T.C.
DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
ÖZEL HUKUK ANABİLİM DALI
ÖZEL HUKUK PROGRAMI
YÜKSEK LİSANS TEZİ

TÜRK HUKUKUNDA FRANCHISE SÖZLEŞMELERİ

Merve Gözde ÜÇLER

Danışman
Dr.Öğr.Üyesi Ayşe FIRAT ŞİMŞEK

İZMİR - 2023

TEZ ONAY SAYFASI

YEMİN METNİ

Yüksek lisans tezi olarak sunduğum "Türk Hukukunda Franchise Sözleşmeleri" adlı çalışmanın, tarafımdan akademik kurallara ve etik değerlere uygun olarak yazıldığını ve yararlandığım akademik eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

10/07/2023

Merve Gözde ÜÇLER

ÖZET

Yüksek Lisans Tezi

Türk Hukukunda Franchise Sözleşmeleri

Merve Gözde ÜÇLER

Dokuz Eylül Üniversitesi

Sosyal Bilimler Enstitüsü

Özel Hukuk Anabilim Dalı

Özel Hukuk Programı

Franchising yöntemi özellikle İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra, günümüzdeki ekonomik düzeni şekillendiren pazar anlayışı çerçevesinde yaygınlaşmış, mal/hizmetlere kolay ve hızlı ulaşım sağlayan bir pazarlama ve dağıtım yöntemi olması sebebiyle, mal/hizmet sağlayıcıları için büyük yatırımlar gerektirmeden büyüme ve pazarda etkin olabilme, girişimciler için başarısı kanıtlanmış bir sisteme dâhil olarak daha az riskle işletme faaliyetlerini yürütebilme fırsatı sunduğundan benimsenmiştir.

Franchising yönteminin taraflar arasında kullanılmasına aracılık eden ise franchise sözleşmesidir. Franchise alan ve franchise veren adı verilen taraflar arasında akdedilen sözleşme, isimsiz bir sözleşmedir. Bu nedenle kıyasen uygulanabilecek hükümleri tespit etmek bakımından benzer sözleşmelerle karşılaştırılması önemlidir.

Franchise sözleşmesinde tarafların asli edimleri franchise veren için franchise alanı franchising sistemine dâhil etmek, sürekli bir biçimde desteklemek ve yardım etmektir. Franchise alanın borçları ise ücret ödemek, mal/hizmetlerin sürümünün artırılması faaliyetlerini yürütmektir. Tarafların borçları hususunda güven ilişkisi temelinde taraflar arasındaki yoğun işbirliği önem taşımaktadır.

Franchise sözleşmesi, franchising yönteminin özellikleri itibariyle franchise verenin, pek çok franchise alanla sözleşmeyi yaparak ağını genişletme amacını taşıdığı bir sözleşme olduğundan, sözleşmede yer alan pek çok hüküm, genel işlem koşulu olma özelliği taşımaktadır.

Franchise sözleşmesinde kararlaştırılabilecek tekel hakkı, sözleşme sırasında franchise alanın rekabet etmeme borcu ve sözleşme sonrası rekabet yasağı anlaşması, rekabet hukuku bakımından önemlidir. Bu kayıtlar, serbest piyasa düzenini ihlal etmeden, gerekli özel şartlara uyularak franchise sözleşmesinde yer alabilecektir.

Franchise sözleşmesi, tarafların edimleri bakımından sürekli borç ilişkisi olduğundan, sözleşmenin sona ermesi ve sonuçları buna göre şekillenecektir. İfasına başlanmış diğer sürekli borç ilişkisi içeren sözleşmeler gibi franchise sözleşmesi, fesih ile sonlandırılabilecektir. Sözleşmenin sona ermesinin en önemli sonucu, franchise alan tarafından denkleştirme hakkı talep edilebilmesidir.

Anahtar Kelimeler: Franchising Yöntemi, Franchise Sözleşmesi, Franchise, Franchise Alan, Franchise Veren, Denkleştirme Talebi, Rekabet, Genel İşlem Koşulları.

ABSTRACT

Master's Thesis

Franchise Contract in Turkish Law

Merve Gözde ÜÇLER

Dokuz Eylul University

Graduate School of Social Sciences

Department of Private Law

Private Law Programme

Franchising method, especially after the Second World War, has become widespread rapidly within the framework of the market understanding which shapes today's economic order, and it is a marketing and distribution method that provides easy and fast access to goods and services. It has been adopted both for people operating in the commercial field and for people who benefit from goods and services. With this method, people who provide goods and services have the opportunity to grow and be effective in the market without requiring large investments, while entrepreneurs have the opportunity to carry out their business activities with less risk by being included in a proven system.

Undoubtedly, it is the franchise agreement that mediates the use of the franchising method between the parties. This contract, concluded between so-called the franchisor and the franchisee, is an anonymous contract in Turkish law. For this reason, it is important to compare them with similar contracts in order to determine the provisions that can be applied by analogy.

The main obligations of the parties in the franchise agreement are to include the franchisee in the franchising system and to constantly support and help him for the franchisor. The obligations of the franchisee are to pay fees and to increase the availability of goods and services. In terms of other obligations of the parties, the intensive cooperation between the parties on the basis of a relationship of trust is very important.

Since the franchise agreement is a contract in which the franchisor aims to expand his/her own network by making this contract with many franchisees

due to the characteristics of the franchising method, many provisions in the contract have the feature of being a standardized terms of contract.

The monopoly right in the franchise agreement, the non-compete obligation of the franchisee during the agreement and the non-compete agreement after the agreement are especially important in terms of competition law. These records can be included in the franchise agreement without violating the free market order and by complying with the necessary special conditions.

Since the franchise agreement has the feature of being a permanent debt relationship in terms of the obligations of the parties, the termination of the agreement and its results will be shaped accordingly. Franchise contracts, like other contracts that have a permanent debt relationship, can be terminated by determination. The most important result of the termination of this contract is that the franchisee can demand the right of equalization.

Keywords: Franchising Method, Franchise Agreement, Franchise, Franchisee, Franchisor, Equalization Request, Competition, Standardized Terms of Contract.

TÜRK HUKUKUNDA FRANCHISE SÖZLEŞMELERİ

İÇİNDEKİLER

TEZ ONAY SAYFASI ii
YEMİN METNİ iii
ÖZET iv
ABSTRACT vi
İÇİNDEKİLER viii
KISALTMALAR xv

GİRİŞ 1

BİRİNCİ BÖLÜM
FRANCHISE KAVRAMI VE TARİHSEL GELİŞİMİ, FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN TANIMI, AVANTAJLARI, DEZAVANTAJLARI VE TÜRLERİ

I.FRANCHISE KAVRAMI VE FRANCHISING SİSTEMİNİN ÖZELLİKLERİ 3
A.Franchise Kavramı 3
B.Franchising Yönteminin Genel Özellikleri ve Amacı 6
II.FRANCHISING SİSTEMİNİN TARİHSEL GELİŞİMİ 8
A.Genel Olarak 8
B.ABD'deki Gelişimi 10
C.İngiltere'deki Gelişimi 14
D.Türkiye'deki Gelişimi 15
III.FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN TANIMI 18
A.Yabancı Hukuk Düzenleri ve Uluslararası Örgütlerce Yapılan Bazı Tanımlar 18
B.Türk Hukuk Düzeninde Yapılan Bazı Tanımlar 20
C.Benimsediğimiz Tanım 23

IV.FRANCHISE SİSTEMİNİN AVANTAJLARI VE DEZAVANTAJLARI 24
A.Franchise Veren Bakımından 24
1.Avantajlar 24
2.Dezavantajlar 27
B.Franchise Alan Bakımından 29
1.Avantajlar 29
2.Dezavantajlar 32
C.Mal ve Hizmetlerden Yararlanan Kimseler Bakımından 34
V.FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN TÜRLERİ 36
A.Ürün Franchise – İşletme Franchise Sözleşmeleri 36
B.Mal- Hizmet Ve Üretim Franchise Sözleşmesi 37
C.Üretici -Perakendeci-Toptancı Franchise Sözleşmeleri 39
D.Yavru Şirket Franchise- Master Franchise Sözleşmeleri 40
E.Ulusal- Uluslararası Franchise Sözleşmeleri 41
F.Tabiiyet- Ortaklık Franchise Sözleşmeleri 41
G.Kurucu- Dönüştürücü Franchise Sözleşmeleri 42

İKİNCİ BÖLÜM
FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN UNSURLARI, ŞEKLİ, NİTELİĞİ VE FRANCHISE SÖZLEŞMESİ HÜKÜMLERİNİN GENEL İŞLEM KOŞULLARI BAKIMINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

I.FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN UNSURLARI VE ŞEKLİ 43
A.Franchise Sözleşmesinin Unsurları 43
1.Franchise Alanın Kendi Ad ve Hesabına Hareket Etmesi Unsuru 43
2.Franchising Sistemine Dâhil Olan Unsurlar 45
a.Gayri Maddi Değerler 45
b.Reklam ve Pazarlama Anlayışı 46
c.İç İşleyişe İlişkin Organizasyon 46
3.Mal veya Hizmetlerin Sürümünün Artırılmasına Yönelik Dikey İşbirliği 47
4.Rekabet Birliği 47

5.İmaj Bütünlüğü 48
6.Franchise Ücreti 48
7.Tarafların Anlaşması 49
B.Franchise Sözleşmesinin Şekli 50
II.FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN HUKUKİ NİTELİĞİ 53
A.Franchise Sözleşmesinin Bir İsimsiz Sözleşme Olması 53
1.Genel Olarak İsimsiz Sözleşmeler 53
2.Franchise Sözleşmesinin Hukuki Niteliğine İlişkin Öğretideki Görüşler 57
a.Franchise Sözleşmesinin Kendine Özgü Sözleşme Olduğu Görüşü 57
b.Franchise Sözleşmesinin Karma Sözleşme Olduğu Görüşü 57
c. Katıldığımız Görüş 58
B.Franchise Sözleşmesinin Karşılıklı, İki Tarafa Borç Yükleyen ve Sürekli Borç Doğuran Bir Sözleşme Olması 60
C.Franchise Sözleşmesinin Çerçeve Sözleşme Olması 62
D.Uluslararası Franchise Sözleşmesine Niteliği İtibariyle Uygulanacak Hukuk 64
E.Franchise Sözleşmesinin Rekabet Hukuku Bakımından Değerlendirilmesi 67
1.Dağıtım Sözleşmeleri ve Dikey Anlaşmalar Bakımından Franchise Sözleşmesi 67
2.Rekabet Hukukuna İlişkin Türk Hukukundaki Kanuni Düzenlemeler Kapsamında Franchise Sözleşmesi 70
III.FRANCHISE SÖZLEŞMESİ HÜKÜMLERİNİN GENEL İŞLEM KOŞULLARI BAKIMINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ 72
A.Genel Olarak Genel İşlem Koşulları 72
B.Franchise Sözleşmesinin Standart Sözleşme Olarak Kullanılması 76
C.Genel İşlem Koşullarının Tacirler Bakımından Uygulama Alanı 79
D.Franchise Sözleşmelerinin Genel İşlem Koşulları Bakımından Tabi Olduğu Denetim 81

1.Türk Borçlar Kanunu 21. Madde Bakımından 81
2.TBK 24 Bakımından 82
3.TBK 25 Bakımından 83

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM
FRANCHISE SÖZLEŞMESİNDE TARAFLARIN BORÇLARI VE FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN BENZER SÖZLEŞMELER İLE KARŞILAŞTIRILMASI

I.FRANCHISE VERENİN BORÇLARI 86
A.Genel Olarak 86
B.Sözleşme Öncesi Franchise Alanı Aydınlatma ve Bilgilendirme Borcu 86
C.Franchise Alanın, Gayri Maddi Değerleri Kullanma ve Bunlardan Yararlanmasını Sağlaması Amacıyla Franchising Sistemine Dâhil Edilmesi Borcu 89
1.Genel Olarak 89
2.Kullanıma Konu Gayri Maddi Değerler 90
a.Patent ve Faydalı Model 90
b.Marka 92
c.Ticaret Unvanı ve İşletme Adı 95
d.Know- How 97
e.Tanıtıcı Unsurlar 100
D.Franchise Alanı Koruma, İşbirliği Yapma ve Destekleme Borcu 102
1.Franchise Alanın İşletmesinin Kurulması ve Donanımında Destek Olma Borcu 103
2.Franchise Alanı Bilgilendirme ve Eğitme Borcu 105
3.Reklam Yapma Borcu 106
E.Franchise Verenin Gerekli Mal ve Malzemeleri Teslim Borcu 107
F.Franchise Verenin Belli Bir Bölgede Üçüncü Kişilerle Franchise Sözleşmesi Kurmaması ve Mal Göndermemesi (Tekel Hakkı Verme) Borcu 108
II.FRANCHISE ALANIN BORÇLARI 111

A.Ücret Ödeme 111
B.Sözleşme Konusu Mal ve Hizmetlerin Sürümünü Artırma Faaliyeti Gösterme Borcu 112
1.Sözleşme Konusu Mal ve Malzemeleri Franchise Verenden veya Belirlediği Üçüncü Kişinden Alma Borcu 114
a.Genel Olarak 114
b.Rekabet Hukuku Uygulaması ve TTK 1530 Bakımından 116
2.Franchising Sistemini Oluşturan Gayri Maddi Değerleri Kullanma Borcu 120
3.Franchise Verenin İlkelerine, Kontrol ve Talimatlarına Uyma Borcu 121
C.Franchise Verenin Menfaatlerini Koruma ve Sadakat Borcu 123
1.Rekabet Etmeme Borcu 124
2.Franchise Verenin Sırlarını Saklama Borcu 127
3.Franchise Vereni Bilgilendirme Borcu 128
D.Franchise Alanın Sözleşmeden Doğan Hak ve Yükümlülüklerini Bir Başkasına Devredememesi 129
III.FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN BENZER SÖZLEŞMELERLE KARŞILAŞTIRILMASI 132
A.Lisans Sözleşmesi ile Karşılaştırılması 132
B.Tek Satıcılık Sözleşmesi ile Karşılaştırılması 136
C.Acentelik Sözleşmesi ile Karşılaştırılması 140
D.Vekâlet Sözleşmesi ile Karşılaştırılması 144
E.Hizmet Sözleşmesi ile Karşılaştırılması 146
F.Adi Ortaklık Sözleşmesi ile Karşılaştırılması 148
G.Kira Sözleşmesi ile Karşılaştırılması 151
H.Satış Sözleşmesi ile Karşılaştırılması 154

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM
FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN SONA ERMESİNİN NEDENLERİ VE SONUÇLARI

I.GENEL OLARAK 155
II.SONA ERME NEDENLERİ 155
A.Sözleşmeyi Kendiliğinden Sona Erdiren Nedenler 155
1.Taraflarca Belirlenen Sürenin Dolması 155
2.Taraflardan Birinin Ölmesi, İflası Ya da Fiil Ehliyetini Kaybetmesi 157
B.Sözleşmenin İki Taraflı Hukuki İşlemle (İkale) Sona Erdirilmesi 159
C.Sözleşmenin Tek Taraflı İşlemle Sona Erdirilmesi 160
1.Olağan Fesih 160
2.Olağanüstü Fesih 165
a.Genel Olarak 165
b.Mahkeme Kararı ile Sona Erdirilmesi 169
c.Covid-19 Salgınında Olağanüstü Fesih 170
3.Sözleşmenin İptali 174
III.SONA ERMENİN SONUÇLARI 175
A.Franchise Alan Bakımından 175
1.Sözleşme Sonrası Gayri Maddi Değerleri Kullanmama ve Teslim 175
2.Sözleşme Sonrası Sır Saklama Borcu 177
3.Sözleşme Sonrası Rekabet Yasağı 179
a.Genel Olarak 179
b.Uygulanacak Hükümler Bakımından 180
c.Genel İşlem Koşulu Olarak Rekabet Yasağı Anlaşması 187
B.Franchise Veren Bakımından 188
1.Sözleşme Sonrası Geri Alım Borcu 188
2.Franchise Alana Giriş Ücretinin Zamanla Orantılı Şekilde İadesi Borcu 189
3.Denkleştirme Talebi (Müşteri Tazminatı) 190
a.Genel Olarak 190
b.Denkleştirme Talebi İçin Aranan Şartlar 192

C.Tazminat, Cezai Şart ve Taşınmaz Kirası ve Zamanaşımı 196
1.Maddi ve Manevi Tazminat 196
2.Ceza Koşulu 198
3.Taşınmaz Kirası 199
4.Zamanaşımı 200

SONUÇ 201
KAYNAKÇA 206

KISALTMALAR

AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
BGE	İsviçre Federal Mahkemesi
BGH	Alman Federal Yüksek Mahkemesi
Bkz.	Bakınız
BTHAE	Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü
DEÜHFD	Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi
Ed.	Editör
EFF	The European Franchise Federation
E.	Esas
et.	Erişim Tarihi
EU	European Union
f.	Fıkra
FTC	Federal Trade Commission
HD.	Hukuk Dairesi
HGK	Hukuk Genel Kurulu
HMK	6100 Sayılı Hukuk Muhakemeleri Kanunu
ICC	International Chamber of Commerce
İşK.	4857 Sayılı İş Kanunu
IFA	Uluslararası Franchising Derneği
K.	Karar
m.	Madde
MÖHUK	5718 Sayılı Milletlerarası Özel Hukuk ve Usulü Hakkında Kanun
UNIDROIT	International Institute for Unification of Private Law
UFOC	Uniform Franchise Offering Circular
UFRAD	Ulusal Franchising Derneği
OECD	Organisation For Economic Co-operation and Development
RKHK	4054 Sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun
s.	Sayfa
SMK	6769 Sayılı Sınai Mülkiyet Kanunu

ss.	Sayfa Aralığı
T.	Tarih
TBK	6098 Sayılı Türk Borçlar Kanunu
TMK	4721 Sayılı Türk Medeni Kanunu
TTK	6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu
v.	Versus
vb.	ve benzeri
vd.	ve devamı
WIPO	World Intellectual Property Organization
YHGK	Yargıtay Hukuku Genel Kurulu

GİRİŞ

Son yıllarda teknolojik gelişmeler ve hızlı globalleşme ile dünyada mal ve hizmetlere kolay ve hızlı ulaşım önem kazanmış buna yönelik pazarlama ve dağıtım yöntemleri önem kazanmıştır. Mal ve hizmetlerden yararlanan kimselerin beklentilerinin de bu yönde değişmesiyle birlikte ilgili pazarlardaki rekabette ayakta kalmak isteyen işletmeler, bu ihtiyaçları karşılayabilmek ve büyüyebilmek için çeşitli arayışlara girmişlerdir. Bu arayışlara çözüm getiren en önemli yöntemlerden birisi de franchising yöntemidir. Bu yöntem ile geliştirilmiş ve başarısı kanıtlanmış bir sisteme sahip olan firmalar, bağımsız girişimciler vasıtasıyla farklı bölgelerde, belirli kalite ve standartlara sahip mal ve hizmetlerin sürümünü yapma olanağı bulmuştur. Franchise alan olarak nitelendirilecek bu bağımsız girişimciler ise başarısı kanıtlanmış bir sistem içerisinde yer alarak, piyasadaki rekabette avantaj sahibi hale gelip faaliyet gösterme şansı elde etmiştir.

