştirme

³⁷³ Ayan, **a.g.e.**, s. 194 vd.; Karasu, **a.g.m.**, s. 300; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 263; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 822; Kaya A., **Acentelik**, s. 244,247; Badak Aydar, **a.g.m.**, s. 188-189.

³⁷⁴ Bu konuda detaylı açıklamalar için bkz. Ayan, **a.g.e.**, s. 195 vd.; Ertabak, **a.g.e.**, s. 89 vd.

³⁷⁵ Acentelik sözleşmesi için bkz. Karasu, **a.g.m.**, s. 300; Ayan, **a.g.e.**, s. 198 vd.

miktarında indirim sebebi olarak kabul edilebilir³⁷⁶. Nitekim Alman Federal Mahkemeleri'nde, tanınmış markalı ürünleri satan tek satıcılara ödenecek denkleştirme miktarında hakkaniyet gereği %10 ile % 30 oranında indirim yapılmasına karar verildiği görülmektedir³⁷⁷.

Diğer yandan sözleşme süresi içinde veya sözleşmenin sona ermesinden sonra, eski müşterilerin kaybedilmesi, kural olarak denkleştirme bedelinde indirim yapılmasını gerektirmez. Ancak söz konusu eski müşteriler, franchise alanın sözleşmeye aykırı kusurlu davranışları neticesinde kaybedilmişse, acentelik sözleşmesinde kabul edildiği gibi franchising sözleşmesinde de hesaplanan denkleştirme bedelinde indirim yapılması kabul edilmelidir³⁷⁸.

Üçüncü aşamayı ise denkleştirme miktarının üst sınırın belirlenmesi oluşturur³⁷⁹. TTK m. 122 f. 2'de denilerek denkleştirme talep hakkının üst sınırı düzenlenmiştir. Buna göre denkleştirme istemi franchise alanın son beş yıllık faaliyetin sonucu aldığı yıllık komisyon veya diğer ödemelerin ortalamasını aşamaz. Beş yıldan daha kısa süren sözleşmelerde ise ortalama tüm sözleşme süresi dikkate alınarak hesaplama yapılacaktır³⁸⁰.

TTK m. 122 f. 2 ifade edilen üst sınırın, emredici olup olmadığı konusunda herhangi bir açıklık bulunmamaktadır. Maddenin gerekçesinde; maddede belirtilen yöntemin acente yönünden asgariyi 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 kararlaştırabilecekleri belirtilmiştir³⁸¹. Bu itibarla franchise alan aleyhine sonuç doğurmamak kaydıyla denkleştirme bedelinin üst sınırının taraflarca değiştirilmesi mümkündür.

³⁷⁶ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 196-197; Gürzumar, **a.g.e.**, s. 178.

³⁷⁷ Bkz. BGH, BB 2000, s. 2151; OLG München, BB 1994, s. 2151, (Karasu, **a.g.m.**, s. 302, dn. 106.)

³⁷⁸ Acentelik sözleşmesi için aynı yönde bkz. Karasu, **a.g.m.**, s. 302.

³⁷⁹ Acentenin denkleştirme miktarının hesaplanması yöntemi hakkında detaylı bilgiler için bkz. Ayan, **a.g.e.**, s. 194 vd.; Karasu, **a.g.m.**, s. 300; Demir Gökyayla, **a.g.e.**, s. 263.

³⁸⁰ Doğan, **a.g.m.**, s. 341. Bayilik sözleşmeleri ile ilgili aynı yönde açıklamalar için bkz. Şenol, **a.g.e.**, s. 274.

³⁸¹ Karasu, **a.g.m.**, s. 304; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 822; Karahan, **Ticari İşletme Hukuku**, s. 364; Arkan, **a.g.e.**, s. 227.

(4) Denkleştirme İsteminden Önceden Vazgeçilememesi

TTK m. 122 f. 4 c. 1’de denkleştirme isteminden önceden vazgeçilemeyeceği düzenlenmiştir. Art. 418u OR ve HGB § 89b maddelerinde de denkleştirme isteminden önceden vazgeçilemeyeceği düzenlenmiştir³⁸². TTK m. 122 gerekçesinde talepten “önceden” vazgeçmenin geçersiz sayılacağı belirtilmiştir. Denkleştirme istemini ortadan kaldıran veya önemli ölçüde sınırlayan ya da talep hakkı düzenleyen hükümleri acente aleyhine değiştiren kısıtlamalar da vazgeçme kapsamında sayılır³⁸³. Franchise alanın da f. 4 c. 1 gereğince denkleştirme isteminden önceden vazgeçmesi geçerli sayılmayacaktır.

TTK m. 122 acenteyi koruma amacı taşıdığından, denkleştirme talebinden sözleşmenin sona ermesinden önce ileriye etkili olarak feragat edilemeyeceği şeklinde anlaşılmalıdır³⁸⁴. Ancak madde gerekçesinde bazı hallerde vazgeçmenin geçerli sayılacağı belirtilmiştir. TTK m. 122 gerekçesinde talepten sözleşmenin yapılmasından sonra vazgeçilmesinin “*hile düzeyinde olmamak veya kanunu dolanmak anlamı taşımamak şartıyla*” geçerli olacağı belirtilmiş ve bu halde de acentenin tehdit, dayatma veya benzeri zorlamalarla bu hakkından vazgeçip geçmediğinin özenle araştırılması gerektiğine işaret edilmiştir. Buna göre, sözleşmenin yapılmasından sonra denkleştirme isteminden vazgeçilmesi, hile düzeyinde olmamak veya kanunu dolandırmamak şartıyla geçerli kabul edilebilecektir. Acentelik sözleşmesinin yapılmasının, gizli bir anlaşma ile bu talepten daha sonra vazgeçilmesi şartına bağlanması veya bu sonucu doğuracak bir düzenin kabulü ise madde gerekçesinde hükmün dolanılması olarak belirtilmiştir. Görüldüğü gibi TTK m. 122’de açıkça sözleşmenin sona ermesinden önce vazgeçilemeyeceği belirtilmesine karşın madde gerekçesinde bu duruma istisnalar getirilmiştir. Bu nedenle TTK m. 122 ile gerekçesi arasında bir çelişki bulunmaktadır. Her ne kadar madde gerekçesi bağlayıcı olmasa da, kanaatimizce uygulamada karışıklığa neden olmaması için kanun koyucunun bu yöndeki iradesini madde lafzına da yansıtması yerinde olacaktır.

³⁸² Kaya A., **Acentelik**, s. 249; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 822.

³⁸³ Ayan, **a.g.e.**, s. 218; Kaya(Ülgen v.d.), **a.g.e.**, s. 822; Karasu, **a.g.m.**, s. 309; Kaya A., **Acentelik**, s. 248; Arkan, **a.g.e.**, s. 227; Badak Aybar, **a.g.m.**, s. 193-194; Karahan, **Ticari İşletme Hukuku**, s. 365.

³⁸⁴ Kaya A., **Acentelik**, s. 249.

SONUÇ

Franchising sözleşmesi, iki tarafa borç yükleyen, sürekli borç ilişkisi doğuran çerçeve niteliğinde bir sözleşmedir. Bu sözleşme ile franchise veren, franchise alana franchise sistemini ve onu oluşturan marka, ticaret unvanı, know-how gibi gayrimaddi haklarını kullanarak mal veya hizmetlerin sürümünü yapma yetkisi vermeyi ve onu franchise ağına dahil ederek faaliyeti süresince sürekli olarak desteklemeyi taahhüt etmekte; buna karşılık franchise alan ise franchise verenin gayrimaddi haklarını kullanarak ve onun vermiş olduğu talimatlara uyarak kendi ad ve hesabına mal veya hizmetlerin sürümünü yapmayı ve bunların karşılığında belirli bir ücret ödemeyi taahhüt etmektedir.

Franchising sözleşmesi kendine özgü (sui generis) isimsiz bir sözleşmedir. Kendine özgü sözleşmeler, tamamen veya kısmen kanunun öngörmediği sözleşme tiplerinde bulunmayan unsurları barındıran sözleşmelerdir. Bu nedenle franchising sözleşmesi kanunda düzenlenmemiş sözleşmelere ilişkin unsurları da bünyesinde barındırdığı için kendine özgü bir sözleşme olarak nitelendirilmelidir. Kendine özgü sözleşmelere de benzer sözleşme hükümlerinin kıyasen uygulanabileceği gerek öğretide gerekse de Yargıtay tarafından kabul edilmektedir. Bu itibarla, franchising sözleşmelerine de mahiyetin uygun düştüğü ölçüde benzer sözleşme hükümlerinin (acentelik, vekalet, hizmet sözleşmeleri) kıyasen uygulanabileceği kabul edilmelidir.

Franchising sözleşmeleri rekabeti sınırlayıcı düzenlemeler içermesi ve dikey bir anlaşma olması nedeniyle, bu sözleşmelere RKHK ve 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği uygulama alanı bulur.

Franchising sözleşmeleri uygulamada standart sözleşme şeklinde yapılmaktadır. Ekonomik yönden daha güçlü konumda olan franchise veren tarafından bu sözleşmeler, önceden tek taraflı olarak hazırlanmakta ve franchise alana sunulmaktadır. Franchise veren, franchising sözleşmesini tek taraflı olarak önceden formüller bir metin olarak düzenlediğinden, franchise alanın onun karşısında çoğu zaman bu hükümlere itiraz edebilme imkanı bulunmamaktadır. Bu şekilde sözleşmenin bir tarafının, sözleşmenin yapılması sırasında diğer tarafa sunduğu ve ileride çok sayıda benzer sözleşmede kullanmak üzere önceden tek başına hazırlayıp

düzenlediği sözleşmenin hükümleri genel işlem koşulunu oluşturmaktadır. Bu nedenle standart sözleşme şeklinde hazırlanan franchising sözleşmesine ilişkin hükümlerin genel işlem koşulu teşkil etmesi mümkündür. Böyle bir durumda, TBK'da düzenlenen genel işlem koşullarına ilişkin hükümlerin uygulanması gündeme gelecektir.

Franchising sözleşmesinin unsurlarını, franchise alanın bağımsız olması, franchise sisteminin varlığı ve bunun franchise alana kullandırılması, franchise alanın mal veya hizmetlerin sürümünü artırması, franchise verenin franchise alana desteklemesi ve franchise alanın franchise bedeli ödemekle yükümlü olması oluşturur.

Franchising sözleşmesinde franchise verenin kendisine ait franchise sistemini franchise alana kullandırma ve franchise alanın da bunu kullanma yükümlülüğü asli yükümlülüklerini oluşturur. Bu yükümlülük, franchise verenin sistem içinde yer alan gayrimaddi mallarını franchise alana kullandırma ve bunların kullanımın devamını sağlama borcunu ifade etmektedir. Franchising sözleşmesinde taraflar tek bir imaj altında faaliyet göstererek maksimum oranda sürümün artırılmasını amaçlarlar. Sürümün artırılabilmesi için franchise alanın sisteme entegre olması ve müşteriler karşısında sistemin bir parçasıymış gibi izlenim vermesi gerekir. Bu da ancak franchise sistemi ve sistemin işlemesi için gerekli olan gayrimaddi malların franchise alan tarafından kullanılması ile mümkün olur.

Franchising sözleşmesinde tarafların karşılıklı güven ilişkisi ve sürümü artırma yönündeki ortak amaçları, franchise verenin franchise alanı sistemden en verimli şekilde yararlanabilmesi ve sürümü artırma borcunu yerine getirebilmesi için desteklemekle yükümlülüğünü ortaya çıkarır. Bu yükümlülük, franchise verenin asli edim yükümlülüklerinden biridir ve franchising sözleşmesinin esaslı unsurlarından birisini oluşturur. Franchise veren bu yükümlülüğü çerçevesinde, franchise alana işletmenin kurulmasında ve donanımında destek olma, gerekli belge ve malzemeleri verme, bilgi ve eğitim verme, reklam yapma gibi çeşitli edimler de üstlenmektedir.

Franchise veren, franchising sözleşmesi ile franchise alana bu sıfatıyla yürüteceği faaliyetleri için belli bir münhasır bölge tahsis etme ve bu bölgede üçüncü

kişilerle franchise sözleşmesi kurmama borcu altına girebilmektedir. Böyle bir durumda franchise veren, kararlaştırılan münhasır bölgede üçüncü kişilere franchise vermeme ve sürümü yapılan mal veya hizmetleri bu bölgede doğrudan satmama yükümlülüğü altında olur. Ancak RKHK m. 4’de mal veya hizmet piyasalarının bölüşülmesi ile her türlü piyasa kaynaklarının veya unsurlarının paylaşılması ya da kontrolü niteliğindeki anlaşmalar ve uyumlu eylemler, belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleyici, bozucu veya kısıtlayıcı hallerden sayılarak yasaklanmıştır. Bu nedenle ancak 2002/2 sayılı Tebliğ md 4’de tanınan istisnalar kapsamında münhasır bölgenin belirlenmesi mümkün olabilecektir.

Franchising sözleşmesinin temel amacını sözleşme konusu mal veya hizmetlerin sürümünün yapılması oluşturur. Bu nedenle franchising sözleşmesinde franchise alanın esaslı ve asli edim yükümlülüklerinin temelini franchise verenin üretim, işletme ve pazarlama sistemindeki mal veya hizmetlerinin sürümünü kendi ad ve hesabına yapma ve destekleme yükümlülüğü oluşturur.

Franchising sözleşmesinde; franchise alanların sisteme entegre olması ve franchise işletmelerinin tüketici nezdinde franchise verenin birer şubesiymiş gibi algılanabilmesi ve tüm franchise işletmelerinde mal veya hizmetlerinin sürümünün aynı standart ve kalitede yapılması amaçlanır. Bu amacın yerine getirilebilmesi için franchise verenin franchise alana bir takım talimatlarda bulunması; franchise alanın da onun bu talimatlarına uyması gerekir. Bu nedenle franchise alanın franchise vereni talimatlarına uyma yükümlülüğü asli yükümlülüklerinden birisini oluşturur.

Franchise alanın franchise verenin menfaatlerini koruma yükümlülüğü, franchising sözleşmesinden doğan en önemli yükümlülüklerinden birisini oluşturur. Franchising sözleşmesi, sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşme olması nedeniyle taraflar arasında özel bir güven ilişkisi ve karşılıklı sadakat borcu kurar.

Franchise alan, franchise verenin menfaatlerini koruma yükümlülüğünün bir gereği olarak sözleşme ilişkisi devam ettiği sürece franchise verenle rekabet etmeme yükümlülüğü altındadır. Franchising sözleşmesinde kararlaştırılmadığı durumlarda da franchise alanın rekabet etmeme yükümlülüğü altında olduğu kabul edilmelidir.

Zira franchise alanın sözleşme konusu mallarla rekabet halinde bulunan malları satması veya franchise verenin malları ile rekabet halinde olmayan malları satması franchise veren ile franchise alan arasında bir menfaat çatışması yaratacağı gibi franchising sözleşmesinin imaj birliğinin zedelenmesine ve franchise verenin menfaatlerinin zarara uğramasına neden olacaktır.

Franchising sözleşmesi, sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşme olduğu için sözleşmenin sona ermesi, sürenin bitmesi, tarafların şahsi niteliklerinin önem taşıdığı hallerde taraflardan birinin ölümü, iflası, fiil ehliyetini kaybetmesi ya da tarafların tek taraflı yöneltmesi gerekli bir irade beyanı ile ileriye etkili olarak fesih ile sona erdirilebilmektedir. Franchising sözleşmesinde fesih, sürekli borç ilişkisinin ifayı engelleyecek herhangi bir sebep olmaksızın sona erdirilebilmesi ile bir sebebin veya özel bir ifa engelinin varlığı halinde bu sebebe dayanılarak sona erdirilebilmesi açısından olağan ve olağanüstü fesih şeklinde yapılabilmektedir. Franchising sözleşmesinin olağan fesih ile sona erdirilmesinde adi ortaklık sözleşmesine ilişkin hükmün kıyasen uygulanması ile altı aylık fesih ihbar süresinin kabul edilmesi gerektiği kanaatindeyiz.

Franchising sözleşmesinin sona ermesi durumunda bu münferit sözleşmelere ilişkin yükümlülüklerin devam edip etmeyeceği ayrı bir sorun oluşturur. Franchising sözleşmesinin sona ermesinin münferit sözleşmelere etkisinin ne olacağı hususu, her somut olay açısından sözleşmenin sona erme sebepleri nazara alınarak incelenmelidir. Sözleşmenin süresinin dolması, olağan fesih hakkının kullanılması veya taraflardan birinin ölmesi ile sona erdiği durumlarda, münferit satış sözleşmelerine bir etkisi olmaz ve tarafların bu sözleşmelerden doğan yükümlülükleri yerine getirmeleri gerekir. Ancak sözleşmenin haklı sebeple feshedilmesi durumunda, haklı sebebin münferit satış sözleşmesinin de yerine getirilmemesini haklı kılacak nitelikte olduğu kabul edilebiliyorsa münferit satış sözleşmelerinin yerine getirilmesi beklenemez.

Franchise alanın franchising sözleşmesinin sona ermesi ile birlikte sözleşme gereği kendisine sunulmuş olan gayrimaddi malların kullanımına son verme ve bunlara ilişkin malzemeleri franchise verene iade etme yükümlülüğü doğar. Franchise alanın sözleşmenin sona ermesinden sonra kullanmama ve iade

yükümlülüğüne aykırı davranması, sözleşme sonrası dürüstlük kuralından kaynaklanan culpa post contrahendum sorumluluğuna yol açacağı gibi franchise verenin gayrimaddi malları üzerindeki münhasır haklarının ihlalden doğan sözleşme dışı sorumluluğuna da yol açabilir.

Franchising sözleşmesinde açıkça kararlaştırılmadıkça franchise alanın sözleşme sonrası rekabet etmeme yükümlülüğü bulunmamaktadır. Bu nedenle sözleşmenin sona ermesinden sonra franchise alanın, sisteme ilişkin bilgi ve tecrübelerini, rekabet piyasasında bizzat kullanmasını ya da başkalarına aktarmasına engel olunabilmesi yani sözleşme sonrasında da rekabet etmeme yükümlülüğünün devam edebilmesi için bir rekabet yasağı anlaşmasının yapılması gerekir. Sözleşme sonrası rekabet yasağı anlaşmasına, acentenin sözleşme rekabet yasağına ilişkin TTK m. 123 hükmünün kıyasen uygulanacağını kabul edilmektedir. Ancak franchising sözleşmesinde sözleşme sonrası rekabet yasağı getirilebilmesi için bu yasaklamanın, 2002/2 sayılı Tebliğ'de belirtilen koşulları da taşıması gerekmektedir. Aksi takdirde sözleşme sonrası rekabet yasağı 2002/2 sayılı Tebliğ'de belirtilen taşınması nedeniyle RKHK m. 56 uyarınca geçersiz olacaktır.

Franchising sözleşmelerinde çoğunlukla sözleşmenin sona ermesinden sonra franchise alanın elinde kalan sözleşme konusu malları ve işletme donanımında kullanılan araç ve gereçleri franchise verenin geri alacağını kararlaştırıldığı görülmektedir. Sözleşmede bu şekilde franchise verenin sözleşmenin sona ermesi ile franchise alanın elinde kalan malları ve donanımda kullanılan araç ve gereçleri geri alacağını kararlaştırıldığı durumlarda, franchise verenin bu malları geri alma yükümlülüğü söz konusu olur. Franchising sözleşmesinde franchise verenin geri alma yükümlülüğünün kararlaştırılmadığı durumlarda ise, franchise verenin geri alma yükümlülüğü söz konusu olmaz. Ancak franchise alanın sözleşmenin sona ermesi ile elinde kalan malları, sözleşmenin gereği olarak franchise sistemini uymak, imaj birliğini sağlamak ve sürümü gerçekleştirmek için tedarik etmiş olduğu ve sözleşme sonrası rekabet etmeme borcu nedeniyle başka bir şekilde değerlendirme ve kullanma imkanı olmadığı durumlarda, franchise verenin sözleşme sonrası dürüstlük kuralı gereği geri alma yükümlülüğünün olduğu kabul edilmelidir.

Franchise alanın sözleşme ilişkisi çerçevesinde sürümünü yaptığı mal ve hizmetler nedeniyle oluşturduğu müşteri çevresini sözleşmenin sona ermesi ile franchise verene bırakmasının ve franchise verenin aynı müşteri çevresinden sözleşmenin sona ermesinden sonra yararlanmaya devam etmesinin karşılığı olarak denkleştirme isteminde bulunma hakkı vardır. TTK m. 122 f. 5’de hakkaniyete aykırı düşmedikçe bu hükmün tek satıcılık ile benzeri diğer tekel hakkı veren sürekli borç ilişkilerinin (franchising sözleşmesi, marka lisans sözleşmesi) sona ermesi halinde de uygulanacağı belirtilmiştir. Bu nedenle franchising sözleşmesinde franchise alanın denkleştirme istemine TTK m. 122 hükmü doğrudan uygulama alanı bulmaktadır.

KAYNAKÇA

- Abdullaev, Bakytbek: **“Franchising Uygulamalarında Franchise Alanların Memnuniyetine Yönelik Bir Araştırma”**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 2011.
- Abell, Mark: **The Law And Regulation Of Franchising In The Eu**, United Kingdom, Edward Elgar Publishing, 2013.
- Acar, Faruk: **Kira Hukuku Şerhi (TBK m. 299-321)**, 2. bs., İstanbul, Beta Basım, 2015.
- Aghlmand, Neziha: **“Franchise Sisteminin Eğitim Alanında Uygulanabilirliği”**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, 2007.
- Ak Mehmet: **““Franchising”, “Marka”, “İmaj””, İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi**, 2000, s. 443 vd.
- Akıncı, Şahin: **Vekalet Sözleşmesinin Sona Ermesi**, Konya, Sayram Yayınları, 2004.
- Akipek, Şebnem: **Alt Vekalet**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2003.
- Aksoy, M. Nazlı: **Rekabetin Korunması Hakkında Kanuna Aykırılığın Özel Hukuk Alanındaki Sonuçları**, Uzmanlık Tezleri Serisi No: 52, Ankara, Rekabet Kurumu, 2004.
- Akyol, Şener: **Borçlar Hukuku (Özel Borç İlişkileri)**, C. I, İstanbul, Fakülteler Matbaası, 1984. (C. I)
- Akyol, Şener: **Borçlar Hukuku Genel Hükümler**, C. I, İstanbul, Filiz Kitapevi, 1995. (Genel Hükümler)
- Akyol, Şener: **Dürüstlük Kuralı ve Hakkın Kötüye Kullanılması Yasağı**, 2. bs., İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2006. (Dürüstlük Kuralı)