Franchising yönteminin temeli İngiltere'de atılmış ve İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra bilhassa Amerika'da hızla yayılım göstermiştir. Türkiye'de bu yöntem pazara ilk defa, McDonalds'ın İstanbulda bu yöntem ile faaliyet göstermesiyle giriş yapmıştır. 1980'li yıllara tekabül eden bu dönemden sonra yöntem ülkemizde hızla yayılmış ve benimsenmiştir. Çalışmamızda, pek çok çeşitli türü bulunmasına ve bunların temel özelliklerinin de açıklanacak olmasına karşın temelde 'işletme franchisingi' asıl franchising sistemi olarak algılandığından , ağırlıklı olarak incelenecek olan franchising de işletme franchising'idir.

Konumuzu Türk hukukunda franchise sözleşmesi olarak belirlemeyi tercih etmemizin sebebi de, kanunlarımızda düzenlenmemiş bulunan bu isimsiz sözleşmeye ilişkin uyuşmazlıkların hızlı artışı ve 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu (TTK) ve 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu (TBK) değişiklik ve yenilikleri ile birlikte çeşitli sorunların giderilmesine katkı sağlayabilmek amacıyla sözleşmenin değerlendirilmesidir. Bilhassa son dönemlerde franchising yönteminin kullanımının artması neticesinde meydana gelen çeşitli uyuşmazlıklar ve güncel mevzuat da dikkate alınarak, kanunlarımızca düzenlenmemiş franchise sözleşmesinin çeşitli yönleri ile ele alınması gerekliliğinden hareketle, konuya ilişkin bu çalışma meydana getirilmiştir.

Franchise sözleşmesi ve franchising yöntemi ile ilgili terminolojik açıdan önceki yıllarda yazılmış eserlerde farklı tercihler bulunmaktadır. 'Franchise' ve

‘franchising’ terimleri ulusal ve uluslararası literatürde tercih edilmektedir. Biz ise çalışmamızda netlik oluşturması bakımından, işletme faaliyetlerine ilişkin yöntem ve sözleşme içinde yer alan sistem için ‘franchising’ terimini, daha geniş bir alanı kapsaması ve genel olarak kavramı ifade etmesi bakımından sözleşme için ‘franchise sözleşmesi’ kullanımını tercih etmekteyiz.

Türk hukukunda franchise sözleşmesini incelediğimiz bu çalışma dört bölümden meydana gelmektedir. Birinci bölümde franchise kavramı tarihsel gelişimi, sözleşmenin tanımı ve yöntemin avantajları, dezavantajları ve türleri ele alınacaktır. İkinci bölümde sözleşmenin unsurları, tarafları, şekli, niteliği ve franchise sözleşmelerinde genel işlem koşulları üstünde durulacaktır. Üçüncü bölümde franchise sözleşmesinde tarafların hakları ve borçlar ve benzer sözleşmeler ile ilişkisi ortaya konularak, son bölüm olan dördüncü bölümde ise sözleşmenin sona ermesi ve sona ermenin sonuçları açıklanacaktır.

Çalışmamızda franchise sözleşmesine ilişkin asli borçlar ve diğer borçlar çeşitli detayları ile açıklanırken, konuya ilişkin rekabet hukuku uygulamalarına da yer verilecek ve kanunlarımızda bu sözleşmeye benzer nitelik taşıyan sözleşmelere ilişkin kıyasen uygulanabilecek hükümlere açıklık getirilecektir. Bu husus, bilhassa franchise sözleşmelerinde denkleştirme talep hakkı ve sözleşme sonrası rekabet yasağı anlaşması bakımından önem arz etmediğinden bu konuda yapılacak hukuki inceleme ile uyuşmazlıklara çözüm getirilmesine katkı sağlanmaya çalışılacaktır.

Franchise sözleşmelerinde franchise veren, pek çok franchise alanla franchise sözleşmesi yaptığı ya da yapma amacı taşıdığı için, sözleşmede yer alan pek çok hükmün genel işlem koşulu olma özelliği taşıdığını söylemek yanlış olmayacaktır. Bu nedenle çalışmamızda sözleşme, genel işlem koşulları bakımından da ayrıca değerlendirilecektir.

BİRİNCİ BÖLÜM
FRANCHISE KAVRAMI VE TARİHSEL GELİŞİMİ, FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN TANIMI, AVANTAJLARI, DEZAVANTAJLARI VE TÜRLERİ

I. FRANCHISE KAVRAMI VE FRANCHISING SİSTEMİNİN ÖZELLİKLERİ

A. Franchise Kavramı

Günümüz ekonomik düzenine hâkim olan pazar anlayışı içerisinde, mal ve hizmet çeşitliliğinin bir sonucu olarak, farklı bölgelerdeki tüketiciler bakımından güvenilir mal ve hizmetlere kolay ve hızlı ulaşım, üreticiler bakımından ise kusursuz işleyen ve kontrol edilebilir bir dağıtım sürecini gerçekleştirme düşüncesi önem taşımaktadır. Bu düşünce ise üretim, dağıtım ve pazarlama süreçlerini içeren, kapsamlı ve organize bir sistem ihtiyacını da beraberinde getirmektedir. Zira modern ekonomilerde, mal ve hizmetlerin tüketiciye sunulmasında kullanılan klasik sürüm yöntemlerinin, artan talebi karşılayamayacağı açıktır[1]. Bu anlatılanlardan hareketle mevcut ihtiyacı giderebilmek için franchise kavramı ortaya çıkmıştır.

Amerikan Miras Sözlüğü'ne[2] göre franchise, kökeni Fransızca'ya ait olan ve özgür, muaf anlamına gelen 'franche'[3] kelimesinden türetilmiş olup, ait olduğu bu dilde de günümüzde 'affranchir' kavramı ile kullanımı sürdürülmektedir[4]. İngilizce'de bu kavramın anlamı, ''hükümet tarafından verilen imtiyaz, hak ya da bağışıklık'' olarak açıklanmaktadır[5]. Mal ve hizmetlerin sunumuna yönelik olan bu sistem için

---

[1] Çiğdem Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü (BTHAE), Ankara, 1997, (Franchise), s.6.

[2] Ayrıntılı tanım için Bkz.: American Heritage Dictionary of English Language https://www.ahdictionary.com/word/search.html?q=franchising

[3] Franche, Ortaçağda krallar, kiliseler ya da yerel hükümetler gibi egemen güçler tarafından verilen hak ya da ayrıcalıklar anlamını taşımaktaydı. Roger D. Blair and Francine Lafontaine, **The Economics of Franchising,** Cambridge University Press, 2005, s.3.

[4] Bkz.: ''vergilendirme ve gümrük işlerinde serbestlik verme'' Talat Güler, **Franchising ve Türkiye'de Uygulanması,** Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2002, s.2.

[5] The Redhouse Dictionary, **Redhouse Büyük El Sözlüğü İngilizce-Türkçe Türkçe-İngilizce**, 33. bs., Sev Matbaacılık, İstanbul, 2011, s.166; Bir diğer tanım ise Cambridge Dictionary'de ''belli bir bölgede bir firmanın adını kullanarak bu firmanın ürünlerini satma hakkı' şeklinde yapılmıştır. (https://dictionary.cambridge.org/tr/s%C3%B6zl%C3%BCk/ingilizce/franchise) (et. 24.04.2021).

kullanılan franchise kavramı ise güncel hali Amerika Birleşik Devletlerinde (ABD), zaman ve tecrübeyle oluşmuş pratik bilgileri ve işletmeye ilişkin sınai hakları kullandırma sistemi şeklinde ortaya çıkmıştır.

Franchise kavramı, zaman içerisinde farklı ülkelere yayıldıkça farklı terimlerle ifade edilmiştir. Ancak 'franchise' ve 'franchising' kavramlarının daha sıklıkla kullanıldığı görülmektedir. Her iki kavram da İngilizce diline ait olup, dilimizde kullanılabilecek eşdeğer karşılıkları bulunmadığından, bu haliyle[6] Türkçede direkt olarak yerini almıştır[7]. Ancak öncelikle bu iki kavram arasında ayrıma gidilmelidir. Franchising yöntemi temelde, sistemin oluşumunu, imtiyazları ve işletmelerin karşılıklı işbirliği anlayışını da içine alan bir sürüm yöntemini[8] ifade etmektedir. Ancak franchise, bahsi geçen bu yöntemi de içine alan ve tarafların tüm hak ve yetkilerine düzenleyen hukuki ilişkinin genel adıdır. Franchising, tanınmış bir markanın, oluşmuş bir imajın belli bir bedel karşılığında, belli standartlar içinde, bağımsız yatırımcıya kullandırılmasıdır. Bir firma tarafından bağımsız çalışan diğer bir firmaya tanınan ayrıcalıklara 'franchise' denir [9]. Bu nedenle biz, kullanılan sürüm yönteminin teknik olarak ifade edilmesi için franchising, bunun haricinde taraflar arasındaki hukuki ilişkiye dair her türlü konu için, daha genel ve kapsayıcı olması

[6] Terminolojiyi kullanan yazarlara örnek olarak Bkz.: Kırca, s.6; Osman Berat Gürzumar, **Franchise Sözleşmeleri ve Bu sözleşmelerin Temelini Oluşturan "Sistem"lerin Hukuken Korunması,** Beta Basım, İstanbul, 1995, (Franchise), s.3; Umut Yeniocak, **Franchise Sözleşmesi**, Seçkin Yayınları, Ankara, 2016, ss.3-4.

[7] Selahattin Tuncer, "Hukuki Açıdan Franchising", **Prof. Dr. Selahattin Sulhi Tekinay'ın Hatırasına Armağan,** Beta Basım, İstanbul,1999, ss. 617-638. (franchising), s. 618; Güler, s.6. Bu kavram, farklı yazarlar tarafından farklı şekillerde ifade edilmek istenmiş olsa da bunlar, franchise kavramını tam olarak karşılayamamakta ve tek satıcılık, lisans gibi benzeri sözleşmelere temel olan kavramlardan da ayırma hususunda yeterli görülmemektedir. Bkz.: ''münhasır satış ve servis imtiyazı'' Selda Güç, "Franchise Sözleşmesi**", Bilimsel Temyiz Yaşar Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, Sayı: 1, Nisan 2012, ss.61-100, https://docplayer.biz.tr/532644-Bilimsel-temyiz-yasar-universitesi-hukuk-fakultesi-dergisi-nisan-2012-sayi-1-yhf.html (et. 26.05.2021), s. 61; Ayrıca Bkz.: 'isim ve işletme hakkını kullanma'' (Selahattin Tuncer, ''Bir Pazarlama ve Dağıtım Yöntemi Olarak Franchising'', **İstanbul Sanayi Odası Dergisi**, 1992, Y.26, Sayı:311, ss.49-54, (yöntem) s.49.

[8] Gürzumar, Franchise, s.6; Dilber Ulaş, **Franchising Sistemi**, 2. Baskı, Nobel Akademik Yayıncılık, Ankara, 2013, (Franchising), s.7.

[9] Ana firmanın, belirli bir bölgede ve belirli bir süre için, belirli ayrıcalıkları kullanma hakkını bir diğer firmaya verdiği; yönetim, organizasyon, eğitim ve tedarik konularında yardım sağladığı bir pazarlama ve dağıtım yöntemidir. Güç, s. 61. Franchise şeklindeki terminoloji için Bkz.: Pınar, Öztürk. "Franchise Sözleşmesi", **Yargıtay Dergisi,** Cilt: 24, Sayı:4, Ekim 1998, ss.458- 489, s.460; Nihal Saban, **Franchising ve Vergilendirme**, Beta Basım, İstanbul 1997, s.1 Franchising şeklindeki terminoloji için Bkz.: Bahar Şimşek, **Franchising Sözleşmesi**, Yetkin Yayınları, Ankara, 2016, s.5. Benzer yöndeki terminoloji için Bkz.: Kırca, Franchise, s.3; Gürzumar, Franchise, s.3; Yeniocak, s.3-4.

bakımından ve ülkemizde konuya ilişkin eserlerde sıklıkla yer aldığından ‘franchise’ ve ‘franchise sözleşmesi’ kavramlarını kullanmayı tercih etmekteyiz [10].

Modern ekonomik düzende franchise kavramı, bir firmanın, belli bir bölgede ve belirli bir süreyle sınırlı olarak diğer bir firma ile yönetim, organizasyon, eğitim ve tedarik yöntemine ilişkin oluşturduğu sistemi, ayrıcalıklar tanıma yöntemiyle paylaşarak geliştirilen pazarlama ve dağıtım yöntemi anlamına gelmektedir. Bu yöntem bir ticari işletmenin, diğer bir ticari işletmeye malları üretme ve/veya satma, hizmet sunumu ve isim kullanma hakkı vermesini içeren geniş bir kavramdır[11]. Bu tanımlar her ne kadar endüstride başlayıp tüketicide sonlanan bir pazarlama yöntemini ifade etse de franchising günümüzde, işletmelerin tabii olduğu sistem bütünü anlamıyla daha geniş bir perspektifle ele alınmaktadır. Nitekim Ulusal Franchising Derneği (UFRAD) bu kavramı, şu şekilde tanımlamıştır:

> *Franchising bir ürün veya hizmetin imtiyaz hakkına sahip tarafın, belirli bir süre şart ve sınırlamalar dâhilinde işin yönetim ve organizasyonuna ilişkin bilgi ve destek (*know-how) sağlamak sureti ile imtiyaz hakkını ticari işler yürütmek üzere ikinci tarafa verdiği imtiyazdan doğan, uzun dönemli ve sürekli bir iş ilişkilerinin bütünüdür.*[12] .

Franchise, taraflar arasında sözleşme akdi ile sürekli bir birliktelik meydana getirmektedir. Bu sözleşmenin bir tarafı, yine bu kavramdan türetilmiş olup, ürün ya da hizmetlerde belli bir standarda ve bununla birlikte başarıya sahip olan işletme sisteminin sahibi franchise veren yani ‘’franchisor’’dır. Sözleşmenin diğer tarafı ise

---

[10] Bnezer şekilde, Cambridge Dictionary’de ‘’franchise’’ kavramının tanımı yukarıdaki (dipnot 4) şekilde yapılmışken ‘’franchising’’ kavramı ‘’franchise satma ya da verme işi’’ şeklinde ifade edilmiştir. Bkz.: https://dictionary.cambridge.org/tr/s%C3%B6zl%C3%BCk/ingilizce/franchise, https://dictionary.cambridge.org/tr/s%C3%B6zl%C3%BCk/ingilizce/franchising, (et. 10.08.2021), Bu terminoloji, aynı zamanda Rekabet Kurumu’nun, **Rekabet Terimleri Sözlüğünde**, Franchise Anlaşmaları tanımında da yer almaktadır. *’’Franchise anlaşmaları, malların veya hizmetlerin dağıtımında kullanılacak olan, özellikle marka, işaret gibi fikri haklarla ve know-how’la ilgili lisanslar içermektedir. Fikri hak ve know-how lisanslarına ek olarak franchise veren genellikle sözleşme süresince franchise alana ticari ve teknik yardım sağlamaktadır. Bunun karşılığında franchise alan tarafından franchise verene bir franchise ücreti ödenmektedir. Franchising, franchise verenin sınırlı bir yatırımla ürünleri için yeknesak bir dağıtım ağı kurmasını mümkün kılmaktadır. Franchise anlaşmaları genellikle seçici dağıtım ve/veya rekabet etmeme ve/veya münhasır dağıtım veya bunların daha zayıf formlarıyla ilgili çeşitli dikey sınırlamaların bileşimlerini de içermektedir.’’* https://www.rekabet.gov.tr/tr/Sayfa/Yayinlar/rekabet-terimleri-sozlugu/terimler-listesi?icerik=269281e8-757c-4d46-a441-218dd5288521, (08.02.2022); Ayrıca Bkz.: Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü OECD tanımları içinde de (Organisation for Economic Co-operation and Development) konuya ilişkin olarak pazarlama ve dağıtım yöntemi için ‘franchising’, düzenleyen daha geniş kapsamlı ifade için de ‘franchise’ terminolojisi tercih edilmiştir. https://www.franchise.org/faqs/basics/what-is-a-franchise , (et. 16.11.2022).

[11] Güler, s.7.

[12] UFRAD, https://ufrad.org.tr/franchise/1-franchising-nedir, (et. 22.04.2021).

bağımsız olarak faaliyetlerini sürdürerek sistemin içinde yer alan unsurları kullanma imtiyazı sağlanan, dış ilişkide bağımsız ancak iç işleyişte franchise verene karşı bağlılığı bulunan, franchise alan yani ‘’franchisee’’dir[13]. Bu çalışmada da hukukumuzda genel itibariyle kullanıldığı üzere ‘franchise alan’ ve ‘franchise veren’ kavramları tercih edilmiştir [14].

B. Franchising Yönteminin Genel Özellikleri ve Amacı

Geniş anlamıyla franchising, pazarlama ve dağıtıma ilişkin metotlar içeren bir işletme sistemi bütünü olarak ifade edilmektedir. Franchising, çeşitli mal ve hizmet sektörlerinde kullanılan, franchise alanın bağlılığı ve franchise verenin işletme faaliyeti deneyimi ile birlikte oluşan işbirliği sayesinde oluşturulan bir nevi ‘işletme yapısını aktarma mekanizması’dır[15].

Franchising yönteminin varlığından bahsedilebilmesi için iki firma arasında sürekli bir ticari ilişki bulunması ve hak ve yükümlülüklerin belirlendiği bir sözleşmenin varlığı aranmaktadır. Bu ilişkinin kurulmasındaki temel amaç, franchise veren için denetleyemeyeceği sayıda bölgede doğrudan yatırım yapmanın risk ve maliyetinden kaçınmak ve mal ve hizmetleri farklı üretici ve/veya tacirlerle üreterek ve/veya pazarlayarak kolay yoldan tekelci güç elde edip, merkezi yükü azaltmak istemesidir. Bu nedenle franchise alan seçiminde, bölge pazarına hâkim olma unsuru oldukça önem taşımaktadır. Buna karşın franchise alanın amacı, belirli bir sektörde sıfırdan iş kurmak yerine, denenmiş ve başarılı bir işletme sistemi içinde yer alarak faaliyet göstermektir. Bu nedenle franchise alan da, franchise veren seçiminde marka değeri, sistemin işleyişinin güvenilirliği ve bölgede tekel olma hususlarına dikkat etmektedir[16]. Özetle her iki taraf için de ortak nokta, bahsi geçen bölgede sıfırdan

---

[13] Benzer terminolojiye örnek olarak Bkz.: Ulaş, Franchising, s.6; Kırca, Franchise, s.7; Gürzumar, Franchise, s.3; Birdoğan Baki, **“Bir Pazarlama Yönetiminde Yeni Bir Yaklaşım: Franchising”,** Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Ocak 1998, Cilt:2, Say:9, ss.303-310, s.303.

[14] Öğretide benzer kullanıma örnek olarak Bkz.: Gürzumar, Franchise, s.4-5; Ulaş, Franchising, s.31. İlgili terimlerin kullanıldığı Yargıtay kararlarına örnek olarak Bkz.: Yargıtay 19. HD., 25.06.2001 T., 2001/819 E., 2001/4917 K., Yargıtay 11. HD., 13.05.2013 T., 2012/17736 E., 2013/9814 K.

[15] Smriti Ganotra, "A Global Analysis on Franchise Agreements." **Court Uncourt**, Cilt: 5, Sayı: 2, 2018, ss. 16-19, https://heinonline.org/HOL/P?h=hein.journals/counco5&i=44, (et. 23.11.2022), s.16.

[16] Macide Şoğur, **İşletme Sistemi Olarak Franchising**, İstanbul, Der Yayınları, 1993, s.7; Robert E. Martin, ‘’Franchising and Risk Management’’, **The American Economic Review**, Cilt:78, Sayı:5, 1988, ss.954-968, https://www.jstor.org/stable/1807159#metadata_info_tab_contents, (et. 25.11.2022), s.955; Martin, ss.654-655; Güler, s.28.

değil, karşılıklı dayanışma içinde ve taraflar için değişen avantajlarla ilgili pazardaki rekabette önde olma arzusudur. Buradan hareketle franchising, franchise veren için bir dağıtım ve pazarlama yöntemi, franchise alan için ise bir işletme kurma ve sürdürme aracıdır. Bu nedenle hukuki ilişki de, tarafların iradelerine paralel olarak bu eksende şekillenecektir.

Franchising, daha önce franchise veren tarafından uygulanarak başarısı kanıtlanmış özgün bir sistemi de içinde barındırır ve taraflar arasındaki sözleşme doğrultusunda bu sistemin kullanılması ile kendini gerçekleştirir[17]. Franchising sisteminin özgün bir sistem olmasıyla anlatılmak istenen bu sistemin, ana firmanın franchise sisteminde mevcut ve markanın tanınmasını sağlayan pazar anlayışı, organizasyon ve gayri maddi değerler gibi unsurlara göre her sisteme ait ve işin türüne, faaliyet bölge ve kitlesine bağlı olarak belli değişiklikler göstermesidir[18]. Bu değişikliklere bağlı olarak franchise alan, önceden belirlenmiş şartlarda faaliyet gösterme gerekliliği doğrultusunda sisteme entegrasyonu ile hukuken bağımsız, fiilen ise franchise verene yarı bağımlı olacak, mal ve hizmetlerden yararlanan kişilerin gözünde ise, franchise veren ile bir bütün olarak algılanacaktır[19].

Franchising sisteminde entegrasyon, benzer diğer kurumlara[20] göre çok daha yoğun ve kapsamlıdır. Bu nedenle franchise sisteminin ilkelerine uyum ve mal ve hizmetlerin standardının korunması bakımından franchise alan, franchise verenin talimatları ile sıkı bir bağlılık içindedir. Ancak bu bağlılık, gerçekleştirilen faaliyetle sınırlı olup, franchise alan hukuki anlamda bağımsız bir tacirdir. Her iki taraf arasında meydana gelen bu karşılıklı güven ilişkisi ve işletmeler arası işbirliği doğrultusunda franchise veren, bu sistemin nasıl kullanılacağına ilişkin franchise alanı bilgilendirme ve personel eğitimi faaliyetleri ile birlikte franchise alana sürekli bir biçimde destek olma ve sistemin içeriğini oluşturan unsurların kullanımının sorunsuz sürdürülmesini sağlama, franchise alan ise sürümü artırmak için gayret etme yükümlülüğü altına

[17] Gürzumar, Franchise s.6, Tuncer, Franchising, s.621, Faik Ardahan, **Turizmde Franchising ve Türkevi Pansiyonları Franchising'i Model Önerisi ve Uygulaması,** (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya, 2003, s.174.

[18] Sözleşmenin konusu olan gayrimaddi değerler, sinai ya da ticaret markası, faydalı modeller, mağaza işaretleri, ticaret unvanı, teknik bilgi (know-how), çizimler, kopyalar ve patentler şeklinde sıralanabilir. Bkz.: Saban, s.2.

[19] Ulaş, Franchising, s.7; Gürzumar, Franchise s.2; Ardahan, ss.174-175.

[20] Bkz.: Şube açma, Acentelik, Tek Satıcılık, Bayilik. Güler, s.6.

girmektedir[21]. Buna ek olarak franchising sisteminin franchise veren tarafından franchise alana kullandırılması karşılığında franchise alan, franchise verene belli bir ücret ödemektedir[22]. Bu ücret, sisteme giriş ve marka kullanımı sebebiyle verilen ücretin yanı sıra, gayri maddi değerleri kullanma bedeli ve franchise veren tarafından sağlanan eğitim ve yardımların da karşılığını oluşturur.

Franchising'in hızlı yükselen bir işletme sistemi olmasının temel sebeplerinden biri, çok uluslu şirketlerin fazlalığı ve bu şirketlerin bu tür yeni sistemlere adaptasyon hızının çok daha yüksek olmasıdır[23]. Çok uluslu şirketler geniş bir alanda faaliyet gösterdiklerinden franchising'i, merkezin üstündeki yükü azaltarak bölgedeki varlığını, bölge pazarını bilen bir işletmeci ile sürdürebilme imkânına sahip olduklarından sıklıkla tercih etmektedirler. Bu da franchising'in hızla yayılmasını sağlamaktadır. Sayılan bu sebeplerle birlikte söylenmelidir ki, taraflar, sürekli bir borç ilişkisi içerisinde olacağından burada karşılıklı güven çok önemlidir. Bu nedenle franchise alan ve veren seçimlerini yapmadan önce araştırma yapmalı ve karşı tarafa açık ve dürüst bir biçimde bilgi vermelidir. Sözleşme öncesinde, sırasında ve sonrasında karşı tarafın itibarını zedeleyecek davranışlardan kaşınmalıdır.

II. FRANCHISING SİSTEMİNİN TARİHSEL GELİŞİMİ

A. Genel Olarak

Franchising sisteminin çıkış noktası konusunda kesin ve net bir bilgi bulunmamakla birlikte, kökeninin Ortaçağ'a dayandığı tahmin edilmektedir[24]. Bu dönemde franchising'in ilkel hali denilebilecek sistem, feodal düzenin sürdürülmesi amacıyla feodal beylerin, bedel karşılığında toprağın işlenmesi için vergi alınmaması gibi belli imtiyazlarla hizmetindekilere verilmesi ve elde edilen mahsulden pay alması

[21] Gürzumar, Franchise, ss.11-12; Güler, s.28; Emerson, Robert W. ''Franchıse Contract Interpretatıon: A Two-Standard Approach'', **Michigan State Law Review**, Sayı: 641, 2013, ss.641-686, (Interpretation), https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2666305, s.650.

[22] Ücrete ilişkin açıklamalar için bkz: İkinci Bölüm/I/A/6. Franchise Ücreti.

[23] Didem Hazne, **Franchising,** (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 1994, s.52.

[24] Franchising'in ilk örneklerinin M.Ö. 200'lü yıllarda Çin'de görüldüğü görüşü için Bkz.: Şoğur, s.67; John Stanworth ve Brian Smith, **Franchising Başarılı Markalar ve Siz**, Çev: Ercan Gürvit, Epsilon Yayıncılık, İstanbul, 1995, s.9.

şeklindeydi[25]. Ancak bu sistemin, kilisenin belli bir bölgede vergi toplamak amacıyla hükümdarlığa para ödemesi şeklinde başladığının kabulü ile temelinin çok daha eskiye dayandığını savunan bir görüş de mevcuttur. Sonrasında ise sistem, günümüzdeki esas şekline benzer olarak kralın, belli bir vergi karşılığında bir mal ya da hizmetin sunulması imtiyazını bir kişiye vermesi halini almıştır[26]. Ancak her iki çıkış noktası olarak görülebilecek sistem de, franchising'in bugünkü halinden, bilhassa da gayri maddi değerlerin kullanımını içermemesi sebebiyle oldukça farklı olup franchising'in başlangıç noktası olarak kabul edilebilecek bu sistem, üstün asta vermiş olduğu imtiyazlardan ibarettir[27].

Franchising'in tedarik eden-piyasaya süren ilişkisi olarak kabul edilebilecek ilk örnekleri ise, İngiltere'de 18. yüzyılda, alkol satışlarının kontrol edilmesi amacıyla getirilen, satış lisansına sahip olma şartının aranması ve lisans bedelinin yüksek olması sebebiyle bira üreticilerinin bu lisansı satın alarak bar sahipleri ile yaptığı kiralama anlaşmalarıdır[28]. Bu anlaşmalar sayesinde hem bira üreticileri üretim yapmak için gerekli finansmanı bulmuş, hem de bar sahipleri pazardaki yerlerini korumuştur. Anlaşmalarla birlikte satış yapan yerlere belli bir kalite standardı ile yalnızca anlaşma yapılan bira üreticisinin malını satma zorunluluğu getirilmiştir. Bu dönemlerde daha çok tek satıcılık sözleşmesi ile benzerlik gösteren franchising, zaman içinde değişime uğrayarak bugünkü haline ulaşmıştır[29]. 19. Yüzyılda gelişimini tamamlayıp asıl hukuki ve ticari anlamına sahip olan franchising'in bugünkü haline gelmesinde, ABD ve İngiltere'nin etkisi büyük olmuştur[30]. Son haliyle franchising yöntemi, gelişerek büyümüş ve en sık kullanılan işletme yöntemi ve dağıtım organizasyonu haline gelmiştir[31]. Günümüzde ABD başta olmak üzere bu yöntemle çalışan otomobil kiralama, otomobil servis ürünleri, iş yardım servisleri, iş araçları, giyim ve ayakkabı,

---

[25] Kırca, Franchise, s.4; Güler, s.2; Robert W. Emerson, "Franchise Contracts And Territoriality: A French Comparison", **Entrepreneurial Business Law Journal**, Cilt: 3, Sayı: 2, ss.316-354, https://www.google.com/url?sa=t&rct- =j&q=&esrc=s&source =web&cd=&ved= 2ahU KEwjmh 4is0e TwAhUhhf0HHVkUCEoQFjABegQIAxAD&url=https%3A%2 F%2Fkb. osu.edu%2F dspace%2Fbitstream %2Fhandle%2F1811%2F 78349%2FOSBLJ_ V3N2 _315.pdf&usg= AOvVaw2Hk0_0ZkmIzUHydQI3vM6- , (et. 21.05.2021), (Comparison), s.316.

[26] Ulaş, Franchising, s.10; Ardahan, s.176; Birdoğan, s.303.

[27] Kırca Franchise, s.4,Stanworth ve Smith, s.9.

[28] Ulaş, Franchising, s.10; Şimşek, s.12; Güler, s.2; Şoğur, s.68.

[29] Yeniocak, s.23.

[30] Şimşek, s.6.

[31] Robert W. Emerson, ''Franchising and the Collective Rights of Franchisees'', **Vanderbilt Law Review**, Cilt:43, Sayı:5, 10-1990, ss.1503-1567, (Collective Rights), https://core.ac.uk/ download/ pdf/322559864.pdf, (et.21.11.2022), s.1506.

yapı dekorasyon, bilgisayar, kozmetik, perakende şatış mağazaları, eğitim, yiyecek, sağlık ürünleri, ev aletleri, kuru temizleme, fast-food, otelcilik ve lokanta gibi sektörle de dâhil olmak üzere 60'dan fazla işkolu bulunmaktadır[32].

B. ABD'deki Gelişimi

ABD'de toprakların işlenmesi ya da demiryollarının kurulması gibi devlete ait yetkilerin bir imtiyaz olarak belli kişilere verilmesinin, franchising'in ülkedeki ilk halini ifade ettiği söylenebilir. Ancak esas olarak endüstriyel devrim sonrası ABD'de teknolojinin ilerlemesi, taşımacılığın gelişmesi ve gelir düzeyi ile birlikte tüketimi de artan bir orta sınıfın oluşması ile birlikte artan talebi karşılamak amacıyla imalatçılar kitle üretimine başlamıştır[33]. Artan üretim kapasitesiyle birlikte mal ve hizmetlerin sürekli ve düzenli bir biçimde münferit alıcılara sağlanması gerekliliği sonucunda farklı bölgelere dağıtımı için gelişen yerel pazarlara hâkim olma ihtiyacı doğmuştur[34]. Bahsi geçen bu ihtiyaçlar bütünü franchise sisteminin temelini oluşturmaktadır.

Çıkış noktası ABD olmamasına rağmen franchising, en büyük ivmesini burada kazanmış ve burada şekil almıştır. Bu sistemin ABD'de kullanılmaya başlanması, ilk defa 1863 yılında Singer Sewing Dikiş Makinaları Şirketi'nin, ucuz fiyata mal satımı sağlayacak bir tesis kurması ancak ülkenin farklı bölgelerindeki satış, tamir, bakım gibi hizmet taleplerini ekonomik olarak sağlayamadığı için New York'ta imalatçı perakendeci sistem kurmasıyla birlikte gerçekleşmiştir. Şirket bu şekilde bir bayilik sistemi inşa ederek bu bayiliklere şirket adı ve markasıyla münhasıran satış ve hizmet hakkı tanımış[35], bu şekilde franchising'in içine marka, amblem ve benzeri sınai hakların kullanım yetkisi de eklenmiştir.

---

[32] Gülfidan Barış, "Franchising Sistemi ve Sözleşmesi", **Anadolu Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi,** Cilt:13, Sayı: 1-2, Eskişehir, 1997, ss. 329-344, s.330; https://ufrad.org.tr/franchise/1-franchising-nedir (et. 12.05.2021)

[33] Ulaş, Franchising, s.11; Şimşek, s.9.

[34] Halil Nurettin Topçu, **Franchising Sözleşmesi** (Yayınlanmamış Doktora Tezi), İstanbul Üniversitesi SBE, 1991, s.9.

[35] Bu örnek, günümüz franchising'inin özü olarak kabul edilse de aslında burada yalnızca, belli bir bölgede, tanınma işaretlerinden faydalanılarak kullanılacak satım hakkı söz konusu olup, henüz belli ilkeleri olan ve günümüzde sıklıkla kullanılan işletme franchising'ine ilişkin bir sistemden söz edilemeyecektir. Mal satımı taraflar arasındaki ilişkinin temelini oluşturduğundan franchising'in bu ilk görünümü ancak ürün franchising'i şeklinde adlandırılabilir. Bu yöntem de, aşağıda da bahsedileceği üzere tek satıcılık ile önemli oranda benzerlik göstermektedir. Buna doktrinde, 'birinci kuşak franchising' adı verilmektedir. Ürün franchising'ine bu adın verilmesinin nedeni, ilk görülen franchising örneklerinin bu türden olmasıdır. Oysaki ikinci kuşak franchsing'de taraflar arasındaki

Singer Sewing'in gücünü yitirmesine karşın bulunduğu dönem içinde franchising'in pazar etkisi oldukça iyi anlaşılmıştır. Nitekim Singer Sewing'i Rexall markası izlemiştir. Sonrasında franchising ülke geneline hızla yayılmış ve özellikle otomobil, petrol ve alkollü içecek endüstrisinde sıklıkla tercih edilmiştir[36]. Nitekim bu alanlardan biri olan otomobil sektöründe, 1898 yılında buharlı otomobil satışı yapan William E.Metzger ve şirketi General Motors, bu alandaki ilk başarılı sistemi satıcılara özel bölge tahsisi ile birlikte inşa ederek bağımsız kişilere franchise alan olma imkânı tanımıştır[37]. Otomobil sektörünün büyümesiyle önemi giderek artan petrol endüstrisinde ise 1930 sonrası meydana gelen petrol krizi, istasyonların şirketler tarafından yerel yatırımcılara franchising yoluyla devredilmesi ile bu uygulama artış göstermiştir. Bu kriz neticesinde petrol şirketleri bölgesel fiyatları belirlemede başarı gösteremediğinden, rekabete giremediklerini fark edip, işi bölgesel yatırımcılara bırakarak bu krizi aşmayı denemişlerdir[38]. Bir diğer sektör olan alkolsüz içecek sektöründe ise, içeceklerin tek bir noktada imal edilip bütün ülkeye dağıtımının masraflı bulunmasıyla, ilgili bölgelerdeki şişeleme tesisleri ile lisans anlaşmaları (şişeleme sözleşmeleri) imzalanmıştır. Bu yöntemin kullanılmasının önemi, bu yolla üretim ve dağıtım yapan Coca-Cola firmasının başarısında da gözlemlenebilir. Coca-Cola firmasını daha sonra Pepsi, 7 UP, Royal Crown ve Dr. Pepper gibi meşrubat şirketleri izlemiştir[39]. Sistem kullanılmaya başlandıkça çeşitli sektörlerdeki üreticiler başarılı bir dağıtım ağı kurmanın önemini fark etmiş ve franchising yoluyla satış hakkı devri artmıştır[40]. Franchising yönteminin günümüzdeki halini almasını sağlayan bu firmalar ile birlikte franchising'in, 20. Yüzyılın başlarında genel geçer bir pazarlama

ilişki, birinci kuşağa nazaran daha yoğun ve sürekli şekilde olup, planlama, denetim destek gibi faaliyetleri de içinde barındırır. Bu değerlendirme için Bkz.: Lafontaine ve Blair, s. 384; Emerson, Collective Rights, s.1507; Gürzumar, Franchise, s.1; Kırca, Franchise, s.5; Öztürk, s. 460; Güler, ss.5-9; Şoğur, s.45.

[36] Kırca, Franchise, s.5; Ulaş, Franchising s.11; Öztürk, s.460; Mustafaoğlu, s.9; Şoğur, s.69; Hazne, s.3.

[37] Ulaş, Franchising, s.11; Baki, s.304; Saban, s.15; Ardahan, s.180; E. Aysan Doğaner, "Franchising'in ABC'si", **Uçan Balon Franchise Rehberi**, https://docplayer.biz.tr/532097-Franchising-in-abc-si.html, (et. 26.05.2021), s.3; Emerson, Collective Rights, s.1507; Honey V. Gandhi, "Franchising in the United States", **Law and Business Review of the Americas**, Cilt: 20, Sayı: 1, 2014, https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwjTivTEjuP wAhVilosKHXedDZUQFjAAegQI BRAD&url=https%3A% 2F%2Fcore .ac.uk%2Fdo wnload %2Fpdf %2F147641529.pdf&usg=AOvVaw3vfCu4ElFlFKtRp1thipTt, (et.26.11.2022), s.6.

[38] Güler, s.3; Topçu, s.8; Şoğur, s.70; Stanworth ve Smith, s.13.

[39] Ulaş, Franchising, s.10; Topçu, s.7; Ardahan, s.180.

[40] Güler, s.3.

yöntemi olarak kabul edildiği ve gayri maddi değerlerin, emir ve talimatlara uygun bir biçimde franchising sistemi adı altında kullanılmasıyla faaliyet gösteren bu işletmelerin hızla arttığı söylenebilir. Zamanla diğer sektörlere de yayılan franchising, bilhassa fast-food[41] yiyecek pazarında 1925'de Howard Johnson markası girişimiyle başlayarak oldukça etkili olmuştur[42]. Bu şekilde franchising, bu sistemin kullanılmaya başlanmasından önce fiyat politikaları ile büyük ölçekli toptancıların, küçük ölçekli perakendecileri piyasadan sildiği toptancı- perakendeci ilişkisinin de önünü keserek, küçük ölçeklilere bağımsızlığını korurken marka tanınırlığından ve ıskontolardan faydalanma olanağı vermiştir[43].