- Akyol, Şener: **Know-How, Management, Joint Venture ve Büyük Çaplı İnşaat Sözleşmeleri Borçlar Hukuku (Özel Borç İlişkileri)**, C. II, İstanbul, Afa Matbaacılık, 1997. (C. II)
- Akyol, Şener: **Tam Üçüncü Şahıs Yararına Sözleşme**, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2008.
- Akyol, Şener: **Medeni Hukukta Çelişki Yasağı**, Prof. Dr. Feyzi N. Feyzioğlu'nun Anısına Armağan, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2007. (Çelişki Yasağı)
- Alpagut, Gülsevil: **Toplu İş Sözleşmesinde İşlem Temelinin Çökmesi**, İstanbul, Kansu Matbaacılık, 2002.
- Alpcan, Deryanur: **“Franchising Sistemi ile Çalışan Hazır Giyim İşletmeleri Üzerine Bir Çalışma”**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi SBE, 2000.
- Altay, Sümer: **Türk İflas Hukuku**, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2004.
- Altınok Ormancı, Pınar: **Sürekli Borç İlişkilerinin Haklı Sebep Feshi**, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2011.
- Altınok Ormancı, Pınar: “Franchise Sözleşmesinin Haklı Sebep Feshinde Hizmet ve Adi Ortaklık Sözleşmelerine İlişkin Hükümlerden Yararlanılıp Yararlanılamayacağı Sorunu”, **TAAD**, S. 13, Nisan 2013, s. 377-402. (Franchise Sözleşmesi)
- Altınok Ormancı, Pınar: “Tek Satıcılık Sözleşmesinde Müşteri Tazminatı İsviçre Federal Mahkemesinin 22 Mayıs 2008 Tarihli Kararı (ATF 134 III 497 vd.) Üzerine Düşünceler”, **AÜHFD**, 2009, C. 58, S. 3, s. 451-480. (Müşteri Tazminatı)
- Altop, Atilla: “Türk Borçlar Kanunu Tasarısı’ndaki Genel İşlem Koşulları Düzenlemesi”, **Prof. Dr. Ergon Çetingil ve Prof. Dr. Rayegan Kender’e 50. Birlikte Çalışma Yılı Armağanı**, İstanbul, 2007, s. 254-261.

- Altunkaya, Mehmet: **Edimin Başlangıçtaki İmkansızlığı**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2005.
- Antonowicz, Alicja: “The Dissemination Of Franchising All Over The World: An Attempt To Assess The Scale Of The Phenomenon”, **Problems Of Management In The 21st Century**, Vol. 2, Poland, 2011, (Çevrimiçi), <http://oaji.net/articles/450-1391946115.pdf>, 11.04.2014.
- Aral, Fahrettin,
Ayrancı, Hasan: **Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri**, 10. bs., Ankara, Yetkin Yayınları, 2014.
- Arat, Ayşe: **Sözleşmenin Değişen Şartlara Uyarlanması**, Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2006.
- Arbek, Ömer: **Fikir ve Sanat Eserlerine İlişkin Lisans Sözleşmesi**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2005. (Lisans Sözleşmesi)
- Arbek, Ömer: **Satım Konusu Ayıplı Malın Tamir Edilmesi**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2005. (Ayıplı Mal)
- Ardahan, Faik: **“Turizmde Franchising ve Türkevi Pansiyonları Franchisingi Model Önerisi ve Uygulaması”**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi SBE, 2003.
- Arı, M. Haluk: **Patent Lisansı Anlaşmalarında Münhasırlık ve Bölgesel Sınırlamalar**, Uzmanlık Tezleri Serisi No:29, Ankara, Rekabet Kurumu, 2003.
- Arkan Serim, Azra: **Hasılat Kirasında Tarafların Hak ve Borçları**, İstanbul, Beşir Kitapevi, 2010.
- Arkan, Sabih: **Ticari İşletme Hukuku**, 18. bs., Ankara, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü (Türkiye İş Bankası A.Ş. Vakfı), 2013.

- Arslan, Kahraman: **Kobi'lerde Yönetim ve Pazarlama Aracı Olarak Franchising**, İstanbul, İstanbul Ticaret Üniversitesi Yayınları, 2006.
- Arvasi, Zerrin: “Franchise Sözleşmesi”, **Ankara Barosu Dergisi**, S. 4, Ankara, 2000, s. 135-150.
- Aslan, Adem: **Türk ve AB Hukukunda Fikri Mülkiyet Haklarının Tükenmesi (Mukayeseli)**, İstanbul, Beta Basım, 2004.
- Aslan, İ. Yılmaz: “Dikey Anlaşmalara İlişkin Yeni Grup Muafiyeti Tebliği”, **Bilgi Toplumunda Hukuk Ünal Tekinalp’e Armağan**, C. II, İstanbul, Beta Basım, 2003, s. 3-27. (Grup Muafiyet Tebliği)
- Aslan, İ. Yılmaz: “Rekabet Hukukunda Dikey Anlaşmalar”, **Ankara Barosu Uluslararası Hukuk Kurultayı Fikri Mülkiyet ve Rekabet Hukuku**, Ankara, 08-11 Ocak 2002, s. 54-194. (Dikey Anlaşmalar)
- Aslanoğlu, Suphi: “Bir Büyüme Stratejisi Olarak Franchising Sistemi, Firmalar Açısından Önemi, Mevzuat Boyutu ve Muhasebe Uygulaması”, **Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, C. IX, S. 1, 2007, s. 71-94.
- Atamer, Yeşim M.: **Sözleşme Özgürlüğünün Sınırlandırılması Çerçevesinde Genel İşlem Şartlarının Denetlenmesi**, İstanbul, Beta Basım, 2001.
- Atamer, Yeşim M.: “Yeni Türk Borçlar Kanunu Hükümleri Uyarınca Genel İşlem Koşullarının Denetlenmesi-TKHK m. 6 ve TTK m. 55, f. 1, (f) ile Karşılaştırmalı Olarak”, **Türk Hukukunda Genel İşlem Şartları Sempozyumu**, Ankara, Batıhae Yayınları, 2012, s. 9-73.

- Ayan, Özge: **Acentenin Denkleştirme Talep Etme Hakkı**, Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2008.
- Ayata, Yeşim: **Franchise Sözleşmesinde Tarafların Borçları**, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2015.
- Aydemir, Efrail: **Kira Hukuku**, 2. bs., Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2013.
- Aydıncık, Şirin: **Fikir Haklara İlişkin Lisans Sözleşmeleri**, İstanbul, Arıkan, 2006.
- Aydoğan, Fatih: **Ticaret Ortaklıklarında Rekabet Yasağı**, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2005.
- Aydoğdu, Murat/
Kahveci, Nalan: **Türk Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri**, İzmir, İleri, 2013.
- Aydoğdu, Murat: “Türk ve Avrupa Birliği Rekabet Hukuku Bakımından Franchise Anlaşmalarında Grup Muafiyeti”, **Prof. Dr. Tufan Yüce’ye Armağan**, İzmir, 2001, s. 1-25. (Franchise Grup Muafiyeti)
- Ayrancı, Hasan: **Ön Sözleşme**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2004.
- Badak Aybar, Zehra: “6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu’nda Denkleştirme İstemi”, **İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, S. 24, İstanbul, 2013, s. 167-201.
- Badur, Emel: “Rekabet Hukukunda Fiyat Sınırlandırmaları”, **Rekabet Dergisi**, S. 7, Temmuz-Ağustos-Eylül 2001, s. 28-81.
- Bahtiyar, Mehmet: **Ticari İşletme Hukuku**, 14. bs., İstanbul, Beta Basım, 2013.
- Bakırcı, Mehmet Enes: “**Teknoloji Transferinde “Patent ve Know-How Lisansı” Sözleşmeleri**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 1999.

- Barış, Gülfidan: “Franchising Sistemi ve Sözleşmesi”, **Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, C. 13, S. 1-2, Eskişehir, 1997, s. 329-344.
- Barkoff, Rupert M./
Selden, Andrew C.: **Fundamentals Of Franchising**, Third Published, United State Of America, American Bar Association, 2008.
- Barlas, Nami: “Çerçeve Sözleşme Kavramı ve Çerçeve Sözleşmelerin Özellikleri”, **Erdoğan Moroğlu’na 65. Yaş Günü Armağanı**, 2. bs., İstanbul, 2001, s. 807-829.
- Barlas, Nami: **Adi Ortaklık Temeline Dayalı Sözleşme İlişkileri**, 3. bs., İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2012. (Adi Ortaklık)
- Barlas, Nami: **Para Borçlarının İfasında Borçlunun Temerrüdü ve Bu Temerrüd Açısından Düzenlenen Genel Sonuçlar**, İstanbul, Kazancı Hukuk Yayınları, 1992.
- Barrow, Colin/
Golzen, Godfrey: **Taking Up A Franchising**, Fifth Published, London, 1988.
- Baş, Mustafa: **Teknik Bilgi (Know-How) Lisans Sözleşmesi**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2000.
- Başpınar, Veysel: **Borç Sözleşmelerinin Kısmi Butlanı**, Ankara, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, 1998.
- Baygın, Cem: “Culpa In Contrahendo Sorumluluğu ve Amerikan Hukukundaki Uygulaması”, **AÜEHFD**, C. IV, S. 1-2, 2000, s. 345-377.
- Bayram, Ali: **Fransızca Sözlük**, İstanbul, Alfa Yayıncılık, 2008.
- Baysal Erman, Başak Z.: “**Zaman İçerisinde Değişen Koşulların Hukuki İşleme Etkisi**”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 2007.

- Bilge, Necip: **Borçlar Hukuku Özel Borç Münasebetleri**, Ankara, Sevinç Matbaası, 1971.
- Bilgili, Fatih/
Demirkapı, Ertan: Fatih Bilgili, Ertan Demirkapı, **Ticaret Hukuku Bilgisi**, 4. bs., Bursa, Dora, 2013. (Ticaret Hukuku)
- Bilgili, Fatih/
Demirkapı, Ertan: **Şirketler Hukuku**, Bursa, Dora, 2013. (Şirketler Hukuku)
- Bond, Robert E./
Bond, Jeffrey M.: The Source Book Of Franchise Opportunities, New York, Irwin Professional Publishing, 1994.
- Boso, Burcu: **“Rekabet Hukuku Açısından Franchise Sözleşmeleri”**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi SBE, 2006.
- Boyacıoğlu, Cumhur: **Ticaret Unvanı**, Ankara, Nobel Yayın, 2006.
- Bozkurt, Tamer: **Ticari İşletme Hukuku**, C. I, 8. bs., İstanbul, On İki Levha Yayıncılık, 2013.
- Brandon, Ruth: **A Capitalist Romance: Singer And The Sewing Machine**, Philadelphia, Lippincott, 1977.
- Brown, Harold/
Dady, J. Michael/
Haff, Jeffery S./
Gardner, Ronald K.: **Franchising Realities And Remedies Forms Volume**, New York, Law Journal Press, 2002.
- Bulur, Caner: “Tek Satıcılık Sözleşmesi ile Franchise Sözleşmesinin Karşılaştırılması”, **YÜHFD**, C. VIII, S. 2 (Prof. Dr. Erhan Adal’a Armağan), 2011, s. 755-777.