Franchising asıl gelişimini, ikinci dünya savaşından sonra tamamlamış ve başarılı bir işletme sisteminin kullanım hakkının verilmesi anlamını kazanarak, üretici ve satıcı arasındaki satım ilişkisinin yerini almıştır. Yeni ve modern yapısıyla yöntem, 1950 ve sonrasında büyük bir ivme kazanarak ABD ve Avrupa'da[44] hızlıca yayılmış, gastronomi, otelcilik, kiralama ve kuru temizleme gibi alanlarda da etkili olmaya başlamış ve pek çok franchising sistemi kurulmuştur[45]. Bunun neticesinde franchise sözleşmelerinin tabi olduğu ahlaki kuralları da belirlemek amacıyla 1960 yılında franchising sektörünün ilk birliği olan "Uluslararası Franchising Birliği''[46] kurulmuştur. Bu birliğin amacı franchising şirketlerini temsil etmek, uyulması gerekli kuralları belirlemek ve franchise veren ve franchise alanları bilgilendirmektir. 1963 krizi ve 1974 resesyonu sonrası olumsuz etkilenen sektörde, 1975 sonrası bu olumsuz etkilerin azalmasıyla ve yapılan kanuni düzenlemelerle birlikte franchising yöntemi gelişimine devam etmiştir[47]. 1975 yılında ise franchise alanlar bir araya gelerek

---

[41] Bunlara Kentucky Fried Chicken, Mcdonald's, Dunkin Donuts örnek verilebilir. Bkz.: Martin Mendelsohn, "Franchising." **Uniform Law Review**, Cilt: 1, Sayı: 4, 1996, ss. 679-693, s.680, https://heinonline.org/HOL/P?h=hein.journals/droit1996&i=692, (et.24.11.2022)

[42] Topçu, s.8; Şimşek, s.7.

[43] Kahraman Arslan, **Kobi'lerde Yönetim ve Pazarlama Aracı Olarak Franchising**, İstanbul Ticaret Üniversitesi Yayınları, İstanbul, 2006, s.42.

[44] Avrupa'da franchising'in yayılımı, 1970'leri bulmuştur. Bu nedenle de ABD'deki franchising'e ilişkin kısıtlayıcı federal ve eyalet kanunlarına benzer düzenleyici hükümler bulunmayıp, buna ilişkin sözleşmeler rekabeti kısıtlayıcı hükümler haricinde hukuk düzeni içerisinde daha serbest yürütülmüştür. Ayrıntılar için Bkz.: Tuncer, Franchising, s.622.

[45] 1963 yılı sonrasında dünyada başlayan ekonomik krizin etkisiyle birlikte pek çok franchise veren iflas ettiğinden franchise uygulaması da önemli bir sekteye uğramış ve geçici bir duraklama dönemine girmiştir. Ancak krizin 1975'de bitmesiyle birlikte uygulamanın yayılımı eski gücüne tekrar kavuşmuştur. Ayrıntılar için Bkz.: Topçu, ss.10-11, Gandhi, s.6.

[46] Ayrıntılı bilgi için Bkz.: **The International Franchise Assocation, IFA.** https://www.franchise.org /about-us Bu örgüt, franchising'e ilişkin kurulan en eski örgüttür.

[47] Ardahan, ss. 181-182; Gandhi, ss.6-7.

‘’Ulusal Franchise Birlik Koalisyonu’’ (The National Franchise Association Coalition)’nu kurmuşlardır[48].

Bu alandaki ilk yasal düzenleme ise 1970 yılında yürürlüğe giren Kalifornia Franchise Yatırım Kanunu’dur[49]. Bu kanuna göre franchise sözleşmesi, franchise verenin kuralları, pazarlama stratejileri ve sistemi altında mal ve hizmet sürümü yapmayı üstlendiği ve franchise verene ücret ödediği, yazılı ya da sözlü olarak yapılabilen bir sözleşmedir[50]. Bir diğer yasal düzenleme ise, haksız ve yanıltıcı ticaretin önlenmesi amacıyla 1979 yılında Federal Ticaret Komisyonu (Federal Trade Commission, FTC) tarafından yapılmıştır[51]. Temel amacı franchise alan ve franchise veren arasındaki dengeyi sağlamak olan bu düzenlemeye göre franchise verenler, sözleşme akdinden önce franchise alana, gerekli tüm bilgileri içeren, açık ve anlaşılır bir yazılı belge sunmakla yükümlüdür. Bu ilkeler 1993’te yapılan düzenleme ile Uniform Franchise Offering Circular (UFOC) uygulamasına dâhil olmuş ve 2007’de ise tamamıyla benimsenmiştir. UFOC uygulaması ile koruma altına alınan franchise sözleşmeleri, bu dönemden sonra bu kurallara uygun olarak akdedilmiştir[52]. 1991 yılında ABD’deki perakende satışların yüzde otuz beşi franchising sistemi ile sağlanmıştır[53].

Bu haliyle günümüzde işletme franchising’i olarak adlandırılan franchising sistemi, başarılı bir üretim, dağıtım ve pazarlama sistemine sahip olan franchise verenin, franchise alana bu sistemi ve sisteme dâhil sınai unsurları kullanma hakkı ve

---

[48] Emerson, Comparison, s.329.

[49] **California Franchise Investment Law** için Bkz.: https://dfpi.ca.gov/about-the-franchise-investment-law/#:~:text=In% 201970%2C%20t he%20California %20Legislature,d isc los ure %20 laws %20in%20the%2 0country.&text= The%20Franchise%20 Investment%20Law %20also ,the% 20 sale%20of%20a%20franchise, (et. 09.05.2021); Emerson, Comparison, s.329.

[50] Mark Abell, **The Law And Regulation Of Franchising In The Eu**, Edward Elgar Publishing, UK, 2013,https://books.google.com.tr/books?id=12IYS2DuAlcC&dq=franchising+law&lr=&hl=tr&source=gbs_navlinks_s, (et. 26.11.2022), ss.39-40, Gandhi, s.7.

[51] ABD Federal Ticaret Komisyonu’nun (FTC) düzenlediği franchising kurallarına göre bir ticari ilişkiye franchise ilişkisi adı verilebilmesi için franchise verenin, marka ve adını lisans sözleşmesi ile franchise alanın kullanımına sunması ya da bunlar ile sağladığı mal ya da hizmetleri tekrar satması için franchise alana satması, franchise alanı kontrol etmesi ve ona destek sağlaması gerekmektedir. Francihse alan ise işletme faaliyetlerine başlarken ya da sonraki 6 ay içinde franchise verene, belli miktardaki ücreti vermelidir. Bkz.: Lafontaine ve Blair, s. 383; Emerson, Collective Rights, s.1512.

[52] Ayrıntılı bilgi için Bkz.: Seth L. Stadfeld, “The FTC Franchise Disclosure Rule And Its Impact On Chapter 93A Of The Massachusets General Laws-A Source Of Protection For Consumer Entrepreneurs”, **Western New England Law Rewiev**, Cilt: 2 2 (1979- 1980), Sayı: 4, ss. 681-720, http://digitalcommons.law.wne.edu, (et. 31.07.2021). Belgenin içeriğine ilişkin Bkz.: Stadfeld, s.687; Emerson, Comparison, s.335.

[53] Mustafaoğlu, s.9.

destek verdiği, franchise alanın ise bağımsız tacir sıfatıyla mal ya da hizmetlerin sunumunu üstlenerek, franchise verene ücret ödediği bir sistem haline gelmiştir. Klasik sürüm yöntemlerinin yetersiz görülmesiyle birlikte ortaya çıkan bu sistem ile mal ve hizmetler, tüketicilere yeknesak bir pazarlama anlayışı ile ulaştırılmaya başlanmıştır[54].

C. İngiltere'deki Gelişimi

Franchising'in modern haline ulaştığı ve önem kazandığı yer olması itibariyle çıkış noktasının ABD olduğu düşünülse de terminolojik ve fiili olarak kullanımı ilk kez İngiltere'de başlamıştır[55]. İngiltere'de ortaçağda kralın, güvenilir kişilere vergi toplama hakkı[56] vermesi ile temeli atılan sistem zamanla gelişmiş ve yukarıda bahsedildiği gibi 17. yüzyılda ilk tedarik eden- piyasaya süren ilişkisi olarak kabul edilen bira üretici ve satıcıları arasındaki anlaşmalar İngiltere'de yapılmaya başlanmıştır. İngiltere'de bu sistemin gelişmesinde toplumun hayat standartlarının yükselmesi ve gelirin artmasıyla daha farklı mal ve hizmetlere yönelmesi oldukça etkili olmuştur[57].

Franchising'in İngiltere'deki uygulamasında kötü örnekler de mevcuttur. Dağıtım hakkının zamanla yüksek başlangıç bedeli ile verilmesi sonucunda bu yöntem, hileli satış olarak kabul edilmiştir. Piramit satış adı da verilen bu yöntem ile birlikte, piramidin altında kalanlar, satılması zor ürünlerle kâr payı elde etme mücadelesi verirken, üst kısmında kalanlar büyük gelirler elde etmiştir. 1973 yılında bunu engellemek amacıyla çıkarılan Adil Ticaret Kanunu sonrası, ülkede franchise için duraklama dönemini başlamıştır[58]. 1977 yılında franchising'i piramit satıştan ayırmak ve kötü imajını silerek sistemi korumak amacıyla Budget, Rent-A-Car, Dyno-

---

[54] Kırca, Franchise, s.6, Gandhi, s.7.

[55] Baki, s.303, Ercüment Küçükerol, **Franchising'lerin Türkiye Açısından Analizi ve Değerlendirilmesi,** (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çanakkale, 1999, s.7

[56] Bkz.: Michael Martinek, **Franchising. Grundlagen der zivil und wettbewerbsrechtlichen Behandlung der vertikalen Gruppenkooperation beim Absatz von Waren und Dienstleistungen,** Heidelberg 1987, s. 347'den aktaran Kırca, Franchise, s.4. Burada kralın, belli kimselere imtiyaz tanıması ile birlikte hiyerarşik bir ilişkinin oluştuğu söylenebilir. Ancak zamanla bu düşünceden vazgeçilmiş ve bu imtiyaz, eşitlik ilkesi çerçevesinde kullanılmaya başlanmıştır.

[57] Bkz.: Birinci Bölüm/I/A.Tanımlar

[58] Güler, s.10.

Rodple-, Holiday Inns Inc, Kentucky Fried Chicken, Prontapoint, Service Master Limited, Wimply International, Ziebart Mobile Transport Service, İngiliz Franchise Birliği'ni (The British Franchise Association, BFA) kurmuşlardır[59]. Bu birliğin ticari bir kuruluş olarak franchise uygulamasının kılavuzu görevini üstlenmesi ve franchise endüstrisinin çıkarlarına uygun hareket etmesi, uygulamanın hızla artmasını sağlamıştır[60]. Sistem gelişip ülke geneline yayılmaya başladıktan sonra ise franchising, 1986 yılında çıkarılan Finansal Hizmet Kanunu ile bu ülkede ilk ve tek yasal düzenlemesine kavuşmuştur[61]. Sonrasında ise 1987'de franchising standartlarını yükseltmek amacıyla BFA'nın yanı sıra Franchising Ticaret Organizasyonu (Franchising Trade Organisation, FTO) kurulmuştur.

D. Türkiye'deki Gelişimi

Yabancı yatırımcıların Türkiye pazarına yöneldiği 1980'li yıllardan itibaren[62] Türkiye'de görülmeye başlayan franchising'in öncülüğünü, 1986 yılında İstanbul'da bu yötem ile faaliyetlerine başlayarak McDonald's yapmıştır[63]. Daha sonra ülkemizde yayılımı Pizza-Hut, Wendy's ve Kentucky Fried Chicken gibi öncü firmalarla ağırlıklı olarak fast-food sektöründe devam etmiştir. Bu sektör dışındaki ilk deneme ise Amerika'nın önemli basımevlerinden biri olan Algraphics'in Türkiye'ye gelmesiyle

---

[59] Ganotra, s.17; Şimşek, s.7; Küçükerol, s.8,Stanworth ve Smith, ss.15-16.

[60] 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) çıkarmıştır. Şoğur, s.73.

[61] **Financial Services Act 1986, Part I, Chapter VIII, c. 60, Section 75**- *Collective Investment Schemes Sectrion (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*."https://www.legislation.gov.uk/ukpga/2021/22/contents/enacted (et. 09.05.2021) Ayrıca Bkz.: Abell, s.37.

[62] 24 Ocak 1980 kararları ile birlikte bürokratik engellerin kalkmasıyla ve 1983 yılında yeniden düzenlenen Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu ile birlikte Türkiye, yabancı yatırımcılar için cazip hale gelmiştir. Bkz.: Ardahan, s.183. Bu tarihten önce ise 1950 ve sonrasında, kitlesel üretimin dağıtımını daha etkili bir biçimde yapabilmek amacıyla bayilik ve acentelik gibi sistemler kullanılmaya başlanmıştır. Bkz.: Şoğur, s.85; Ardahan, ss.182-183; Hazne, s.58; Yasemin Bulut, **Hazır Giyim Sektöründe Franchising Sistemi Uygulaması Üzerine Bir Araştırma**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 1996, s.49.

[63] Mustafaoğlu, s.47; Mehmet Şua, ''Franchise Sözleşmesinin Tanımına Yeni Bir Bakış'', **Yeditepe Hukuk Fakültesi Dergisi,** Cilt: IV, Sayı:2, İstanbul, 2007, ss.57-80, s.57; Şimşek, s.14; Şoğur, s.89, Güler, s.13; Saban, s.18.

başlamıştır[64]. Başlangıçta yöntemin uygulanmasına ilişkin bazı denemeler başarısızlıkla sonuçlansa da zaman geçtikçe gelişerek diğer sektörlere de yayılım gösteren franchising, büyük bir ilgiyle karşılanmış ve uluslararası firmaların yanı sıra, yerel zincirler de kurulmaya başlanarak perakende satış sektöründe önemli bir yer edinmiştir. Ülkemizde bu uygulamanın başarısı ile franchising'e olan ilgi artmış ve franchising'in ilk yerli uygulaması ise 1985 yılında emlak bilgi bankası (Turyap) tarafından gerçekleştirilmiştir. Uygulamaya ilişkin yerli franchising'de piyasaya öncülük eden firmalara Sagra Special ve Benetton da örnek verilebilir[65].

1990'lı yıllarda franchising uygulaması, sisteme ilişkin bilgi eksikliği, yanlış franchise veren seçimi, franchise verene destek sağlanmaması gibi nedenlerle duraklama dönemine girmiştir[66]. 1991 yılında ise, bu alanda yapılan çalışmaların doğru bir şekilde ilerlemesini, temelinin oturmasını, ilkelerinin belirlenmesini sağlamak ve franchise veren firmaları bir araya getirmek amacıyla Ulusal Franchising Derneği (UFRAD) kurulmuştur[67]. Türkiye'nin bu yöntemle resmi olarak tanışmasının UFRAD'ın kurulmasıyla gerçekleştiği söylenebilir. Avrupa Franchising Federasyonu (EFF, European Franchise Federation) üyesi olan UFRAD, Etik Davranış Tüzüğünde belirlenen ilkeleri aynen kabul etmiştir[68]. Dernek, çalışmalarını, bu tüzükte bulunan dürüstlük ve açıklık ilkelerine göre yürütmektedir[69].

Asil ve destekçi olmak üzere iki farklı şekilde üye kabul eden UFRAD'a asil üye olmak için iki üyenin tavsiyede bulunması gerekmektedir[70]. Güncel düzenlemeler, araştırmalar, ekonomik ve sosyal konular, UFRAD tarafından dergi, bülten, gazete, bildiri ve benzeri yayın organları ile kamuoyuyla paylaşılmaktadır. Aynı zamanda üye toplantıları ile de, franchising ile ilgili sorunlara çözüm üretilmeye çalışılmaktadır.

---

[64] Topçu, s.12; Doğaner, s.3; Bulut, s.49; Arslan, s.48.

[65] Güler, ss.13-14.

[66] Ardahan, s.183.

[67] Detaylı bilgi için Bkz.: https://ufrad.org.tr/hakkimizda/amaclarimiz, (et. 10.05.2021)

[68] **The European Code of Ethics for Franchising** https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/content/eff-european-code-ethics-franchising, (et. 10.05.2021); Bohdan Stetsiuk, Yurii Miroshnychenko, Pavlo Dudko, "International Franchise Agreement", **Baltic Journal of Economic Studies**, Cilt: 4, Sayı: 5, https://www.researchgate.net/publication/33109- 3124_ INTERNAT IONAL_ FRANCHISE_AGREEMENT , (et. 26.11.2022), s.333.

[69] Dürüstlük ilkesi için: https://ufrad.org.tr/hakkimizda/durustluk-ilkeleri, Açıklık ilkesi için: https://ufrad.org.tr/hakkimizda/aciklik-ilkeleri, (et. 10.05.2021).

[70] Yabancı bir firma, sisteme ilişkin haklarını Türkiye'de kullanmak amacıyla üye olacaksa, bu halde kendi ülkesindeki franchising derneğine üye olması kabulü için yeterli görülmektedir. Destekçi üyeler genellikle derneğe katkı sağlayan kimseler ve franchise hizmeti veren firmaların temsilcilerinden oluşmaktadır. https://ufrad.org.tr/uyelik-kosullari, (et. 10.05.2021)

Bunun yanı sıra Türk firmalara gerek ulusal gerek uluslararası alanda kültürel, ekonomik, politik her konuda destek veren, Türkiye pazarına girmek isteyen yabancı firmalara ise yol gösteren UFRAD, bu özelliklere sahip Türkiye'deki tek kuruluştur[71].

Türkiye'de gıda sektöründe ilk yerli franchise veren firmalara; Sagra Special, Mudurnu Piliç, Hacıoğlu örnek verilebilir[72]. 2000'li yıllardan sonra ise küçük ve orta ölçekli işletmelerin gelişmesiyle birlikte gıda, giyim, otelcilik ve araç kiralama gibi sektörlerde franchising uygulaması giderek artmıştır. Bu husus, uygulamanın amaçlarından biri olan küçük ve orta ölçekli işletmelerin gelişimini destekleme fikriyle de örtüşmektedir. Son dönemlerde ise yerli firmalar, yurtdışına franchise vermeye başlamışlardır[73]. 2014-2019 yılları arasında sektör, yüzde 180 büyüyerek, 40 milyar dolarlık iş hacmine ulaşmıştır[74]. 2019 yılından sonra ise bütün dünyayı etkisi altına alan pandeminin ekonomik alandaki olumsuzlukları, franchise uygulamasını da etkilemiştir. Pandeminin yarattığı belirsizlik süreci ile birlikte bu uygulama ile çalışanların sisteme bağlı olarak öncesinde yaptıkları planlar ve aldıkları önlemler devre dışı kalmış, bilhassa belli sektörlerdeki küçük ve orta ölçekli işletmeler, nakit akışı sıkıntısı sebebiyle zor durumda kalmıştır. Bu nedenle geçici bir duraklama dönemine giren uygulamanın, ilerleyen yıllarda pazarın yeniden canlanmasıyla hızlı bir biçimde yayılması beklenmektedir[75].

Ülkemizde henüz franchise uygulamasına ilişkin hukuki bir düzenleme mevcut değildir. Franchise sözleşmeleri, sözleşme serbestisi ilkesi çerçevesinde ve rekabete ilişkin kurallara uymak kaydıyla tarafların iradelerine göre düzenlenebilmektedir. Franchise kavramının yer aldığı tek düzenleme 1998 yılında yürürlüğe giren 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun (RKHK)[76] 5. maddesi uyarınca Rekabet Kurulu tarafından 1998/7 sayılı "Franchise Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği"dir[77]. Bu tebliğ daha sonra 17.07.2002 tarihinde yürürlüğe giren 2002/2 sayılı

[71] Detaylı bilgi için Bkz.: https://ufrad.org.tr/hakkimizda/hizmetlerimiz, (et. 10.05.2021)
[72] Şoğur, s.89.
[73] Örnek olarak Bkz.: Nilay Gelinlik, Sagra Special, Coton-Bar.
[74] https://www.itohaber.com/haber/sektorel/213375/franchisingde_gozler_2021_e_cevrildi.html, (et. 10.05.2021)
[75] http://franchisemarketturkiye.com/pandemi-sonrasi-franchising/, (et. 10.05.2021)
[76] 13.12.1994 Tarihli ve 22140 Sayılı Resmi Gazete
[77] 16.12.1998 Tarihli ve 23555 Sayılı Resmi Gazete

"Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin[78] 10. maddesi ile yürürlükten kaldırılmıştır.

III. FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN TANIMI

A. Yabancı Hukuk Düzenleri ve Uluslararası Örgütlerce Yapılan Bazı Tanımlar

Alman öğretisinde franchise sözleşmesi ile ilgili pek çok eser meydana getiren MARTINEK'e göre franchise sözleşmesi, franchise verenin, inşa ettiği pazarlama sistemine franchise alanı dâhil ederek onu sürekli bir biçimde desteklemesi ve franchise alanın da, franchise verenin talimatlarına bağlı kalarak sürümü artırma faaliyetleri yürütmesi ve franchise verene ücret ödemesiyle meydana gelen sözleşmedir[79].

İsviçre Öğretisinden SCHULTHESS ise franchise sözleşmesini Martinek'in tanımına ek olarak, taraflar arasındaki dikey yönde işbirliğine, sürekli borç ilişkisi olmasına denenmiş ve başarısı kanıtlanmış bir sistemin varlığına dikkat çekmektedir[80].

Yine Alman öğretisinden GROSS ve SKAUPY ise franchise sözleşmesini, tarafların karşılıklı ve sürekli borç ilişkilerini düzenleyen ve franchise verenin, bağımsız bir işletmeci ve satıcı olan franchise alana aldığı belli bir ücret karşılığı kendi adını, amblemini, bilgi ve tecrübeleri gibi gayri maddi değerleri kullanması ve kendi kontrolü altında işletmesi hakkını veren bir sözleşme şeklinde tanımlamıştır[81].

ABD' de hem federal seviyede, hem de eyalet seviyesinde çeşitli kanuni düzenlemeler yapılmış olsa da, tanımı konusunda bir birlik meydana getirilememiştir. Ancak öğretide yapılan tanımlamaların, franchise alanın franchise verene ücret ödemesi, karşılıklı irade ile kurulan bir sözleşme olması, franchise verenin franchise alana, kendi talimatları doğrultusunda mal ve hizmet için sürüm yapma yetkisi vermesi

---

[78] 14.07.2002 Tarihli ve 24815 Sayılı Resmi Gazete

[79] Michael Martinek, **Franchising, Grundlagen der zivil-und wettbewerbsrechtlichen Behandlung der vertikalen Gruppenkooperation beim Absatz von Waren und Dienstleistungen**, Heidelberg, 1987, ss.293-294'den aktaran, Yeniocak, s.26.

[80] Victor G. Schulthess, **Der Franchisevertrag nach schweizerischem Rechr**, Diss. Zürich, 1975'den aktaran, Yeniocak, s.27.

[81] Gross H. ve Skaupy W**., Franchising in der Praxis**, Düsseldrf/Wien,1976 s.192'den Aktaran Kırca s. 16.

ve franchise verene ait gayri maddi değerlerin franchise alan tarafından kullanılması noktalarında birlik içinde olduğu görülmektedir[82].

HALL-DİXON'a göre franchising yöntemi, bir ticari işletmenin başka bir ticari işletmeye mallarını satma, üretme, hizmet verme ya da isim kullanma haklarını verdiği ticari ilişkileri içeren geniş bir kavram olup, bu kavrama ilişkin sözleşme ise franchise sözleşmesidir[83].

EMERSON'a göre franchise sözleşmesi, franchise verenin belli bir ücret karşılığında teknik ve ticari bilgilerini ve ticari markasını, kendi belirlediği şartlara uyulması koşuluyla franchise alanın kullanmasına izin verdiği sözleşmedir[84].

Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü'ne (World Intellectual Property Organisation-WIPO) göre franchise sözleşmesi, belirli bir iş yapma yöntemi geliştiren franchise verenin, diğer mevcut ya da müstakbel girişimcilere –franchise alanlara- başarısı kanıtlanmış bu iş yapma yönteminin belirli bir yer ve süre ile sınırlı olarak ve bir ücret karşılığında kullanım hakkının verilerek işin büyütülmesine ilişkin sözleşmedir. Franchise veren bu iş modelinin içinde fikri mülkiyete ilişkin hakları, know-how'ı franchise alanla paylaşmakta ve ona sürekli destek ve eğitim sağlamaktadır[85].

Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü'ne (Organisation for Economic Co-operation and Development-OECD) göre franchise veren ve franchise alan arasındaki dikey işbirliğini düzenleyen ekonomik modele ilişkin franchise sözleşmesinde franchise veren, ücret karşılığında franchise alana başarısı kanıtlanmış bir ürün, marka, iş yöntemi ve yan hizmetleri sattığı bir sözleşme ilişkisidir[86].

Uluslararası Franchising Örgütü'ne (International Franchise Association-IFA) göre, franchising, işletme sistemi ve markaya sahip olan franchise veren ve fikri mülkiyetten doğan hakları kullanmak için ücret ödeyen franchise alanın işbirliği ile mal ve hizmetlerin, franchise verenin sistemi ve adı altında dağıtılması yöntemidir. Franchise sözleşmesi ise iki tarafı bağlayan bu hukuki ilişkinin teknik adıdır[87].

---

[82] Jethro K. Lieberman ve George J. Siedel, **The Legal Environment Of Business**, Thomson Learning, San Diego, 1989, s. 605.

[83] Peter Hall ve Rob Dixon, **Franchising**, Pitman Publishing, London, 1988, ss.4-6'dan aktaran Şimşek, s.20.

[84] Emerson, Comparison, ss.319-320.

[85] WIPO, **In Good Company Managing Intellectual Propert Issues In Franchising,** Intellectual Property for Business Series Number 5, 2019 https://www.wipo. int/edocs/pubdocs/ en/sme/1035/wipo_pub_1035.pdf , (et. 16.11.2022), (Issues), s.10.

[86] Bkz.: https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=3221, (et. 16.11.2022).

[87] Bkz.: https://www.franchise.org/faqs/basics/what-is-a-franchise , (et. 16.11.2022).

B. Türk Hukuk Düzeninde Yapılan Bazı Tanımlar

Yabancı hukuk düzenlerindeki gibi Türk Hukuk düzeninde de franchise sözleşmesine ilişkin pek çok farklı tanım yapılmıştır.

GÜRZUMAR'a göre[88] franchise sözleşmesi, franchise veren tarafından franchise alana, üretim, işletme ve pazarlama sistemi içerisinde yer alan gayri maddi hakların kullanımına ilişkin lisans hakkı verilmesini, bu sistemi kullanan işletmeler zincirine franchise alanın entegrasyonunun sağlanmasını ve bu sistemle bağlantılı olarak franchise verenin yaptığı ticari faaliyetlerin sürekli olarak desteklenmesini, franchise alan tarafından ise bunun karşılığında, bu sisteme dâhil mal ve hizmetlerin sunumunu sistemin ilkelerine bağlı kalmak ve fikri/sınai unsurlarından yararlanmak kaydıyla ve kendi ad ve hesabına olacak şekilde yapılmasını, desteklenmesini ve ücret ödenmesini taahhüt ettiği sürekli borç ilişkisi kuran, iki tarafa borç yükleyen bir çerçeve sözleşmedir.

KIRCA'ya göre franchise sözleşmesi daha geniş bir çerçeveden ele alınarak tanımı, mal veya hizmeti üreten franchise verenin, gayri maddi değerleri kullanarak sürüm yapacak olan bağımsız franchise alana, belli bir bölgede sürüm yapma hakkı tanımasını öngören sürekli bir sözleşme şeklinde yapılmıştır. KIRCA buna ek olarak franchise alanın, mal ya da hizmetin pazarlanmasını sağlamak amacıyla özgün bir biçimde geliştirdiği organizasyon ve pazarlama biçiminden franchise alanın organizasyona dâhil edilerek yararlanmasını sağlama borcunun olduğunu da vurgulamaktadır. Bunun karşılığında franchise alanın ise, belli bir ücret ödeyerek sözleşmeye konu mal ya da hizmetlerin sürümünü desteklemek, franchise vereni bilgilendirmek, sistemin ilkelerine ve franchise verenin talimatlarına uygun bir biçimde faaliyetlerini yürütmek ve eğitimlere katılmak borçlarının bulunduğu ifade edilmiştir[89].

EREN'e göre franchise sözleşmesi, franchise alanın ödemeyi üstlendiği bir bedel ile franchise verenin, franchise alana, kendisine ait imaj, isim, marka ve işareti altında, pazarlama ve organizasyon sistemlerini, ticari ve teknik bilgi ve tecrübelerini

---

[88] Gürzumar, Franchise, s.10.

[89] Kırca, Franchise, ss.19-20, Çiğdem Kırca, "Tüketicinin Korunması Hakkındaki Kanun Açısından Üretici İmalatçı Olarak Franchise Veren", **BATİDER**, C. XX, S. 1, Ankara, Sözkesen Matbaacılık, Haziran 1999, ss.21-37, (Tüketicinin Korunması), ss. 22-23.

kullanmak suretiyle mal ve hizmetlerin satım ve sağlanmasına, sürümün artırılmasına ilişkin belirli bir iş konseptinden yararlanma hakkını sürekli olarak devretmeyi üstlendiği kendine özgü isimsiz bir sözleşmedir[90].

TOPÇU'ya göre ise franchise sözleşmesi, süreli veya süresiz olarak, bir ticari markayı ya da hizmet markasını kullanması için franchise verenin franchise alana kullanım yetkisi vermesidir. TOPÇU, franchise veren ve franchise alan kavramları yerine, imtiyaz veren ve imtiyaz alan kavramlarını tercih etmiştir. Yazar aynı zamanda diğer yazarlar tarafından yapılan tarafların hak ve yükümlülüklerine detaylı olarak yer verilmiş tanımları da tarafların asli edimlerinin yeterince açık ve vurgulu olamayacağından dolayı eleştirmekte ve tanımları eksik olarak nitelendirmektedir[91]. Nitekim sözleşmenin objektif esaslı unsurlarının tespitinin önemini vurgulayan ve edimlerin sayıca çokluğundan asli edimlerin tespitinin zor olduğunu belirten ŞUA da, bu edimlerin tümden sayılması şeklinde yapılacak bir tanım ile objektif esaslı unsurların ayırdının mümkün olamayacağını ifade etmektedir[92].

TOPÇUOĞLU'na göre franchise sözleşmesi, franchise verenin franchise alana, kendi sistemini kullandırmak suretiyle üretim, işletme ve pazarlama gibi hususlarda yürütme yetkisi verdiği karşılıklı ve sürekli bir ilişkidir[93].

PAKSOY'a göre franchising, işletme sistemi çerçevesi içerisinde, denenmiş, ispatlanmış ve tanınmış bir markanın güvencesi altında çalışarak, belli bir bedel karşılığında birbirinin aynı firmaların, mal ve hizmet sahibi franchise veren ile girdiği bağımsız ticari bir ilişki ve franchise sözleşmesi de, bu ticari ilişkiyi düzenleyen sözleşmedir[94].

AYDOĞDU ve KAHVECİ'ye göre ise franchise sözleşmesi, franchise verenine ait bulunan üretim, işletme ve pazarlama yöntemlerini içeren sistemde yer alan fikri ve sınai unsurlar üzerinde, franchise alana kullanma hakları tanıyıp işletme organizasyonuna dâhil etmek ve ticari faaliyet sırasında devamlı olarak desteklemek

---

[90] Fikret Eren, ''İsimsiz Bazı Sözleşme Türleri'', **Başkent Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, Cilt:1, Sayı:1, Yıl:2015, ss.63-126, (İsimsiz Sözleşme), s.69.

[91] Topçu, s.28.

[92] Şua, s.63.

[93] Topçuoğlu, Metin. "Franchise Sözleşmesinde Bağlayıcı Kayıtlar ve Rekabet Hukuku" **Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi**, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Cilt:XXII, Sayı:1, Ankara, 2013, ss. 113.-154, (Franchise), s.114.

[94] Serdar Paksoy, "Hukuki Yönleriyle Franchising", **Dünya Gazetesi Franchising Özel Eki,** 27 Ekim 1992, s. 4.

borcu altına girdiği; franchise alanın ise franchise veren tarafından belirlenen ilkelere uyup, fikri ve sınai unsurlardan yararlanarak sistemin içinde yer alan 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, sinallagmatik bir çerçeve sözleşmedir[95].

Mevzuatımızda ilk ve tek olarak, 1998/7 sayılı Franchise Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin[96] 3. Maddesinde franchise ve franchise sözleşmesinin tanımı yapılmıştır. Şu an yürürlükte olmayan Tebliğ'e göre kavramlar şu şekilde ele alınmıştır:

> *Franchise: Son kullanıcılara malların yeniden satılması veya hizmetlerin sunum u 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 eder''*
> *"Franchise Sözleşmesi: Franchise verenin, franchise alana, doğrudan veya dolaylı 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*

2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'inde ise franchise sözleşmesine ilişkin bir tanım yer almamıştır.

Yargıtay 19. Hukuk Dairesinin bir kararında[97] ise franchise sözleşmesinin tanımı şu şekilde yapılmıştır:

> *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 ilişki*

Yargıtay'ın bu kararında aynı zamanda franchise sözleşmesinin, bağımsız iki taraf arasında yapılan bir ticari iş olduğunun vurgulanmıştır.

---

[95] Murat Aydoğdu ve Nalan Kahveci, **Türk Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri,** 5. Baskı, Adalet Yayınevi, Ankara, 2021, s.30.
[96] R.G. 16 Aralık 1998 S. 23555: https://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/23555.pdf (et. 12.05.2021).
[97] Yargıtay 19. HD., 25.06.2001 T., 2001/819 E., 2001/4917 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), http://www.kazanci.com/ (et. 12.05.2021).

C. Benimsediğimiz Tanım

Yukarıda gerek farklı hukuk düzenlerinde, gerekse Türk hukuk düzeninde yapılan bazı tanımlara yer verilmiştir. Franchising'in niteliği gereği franchise sözleşmesinde sayıca fazla edimin bulunması ve edimlerin mevcut hukuki ilişkilerde değişiklik göstermesi nedeniyle ortak bir tanıma ulaşmak güçtür[98]. Mevzuatımızda da düzenlenmemiş bu sözleşmenin tanımının her franchise sözleşmesi bakımından genel ve kapsayıcı olması ve sözleşmenin benzer sözleşmelerden ayırt edilebilmesi için, sözleşmeyi karakterize eden objektif esaslı unsurların tespiti önem taşımaktadır. Sözleşme mevzuatımızda düzenlenmemiş olduğundan, asli unsurları tali unsurlardan ayırmak oldukça zordur. Ancak belli ihtiyaçlara cevap verir tarzda sürekli uygulanan bir sözleşme olduğundan, bir çerçeve çizilebilmesi mümkündür[99]. Üstelik bu sistem, ancak bir bütün halinde uygulandığında ekonomik anlamda başarıya ulaşacaktır.

Öğretide yapılan tanımlar dikkate alındığında bu sözleşmenin objektif esaslı unsurları franchise veren tarafından oluşturulan sisteminin varlığı ve franchise alanın, franchise vereni bu sistem merkezli oluşturulan faaliyet ağına dâhil etmesi, bu sistemin içinde bulunan gayri maddi değerlere ilişkin franchise alana tanınan kullanım hakkı, franchise veren bakımından franchise alanı destekleme ve yardım etme şeklinde gösterilebilir. Franchise alan bakımından ise söz konusu mal ve hizmetlerin sürümünü destekleme, franchise verenin talimatlarına uyma ve ücret ödeme şeklinde sıralanabilir. Bu halde tarafımızca benimsenen franchise sözleşmesi tanımı, franchise verenin, kendisine ait dağıtım, işletme ve pazarlama sistemini ve bu sistemin içinde bulunan know-how, marka, ticaret unvanı ve işletmeyi tanıtıcı unsurlar gibi gayri maddi değerleri franchise alana kullandırma, onun bu merkezde faaliyet gösteren işletme organizasyonuna entegrasyonunu sağlama ve sürekli biçimde destekleme yükümlülüğü altına girdiği, franchise alanın ise bunun karşılığında gayri maddi değerleri kullanmak suretiyle ve kendi ad ve hesabına olarak sözleşmeye konu mal ve hizmetlerin sürümünü artırma, destekleme, talimatlara uyma ve belli bir ücret ödeme

[98] Şua, s.63.
[99] Gürzumar, Franchise, s.9.

yükümlülüğünü üstlendiği, sürekli ve tam iki tarafa borç yükleyen bir çerçeve sözleşme şeklindedir[100].

IV. FRANCHISE SİSTEMİNİN AVANTAJLARI VE DEZAVANTAJLARI

A. Franchise Veren Bakımından

1. Avantajlar

Franchise veren için bu yöntemi kullanmanın çok fazla avantajı vardır[101]. Franchising yöntemi, dağıtım sistemini tek bir kişinin sahip olduğu merkezi kontrollü bir zincir olmaktan çıkararak, sözleşme ile bağlı bir dağıtım birliği oluşturmaktadır[102]. Burada franchise alan, işletmenin açılışı ve işin sürdürülmesi için gerekli sermayeyi kendisi getireceğinden, franchise veren büyük bir finansal yükten kurtularak kendisi için hızlı ve güçlü bir ağ kurmuş olacaktır[103]. Franchise alan yalnızca gerekli sermayeyi getirmemekte, aynı zamanda sisteme girebilmek için başlangıçta giriş ücreti ve sonrasında ise yıllık satışlardan belli bir yüzdeyi franchise verene ödemektedir[104]. Franchise veren edindiği bu kazanımlarla, sistemin oluşturulması aşamasında yapılan masrafları telafi edip işini geliştirerek, pazardaki payını artırabilmekte ve rakiplerinin önüne geçme imkânı elde edebilmektedir. Bu da stratejik açıdan çok önemli bir avantajdır. Ağını geliştiren franchise veren güçlü bir konuma geldiğinden, toptan alımlarda daha büyük indirimler elde ederek maliyeti de düşürebilmekte ve finansal kuruluşlardan daha kolay kredi bulabilmekte, yaptığı toplu alımlarda daha büyük

---

[100] Gürzumar, Franchise, s.2; Kırca, Franchise, s.19; Topçu, s.25; Ulaş, Franchising, s.7-8; Güler, s.7; Şoğur, s.4-5.

[101] Gürzumar, Franchise, s. 4.

[102] Emerson, Collective Rights, s.1508.

[103] Topçu, ss.17-18; Ulaş, Franchising, s.22; Güler, ss.32-33; Güç, s.67; Gürzumar, Franchise, s.4; Baki, s.307; Şoğur, s.26; Küçükerol, ss.23-24; Osman M. Karatepe, **Etkin Bir Pazarlama Yöntemi Olan Franchising Sisteminin Hizmet Pazarlaması Sorunlarına Getirdiği Alternatif Çözümler,** (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 1997, s. 63; Ruknettin Kumkale, "Bütün Yönleri İle Franchising", **Legal Hukuk Dergisi**, Sayı: 55, Temmuz 2007, ss.2173-2179, s.2175; Mary Gardiner Jones, "The Growth and Importance of Franchising and the Role of Law." **Antitrust Bulletin**, Cilt: 12, Sayı: 3, 1967, ss. 717-748. HeinOnline, https://heinonline.org/HOL/P?h=hein.journals/antibull12&i=749, (et. 26.11.2022), s.723; WIPO, Issues, s.15.