- Bulut, Yasemin: Yasemin Bulut, “**Hazır Giyim Sektöründe Franchising Sistemi Uygulaması Üzerine Bir Araştırma**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi SBE, 1996.
- Buz, Vedat: **Borçlunun Temerrüdünde Sözleşmeden Dönme**, Ankara, Yetkin Yayınları, 1998. (Sözleşmeden Dönme)
- Buz, Vedat: Vedat Buz, **Medeni Hukukta Yenilik Doğuran Haklar**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2005.
- Büyükokutan, Melek: “**Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yönetim Sorunların Çözümünde Etkin Bir Araç Olarak Franchising Sistemi**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi SBE, 1995.
- Can, Ozan: “Acentenin Denkleştirme İstemine ve Rekabet Yasağı Anlaşmasına İlişkin Hükümlerin 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu’nun 103(1). Maddesinde Sayılanlar Hakkında Uygulanırlığı”, **HÜHFD**, C. 2, S. 1, 2012, s. 27-36. (HÜHFD)
- Can, Ozan: “Franchise Sözleşmelerinde Kararlaştırılan Sözleşme Sonrası Rekabet Yasağı Bağlamında Bir Yargıtay Kararının Değerlendirilmesi”, **Ankara Barosu Dergisi**, S. 1, 2014, s. 49-67. (Franchise Sözleşmeleri)
- Can, Ozan: **6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu’na Göre Acentelikte Rekabet Yasağı Anlaşması**, Ankara, Turhan Kitapevi, 2011.
- Cengiz, Ali: “Acente Kavramı ve Acentelik Sözleşmesinden Doğan Hak ve Borçları”, **Hacettepe Hukuk Fakültesi Dergisi**, C. 1, S. 2, 2011, s. 140-165.

- Cockborne, Jean-Eric de: “The New EEC Block Exemption Regulation on Franchising”, **Fordham International Law Journal**, Vol. 12, Iss. 2, w. place, Bepress, 1988, pp. 243-296, (Çevrimiçi),<http://ir.lawnet.fordham.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1212&context=ilj>, 12.12.2014.
- Craig, Paul/
Búrca, Gráinne de: **EU Law Text, Cases, and Materials**, Fifth Edition, New York, Oxford University Press, 2011.
- Çabri, Sezer: **6098 Sayılı Türk Borçlar Kanunu’na Göre Kiraya Verenin Ayıptan Sorumluluğu**, Ankara, Adalet Yayınevi, 2013.
- Çamoğlu, Ersin: **Kollektif Ortaklığın Haklı Sebep Feshi ve Ortağın Haklı Sebep Çıkarılması**, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2008.
- Çelik, N. Gözde: “Bir Dağıtım Kanalı Olarak Franchising Sistemi ve Daily Fresh İşletmesinde”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi SBE, 2009.
- Çelik, Nuri: **İş Hukuku Dersleri**, 23. bs., İstanbul, Beta Basım, 2010.
- Çınaroğlu, Serpil: **Rekabet Hukukunda Dikey Birleşmeler: Etkinlik ve Rekabet**, Uzmanlık Tezleri Serisi No:25, Ankara, Rekabet Kurumu, 2003.
- Çolak, Uğur: **Türk Marka Hukuku**, 2. bs., İstanbul, On İki Levha Yayıncılık, 2014.
- Çörtoğlu Koca, Sema: “Franchise Sözleşmelerinde Esasa Uygulanacak Hukuk ve Mahkemelerin Milletlerarası Yetkisi”, **Prof. Dr. Tuğrul Arat’a Armağan**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2012, s. 749-780.

- Daszkowski, Don: “Franchise Royalties”, (Çevrimiçi), <http://franchises.about.com>, 19.02.2015.
- Dayınlarlı, Kemal: **Dictionnaire Des Termes Juridiques Français-Turc**, Ankara, Kadioğlu Matbaası, 1981.
- Dayınlarlı, Kemal: **Borçlar Kanununa Göre Alacağın Temliki**, 4. bs., Ankara, Dayınlarlı Hukuk Yayınları, 2010.
- Demir Gökyayla, Cemile: **Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri (Münhasır Bayilik Sözleşmeleri)**, 2. bs., İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2013.
- Demirbaş, Harun: “**Türk Borçlar Kanunu’nda Korkutmanın (İkrah) Şartları ve Sonuçları**”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 2012.
- Demircioğlu,
Huriye Reyhan: **Güven Esası Uyarınca Sözleşme Görüşmelerindeki Kusurlu Davranıştan Doğan Sorumluluk**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2009.
- Deschenaux, Henri/
Tercier, Pierre: **Sorumluluk Hukuku**, Çev. Salim Özdemir, Ankara, Kadioğlu Matbaası, 1983.
- Destanoğlu, Burçak Yıldız: **Franchise Verenler ve Yatırımcılar Gözünden Türkiye Franchise Raporu**: İstanbul, İnfomag Yayıncılık, 2010.
- Dirikkan, Hanife: “Rekabet Hukuku Açısından Franchise Vereninin Fiyat Tavsiyesi”, **Ankara Barosu Uluslararası Hukuk Kurultayı 2002**, C. 1, Ankara, 2002, s. 207-299.
- Doğan, Gül: **Ön Sözleşme (Sözleşme Yapma Vaadi)**, İstanbul, YÜHF Yayın No. 6, 2006.

- Doğan, Murat: “Franchise Sözleşmesinde Müşteri Tazminatı (Denkleştirme İstemi)”, **Haluk Konuralp Anısına Armağan**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2009, s. 327-343.
- Doğanay, Y. Ümit: **Adi Şirket Akdi (Akdin Unsurları-Kurulması-Hükümsüzlüğü)**, İstanbul, Kurtulmuş Matbaası, 1968.
- Doğaner, E. Aysan: “Franchising’in ABC’si”, **Uçan Balon Franchise Rehberi**, (çevrimiçi), <http://www.ucanbalon.com.tr>, 10.03.2014.
- Doğramacı, Hayriye Şen: “**Çerçeve Sözleşmeler**”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Anadolu Üniversitesi SBE, 2010.
- Domaniç, Hayri: **Adi-Kollektif ve Komandit Şirketler**, 4. bs., İstanbul, Temel Yayın Dağıtım, 1988.
- Dönmez, Onur: “**Acente Sözleşmelerinden Doğan Hak ve Borçlar**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Bahçeşehir Üniversitesi SBE, 2009.
- Duman, Mete: “6098 Sayılı Türk Borçlar Kanunu’nda Uygulayıcı Gözüyle Vekalet Sözleşmesi”, **6098 Sayılı Türk Borçlar Kanunu Sempozyumu 12-13 Mayıs 2011**, Ankara, Ankara Barosu Yasa İzleme Enstitüsü, 2012, s. 15-41.
- Durak, Onur Sabri: “**Patent Lisans Sözleşmesi**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 2007.
- Dural, Ali: “Türk Ticaret Kanunu Tasarısı Uyarınca Acentenin Denkleştirme Talep Etme Hakkının Maddi Şartları”, **GSÜHFD**, 2005, S. 1, s. 303-313.
- Dural, Mustafa: **Borçlunun Sorumlu Olmadığı Sonraki İmkansızlık (BK 117)**, İstanbul, Fakülteler Matbaası, 1976.

- Düzgün, Ülgen Aslan: **Marka Hakkının Tükenmesi ve Paralel İthalat**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2010.
- Efem, Gül/Badur, Emel: **AT Rekabet Hukuku-Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşmalar ve Hakim Durumun Kötüye Kullanılması**, Ankara, Çankaya Üniversitesi, 2002.
- Emerson, Robert W.: “Franchise Contracts And Territoriality A French Comparison”, **Entrepreneurial Business Law Journal**, Vol. 3:2, 2008-2009, pp. 316-354, (Çevrimiçi) <http://moritzlaw.osu.edu>, 05.02.2014.
- Erbay, İsmail: **Know-How Sözleşmesi**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2002.
- Erdem, Ercüment: “Tek Satıcılık Sözleşmesinde Denkleştirme Talebi”, **Bilgi Toplumunda Hukuk Ünal Tekinalp’e Armağan**, C. 1, İstanbul, Beta Basım, 2003, s. 91-119.
- Erdenk, Erdem: **İş Hukukunda İsimsiz (Karma ve Kendine Özgü) Sözleşmeler**, İstanbul, Legal Yayıncılık, 2008
- Eren, Fikret: **Borçlar Hukuku Özel Hükümler**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2014. (Özel Hükümler)
- Eren, Fikret: “İsimsiz Sözleşmeler”, **Prof. Dr. Turgut Akıntürk’e Armağan**, İstanbul, Beta Basım, 2008, s. 85-113.
- Eren, Fikret: **Borçlar Hukuku Genel Hükümler**, 17. bs., Ankara, Yetkin Yayınları, 2014. (Genel Hükümler)
- Ergüne, Mehmet Serkan: **Olumsuz Zarar**, İstanbul, Beta Basım, 2008.
- Eriş, Gönen: **Ticari İşletme ve Şirketler**, C. I Madde 1-51, Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2013. (C. I)
- Eriş, Gönen: **Ticari İşletme ve Şirketler**, C. II Madde 52-416, Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2013 (C. II)

- Evcimik, Ayça Aydın: “**Acentenin Müşteri Tazminatı Hakkı**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 2010.
- Feyzioğlu,
Necmeddin Feyzi: **Borçlar Hukuku İkinci Kısım Akdin Muhtelif Nevileri**, C. I, 4. bs., İstanbul, Fakülteler Matbaası, 1980 (Akdin Muhtelif Nevileri C. I)
- Feyzioğlu,
Feyzi Necmeddin: **Borçlar Hukuku Genel Hükümler, C. II**, İstanbul, Fakülteler Matbaası, 1977. (Genel Hükümler C. II)
- Feyzioğlu,
Feyzi Necmeddin: **Borçlar Hukuku Genel Hükümler**, C. I, 2. bs., İstanbul, Fakülteler Matbaası, 1976. (Genel Hükümler C. I)
- Friedlander, Mark P./
Gurney, Jr. And Gene: **Handbook of Successful Franchising**, Third Edition, USA Tab Books, 1990.
- Garner, W. Michael: **Franchise Desk Book**, United States Of America, American Bar Association, 2001.
- Genç, Yasemin: “Türk Hukukunda Distribütörlük Sözleşmeleri”, **Rekabet Hukuku Perşembe Konferansları (13)**, 2001, s. 147-180.
- Gezder, Ümit: **Türk/İsviçre Hukukunda Culpa In Contrahendo Sorumluluğu**, İstanbul, Beta Basım, 2009.

- Giray, Faruk Kerem: “Yabancı Sermayeyi Teşvik Mevzuatında Lisans, Teknik Yardım, Know-How, Yönetim ve Franchise Anlaşmalarının Yürürlüğü İçin Öngörülen Tescilin Hukuki Niteliği”, **Milletlerarası Hukuk ve Milletlerarası Özel Hukuk Bülteni**, Prof. Dr. Ergin Nomer’e Armağan (MHB Özel Sayı), S. 2, İstanbul, Beta Basım, 2002, s. 207-236.
- Giritlioğlu, Necla: **Dürüstlük Kuralları, Hakkın Kötüye Kullanılması Yasağı, Özellikle Şekil Eksikliğinden Dolayı Geçersizliğin Hakkın Kötüye Kullanılması Yasağı ile Sınırlandırılması**, İstanbul, y.y., 1989.
- Göksoy, Yaşar Can: “6102 Sayılı Yeni Türk Ticaret Kanunu’na Göre Acentenin Sözleşme Sonrası Rekabet Yasağı Anlaşması”, **DEÜHFD**, C. 12, S. Özel sayı, 2010, s. 895-943.
- Görgeç, Başak: “Genel İşlem Koşullarının Kişilik Hakkı Kapsamında Değerlendirilmesi”, **MÜHFD-HAD**, C. 19, S. 1, 2012, s. 403-441.
- Görgülü, Muhammet: “**Yiyecek İçecek Sektöründe Fast Food Uygulamaları ve Franchising Sisteminin Değerlendirilmesi**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, SBE 2011.
- Görücü, Figen: “**Franchising Sistemi ve Sistemde Pazarlama Bileşenlerinin Kullanımı**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 1995.
- Güç, Selda: “Franchise Sözleşmesi”, **Bilimsel Temyiz Yaşar Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, S. 1, Nisan 2012, s. 61, (Çevrimiçi), <http://hukuk.yasar.edu.tr/bilimsel-temyiz/>, 12.02.2014.

- Güçer, Sülün: **“Avrupa Topluluğu ve Türk Hukukunda Franchising Sözleşmeleri Rekabet Hukuku İlişkisi”**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi SBE, 2008.
- Güler, Talat: **“Franchising ve Türkiye’de Uygulaması”**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 2002.
- Gümüş, Mustafa Alper: **Borçlar Hukuku Özel Hükümler**, C. I, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2012. (C. I)
- Gümüş, Mustafa Alper: **Borçlar Hukuku Özel Hükümler**, C. II, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2012. (C. II)
- Gümüş, Mustafa Alper: **“Yeni” 6098 Sayılı Türk Borçlar Kanunu’na Göre Kira Sözleşmeleri (TBK m. 299-356)**, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2011 (Kira Sözleşmesi)
- Gündoğdu, Fatih: **Borca Aykırılık Hallerinden Kusurlu İfa İmkansızlığı ve Hukuki Sonuçları**, İstanbul, On İki Levha Yayıncılık, 2014.
- Günel, Mustafa Cahit: **“Taşınmaz Kiralarında Sözleşmenin Kiracı Tarafından Vaktinden Önce Sona Erdirilmesi”**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 2010.
- Güner, Cemil: **“Rekabet Hukukunda Yasak İlkesinden Muafiyet”**, **TBB Dergisi**, s. 71, 2007, s. 146-171.
- Gürpınar, Damla: **Sözleşme Dışı Yanlış Tavsiyede bulunma, Öğüt veya Bilgi Vermeden Doğan Hukuki Sorumluluk**, İzmir, Güncel Yayınevi, 2006.

- Gürzumar, Osman B.: “4054 Sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun’un 4. Maddesine aykırı sözleşmelerin Tabi Olduğu Geçersizlik Rejimi”, **Rekabet Dergisi**, S. 12, 2002, s. 3-76. (Geçersizlik Rejimi)
- Gürzumar, Osman Beraat: **Franchise Sözleşmeleri ve Bu Sözleşmelerin Temelini Oluşturan “Sistem”lerin Hukuken Korunması**, İstanbul, Beta Basım, 1995.
- Gürzumar, Osman Berat: “2002 sayılı Rekabet Kurulu Tebliği Çerçevesinde Dikey Anlaşmalar”, **Prof. Dr. Fahiman Tekil’in Anısına Armağan**, İstanbul, 2003, s. 209-273. (Dikey Anlaşmalar)
- Gürzumar, Osman: “Franchise Anlaşmaları ve Rekabet Hukuku”, **Rekabet Kurumu Perşembe Konferansları**, Ankara, 27 Ekim 1999, s. 105 vd. (Perşembe Konferansları)
- Güven, Pelin: **Rekabet Hukuku Ders Kitabı**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2009.
- Güzel, Ali: “İş Sözleşmesinin Geçerli Nedenle Feshinde Ultima Ratio (Son Çare) İlkesi ve Uygulama Esasları”, **A. Can Tuncay’a Armağan**, İstanbul, Legal Yayıncılık, 2005, s. 57-91.
- Hall Peter, Dixon Rob: **Franchising**, Pitman Publishing, London, 1988.
- Hatemi, Hüseyin/
Serozan, Rona/
Arpacı, Abdülkadir: **Borçlar Hukuku Özel Bölüm**, İstanbul, Filiz Kitapevi, 1992.
- Hatemi, Hüseyin/
Gökyayla, Emre: **Borçlar Hukuku Genel Bölüm**, 3. bs., İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2015.

- Hatemi, Hüseyin: **Borçlar Hukuku Özel Bölüm**, İstanbul, Filiz Kitapevi, 1999.
- Hatemi, Hüseyin: **Hukuka ve Ahlaka Aykırılık Kavramı ve Sonuçları, Özellikle BK. m. 65 Kuralı**, İstanbul, 1976.
- Havutçu, Ayşe: **Tam İki Tarafa Borç Yükleyen Sözleşmelerde Temerrüt ve Müsbet Zararın Tazmini**, İzmir, DEÜHF Döner Sermaye İşletmesi Yayınları, 1995.
- Hazne, Didem: **“Franchising”**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 1994
- Hesselink, Martijn W.: **Principles Of European Law Study Group On a European Civil Code Commercial Agency, Franchise And Distribution Contracts (PEL CAFDC)**, Germany, European Law Publishers, Germany, 2006.
- Hurley, Eileen R.: “Pronuptia de Paris v. Schillgalis: Permissible Restraints of Trade on Franchising in the EEC”, **Northwestern Journal of International Law & Business**, Vol. 8, Iss. 2, 1987, Evanston, 1987, pp. 476-502, (Çevrimiçi), <http://scholarlycommons.law.northwestern.edu>, 08.08.2014.
- İnal, Emrehan: **Sonuca Katımlı Sözleşme Kavramı ve Gelir Paylaşımli İnşaat Sözleşmesi**, İstanbul, On İki Levha Yayıncılık, 2011.
- İnan, T. Nurkut: “Tek Satıcılık Sözleşmesi ve Üçüncü Kişiler”, **BATİDER**, C. 17, S. 2, 1993, s. 57 vd.
- İnceoğlu, Mehmet: **Kira Hukuku**, C. I, İstanbul, 12 Levha, 2014.
- İşgüzar, Hasan: **Tek Satıcılık Sözleşmesi**, Ankara, Dayınlarlı Hukuk Yayınları, 1989.

- İTO: **Sorularla Franchising**, 3. bs., İTO Yayın No: 1998-65, İstanbul, İTO yayınları, 1998.
- Kalkan Oğuztürk, Burcu: **Güven Sorumluluğu**, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2008.
- Kapancı, Demir: “Franchise Sözleşmesinin Sona Ermesi ve Bunun Hukuki Sonuçları”, **Prof. Dr. Rona Serozan’a Armağan**, C. II, İstanbul, On İki Levha Yayıncılık, 2010, s. 1029-1054.
- Kaplan, Emine Tuncay: **İşverenin Fesih Hakkı Sınırları, Hüküm ve Sonuçları**, Ankara, Kadıoğlu Matbaası, 1987.
- Kaplan, İbrahim: **Hakimin Sözleşmeye Müdahalesi**, Ankara, Kadıoğlu Matbaası, 1987.
- Karabağ Bulut, Nil: “**Medeni Kanununun 23. Maddesinin Sözleşme Özgürlüğüne Getirdiği Sınırlamalar**”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 2012.
- Karadağ, Mehmet Mete: “**Franchising ve Türkiye Uygulaması**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, 2001.
- Karahan Sami: **Ticari İşletme Hukuku**, 25. bs., Konya, Mimoza Yayınları, 2013. (Ticari İşletme Hukuku)
- Karahan, Sami: **Şirketler Hukuku**, 2. bs., Konya, Mimoza, 2013. (Şirketler Hukuku)
- Karahasan, Mustafa Reşit: **Sorumluluk Hukuku Sözleşmeden Doğan Sorumluluk**, 6 bs., İstanbul, Beta Basım, 2003.
- Karakurt, Alper: **Avrupa Topluluğu ve Türk Rekabet Politikasında Münhasır Dikey Anlaşmalar**, Lisansüstü Tez Serisi No:11, Ankara, Rekabet Kurumu, 2005.

- Karasu, Rauf: “Türk Ticaret Kanunu ve Türk Ticaret Kanun Tasarısı’na Göre Acentenin Denkleştirme Talebi”, **AÜHFD**, 2008, C. 57, S. 4, s. 283-318.
- Karatepe, Osman M.: “**Etkin Bir Pazarlama Yöntemi Olan Franchising Sisteminin Hizmet Pazarlaması Sorunlarına Getirdiği Alternatif Çözümler**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi SBE, Ankara, 1997.
- Karlı, Abdurrahim: **Medeni Muhakeme Hukuku**, 3. bs., İstanbul, Alternatif, 2012.
- Kartal, Cihat/
Durukan, Tülin/
Varlı, Naz: **Uluslararası Pazara Giriş Stratejileri Franchising Sistemi ve Türkiye Uygulaması**, Ankara, Asil Yayınevi, 2006.
- Kaşak, Esra: “Sözleşmenin Niteliğine ve İşin Özelliğine Yabancı Olan Genel İşlem Koşulları”, (6098 Sayılı TBK m. 21/2), **İnönü Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, C. 3, S. 1, 2012, s. 415-430, (Çevrimiçi), <http://iys.inonu.edu.tr/webpanel/dosyalar/1225/file/e%20kasak%203-1%20tam.pdf>, 26.03.2014.
- Kavak, Sevgi: **Üçüncü Kişinin Fiilini Taahhüt**, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2010.
- Kaya, Arslan: **Türk Ticaret Kanunu Şerhi (Birinci Kitap Yedinci Kısım Acentelik)**, İstanbul, Beta Basım, 2013. (Acentelik)
- Kaya, Arslan: **Marka Hukuku**, İstanbul, Arıkan, 2006. (Marka Hukuku)
- Kaya, Emin, “24 Ocak 1980 Yeni Dönem”, (Çevrimiçi), www.eminkaya.net, 10.12.2014.

- Kaya, Ümmühan: **Türk Hukukunda Kiraya Verenin Kiralananın Ayıplarından Sorumluluğu**, Ankara, Adalet Yayınevi, 2014.
- Kayıhan, Şaban: **Acentelik Sözleşmesi**, 3. bs., Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2008.
- Khan, Mahmood A.: **Restaurant Franchising**, Canada, Apple Academic Press, 2015.
- Kılıç, Harun: **“Avrupa Birliği Rekabet Hukuku Açısından Franchising Sözleşmesi”**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 2001.
- Kılıç, Mikayil: **“Franchising Sistemi ve Tek Düzen Hesap Planına Göre Muhasebeleştirilmesi”**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi SBE, Ankara, 2002.
- Kılıçoğlu, Ahmet: **Borçlar Hukuku Genel Hükümler**, 16. bs., Ankara, Turhan Kitapevi, 2012.
- Kınacı, Naci: **“Acentenin Komisyon İsteme Hakkı”**, **Adalet Dergisi**, S. 9-10, 1961, s. 948 vd.
- Kınacıoğlu, Naci: **Acente ve Acentelik Sözleşmesi**, Ankara, Yeni Desen Matbaası, 1963.
- Kırca, Çiğdem: **Franchise Sözleşmesi**, Ankara, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, 1997. (Franchise Sözleşmesi)
- Kırca, Çiğdem: **“Tüketicinin Korunması Hakkındaki Kanun Açısından Üretici İmalatçı Olarak Franchise Veren”**, **BATİDER**, C. XX, S. 1, Ankara, Sözkese Matbaacılık, Haziran 1999, s. 21-37. (BATİDER)