[104] Bu ücretler, franchise verenin gelirinin yüzde elliden fazlasına tekabül etmektedir. Bkz.: Ulaş, Franchising, s.22.

iskonto elde ederek kârını artırabilmektedir[105]. Ağın genişliğinin bir diğer avantajı da tüketicinin markayı daha güvenilir ve ulaşılabilir bulması ve bunu bir tercih sebebi olarak görmesidir. Bu duruma, teknolojik ürünlerin yetkili servislerinin yaygın olması örnek gösterilebilir.

Yöntem, franchise veren tarafından geliştirilen sistemin gerektirdiği kalite ve ilkelere uyum noktasında yine franchise veren için etkili bir kontrol aracıdır. Bu yöntemle birlikte franchise veren, franchise alana ait işletmenin donanım ve dizaynı da dâhil olmak üzere pek çok noktada düzenleme yapabileceğinden bu durum, denetimi kolaylaştırarak yeknesak bir uygulamanın yürütülmesine de yardımcı olacak ve verimlilik artacaktır[106].

Sisteme dâhil edilen işletme herhangi bir şekilde başarısızlığa uğrarsa bu durumda risk, franchise alana aittir. Franchise veren bu işletmeyi kendi şubesi şeklinde açmış olsaydı bütün risk ona ait olacağından, bu yöntemle riskin yayılımı sağlanarak franchise verenin yükü hafifletilebilmektedir[107]. Franchise verenin bu şekilde kendi geleceğini garantiye aldığı söylenebilir.

Franchising yöntemini kullanarak oluşturulmuş pazarlama ve dağıtım ağına dâhil edilen işletme sahipleri işletme kendilerine ait olduğundan, maaşlı olarak çalışan yöneticilere göre yüksek motivasyonlu ve aktif bir biçimde çalışacaklardır. Bu şekilde çalışan franchise alanın, maaşlı çalışan gibi başka firmalara transfer olması riski de bulunmamaktadır. Bu da markanın değerinin ve satışların artmasını sağlayacağından ‘’franchising etkisi’’ olarak ifade edilmektedir[108]. Satışların artmasıyla birlikte kazanç da yükseleceğinden, franchise alanın sisteme bağlılığı da artacaktır. Ancak franchise verene bağlı bir işletmede yönetici şeklinde çalışan birinin her zaman ayrılma riski daha fazla olduğundan franchising ile taraflar arasında daha dengeli bir çalışma sistemi kurulacaktır. Franchise alanın bağımsızlığının bu etkileriyle bağlantılı olarak franchise veren daha az personel çalıştırdığından hem daha az personel sorunlarıyla karşılaşacak, hem de işletmelerin günlük problemlerinden kurtulmuş olacaktır[109].

[105] Ulaş, Franchising, s.25; Mustafaoğlu, s.13; Gürzumar, Franchise, s.4-5; Baki, s.307; Karatepe, s.64; Hazne, s.14.
[106] Kırca, Franchise, s.12; Güç, s.67; Mustafaoğlu, s.13; Öztürk, s.463.
[107] Gürzumar, Franchise, s.5; Güler, s.33; Güç, s.67; Şoğur, s.27; Hazne, s.13.
[108] Mendelsohn, s.684; Kırca, Franchise, s.11.
[109] Mendelsohn, s.684; Kırca, Franchise, s.11; Güler, ss.32-33; Ulaş, Franchising, ss.24-25; Öztürk, s.464; Baki, s.307; Şoğur, ss.26-30; Bulut, s.45; Küçükerol, ss.23-24; Hazne, s.14; Dilber Ulaş,

Franchising yöntemi sayesinde küçük işlerin franchise alan tarafından üstlenilmesi şeklinde yapılacak iş bölümüyle birlikte, büyük ve önemli işlere ilişkin çalışmaların, franchise verenin faaliyet merkezi tarafından daha kolayca yürütülmesine olanak sağlanacaktır[110].

Franchise veren için bir başka avantaj ise, tek bir merkezden farklı bölgelerin idaresinin çok daha zor olmasından kaynaklı olarak meydana gelebilecek coğrafik sınırlandırmadır. Bir şirketin sunduğu mal ya da hizmetin ulusal ya da uluslararası alanda yayılım göstermesi her zaman çok kolay olmayabilir. Bölgenin sosyal, ekonomik özellikleri ve piyasadaki rekabet durumu tam olarak bilinmeden yapılacak olan işlerde her zaman risk faktörü daha fazla olacağından, işi bu özelliklere hâkim, pazarı tanıyan, buna göre stratejiler üretebilen ve tüketiciyle doğrudan temas kurabilen birine teslim etmek, o yere yönetici atamaktan çok daha güvenli bir alternatif olacaktır[111]. Aynı zamanda franchise veren, franchise alandan bu konularla ilgili her türlü bilgi ve desteği alabilecektir. Nitekim uluslararası alanda franchising'in bu kadar yayılmasının da ancak bu temelde açıklanabileceğini belirtmek gerekir.

Franchising'in temel unsuru, pazarlama ve dağıtımı sağlayan sistem olduğundan, yalnızca franchise alanla çalışmanın değil, salt bu sistemi kullanmanın da ne gibi ayrıcalıklar sağlayacağından bahsetmek gerekmektedir. Sistem sayesinde kurulan ağ, hem mal ve hizmetlerin üretimi ve ilgili bölgelere ulaştırılmasına hız kazandırmakta, hem de üretilen mala yönelik sürekli talebin varlığını garanti altına almaktadır. Bu garantiden kasıt, franchise alanın, pazarlanacak olan ürünlerin franchise veren ya da gösterdiği bir kimseden sürekli bir şekilde alınacak olmasıdır[112]. Bunlar da bilhassa üretimden sonra hızlıca bölgelere dağıtımın ve tüketimin şart olduğu mallar için daha önemli görülmektedir. Özellikle çabuk tüketilmesi gereken gıdaların pazarlanabilmesi, bu yolla daha sağlıklı ve güvenilir hale gelecektir.

"Franchising Sisteminin Girişimcilik Açısından Değerlendirilmesi", **Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi,** Sayı: 8/3, 2006, (Değerlendirme), s.140

[110] Mendelsohn, s.685.

[111] Kırca, Franchise, s.10; Ulaş, Franchising, ss.23-24; Güler, s.33; Gürzumar, Franchise, s.5; Güç, s.67; Ulaş, Değerlendirme, ss.142-143; Şoğur, s.29; Bulut, s.46; Hazne, ss.14-15; Stetsiuk, Miroshnychenko, Dudko, s. 333.

[112] Topçu, s.18.

2. Dezavantajlar

Franchising yönteminin franchise veren için en önemli sorunu, franchise alanın bağımsız olması nedeniyle franchise verenin emir ve talimatlarına uyma eğiliminde olmamasıdır. Sistemin içinde yer alan mal ve hizmetlerin standardize edilmesi için sıkı bir kontrol ve denetim gerektiğinden franchise alanın bu eğilimi, standardizasyonun sağlanması bakımından sorun teşkil etmektedir. Çünkü ücretli çalışanın aksine franchise alanın üstündeki denetim doğrudan değildir. Ücretli yöneticinin kontrol edilmesi, franchise alana göre daha kolaydır[113]. Bunun yanı sıra, yeni yöntem ve stratejileri franchise alana benimsetip uygulatmak da kimi zaman oldukça güçleşmektedir. Franchise alan, başarıya ulaştıkça bu başarının kendisine ait olduğunu ve bağımlılığının kalmadığını düşünerek kontrol edilebilir olmaktan çıkabilmektedir[114].

Franchise veren kendi şubesini açtığı durumda bütün kazancı elde edebilecekken, bu sistem ile birlikte yalnızca başlangıç ücreti ve royalty bedelini elde etmektedir. Bu nedenle bazı franchise verenler, bu yöntemi daha az kâr getiren bir yöntem olduğu düşüncesiyle tercih etmemektedirler. Ek olarak sistemin bu şekilde başlayıp kâra geçebilmesi için belli bir süre gerektiğinden franchise verenin bu süre içerisinde, işin devamını sağlayacak yeterlilikte sermayesi olması gerekmektedir[115]. Bu bedeller her ne kadar sözleşme ile teminat altına alınmış olsa da franchise veren bunları tahsil ederken zorluklar yaşayabilmektedir[116].

Franchise veren ve franchise alanın, orta ve uzun vadedeki kâr beklentileri örtüşmeyebilir. Franchise alan, zaman içerisinde beklentilerinin karşılanamaması sebebiyle de franchise verenin kontrolünden çıkabilir. Aksi bir durumda ise franchise alan, beklentileri fazlaca karşılandığından, yeniliklere ve gelişime kapalı hale gelebilir. Franchise verenin, pazarlama stratejisi gibi temel işletme pratiklerinden herhangi birinde değişiklik yapmak istediği durumda ise bunu bütün farklı bağımsız franchise alanlara uygulaması zor olduğundan, bir bakıma kendi özgürlüğünü de sınırlandırmış olur. Bu ve bunun gibi durumlar da taraflar arasında çatışmaya sebep olabilmekte ve

[113] Güler, s. 35; Ulaş, Franchising, s.31; Güç, s.70; Şoğur, s.31; Küçükerol, s.25; Stanworth ve Smith, ss.49-50.
[114] Baki, s.307.
[115] Ulaş, Franchising, s.33.
[116] Ulaş, Franchising, s. 143; Karatepe, s.65; Şimşek, s. 85; WIPO, Issues, s.15.

hizmet kalitesini düşürebilmektedir[117]. Hizmet kalitesini düşürebilecek bir diğer husus, franchise alanın, yeterince araştırma yapılmadan seçilmesidir. Franchise alanın sistemin gerektirdiği kurallara uymayıp kendi isteğine göre hareket ettiği ya da franchise verenin itibarını zedeleyecek bir eylem gerçekleştirdiği durumda müşterinin gözünde zayıf bir imaj oluşacaktır[118]. Kontrol ve denetimin sağlanması, sisteme uyum ve standardizasyonun yanı sıra, itibar zedelenmesi ihtimalinin önüne geçilmesi bakımından da önem taşımaktadır.

Franchise sözleşmesinde franchise verenin franchise alan ile kurduğu yanlış iş ilişkisi, bütün franchising sisteminin etkilenmesi riskini doğurmaktadır. Nitekim franchise verenin, franchise alan ile olan hukuki ilişkisini sona erdirmesi, maaşlı personeli ile olan iş ilişkisini sona erdirmesinden çok daha zordur. Çünkü franchise anlaşmasını sona erdirmek ancak belli koşullarda mümkündür. Franchise veren bu koşullar dışında herhangi bir sebeple sözleşmeyi sona erdirmek isterse, bunun için franchise alana değerin üstünde bir meblağ ödemek durumunda kalacaktır[119]. Örneğin bu işletme franchise verene, kendi şubesinden daha az karlı gelmekteyse ya da franchise verenden memnun değilse sözleşmeyi sona erdirme eğiliminde olacaktır. Ancak franchise alan, sözleşme hükümlerine göre sürümü artırmak değil yalnızca desteklemek borcu altında olduğundan salt bu nedenlerle kolayca sözleşmenin sonlandırılabilmesi olanaksızdır. Bu bağlayıcılık da franchise vereni rahatsız edebilir.

Franchise alanın, franchise verenden öğrendikleriyle kendi sistemini kurma riski olduğundan franchise verenin ona ait sisteme bağlı kalınacağından ve rekabet edilmeyeceğinden emin olması gerekir[120]. Bu nedenle pek çok franchise sözleşmesinde, sözleşmenin bitiminden sonra franchise alanın, bu bölgede benzer bir iş yapamayacağı kaydı yer almaktadır[121]. Bütün bu anlatılanlardan hareketle franchising'in karşılıklı sadakat ve güven temeline dayanması gerekliliği önemle vurgulanmalıdır.

---

[117] Güler, s.35; Ulaş, Franchising, s.32; Şoğur, ss.31-32; Küçükerol, ss.26-27; Hazne, s.18; WIPO, Issues, s.15.

[118] Mustafaoğlu, s.14; Topçu, s.22; Ulaş, ss.32-34; Baki, s.307; Karatepe, ss.65-66; Küçükerol, s.25; Hazne, s.18; Arslan, s.40.

[119] Güler, s.35; Ulaş, Franchising, s.32; Şoğur, s.32; Bulut, s.46; Küçükerol, s.26; WIPO, Issues, s.15.

[120] Güler, s.36; Ulaş, ss.33-34; Güç, s.71; Baki, s.307; Şoğur, s.33; Karatepe, s.66.

[121] Rekabet yasağı anlaşmasına ilişkin açıklamalar için Bkz.: Dördüncü Bölüm/III/A/3/a.

B. Franchise Alan Bakımından

1. Avantajlar

Franchise alanın en önemli avantajı, kendi bağımsızlığını koruyarak, franchise sözleşmesiyle birlikte, o ürün ya da hizmete ilişkin uzun süre uygulanmış, başarıya ulaşmış ve bu sayede franchise verenin marka olarak tanınır hale gelmesini sağlayan bir işletme organizasyonundan, bir diğer deyişle işletme imajından faydalanmasıdır. Nitekim bu durum, en başta bağımsız işletmecilerin franchise alan olmayı tercih etme sebebi olacaktır. Franchise verene ait marka ve sistemde pazarlanan mal ve hizmetler tanınır olacağından, franchise alanın tüketicilerin bunları satın alması için kendini tanıtmaya ihtiyacı olmayacak, mal ve hizmetlerin hali hazırda bir kitlesi bulunduğundan bu durum garanti işlevi görecektir[122]. Buna göre franchise alan, bunların hiçbiri olmadan sıfırdan başlayacak kimselere göre pazara daha kolay girecek ve sistem geliştirmek amacıyla para ve zaman harcamayacağından ve franchise verenin yardım ve desteğini kullanabileceğinden, piyasada uzun süre kalma olasılığı daha yüksek olacaktır[123]. Franchise veren, bu yöntemi kullanmadan önce ilgili bölgede başarılı olup olamayacağına ilişkin pazar araştırması yaptığından, franchise alanın yapacağı işin başarısızlık riski de azalacaktır[124]. Buna ek olarak, her ne kadar başlangıçta franchise alan tarafından franchise verene ödenecek ücret fazla olsa da sonrasında franchise verenin bilgisinden, teknolojisinden, yardım ve destek faaliyetlerinden yararlanma imkânı da bulacağı için bu ücret kendi başına yapacağı işte meydana gelecek hataların oluşturabileceği zararların neden olacağı maliyetten daha az olacaktır[125]. Çünkü franchise verenin danışmanlığı, tecrübesi ve kontrolü ile birlikte franchise alan, kalite bakımından önceden belirlenmiş ulusal ya da uluslararası

---

[122] Mendelsohn, ss.684-685; Şoğur, ss.19-20; Ulaş, Franchising, s.19; Gürzumar, Franchise, s.5; Güç, s.68; Mustafaoğlu, s.12; Baki, s.308; Karatepe, ss.67-68; Küçükerol, s.28; Hazne, ss.10-11; Arslan, s.27; WIPO, Issues, s.15.

[123] Güler, s.30; Ulaş, Franchising, s.18; Öztürk, s.464; Arslan, s.28; Kumkale, s.2176.

[124] Hazne, s.11. Ayrıca Bkz.: Sözleşmeyi yapmak için karar verme sürecinde taraflarca yeterli pazar araştırması yapılmaması, işletme faaliyetlerine ilişkin başarısızlık riskini artıracağından, franchise sözleşmelerinde uyuşmazlık ortaya çıkarabilecek yaygın problemlerden biri olarak kabul edilmektedir. James Porter ve William Renforth, ‘’Franchise agreements: Spotting the important legal issues’’, **Journal of Small Business Management (Pre-1986)**, Cilt:16, Sayı:4, 1978, ss.27-31, https://www.proquest.com/scholarly-journals/franchise-agreements-spotting-important-legal/docview / 210771996/se-2, (et.26.11.2022), s.30.

[125] Mustafaoğlu, s.12; Küçükerol, s.30; WIPO, Issues, s.15.

standartlar çerçevesinde faaliyetlerini sürdürecektir. Buna ek olarak franchise verene ait olan marka, logo, işaret gibi ürün ya da hizmetin güvenilirliğine işaret eden belirteçlerin kullanımı ile, tüketicinin gözündeki güvenilirlik artacak ve bu ürün ya da hizmete ilişkin bir tercih sebebi olacaktır[126].

Franchise alan, franchise verenin sahip olduğu işletme organizasyonuyla birlikte, yapacağı işe ilişkin daha önceden bilgi birikimine sahip olmaması nedeniyle girmeye teşebbüs edemeyeceği ya da zorlanacağı bir sektöre franchise veren tarafından yapılan destekleme ve eğitim faaliyetlerinden yararlanarak kolayca ve hızlı bir şekilde girebilecektir. Bu destek, işletme faaliyet gösterdiği müddetçe de teknik ve işlemsel yardımlar[127] şeklinde devam edecek, franchise alan ve franchise veren sürekli bir iletişim halinde olacaktır. Muhasebe sistemi, kalite kontrol standartları ve mağaza düzeni gibi konulara ilişkin bu tecrübe ve bilgi birikimlerine sahip olmak, piyasaya girişte risk unsurunu azaltarak başarı şansını artıracak ve zamandan tasarruf edilmesini sağlayacaktır. Bu riskin azalmasının bir sonucu olarak franchise alan, işletmesi için daha kolay kredi bulabilecek, zorlandığı durumda da franchise verenin desteğinden faydalanabilecektir. Böylelikle, franchise alan kendi bağımsızlığını kaybetmeden pazardaki rekabetten korunmuş olacaktır[128]. Böylelikle bu yöntemin uygulanması, küçük ve orta ölçekli işletmelerin gelişimini ve sürdürebilirliğini sağlama fonksiyonu üstlenerek, franchise alanın başarı şansını artıracaktır.

Her ne kadar sözleşmenin akdi için gerekli ve temel bir unsur olarak görülmese de münhasır bölge unsuru ile franchise alanın, genellikle aynı franchise zincirine dâhil diğer işletmelerden farklı bir faaliyet sahası olacak ve bu sayede rekabetten de korunabilecektir[129]. Franchise alanların belirli coğrafik bölgelerde faaliyetlerini sürdürebilmesi franchise alan yatırımcılar Avrupa Komisyonu'nun Haziran 1987'deki düzenlemesinde de ifade edilmiştir[130].

---

[126] Şimşek, s.77; Doğaner, s.11; Şoğur, s.20; Karatepe, s.68.

[127] Bkz.: Baki, s.308. Teknik yardıma piyasa fizibilite çalışmaları, yer seçimi, mimari plan, tasarım, ekipman tedariki ve planlar örnek gösterilebilir. İşlemsel yardım ise envanter ve satın alma işlemleri, hijyen kuralları, üretim yöntemleri ve diğer hizmet parametrelerini içermektedir.