- Kırca, Çiğdem: **Bilgi Vermeden Dolayı Üçüncü Kişiyeye Karşı Sorumluluk**, Ankara, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, 2004. (Bilgi Vermeden Dolayı Sorumluluk)
- Kırca, Çiğdem: “Know-How Sözleşmesi”, **Prof. Dr. Ali Bozer’e Armağan**, Ankara, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, 1998, s. 243-268. (Know-How Sözleşmesi)
- Kıyığı, Osman Nazım: **Wörterbuch der Rechts- und Wirtschaftssprache Deutsch-Türkisch**, München, C.H. Beck’sche Verlagsbuchhandlung, 1999.
- Knich, John E./
Heyes, John P.: **Franchising: The Inside Story**, Wilmington, Trimark Publishing Company, 1986.
- Kocayusufpaşaoğlu, Necip/
Hatemi, Hüseyin/
Serozan, Rona/
Arpacı, Abdülkadir: **Borçla Hukuku Genel Bölüm- Sözleşme- Dışı Sorumluluk Hukuku**, C. II, İstanbul, Filiz Kitapevi, 1998.
- Kocayusufpaşaoğlu, Necip/
Hatemi, Hüseyin/
Serozan, Rona/
Arpacı, Abdülkadir: **Borçlar Hukuku Genel Bölüm**, C. III, 6 bs., İstanbul, Filiz Kitapevi, 2014. (C. III)
- Kocayusufpaşaoğlu, Necip/
Hatemi, Hüseyin/
Serozan, Rona/
Arpacı, Abdülkadir: **Borçlar Hukuku Genel Bölüm**, C. I, 4 bs., İstanbul, Filiz Kitapevi, 2008. (C. I)

- Kocayusufpaşaoğlu, Necip: “Değişik Kısmi Hükümsüzlük” ve “Genişletilmiş Kısmi Hükümsüzlük” Kavramları ile İlgili Düşünceler, **Prof. Dr. Selim Kaneti’ye Armağan**, İstanbul, 1996, s. 25-33.
- Koç, Ali Fuat: **AT Rekabet Hukukunda Seçici Dağıtım Anlaşmaları**, Uzmanlık Tezleri No:68, Ankara, Rekabet Kurumu, 2005.
- Koç, Murat: “**Bir Girişimcilik Modeli Olarak Franchising**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi SBE, 2006.
- Koyuncuoğlu, Hikmet: “Sözleşme Sonrası Rekabet Yasağı Düzenlemeleri”, **TBB Dergisi**, S. 111, 2014, s. 447-456.
- Kulaklı, Emrah: **Ürün Sorumluluğu ve Ayıp Kavramı**, İstanbul, On İki Levha Yayıncılık, 2009.
- Kumkale, Ruknettin: “Bütün Yönleri İle Franchising”, **Legal Hukuk Dergisi**, S. 55, 2007, s. 2173-2179.
- Kuntalp, Erden: **Karışık Muhtevalı Akit**, Ankara, Ankara Üniversitesi Basımevi, 1971.
- Kurşat, Zekeriya: **Borçlar Hukuku Alanında Hile Kavramı**, İstanbul, Kazancı Hukuk Yayınları, 2003.
- Kurşat, Zekeriya: “Yeni Borçlar Kanunumuzda Adi Ortaklık Hükümlerinin Değerlendirilmesi”, **İÜHFİM**, C. LXX, S. 1, 2012, s. 301-317.
- Kurtişoğlu, Ezel: “**Acentelik Sözleşmesi ve Acentelik Sözleşmesinin Benzer Sözleşme Türlerinden Farkları**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi SBE, 2005.

- Kuru, Baki/
Arslanlı, Ramazan/
Yılmaz, Ejder: **İcra ve İflas Hukuku Ders Kitabı**, 27 bs., Ankara, Yetkin Yayınları, 2013.
- KUTO: **“Girişimciler ve Yatırımcılar İçin Franchising Rehberi”**, 2011, (Çevrimiçi), <http://www.kuto.org.tr>, 10.03.2014.
- Küçükayhan Aşçıoğlu,
Meltem: **Rekabet Hukuku ve Dağıtım Sözleşmeleri**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Galatasaray Üniversitesi SBE, 2010, s. 4 vd.
- Küçükdağlı, Ayşegül: **“Genel İşlem Şartları ve Yargısal Yoldan Denetimi”**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 2014.
- Küçükerol, Ercüment: **“Franchising’lerin Türkiye Açısından Analizi ve Değerlendirilmesi”**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi SBE, 1999.
- Lieberman, Jethro K./
Siedel, George J.: **The Legal Environment Of Business**, San Diego, Thomson Learning, 1989.
- Mendelsohn, Martin: **Franchising Law**, Second Edition, United Kingdom, Richmond, 2004. (Franchising Law)
- Mendelsohn, Martin: **The Guide To Franchising**, Second Edition, Oxford, Pergamon Press, 1979. (The Guide To Franchising)
- Mendelsohn, Martin: **“The Law and Franchising In The United Kingdom”**, **Entrepreneurial Business Law Journal**, Vol. 3:2, 2008-2009, pp. 177-207, (Çevrimiçi), <http://moritzlaw.osu.edu>, 05.02.2014.

- Methibay, Yaşar: **İktisadi ve İdari Bilimler (Mesleki İngilizce) Sözlüğü**, Ankara, Nobel Yayın, 2001.
- Moroğlu, Erdoğan: **6101 sayılı Türk Ticaret Kanunu Değerlendirmeler ve Öneriler**, 7. bs., İstanbul, On İki Levha Yayıncılık, 2012.
- Mustafaoğlu, Mehveş: **Sorularla Franchising Türkiye Uygulaması**, İTO Yayın No: 1996-48, s. 8, Çevrimiçi), <http://www.ito.org.tr/itoyayin/0023167.pdf>, 12.04.2014.
- Muşul, Timuçin: **İcra ve İflas Hukuku**, C. II, 5. bs., Ankara, Adalet Yayınevi, 2013.
- Mutlu, Arif Koray: **“Acentelik Sözleşmesinde Tarafların Hakları ve Borçları”**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Akdeniz Üniversitesi SBE, 2012.
- Nart, Sima: “Türkiye’de Franchising Sisteminin Gelişimi ve Franchise Alan Girişimcilerin İş Memnuniyeti Belirleyicilerin Analizi Üzerine Bir Araştırma”, **Kocaeli Üniversitesi SBE Dergisi**, C. 10, S. 2, 2005, s. 123-149.
- Noyan, Erdal: **Patent Hukuku**, Ankara, Adalet Yayınevi, 2009. (Patent Hukuku)
- Noyan, Erdal: **Marka Hukuku**, 4. bs., Ankara, Adalet Yayınevi, 2009. (Marka Hukuku)
- Oğuz, Cemal: “Standart Sözleşmelerin BK 21 ile 99/2 ve 100/3 Hükümlerine Göre Hakim Tarafından Kontrolü”, **TBB Dergisi**, S. 1, Ankara, 1998, s. 25-37.
- Oğuzman, Kemal M.: **Türk Borçlar Kanunu ve İş Mevzuatına Göre Hizmet İş Akdinin Feshi (Doktora Tezi)**, İstanbul, İsmail Akgün Matbaası, 1955. (İş Akdinin Feshi)

- Oğuzman, M. Kemal/
Öz, M. Turgut: **Borçlar Hukuku Genel Hükümler**, C. I, 11. bs., İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2013. (C. I)
- Oğuzman, M. Kemal/
Öz, M. Turgut: **Borçlar Hukuku Genel Hükümler**, C. II, 10. bs., İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2013. (C. II)
- Oktay Özdemir, Saibe: **Sınai Haklara İlişkin Lisans Sözleşmeleri ve Rekabet Hukuku Düzenlemelerinin Lisans Sözleşmelerine Uygulanması**, İstanbul, Beta Basım, 2002.
- Oktay Saibe: “İsimsiz Sözleşmelerin Geçerliliği, Yorumu ve Boşluklarının Tamamlanması”, **İÜHF**M, C. LV, S. 1-2, 1996, s. 263-296. (İsimsiz Sözleşmeler)
- Oktay, Saibe: “Uzun Süreli Sözleşmelerin Geçerliliği ve Sona Erme Düzeni”, **İÜHF**M Prof. Dr. Türkan Rado’ya Armağan, C. LV, S. 3, 1997, s. 209-234. (Uzun Süreli Sözleşmeler)
- Oktay, Saibe: “Federal Mahkeme’nin 21 Haziran 1988 Tarihli Kararının Çevirisi ve İncelenmesi”, **İHF**M, C. LV, S. 1-2, 1996, s. 489-500. (İHFM)
- Ongan, Burak: **Sınai Haklara İlişkin Lisans Sözleşmelerinde Tarafların Hukuki Durumu**, Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2007.
- Organik, Martin: “Towards Franchising In International Trade”, (Çevrimiçi), www.law.muni.cz, 08.08.2014.
- Ortan, A. Necip: “Knov-Hov ve Hukuken Korunması Sorunu”, **Ankara Barosu Dergisi**, S. 4, 1980, s. 467-485.
- Ortan, Ali Necip: **Patent Lisans Sözleşmesi**, Ankara, Doğan Basımevi, 1979.

- Öğdüm, Çiğdem: **“Bir İşletme Sistemi Olarak Franchise İlişkisinin İncelenmesi”**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi SBE, 1994.
- Öğüz, Tufan: **Know-How Sözleşmesi**, İstanbul, Filiz Kitapevi, 2001.
- Öz, M. Turgut: **İş Sahibinin Eser Sözleşmesinden Dönmesi**, İstanbul, Kazancı Hukuk Yayınları, 1989.
- Öz, Turgut: **Yönetim (Management) Sözleşmesi**, İstanbul, Kazancı Hukuk Yayınları, 1997. (Yönetim Sözleşmesi)
- Öz, Yılmaz: **İngilizce-Türkçe Hukuk Terimleri Sözlüğü**, Ankara, Ekip Grafik, 2002.
- Özdal, Şule: **Marka Olarak Tescil Edilebilecek İşaretler**, İstanbul, Beta Basım, 2005.
- Özdamar, Mehmet: **Sigortacının Sözleşme Öncesi Aydınlatma Yükümlülüğü**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2009.
- Özdilek, Ali Osman/
Özdilek, Beyza Banu: **A’dan Z’ye Uygulamalı Sözleşme Örnekleri**, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2005.
- Özen, M. Murat: **“Uluslararası Teknoloji Transferi Sözleşmeleri (Franchise-Lisans-Joint Venture)”**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 1996.
- Özen, Yeşim: **“Türkiye’de Sağlık Turizmi İşletmeciliğinde Franchise Sisteminin Uygulanabilirliğine Yönelik Niteliksel Bir Araştırma”**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniversitesi SBE, 2010.
- Özeriç, Halil: **“Türk Hukuku’nda Münhasır Distribütörlük Sözleşmesi”**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Yeditepe Üniversitesi SBE, 2007.