[128] Güler, s.30; Ulaş, Franchising, ss.19-20; Kırca, Franchise, ss.10-12; Mustafaoğlu, s.12; Şoğur, ss.20-21; Rıfat Cebeci, **Franchising Rehberi**, KOSGEB Girişimciliği Destekleme Merkezi Yayınları, Ankara, 2005, s. 9; Bulut, s.43; Hazne, s.12.

[129] Güler, s.30; Ulaş, Franchising, s.21; Şoğur, s.21; Küçükerol, ss.29-30.

[130] Şoğur, s.21.

Franchise veren, franchise alana işletmenin inşasını sağlayacak teçhizatları edinme hususunda da destek olacaktır. Franchise verenin sahip olduğu tecrübelerle de birlikte franchise alanın masrafları, bağımsız kurulacak işletmeye göre çok daha az olacaktır. Aynı zamanda franchise verenden ya da göstereceği kimseden toplu pazarlık fiyatlarıyla mal alımı, franchise veren tarafından sağlanan personel eğitim faaliyetleri sayesinde franchise alanın, işletmenin açılmasından sonra yürütme sürecinde de masrafları azalacaktır[131]. Yine franchise veren tarafından kullanılan reklam ve pazarlama teknikleri, franchising'in başarıya ulaşması bakımından hayati bir öneme sahiptir. İşletmenin kuruluş masraflarının franchise alan tarafından üstlenilmesiyle de franchise veren, kendi sermayesiyle reklam, promosyon ve büyüme faaliyetlerine ağırlık verebilecek ve bundan dolaylı olarak franchise alan da faydalanmış olacaktır. Aksi halde bağımsız bir işletmenin büyük çapta reklamlar yapması, maliyet yönünden mümkün olamayacaktır[132].

Franchise veren, değişen koşullara uyum sağlamak ve rekabette öne çıkabilmek için sistemini sürekli geliştirme çabası içinde olduğundan buna ilişkin yaptığı araştırma ve edindiği bilgileri de franchise alanla paylaşacağından[133], kolay yoldan bunlara ulaşması franchise alan için büyük bir avantaj sağlayacaktır[134]. Franchise alan da bağımsız bir tacir olduğundan emek harcayarak başarı şansını artıracaktır. Risklerin ortak çalışma yoluyla azaltılması sonucunda franchise alan daha üretken olabilecek ve güncel gelişmeleri takip etme fırsatı bulabilecektir. Buna ek olarak franchise alanlar da problemlerini ve tecrübelerini diğer franchise alanlarla paylaştıkları durumda birbirlerine fayda sağlayarak dayanışma içinde olabileceklerdir[135]. Kısacası bu yöntem, bağımsız çalışan işletmecilerin birbirleriyle sıkı bir ilişki içinde olmasını sağlayarak büyüme ve gelişmelerine katkıda bulunmaktadır.

---

[131] Güler, s.31; Ulaş, Franchising, s.20; Bulut, s.43; Küçükerol, ss.27-29; Hazne, s.12; Stanworth ve Smith, s.48.

[132] Jones, ss.724-725; Ulaş, Franchising, s.20; Gürzumar, Franchise, s.5; Güç, s.63; Şoğur, s.21-22; Karatepe, s.70; Küçükerol, s.28; Hazne, s.12; Stanworth ve Smith, s.48.

[133] Bu paylaşım, genellikle franchise veren tarafından aylık bültenler şeklinde yapılmaktadır. Bkz.: Ulaş, Franchising, s.21; Küçükerol, s.29.

[134] Güler, s.31; Ulaş, Franchising, s.21; Baki, s.308; Cebeci, s.9; Karatepe, s.69; Bulut, s.43; Hazne, s.11; Arslan, s.31.

[135] Doğaner, s.11; Şoğur, s.22; Karatepe, s.69; Küçükerol, s.31.

2. Dezavantajlar

Franchising uygulamasında taraflar arasındaki ilişki, sistemin işleyişi sırasında franchise verenin, franchise alan üzerindeki kontrolü, franchise alanın ise franchise verene yardımcılığı şeklinde ifade edilebilir[136]. Buradan da anlaşıldığı üzere franchise alan, her ne kadar bağımsız bir işletmeci konumunda olsa da, temelde bir franchise ağı bütünü içerisinde bir parça olarak yer almaktadır[137].

Sözleşmeye konu mal ve hizmetlere ilişkin işletme organizasyonu, pazarlama ve dağıtım yöntemleri franchise veren tarafından önceden belirlenmiş olduğundan, franchise alanın, yaratıcılığını ya da fikirlerini kullanarak kendine ait özgün bir şeyler katma ya da bu zincirin dışına çıkma imkânı yoktur. Mal ve hizmetlerin standardize edilmesi bakımından bir kontrol mekanizmasının gerekliliği tartışmasızdır. Ancak bu durum, bağımsız bir şekilde faaliyetlerini sürdüren franchise alanda, girişimleri ve fikirlerinin bir çerçeve içine sıkıştırılmış olduğu düşüncesini uyandırabilir[138]. Bu nedenle bu organizasyona entegre olma arzusunda olan franchise verenin bağımsız bir işletmeci olmasına karşın asıl kontrolün franchise alanda olduğunu kabul etmesi şarttır. Çünkü performans değerlendirmeleri, mali tabloların takibi ve bunlara ilişkin düzenli verilecek raporlar gibi hususlarda franchise alanın bağımsızlığının bir kısmını kaybetmiş olacağı açıktır. Ancak belirtmek gerekir ki franchise alan işletmesinin düzenini sağladıktan bir süre sonra bu denetimlerin gereksiz olduğunu düşünse de, mal ve hizmetlerin standardizasyonu bakımından bu denetimler oldukça önemlidir[139]. Franchise verenin idare merkezinin franchise alanın bulunduğu bölgeye uzak olduğu durumda ise standartları saptama önceliği dolayısıyla bu bölgenin dinamiklerini yeterli derecede anlayamadığında alınan kararların yanlış olma riski bulunmaktadır[140]. Bu durumda franchise alana olan güvensizlik nedeniyle bölgede faaliyet gösteren franchise alanın görüşlerini dikkate almadan hareket edilmesi ya da haklarının sınırlı tutulması taraflar arasında sürtüşme de meydana getirebilir.

---

[136] Stadfeld, s.686.
[137] Doğaner, s.12; Hazne, s.17.
[138] Jones, ss.725-726; WIPO, Issues, s.15; Stanworth ve Smith, s.54.
[139] Güler, ss.31-32; Güç, s.72; Mustafaoğlu, s.13; Baki, s.309; Topçu, s.20; Şoğur, ss.23-24; Cebeci, s.10; Karatepe, ss.70-72; Bulut, ss.44-45; Küçükerol, s.31; Arslan, ss.34-35.
[140] Ulaş, Franchising, ss.30-32; Baki, s.309; Şoğur, s.23; Hazne, ss.15-16; Stanworth ve Smith, s.56.

Franchising için öngörülen başlangıç ücretleri, işin türü, gerekli teçhizat ve stoklar, iş yeri düzenlemesi ve eğitim gibi faaliyetler karşılığında verilmekte olduğundan bu faktörlere ve marka tanınırlığına göre değişiklik göstermesine karşın genel anlamda oldukça yüksektir[141]. Aynı zamanda franchise alan, standardizasyonun sağlanması için gerekli malzemeleri franchise veren ya da gösterdiği bir kişiden almaktadır. Dışarıdan daha ucuza temin edebileceği desteği franchise verenden daha fazla bir miktara satın almak durumunda kalabilir. Bu da büyük bir ekonomik yükü beraberinde getirecektir. Franchise alan bir süre sonra, franchise veren tarafından verilen desteği yeterli görmeyerek, kâr payından düzenli olarak ödenen ve kâr üzerinden yüzdeleri franchise veren tarafından belirlenen royalty ücretlerinin gereksiz olduğu kanısına varabilir. Bu şekilde gerek kâr marjı bakımından gerekse manevi anlamda, franchise alanda başlangıçtaki beklentileri doğrultusunda tatminsizlik oluşabilir ya da zarara uğrayabilir. Hatta bu tatminsizlik ve zarar, franchise verenin başlangıçta tam ve doğru bilgiler vermemesi, yine franchise verenin kötü yönetimi ya da royalty ücretinin yanlış belirlenmesi ile de oluşabilmektedir. Franchise alan bu şekilde zarara uğrayabilecektir[142].

Bu hususlar, franchise tarafından yapılan eğitim ya da reklam gibi faaliyetlerin gereğince yerine getirilememesi sonucunda da meydana gelebilir[143]. Bu nedenle franchise alan, franchise verenin işletme organizasyonuna dâhil olmadan önce detaylı araştırma yapmalıdır.

Franchise verenin kendisinin ya da bu sisteme bağlı olarak faaliyet gösteren bir işletmenin olası itibar kaybı, franchise alanı olumsuz etkileyecek, kendi işinde başarılı olmasına karşın müşterilerini kaybetmesine dahi sebep olabilecektir[144].

Taraflar sözleşme hükümlerine uymak durumunda olduğundan, sözleşme hükümlerine göre genellikle franchise alan zincirden çıkmak istediğinde işletmenin devrini kendi istediği kişiye yapamaz. Bu franchise verenin, kendi organizasyonuna dâhil edeceği kişiyi tanıması gerekliliği bakımından anlaşılabilir bir durumdur. Ancak genellikle sözleşmenin franchise alan tarafından iptali durumunda franchise veren için yüksek cezai şartlar ya da tazminat öngörülmektedir. Franchise veren ise tüm sistemi

[141] Stanworth ve Smith, s.55.
[142] Güler, s.32; Ulaş, Franchising, ss.26-27; Şoğur, s.24; Cebeci, s.10; Bulut, s.44; Küçükerol, ss.32-33.
[143] Baki, s.309.
[144] Ulaş, Franchising, s.30; Baki, s.309; Şoğur, ss.23-24; Karatepe, s.72; Bulut, s.44; Küçükerol, s.32; Hazne, s.17; WIPO, Issues, s.15; Stanworth ve Smith, s.55.

başkasına devredebilmektedir[145]. Görüldüğü üzere bu durum, bağımsız çalışan franchise alan için çok büyük bir kısıtlama ve ağır bir yüktür.

Franchise sözleşmesinde faaliyette bulunulacak bölgenin belirlenmediği durumda ise franchise alana yakın bir yerde aynı franchising sistemine dahil başka bir işletmenin açılması, franchise alan bakımından rekabete yönelik olumsuz sonuçlar doğuracaktır[146]. Bu nedenle kanaatimizce faaliyet sahasının belirlenmesi son derece önemlidir.

Franchise sözleşmeleri genellikle franchise vereni iyi bir biçimde koruma amacı taşıdığından ve franchise veren tarafından önceden tek taraflı olarak düzenlenen hükümler içerdiğinden[147] bundan franchise verenin yararlanması daha olasıdır[148]. Meydana gelen uyuşmazlıkların mahkemeye taşındığı durumda ise bu süreç franchise alan için maddi anlamda daha yıpratıcı olacaktır.

Franchise alan, sistemin ortak kimliği ve saygınlığına uygun bir şekilde davranmak durumundadır. Bu nedenle sisteme ilişkin know-how'ı ne sözleşme süresince ne de sonrasında başkalarıyla paylaşamaz[149]. Bütün bu anlatılanlardan anlaşılacağı üzere franchise almak, hukuki ve ekonomik anlamda çok fazla yükü de beraberinde getirmektedir.

C. Mal ve Hizmetlerden Yararlanan Kimseler Bakımından

Franchising yalnızca iktisadi değil, aynı zamanda sosyal açıdan da faydalı olduğundan sıklıkla tercih edilmiştir. Mal ve hizmet türlerinin ve rekabetin günden güne katlanarak arttığı piyasada güvenilir olanlara ulaşmak zorlaşmıştır. Mal ve hizmetlerden yararlanan kimseler, bu nedenle artık yalnızca fiyatı değil, ürünün kalitesi ve denenmiş olmasını da gözetmektedir[150]. Franchising'in önemi de asıl olarak bu 'denenmiş olma' noktasında ortaya çıkmaktadır.

Franchise alan, mal ve hizmetlerden yararlanan kimselerle, işletme faaliyetlerini kendisi yürüttüğünden doğrudan bir temas içindedir ve bu, daha nitelikli

---

[145] Şoğur, s.24; Ulaş, Franchising, s.30; Bulut, s.44.
[146] Ulaş, Franchising, s.31.
[147] Bakınız: İkinci Bölüm/III. Franchise Sözleşmelerinde Genel İşlem Koşulları.
[148] Aynı yönde görüş: Mustafaoğlu, s.13; Ulaş, Franchising, s.29.
[149] Gürzumar, Franchise, s.163.
[150] Kırca, Franchise, s.9; Küçükerol, ss.33-34.

hizmet verilmesini sağlayabilecek önemli bir faktördür. Sistemin kural ve ilkeleri çerçevesinde sunulan mal ve hizmetler ise, belli kaliteye ulaşarak tanınır hale gelmiş ve bağımsız işletmelerde sunulmasına karşın tek bir markanın çatısı altında birleşmişlerdir. Bu nitelikleri taşıyan mal ve hizmetlerin, franchise alanın doğrudan kişisel hizmetiyle ve standartların altına düşmeme çabasıyla sunulması mal ve hizmetlerden yararlanan kimselerde güven ve memnuniyet yaratacak ve bu kimseler aynı markanın franchise verilmiş bütün bölgelerinde aynı mal ve hizmetlerden emin olarak yararlanabileceklerdir. Mal ve hizmetlerin kalitesinin korunma çabası, aynı zamanda bunlardan yararlanan kimseleri de korumuş olacak, aldatma riskinin önüne geçilecektir[151].

Franchising'in bir diğer avantajı da, franchise alanın bağımsız çalıştığı durumda sıfırdan inşa etmesi gereken her şeyi sistemin ona hali hazırda sunmuş olması sebebiyle masraflarının azalmasıdır. Mal ve hizmetler, ilke ve standartların tek bir merkezden belirlenmesi ile franchise veren ve franchise alanın kolektif çabasıyla sunulmuş olacaktır. Azalan masraflar mal ve hizmetlerin fiyatlarına da yansıyacak, mal ve hizmetlerden yararlananlar bunlara daha ucuza ulaşmış olacaklardır[152].

Yöntemin bu kimseler bakımından meydana gelebilecek dezavantajı ise rekabet dengesinin bozulduğu durumda benzer mal ve hizmetlerin ortadan kalkmasıyla seçeneklerin azalması ihtimalidir. Franchising sistemi içerisinde bulunan bu mal ve hizmetlerin fiyat belirlemesi, her ne kadar franchise alan bağımsız bir işletmeci olsa da, franchise veren tarafından yapılmaktadır[153]. Bu, bölgenin ekonomik durumuna göre fiyat esnekliği sağlanamadığı durumda mal ve hizmetlerden yararlanan kimselerin aleyhine olacaktır. Franchise alanın işini gereği gibi yapmadığı durumda ise o bölgede bu mal ve hizmetlerden markaya güven ile yararlanmak isteyen kimseler, kalitenin düşmesi dolayısıyla mağduriyet yaşayacaklardır. Bu da onların gözündeki marka imajına zarar verebilmektedir[154].

---

[151] Güler, s.36; Güç, ss.68-69; Ulaş, Franchising, s.25; Arslan, s.28; Stanworth ve Smith, s.56.

[152] Walther Skaupy, Franchising, **Handbuch für die Betriebs und Rechtspraxis**, München, 1987, s.23'den aktaran, Kırca, Franchising, s.10.

[153] Güler, s.37.

[154] Stanworth ve Smith, ss.57-58.

V. FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN TÜRLERİ

A. Ürün Franchise – İşletme Franchise Sözleşmeleri

Ürün franchise sözleşmesi, franchise verenin, marka, işletme adı, tanıtıcı unsurlar gibi gayri maddi değerlerin kullanım hakkını franchise alana verdiği, franchise alanın ise bunun karşılığında franchise verenin mallarının sürümünü yapmayı borçlandığı franchise sözleşmesi türüdür. Burada esas olan marka ya da ticari unvanın kullanılması olup satışa konu ürünleri genellikle franchise veren üretmektedir. Franchise alan yalnızca basit üretim ve geliştirme konularında katkı sağlayabilmektedir[155]. Taraflar arasında meydana gelen satış ilişkisi oldukça basittir. Franchise veren, benzer imajdaki birçok bağımsız işletmede malların satışa sunulmasını sağlamaktadır. Bu tür franchisinglere doktrinde 'birinci kuşak franchising'[156] adı verilmektedir. Bu franchising türüne otomobil satış mağazaları ya da benzin istasyonları örnek verilebilir.

Ürün franchise sözleşmesi, tek satıcılık sözleşmesine oldukça benzemektedir. Zira tek satıcılık sözleşmesinde de sözleşme konusu, bir bölgede üreticinin (franchise veren) gönderdiği ürünlerin sürümünün satıcı (franchise alan) tarafından yapılmasıdır. Her ne kadar büyük oranda benzerlik gösterseler de tek satıcılık ve ürün franchise sözleşmesinin birbirinden ayrıldığı noktalar vardır. Burada her ne kadar franchise alan (satıcı)'nın üstlendiği edim aynı olsa da, franchise verenin edimi, daha fazla kontrolü, verdiği gayri maddi değerlerin kullanım haklarının çeşitliliği ve franchise verenin işletme anlayışına uygun hareket edilmesi yönüyle tek satıcılıktan ayrılmaktadır. Ürün franchise sözleşmesinde franchise verenin denetim ve kontrolü daha ağır, imaj bütünlüğü daha fazladır[157].

İşletme franchise sözleşmesi ise, yalnızca ürünlerin sürümünü değil, bütün gayri maddi değerleri kullanmayı da içeren bir işletme sistemiyle franchise alanın, franchise verenin ağına dâhil edilerek mal ve hizmet sürümünü içeren franchise sözleşmesi türüdür[158]. Bu franchising yöntemi, geniş kapsamlıdır. Franchise veren

[155] Kırca, Franchise, s.37; Ulaş, Franchising, s.34; Gürzumar, Franchising, s.1; Şoğur, s.45; Arvasi, s.140; Mustafaoğlu, s.10; Arslan, ss.20-21; Hazne, s.27, WIPO, Issues, s.10.
[156] Bkz.: dn.35'deki yazarlar.
[157] Kırca, s.37; Şoğur, s.45.
[158] Kırca, Franchise, s.37; Gürzumar, Franchise, s.34; Şoğur, ss.45; Bulut, s.28.

franchise alana yalnızca kendisine ait belli hakları kullanma yetkisi vermez, aynı zamanda eğitim, yönetim, muhasebe ve kontrol gibi alanlarda da destek sunar ve tecrübelerini paylaşır. Burada franchise veren ile franchise alan arasındaki ilişki, işletmenin kurulması ve işletilmesi sürecinde işletmeyi ilgilendiren neredeyse tüm hususları içerdiğinden, ürün franchise sözleşmesine göre daha sıkı bir ilişki söz konusudur. Çünkü ürün franchise sözleşmesinde, franchise alana işletme yönetimi ile ilgili daha fazla serbesti tanınırken, işletme franchise sözleşmesinde kontrol ağırlıklı olarak franchise verendedir. Bu franchising türü, ilk olarak ABD'de kullanılmaya başlanan[159] ve günümüzde kullanılan modern franchising türü olup, bu çalışmada da ağırlıklı olarak anlatılacak franchise sözleşmesi türüdür[160]. Doktrinde bu tür, ikinci kuşak franchising olarak adlandırılmaktadır[161]. Bu türe, fast food zincileri örnek verilebilir.