- Özkan, Zeynep: **“Franchising Yönteminde Uluslararası Pazarlara Açılmada Sorunlar Ve Bir Uygulama”**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi SBE, 2004.
- Özkaya, Eraslan: **Açıklamalı-İçtihatlı Hata-Hile-İkrah Davaları**, Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2000. (Hata-Hile-İkrah)
- Özkaya, Eraslan: **Vekalet Sözleşmesi ve Kötüye Kullanılması**, 2. bs., Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2005. (Vekalet Sözleşmesi)
- Özsoy, Saadet Hande: **Türk Hukukunda Patent Lisansı Sözleşmesi**, Ankara, Turhan Kitapevi, 2011.
- Öztürel, Zerrin Tanıl: **“Dünyada ve Türkiye’de Franchising ve Fast-Food Restoran İşletmelerindeki Durumu”**, Yayınlanmamış Doktora Tezi”, İstanbul Üniversitesi SBE, 1999.
- Öztürk, Gülay: **Teoride ve Uygulamada Hasılat Kirası**, Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2010.
- Öztürk, Hasan Basri: **“Franchise Sisteminde İmtiyaz Hakkı Veren İle Kullanan Arasındaki Çalışma İlişkisi ve Bir Uygulama”**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi SBE, 1998, s. 11.
- Öztürk, Pınar: **“Franchising Sözleşmesi”**, **Yargıtay Dergisi**, C. 24, Ekim 1998, S. 4, s. 458-489.
- Öztürk, Salih/
Özyakışır, Deniz: **“Türkiye Ekonomisinde 1980 Sonrası Yaşanan Yapısal Dönüşümlerin GSMH, Dış Ticaret ve Dış Borçlar Bağlamında Teorik Bir Değerlendirmesi”**, **Mevzuat Dergisi**, S. 94, Ekim 2005, (Çevrimiçi), <http://www.mevzuatdergisi.com>, 10.12.2014.

- Özuysal, Neslihan: **“Genel İşlem Şartları ve Satım Sözleşmesinde Yer Alan Haksız Şartlar”**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi SBE, İstanbul, 2011.
- Özyeşil, Bengü: **“Marka Lisans Sözleşmesi”**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Bahçeşehir Üniversitesi SBE, 2010.
- Paksoy, Serdar: **“Hukuki Yönleriyle Franchising”**, **Dünya Gazetesi Franchising Özel Eki**, 27 Ekim 1992.
- Pekcanıtez, Hakan/
Atalay, Oğuz/
Sungurtekin Özkan, Meral/
Özekes, Muhammet: **İcra ve İflas Hukuku**, 5. bs., Ankara, Yetkin Yayınları, 2007.
- Pirtini, Serdar: **“Franchise Sisteminde Güç İlişkisi ve Franchise Veren- Alan Arasındaki Güç İlişkisi Üzerine Bir Uygulama”**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi SBE, 1993.
- Poroy, Reha/
Yasaman, Hamdi: **Ticari İşletme Hukuku**, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2010.
- Powers, Mike: **The 21st Century Entrepreneur How To Open A Franchise Business**, New York, A Third Millennium Press Book, 1995.
- Reisoğlu, Seza: **Hizmet Akdi Mahiyeti-Unsurları-Hükümleri**, Ankara, Sevinç Matbaası, 1968.
- Rekabet Kurumu: **Rekabet Terimleri Sözlüğü**, 2. bs., Ankara, Rekabet Kurumu, 2009.
- Rosenberg, Robert/
Bedell, Madelon: **Profits from Franchising**, New-York, Mcgraw-Hill Book Company, 1969.

- Ruhi, Ahmet Cemal: **Sözleşmeler Hukuku**, Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2011.
- Rusco, Francesco/
Schinkel, Maarten Piter/
Günster, Andrea/
Carree, Martin: **European Commission Decisions On Competition**, United Kingdom, Cambridge University Press, 2010.
- Sanlı, Kerem Cem: **Rekabetin Korunması Hakkındaki Kanun'da Öngörülen Yasaklayıcı Hükümler ve Bu Hükümlere Aykırı Sözleşme ve Teşebbüs Birliği Kararları'nın Geçersizliği**, Ankara, Rekabet Kurumu, 2000.
- Saraç, Tahir: **Patentten Doğan Hakka Tecavüz ve Hakkın Korunması**, Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2003.
- Saraç, Tahir: "6102 Sayılı Ticaret Kanununun Acentelik İlişkisinde İnhisar Hakkı ve Rekabet Yasağı Sözleşmesine İlişkin Hükümlerin Rekabet Hukuku Açısından Değerlendirilmesi", **AÜHFD**, C. LXI, S. 2, 2012, s. 711-748.
- Sarı, Suat: **Vekalet Sözleşmesinin Tek Taraflı Olarak Sona Erdirilmesi**, İstanbul, Beşir Kitapevi, 2004. (Vekalet Sözleşmesi)
- Sayhan, İsmet: "Rekabeti Kısıtlayan İşbirliği Uygulamalarının Yasak Kapsamının Dışında Bırakılması", **AÜEHFD**, C. IX, S. 1-2, 2005, s. 569-612.
- Schwarz, Andreas B.: **Türk Borçlar Hukukuna Göre Akdin İhlali Sebebiyle Fesih**, Ebül'ula Mardin'e Armağan Ayrı Bası, İstanbul, Kenan Matbaası, 1943, s. 759-794.

- Seliçi, Özer: **Borçlar Kanunu'na Göre Sözleşmeden Doğan Sürekli Borç İlişkilerinin Sona Ermesi**, İstanbul, Fakülteler Matbaası, 1976.
- Serozan, Rona: **Borçlar Hukuku Özel Bölüm**, Filiz Kitapevi, 2. Bası, 2006. (Özel Bölüm)
- Serozan, Rona: “Karşılıklı Sözleşmelerde Baştan Dayatılmış veya Sonradan Oluşmuş Edimler Arası Dengesizliğin Uyarılma Yoluyla Düzeltilmesi-Kronolojik Açıdan Ayrımlı Olguları Ortak Bir Rejime Bağlama Denemesi”, **Prof. Dr. Kemal Oğuzman'ın Anısına Armağan**, 2000, s. 1013-1031. (Edimler Arası Dengesizlik)
- Serozan, Rona: **Sözleşmeden Dönme**, 2. bs., İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2007. (Sözleşmeden Dönme)
- Serozan, Rona: “Culpa In Contrahendo”, “Akdin Müsbet İhlali” ve Üçüncü Kişiyi Koruyucu Etkili Sözleşme” Kurumlarının Ortak Temeli: Edim Yükümlerinden Bağımsız Borç İlişkisi”, **İÜMHAD**, C. 2, S. 3, İstanbul, Garanti Matbaası, 1968, s. 108-129. (Culpa In Contrahendo)
- Seven, Suat: **“Franchising Uygulamalarında Franchise Alan Firmaları Motive Eden Faktörlerin Belirlenmesi: Gıda ve Giyim Sektöründe Bir Uygulama”**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dumlupınar Üniversitesi SBE, 2007.
- Sezgin, Erin: **“İltibas Suretiyle Haksız Rekabet”**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi SBE, 2007.
- Sharav, Khishigsuren: **Know-how Sözleşmesi ve Know-How Alanın Yükümlülükleri**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi SBE, 2004.

- Sherman, Andrew J.: **Franchising And Licensing Two Ways To Build Your Business**, New York, American Management Association, 1991.
- Soyer, Polat: **Rekabet Yasağı Sözleşmesi**, Ankara, DEÜHF Döner Sermaye İşletmesi Yayınları No: 53, 1994.
- Soykan, İsmail Cem: **Anonim Ortaklıklarda Organ Yokluğu**, 1. bs., İstanbul, On iki Levha Yayıncılık, 2012.
- Stadfeld, Seth L.: “The FTC Franchise Disclosure Rule And Its Impact On Chapter 93A Of The Massachusetts General Laws-A Source Of Protection For Consumer Entrepreneurs”, **Western New England Law Review**, Vol. 22 (1979-1980), Iss. 4, pp. 681-720, (Çevrimiçi), <http://digitalcommons.law.wne.edu>, 12.05.2014.
- Stanworth, John/
Smith Brian: **Franchising Başarılı Markalar ve Siz**, Çev: Ercan Gürvit, İstanbul, Epsilon Yayıncılık, 1995.
- Steel, Miranda: **Oxford Wordpower Dictionary For Learners Of English**, London, Oxford University Press, 2000.
- Sungurbey, Ayfer Kutlu: **Yetkisiz Temsil Özellikle Culpa In Contrahendo (Sözleşmenin Görüşülmesinde Kusur) ve Olumsuz Zarar**, İstanbul, Yasa Yayınları, 1988.
- Süzek, Sarper: **İş Hukuku**, 10. bs., İstanbul, Beta Basım, 2014.
- Şahin, Ayşenur: **Fikri Hukukta Eser Sahibinin Mali Haklarının Korunması**, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2010.
- Şahin, Turan: **Üçüncü Kişinin Fiilini Taahhüt**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2010.

- Şanal, Osman: **İçtihatlı-Açıklamaları Markalarda Hükümsüzlük Davaları**, 2. bs., Ankara, Adalet Yayınevi, 2006.
- Şen, Betül: “Teknik Bilgi (Know-How) Sözleşmesi”, **Bilimsel Temyiz Yaşar Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, S. 1, Nisan 2012, s. 101-125, (Çevrimiçi), <http://hukuk.yasar.edu.tr/bilimsel-temyiz/>, 03.05.2014.
- Şener, Oruç Hami: **Teorik ve Uygulamalı Ortaklıklar Hukuku Ders Kitabı**, İstanbul, Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2012. (Ortaklıklar Hukuku)
- Şener, Oruç Hami: **Adi Ortaklık**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2008. (Adi Ortaklık)
- Şenocak, Zariye: **Borçlunun İfa Yardımcılarından Dolayı Sorumluluğu**, Ankara, Dayınlarlı Hukuk Yayınları, 1995.
- Şenol, Ayşe Nilay: **Bayilik Sözleşmesi Sona Ermesi ve Sonuçları**, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2011.
- Şoğur, Macide: **İşletme Sistemi Olarak Franchising**, 2. bs., İstanbul, Der yayınları, 1993.
- Şua, Mehmet: “Franchise Sözleşmesinin Tanımına Yeni Bir Bakış”, **YÜHFD**, C. IV, S. 2007, s. 57-80.
- Tandoğan, Haluk: **Borçlar Hukuk Özel Borç İlişkileri**, C. I/1, 6. bs., İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2008. (C. I/1)
- Tandoğan, Haluk: “Tek Satıcılık Sözleşmesi”, **BATİDER**, C. 11, S. 4, 1982, s. 1-36.
- Tandoğan, Haluk: **Borçlar Hukuk Özel Borç İlişkileri**, C. II, 5. bs., İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2010, s. 356. (C. II)
- Tandoğan, Haluk: **Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri**, C. I/2, 4. bs., İstanbul Vedat Kitapçılık, 2008. (C. I/2)

- Tandoğan, Haluk: **Mes’uliyet Hukuku (Akit Dışı ve Akdi Mes’uliyet)**, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2010. (Mes’uliyet Hukuku)
- Tekil, Fahiman: **Şirketler Hukuku**, İstanbul, Otağ Matbaacılık, 1981.
- Tekinalp, Ünal: **Fikri Mülkiyet Hukuku**, 4. bs., İstanbul, Arıkan, 2005. (Fikri Mülkiyet Hukuku)
- Tekinalp, Ünal: **Sermaye Ortaklıklarının Yeni Hukuku**, 3. bs., İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2013. (Sermaya Ortaklıkları)
- Tekinalp, Ünal: “Türk Hukukunda Acentanın “Portföy Akçası” Talebi, **Prof. Dr. Ali Bozer’e Armağan**, Ankara, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, 1998 s. 1-17.
- Tekinay, Selahattin Sulhi/
Burcuoğlu, Haluk/
Akman, Sermet/
Altop, Atilla: **Tekinay Borçlar Hukuku Genel Hükümler**, 7. bs., İstanbul, Filiz Kitapevi, 1993.
- Tezcan, Kerametdin: “Franchising Sisteminde Know-How Karşılığında Tam Mükelleflerin Dar Mükelleflere Yaptığı Ödemelerin Vergisel Boyutu”, **Çukurova SBE Dergisi**, C. 8, S. 8, Adana, 2001, s. 249-260.
- The Redhouse Dictionary: **Redhouse Büyük El Sözlüğü İngilizce-Türkçe Türkçe-İngilizce**, 33. bs., İstanbul, Sev Matbaacılık, 2011.
- Topçu, Halil Nurettin: “**Franchising Sözleşmesi**”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 1991.
- Topçuoğlu, Metin: “Franchise Sözleşmesinde Bağlayıcı Kayıtlar ve Rekabet Hukuku”, **BATİDER**, C. XXII, S. 1, Ankara, 2003, s. 113-154. (Franchise Bağlayıcı Kayıtlar)

- Topçuoğlu, Metin: “İnhisar (Tekel) Kaydı İçeren Acentelik, Tek Satıcılık ve Franchising Sözleşmelerinde Aktif ve Pasif Satışlar”, **Rekabet Dergisi**, S. 18, Ankara, Rekabet Kurumu, 2004. (Aktif ve Pasif Satışlar)
- Topçuoğlu, Metin: **Rekabeti Kısıtlayan Teşebbüsler Arası İşbirliği Davranışlarının Hukuki Sonuçları**, Lisansüstü Tez Serisi, Ankara, Rekabet Kurumu, 2001. (Teşebbüsler Arası İşbirliği)
- Topçuoğlu, Metin: **Rekabet Hukuku Açısından Acentelik ve Dağıtım Sözleşmeleri**, Ankara, Asil Yayınevi, 2006. (Dağıtım Sözleşmeleri)
- Topuz, Seçkin: **Türk-İsviçre ve Alman Borçlar Hukukunda Denge Bozulması ve İfa Güçlüğü Durumlarında Sözleşmeye Müdahale**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2009.
- Tuncer, Selahattin: “Hukuki Açıdan Franchising”, **Prof. Dr. Selahattin Sulhi Tekinay’ın Hatırasına Armağan**, İstanbul, Beta Basım, 1999, s. 617 vd.
- Tunç, Azize: “Otel İşletmelerinde Zincir Örgüt Yapıları ve Franchising (İmtiyaz) Sistemi”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi SBE, 1989.
- Tunçer, Ramazan Onur: “**Fikir ve Sanat Eserleri Hukukunda Lisans Sözleşmesi**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Çankaya Üniversitesi SBE, 2010
- Tunçomağ, Kenan: **Türk Borçlar Hukuku**, C. II, Özel Borç İlişkileri, 3. bs., İstanbul, y.y., 1977. (C. II)
- Tunçomağ, Kenan: **Türk Borçlar Hukuku**, C. I, Genel Hükümler, 6. bs., İstanbul, Sermet Matbaası, 1976. (C. I)

- Tunçomağ, Kenan: **Türk İş Hukuku-Genel Kavramlar-Hizmet Sözleşmesi-Rekabet Yasağı Sözleşmesi**, C. I, İstanbul, Sulhi Garan Matbaası, 1971 (Hizmet Sözleşmesi)
- Tuzlu, Zeynep: **“Franchise Sözleşmesinin Sona Ermesi”**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi SBE, 2013.
- UFRAD: **UFRAD Bülteni**, İstanbul, 1998.
- UFRAD: **Franchising Seminer 4**, İstanbul, 23 Mart 1996.
- Ulaş, Dilber: **Franchising Sistemi**, Ankara, Nobel Yayın, 1999.
- Ulaş, Dilber: **“Franchising Sisteminin Girişimcilik Açısından Değerlendirilmesi”**, **Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, S. 8/3, 2006.
- Uludağ, Özgür: **“Franchise Otel İşletmelerinin Kullanımı ve Maliyetinin Belirlenmesi”**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi SBE, 1998.
- Ulusan, İlhan: **“Culpa In Contrahendo Üstüne”**, **Prof. Dr. Ümit Yaşar Doğanay’ın Anısına Armağan I**, İstanbul, Fakülteler Matbaası, 1992, s. 275-319.
- Ulusoy, Erol: **Hukuk Sözlüğü Kısmen Açıklamalı Türkçe-Almanca**, İstanbul, Beta Basım, 1999.
- UNIDROIT: **Guide to International Master Franchise Arrangements (Second Edition)**, Rome, 2007.
- Uyan, Göktürk: **“Çerçeve Sözleşme Kavramı ve Genel Kredi Sözleşmesi Kavramı İle İlişkisi”**, **İstanbul Barosu Dergisi**, S. 4, 2005, s. 1129-1143.

- Ülgen, Hüseyin/
Helvacı, Mehmet/
Kendigelen, Abuzer/
Kaya, Arslan/
Nomer Ertan, N. Füsün: **Ticari İşletme Hukuku**, 4. bs., İstanbul, On İki Levha Yayıncılık, 2015.
- Ünal, Mücahit: **Marka Tescilinden Doğan Haklarla İlgili Hukuki İşlemler**, Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2007.
- Ünüsan, Çağatay: “Marketing Channel Structure Of Turkish Economy and Importance of Franchising”, **Çukurova Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, S. 1, Adana, 1993.
- Varlı, Naz: **Uluslararası Pazarlara Giriş Stratejilerinden Franchising Sistemi ve Türkiye Uygulaması**, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Kırıkkale Üniversitesi SBE, 2005.
- Viries, J.J.P de: “**Internationally Franchising The SDC**”, Master Thesis, University Of Twente, Rotterdam, 2008, http://essay.utwente.nl/58686/1/scriptie_J_de_Vries.pdf, 02.03.2014
- Von Tuhr, Andreas: **Borçlar Hukukunun Umumi Kısmı**, Çev. Cevat Edege, C. 1-2, Ankara, Olgaç Matbaası, 1983.
- Yalçın, Ayhan: **Sözleşme Kitabım**, İstanbul, Türkmen Kitapevi, 2012.
- Yalçınduran, Türker: **Vekalet Sözleşmesinde Ücret**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2004.
- Yarım, Ahmet: “**Franchising İşletme Sistemi ve Türkiye’de Franchising**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 1996.

- Yasaman, Hamdi/
Altay, Anlam/
Yusufoğlu, Fülürya/
Yüksel, Sinan: **Marka Hukuku-556 Sayılı KHK Şerhi**, C. I, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2004. (C. I)
- Yasaman, Hamdi/
Altay, Anlam/
Yusufoğlu, Fülürya/
Yüksel, Sinan: **Marka Hukuku-556 Sayılı KHK Şerhi**, C. II, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2004. (C. II)
- Yasaman, Hamdi: “Tek Yetkili Satıcı”, **40. Yılında Türk Ticaret Kanunu**, Hukuk Fakültesi Yayın No: 714, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 1997, s. 38-42.
- Yaşa, Yasemin: **İtalyanca-Türkçe/Türkçe-İtalyanca Hukuk Terimleri Sözlüğü**, İstanbul, Beta Basım, 2013.
- Yavuz, Cevdet/
Acar, Faruk/
Özen, Burak: **Türk Borçlar Hukuku (Özel Hükümler)**, 9. bs., İstanbul, Beta Basım, 2014.
- Yavuz, Nihat: **6098 Sayılı Türk Borçlar Kanunu Şerhi**, C. I, Ankara, Adalet Yayınevi, 2013.
- Yavuz, Nihat: **Ayıplı İfa**, Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2008.
- Yavuz, Şahin: **Amerikan Antitröst Hukukunda Yeniden Satış Fiyatının Belirlenmesi Sorunu: “Per Se” veya “Rule Of Reason”**, Uzmanlık Tezleri Serisi No:13, Rekabet Kurumu, Ankara, 2003.
- Yelmen, Adem: **Türk Borçlar Kanunu’na göre Genel İşlem Şartları**, Ankara, Yetkin Yayınları, 2014.

- Yener, Mehmet Deniz: “Franchise Sözleşmesinin Hukuki Niteliği ve Tarafların Yükümlülükleri”, **Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi**, Yayın No: 773, İstanbul, Marmara Üniversitesi Yayınları, 2010, s. 69-73.
- Yeşiltepe, Salih Önder: “Tek Satıcılık Sözleşmesinin Öğretide Benzer Olarak Belirtilen Sözleşmelerden Ayırt Edilmesi”, **MÜHF-HAD**, C. 13, S. 1-2, 2007, s. 169-191.
- Yıldırım, Mustafa Fadıl: **Borçlar Hukukuna Göre Sözleşmenin Kuruluşunda Hile**, Ankara, Nobel Yayın, 2002
- Yıldırım, Ümit: “Franchising İşlemleri, Vergi Yasaları Karşısındaki Durumu ve Muhasebeleştirilmesi”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi SBE, 1998.
- Yılmaz, Canan: “Marka Lisans Sözleşmesi”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 2001.
- Yılmaz, Lerzan: **Marka Olabilecek İşaretler ve Mutlak Tescil Engelleri**, İstanbul, Beta Basım, 2008.
- Yosmaoğlu, Nevzat: **Dünyada ve Türkiye’de Patentler Know How’lar Markalar**, Ankara, Mis Matbaası, 1978.
- Yurdakul, Müberra: “Franchising Sisteminin Kobi’lerde Pazarlama İşlevi Bakımından Değerlendirilmesi”, **Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, S. 8, s. 1-12, (Çevrimiçi), <http://sbe.dpu.edu.tr/index/sayfa/2669/8sayi>, 12.01.2015.
- Yüce, Melek Bilgin: **Garanti Sözleşmesinin Bir Türü Olarak Üçüncü Kişinin Fiilinin Taahhüt**, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2007.

- Yücer, Zeynep İpek: **“Borç İlişkisi Doğuran Sözleşmelerde Başlangıçtaki İmkansızlık, Hüküm ve Sonuçları”**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Başkent Üniversitesi SBE, Ankara, 2006.
- Yüksel, Ali Sait: **Patent ve Lisans (Patent, Marka, Know-how) Sözleşmesi Hukuku**, İstanbul, 1989.
- Yüksel, Hasan Levent: **“Franchise Sözleşmesinin Genel Olarak İncelenmesi, İfası ve Sona Ermesi”**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 2013.
- Yürekli, Sabahattin: **Türk Borçlar Kanununa Göre Hizmet Sözleşmesinin Sona Ermesi**, 2. bs., Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2014.
- Zevkliler, Aydın/
Gökyayla, K. Emre: **Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri**, 12. bs., Ankara, Turhan Kitapevi, 2013.
- Zevkliler, Aydın: **Özel Borç İlişkileri**, 7. bs., Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2002.

Elektronik Kaynaklar

- <http://karenstitusu.org>.
- <http://law.justia.com>.
- <http://webcache.googleusercontent.com>.
- <http://www.ekomini.com.tr>.
- <http://www.law.unlv.edu/faculty/rowley/Hoffman.pdf>.
- <http://www.legislation.gov.uk>.
- <https://h2o.law.harvard.edu/cases/1550>.
- www.bayilikfranchising.com.
- www.burgerking.com.tr.

www.dominos.com.tr.
www.duden.de.
www.ecfr.gov.
www.efffranchise.com.
www.entrepreneur.com.
www.ftc.gov.
www.hazal.com.tr.
www.kahveduragi.com.tr.
www.kazanci.com.
www.marmarisbufe.net.
www.mcdonalds.com.tr.
www.nasaa.org.
www.ozsut.com.tr.
www.pizzapizza.com.tr.
www.sultanahmetkoftecisi.com.tr.
www.thebfa.org.
www.tureng.com.
www.ufrad.org.tr.
www.unidroit.org.
www.winco-tr.com.