Ürün franchise ve işletme franchise sözleşmelerini ayıran görüş, her iki türde de bir sistemin varlığını kabul etmektedir Ancak bu görüşe göre, sistemin içeriğinin çeşitliliğine göre franchising'in bu şekilde bir ayrıma tabi tutulması gerekmektedir[162]. Günümüzde işletme franchise sözleşmesi ürün franchise sözleşmesine göre çok daha fazla tercih edilen bir türdür. Bu nedenle doktrinde bir başka görüş de, artık franchise denildiğinde işletme franchise sözleşmesinin anlaşıldığı ve ürün franchise sözleşmesinde yalnızca belli malların sürümünün amaçlanmasıyla tek satıcılıkla hemen hemen aynı olduğundan böyle bir ayrıma gerek olmadığı yönündedir[163].

B. Mal- Hizmet Ve Üretim Franchise Sözleşmesi

Mal, hizmet ve üretim franchise sözleşmelerinin ayrımı, franchise veren tarafından gayri maddi değerlerin kullanım hakkının verildiği franchise sistemi içinde

---

[159] Günümüzde ürün franchising'inin yerini alarak yaygınlaşan işletme franchising'i için kabul edilen ilk örnek girişim 1920'li yıllarda ABD Ticaret Bakanlığı'nın işletme sistemi için yeknesaklık sağlaması amacıyla belirlediği Federal Franchise Kuralları'na ilişkin tüm unsurlara sahip olan Harper Beauty Shops mağaza zincirleridir. 500'ü aşkın işletmenin yer aldığı bu zincirin kurucusu Martha Mathilda'dır. Bkz.: Lafontaine ve Blair, ss.386; Emerson, Comparison, s. 329.

[160] Gürzumar, Franchise, s.2; Ulaş, Franchising, s.13; Kırca, Franchise, s.8.

[161] Emerson, Collective Rights, s.1508; Kırca, Franchise, s.37; Gürzumar, Franchise, s.2; Ulaş, Franchise, s.38-39; Şoğur, ss.45-46; Mustafaoğlu, s.11; Bulut, s.24; Arslan, s.21; Hazne, s.27; Küçükerol, s.40; Ardahan, 194; Stetsiuk, Miroshnychenko, Dudko, s. 3

[162] Bu görüşte olan yazarlar için bkz.: Kırca, Franchise, s.37; Arvasi, s.140.

[163] Bu görüşte olan yazarlar için bkz.: Kırca, Franchise, s.37, dn. 196'daki yazarlar; Gürzumar, Franchise, s.34; Bulut, s.28.

yer alan işletmelerin, gösterdikleri faaliyet türüne göre değişiklik arz etmektedir. Eğer bir franchise alan, belirli malların sürümünü yapıyorsa buna mal franchise sözleşmesi adı verilmektedir[164]. Bu türde franchise alan, franchise veren ya da onun belirlediği üçüncü bir kişiden malları almakta ve bunların sürümünü, franchise verenin kontrolünde ve onun işletme standartlarına uygun olarak yapılmaktadır. Franchise alanın asli edimi bu olsa da aynı zamanda mal ve hizmetlerden yararlanan kimselerin aydınlatılması ve satış sonrası destek verilmesi konularını da üstlenmektedir. Bu türe, kozmetik satış firmaları örnek gösterilebilir. Bu yöntem her ne kadar tek satıcılıkla benzer özellikler taşısa da, franchise verenin işletme anlayışına bağlı hareket edilmesi, onun yardım ve desteğini alması ve franchise verene ücret ödemesi yönüyle tek satıcılıktan ayrılmaktadır[165].

Franchise alanın, franchise verenin işletme standartlarına uygun olarak ve onun talimatları doğrultusunda bir hizmetin görülmesini üstlendiği franchise sözleşmesi türüne ise hizmet franchise sözleşmesi adı verilmektedir. Bu türde aynı zamanda mal satımı söz konusu olabileceği gibi belli mallar franchise alan tarafından imal edilebilmektedir. Aynı zamanda belirtilmelidir ki hizmet franchise sözleşmesinde de, mal ve hizmetlerden yararlanan kimselere hizmeti doğrudan doğruya franchise alanın sunması sebebiyle, üretici sıfatını da franchise alan taşımış olacaktır[166]. Bu şekilde çalışan kuaför işletmeleri bu türe örnek verilebilir. Üretim franchise sözleşmesi ise, franchise alanın, franchise veren ya da onun gösterdiği üçüncü bir kimseden malın imalatı için gerekli hammaddeleri satın alarak üretimi ve ürettiği malın sürümün yapmayı üstlendiği franchise sözleşmesi türüdür[167]. Bu türe ise meşrubat üretimi sektöründe faaliyet gösteren –Coca Cola gibi- firmalar örnek verilebilir.

---

[164] Gürzumar, Franchise, s.3-4; Arvasi, ss.140-141; Kırca, Çiğdem. "Tüketicinin Korunması Hakkındaki Kanun Açısından Üretici İmalatçı Olarak Franchise Veren", **Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi**, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Cilt:XX, Sayı:1, Ankara, Haziran, 1999, ss. 21-37, (Tüketicinin Korunması), s.25.

[165] Kırca, Franchise, ss.38-39,

[166] Kırca, Tüketicinin Korunması, s.30. Üretici sıfatı, çoğunlukla tüketicilerin, markaya duyduğu güven ile mal veya hizmetten yararlanırken bir zararla karşılaşması durumunda başvurabileceği kişilerin belirlenmesinde önem taşımaktadır. Çoğunlukla franchise veren bu sıfatı haizdir. Ancak üreticinin franchise alan olduğu durumlarda dahi, üretimin ağırlıklı olarak franchise verenin talimatları ile yapılması sebebiyle ve ilgili mal ve hizmetin sürümünde adı, markası ve tanıtıcı işaretleri bulunduğundan üretici benzeri sıfatı ile başvurulabilecek kişiler arasında olacaktır. Ayrıntılı bilgi için Bkz.: Kırca, Tüketicinin Korunması, s.36.

[167] Kırca, Franchise, ss.39-40; Kırca, Tüketicinin Korunması, ss.25-27; Gürzumar, Franchise, s.4; Arvasi, s.141; Stetsiuk, Miroshnychenko, Dudko, s. 334; WIPO, Issues, s.11.

C. Üretici -Perakendeci-Toptancı Franchise Sözleşmeleri

Üreticinin, perakendecinin ve toptancının bulunduğu ekonomik basamaklara göre bunların birbirleriyle yaptıkları franchise sözleşmeleri ayrılmıştır. Franchise veren taraf üretici ise ve malları satım hakkını kendi işletme sistemine uygun bir biçimde franchise alan perakendeciye veriyorsa burada üretici-perakendeci franchise sözleşmesi vardır. Bu türde franchise verenin edimi malları üretip göndermek, franchise alanınki ise bu malın sürümünü yapmak ile sınırlıdır. Başka bir deyişle franchise alan, franchise verenin malları için bir pazar arayışındadır. Burada üretici ve mal ve hizmetlerden yararlananlar arasında yalnızca bir aracı olarak perakendeci bulunmaktadır. Tek satıcılık sözleşmesi ile benzerlikler bulunmasına karşın aradaki ilişkinin daha sıkı olması ve franchise alanın ödemesi gereken bir ücret bulunması yönüyle tek satıcılıktan ayrılmaktadır. Bu sözleşmeye otomotiv sektöründeki uygulamalar –General Motors- örnek verilebilir[168].

Üretici ve perakendeci ilişkisine benzer olarak ancak franchise alanın toptancı sıfatını taşıdığı durumlarda ise üretici toptancı franchise sözleşmesi söz konusu olmaktadır. Bu uygulamaya göre malın nasıl üretileceğine ilişkin ticari sırları, know-how gibi teknik bilgileri franchise verenden öğrenen franchise alan, üretimi yaparak perakendeciye satmaktadır. Bu yöntemde üretici firma için tek bir yerde üretim yaparak bölgelere dağıtma faaliyeti çok daha masraflı olduğundan, toptancılara hammaddeleri ya da konsantreleri göndermektedir. Toptancı franchise alan ise son şeklini vererek sürümünü sağlamaktadır. Buna en güzel örnek Coca Cola'nın meşrubat şişeleme uygulamalarıdır. Burada üretici, şişelemenin ne şekilde yapılacağına dair talimatlarla birlikte şişeleme ruhsatı vermektedir[169]. Bu şekilde franchise alan, ürünün meydana getirilmesinde karar mekanizması olmasa da, doğrudan rol sahibi olmaktadır.

Sözleşmenin her iki tarafının da perakendeci olduğu durumda ise bir perakendeci-perakendeci franchise sözleşmesi vardır. Burada franchise veren perakendeci, ağını genişletmek amacıyla diğer bir perakendeciyi sistemine dâhil etmektedir. Toptancı ile perakendeci arasında franchise sözleşmesi yapıldığı durumda ise toptancı-perakendeci franchising'i sözleşmesi söz konusu olacaktır. Toptancı

[168] Kırca, s.41; Ulaş, Franchising, ss.42-43; Ardahan, s.199.
[169] Kırca, Franchise, s.41; Ulaş, Franchising, s.43; Güler, s.23; Arslan, s.19; Küçükerol, ss.38-39; Ardahan, s.199.

franchise tarafından desteklenen perakendeci zinciri, yine toptancı franchise verenin sistemine uygun olarak faaliyet gösterip, zincir işletme olmanın avantajlarından bağımsızlıklarını kaybetmeden yararlanmaktadırlar. Bu sözleşmelerin genellikle franchise verenin depolama ya da güvenlik sorununu ortadan kaldırmak için kullandığı bir yöntem olduğu söylenebilir[170].

D. Yavru Şirket Franchise- Master Franchise Sözleşmeleri

Franchise veren franchise sözleşmesini kendi yapabileceği gibi, yavru şirketler vasıtasıyla da yapabilir. Sözleşmenin bu şekilde yapıldığı durumda aslında işletme sistemi ve gayri maddi değerlerin asıl sahibi gerçek franchise veren ana şirket olduğu halde, sözleşmede franchise veren konumunda yavru şirket olacaktır. Bu durumda üçüncü kişilere 'alt franchise alan' ana şirkete ise 'asıl franchise veren' denilebilir[171].

Franchise verenin, ulusal ya da uluslararası franchise sözleşmesi yapma yetkisini üçüncü bir kişiye bıraktığı sözleşmelere ise master franchise sözleşmesi denir. Bu franchise sözleşmesi türünde franchise alana, bir ülke ya da bölgede franchise sözleşmesi yapma yetkisi verilerek üçüncü kişilere karşı franchise veren konumuna getirilmiş olmaktadır. Bu master franchise veren asıl franchise verene karşı franchise alan konumundadır. Bu kişi, kullanılacak sisteme konu olan herhangi bir mal ya da hakkın sahibi olmayıp, franchise verenin eğitimi ile birlikte franchise alan işletmelere aktaran ve kullanma izni vereni durumundadır. Master franchise veren kendi ülke ya da bölgesinde ana firma gibi franchise verir, eğitim ve destek sağlar. Standartlara uyumu denetleme noktasında yine yetki master franchise verendedir. Yine transfer edilen yeni teknolojilerin işletmelere uygulanmasını da master franchise sağlamaktadır[172].

Bu yöntem, hem ulusal hem uluslararası olarak sıklıkla tercih edilmektedir. Çünkü doğrudan yatırım yapmak ya da doğrudan franchise vermek, özellikle de franchising uluslararası veriliyorsa bölge pazarını yeterince tanımama, maliyet

[170] Ulaş, Franchising, s.43; Ardahan, ss.199-200.
[171] Kırca, s.42; Arvasi, s.141.
[172] Kırca, Franchise, s.43; Ulaş, Franchising, ss.47-48; Şoğur, s.42; Baki, s.306; Karatepe, s.62; Cebeci, s.5; Küçükerol, s.37; WIPO, **Franchising Guide**, International Bureau of WIPO, Geneva, 1994, https://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=32-13&plang=ES , (et. 21.05.2021), s.24; WIPO, Issues, s.13.

yüksekliği gibi nedenlerle başarısızlıkla sonuçlanabilme riski taşımaktadır. Nitekim Türkiye'de modern anlamda franchising'in ilk kullanılmaya başlandığı yıllarda Türkiye pazarını yeterince incelemeden yatırım yapan bazı yabancı yatırımcıların faaliyetleri başarısızlıkla sonuçlanmıştır[173].

E. Ulusal- Uluslararası Franchise Sözleşmeleri

Franchise veren farklı ülkelere ya da ülke içerisinde farklı bölgelere yayılma gibi farklı stratejiler izleyebilir. Franchise sözleşmesi taraflarının aynı ülkede bulunduğu franchising sözleşmesi, ulusal franchising sözleşmesidir. Franchise veren, gayri maddi değerleri içinde barındıran işletme sistemini kullanarak ülke içinde belirlenen bölgede sürüm yapma hakkını franchise alana vermiş olmaktadır. Bu sözleşmeler şehirlere ya da bölgelere göre yapılabilir. Franchise alan ve franchise verenin farklı ülkelerde bulunduğu durumda yapılan sözleşme ise uluslararası franchise sözleşmesidir. Bu kapsamda franchise veren, franchising'e konu mal ya da hizmetini ihraç ederek hem ihraç hem de royalty geliri elde etmiş olmaktadır[174].

F. Tabiiyet- Ortaklık Franchise Sözleşmeleri

Burada franchising türlerini birbirinden ayıran temel nokta işletme faaliyetlerinin yürütülmesinde söz hakkının kime ait olduğudur. Tabiiyet franchise sözleşmesi söz konusu olduğunda franchise alan taraf, franchise verene ve onun oluşturduğu işletme sistemi anlayışına tabii olmaktadır. Burada taraflar arasında bir ast-üst ilişkisi bulunduğu söylenebilir. Franchise alanın edimi, franchise verenin emir ve talimatlarına uyarak sürümü desteklemek ve franchise verenin çıkarlarına uygun hareket etmektir[175].

Ortaklık franchise sözleşmesi söz konusu olduğu durumda ise sistemin yönetimine, yeni stratejiler geliştirilmesine taraflar eşit derecede katkı sağlamakta ve eşit yetkilere sahip olmaktadır. Burada franchise verenin tek taraflı denetim ve

---

[173] Arslan, s.17.

[174] Ulaş, Franchising, s.45; Şoğur, s.42; Mustafaoğlu, s.10; Cebeci, s.4; Arvasi, s.141; Bulut, s.23; Arslan, ss.16-17; Hazne, ss.25-26; Küçükerol, ss.36-37; Ardahan, s.201; Stetsiuk, Miroshnychenko, Dudko, s. 333, WIPO, Issues, s.13.

[175] Kırca, Franchise, s.43.

kontrolü söz konusu olmayıp, her iki taraf da belirlenen kurallara göre hareket etmek durumundadır[176].

G. Kurucu- Dönüştürücü Franchise Sözleşmeleri

Franchising sistemi, franchise alanın işletmesi işin en başından itibaren bu yöntem uygulanarak inşa edilmişse kurucu franchising, daha önce kullanılan aynı ya da başka bir sektörde faaliyet gösteren bir işletmenin franchise verenin işletme sistemine dâhil edilerek sürüm yönteminin franchising'e çevrilmesiyle oluşturulmuşsa dönüştürücü franchise sözleşmeleri söz konusudur. Franchise alan işini dönüştürerek franchise verenin işletme sistemine entegre olup, kural ve standartlara uyum sağlamaktadır. Burada franchise veren, hazır bir işletme, deneyimli franchise alan gibi avantajlar sağlarken franchise alan ise franchise verenin desteği, tecrübesi ve birikiminden yararlanarak, güçlü marka imajı altında rakiplerinden öne geçmiş olacaktır. Bu nedenle dönüştürücü franchising, ağırlıklı olarak satış sorunları yaşayan firmaların kurtarılmasına ilişkin bir çözüm yöntemi olarak kullanılmaktadır[177].

[176] Kırca, Franchise, ss.43-44.
[177] Kırca, Franchise, s.42; Gürzumar, Franchise, s.3; Ulaş, Franchising, ss.41-42; Şoğur, s.61-62; Baki, s.306; Arslan, s.23.

İKİNCİ BÖLÜM
FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN UNSURLARI, ŞEKLİ, NİTELİĞİ VE FRANCHISE SÖZLEŞMESİ HÜKÜMLERİNİN GENEL İŞLEM KOŞULLARI BAKIMINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

I. FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN UNSURLARI VE ŞEKLİ

A. Franchise Sözleşmesinin Unsurları

Genel olarak öğretide franchise sözleşmesinin pek çok özelliğinin, bu sözleşmenin unsuru olarak değerlendirilmesine karşın kanaatimizce önemli olan, franchise sözleşmesinin karakterini belirleyen ana unsurlardır. Bu nedenle çalışmamızın, franchise sözleşmesinin, bu şekilde nitelendirilmesi için sahip olması gereken unsurlarına yer verdiğimiz bu kısmında, diğer benzer sözleşmelerden ayırt edilmesini sağlayan temel unsurlar ele alınacaktır. Franchise sözleşmesinin sürekli borç ilişkisi ihtiva etmesi, çerçeve ve standart sözleşme olması hususları, ayrıca franchise sözleşmesinin hukuki niteliği kısmında incelenecektir. Buna göre, sözleşmenin karakterini belirleyen unsurlar, franchise alanın kendi ad ve hesabına hareket etmesi, içinde kapsamlı edimler bütünü içeren franchising sistemi, tarafların, farklı iktisadi seviyelerde bulunmaları sebebiyle, sürümü artırmak amacıyla meydana getirdiği dikey işbirliği, imaj bütünlüğü, bunlar dolayısıyla oluşan rekabet etmeme yükümlülüğüdür. Franchise alanın sisteme dâhil olması ve kullanması karşılığında verdiği ücret ve tarafların anlaşması da, sözleşmenin diğer unsurlarıdır.

1. Franchise Alanın Kendi Ad ve Hesabına Hareket Etmesi Unsuru

Franchise alanın ana yükümlülüklerinden bir tanesi, sözleşmeye konu mal ve hizmetlerin sürümünü artırma faaliyeti yürütmektir[178]. Bunu da franchise verenin sistemine uygun ve sanki bir şube gibi onun talimatlarıyla çalışarak gerçekleştirdiğinden, franchise alanın bağımsız bir işletmeci olup olmadığı tartışması ortaya çıkmıştır. Franchise alan her ne kadar sürümü artırma faaliyeti yürütme

[178] Gürzumar, Franchise, ss.155-156.

yükümlülüğü altında olsa da, bunu kendi ad ve hesabına yapmaktadır. Bu nedenle franchise alanın yalnızca, franchise ilişkisini hizmet ilişkisinden ayrı kılmak amacıyla görünüşte bağımsız olduğunu savunan görüş[179] aksine ağırlıklı görüş[180], ekonomik bağımsızlığın sınırlandırılmış olmasına karşın hukuki bağımsızlığın var olduğu yönündedir.

Franchise alan, işletmesi franchise verenden ayrı, sermayeyi getiren, riskleri üstlenen ve kendi ad ve hesabına hareket ederek franchise verene bağımlı olmayan, bir işletmecidir. Franchise veren franchise alana, franchise sisteminin doğru kullanılması amacıyla verilen talimatlar hariç olmak üzere, işletme yönetimine ilişkin müdahalede bulunamayacağı gibi, franchise alan da bu müdahalelere uyma yükümlülüğü altında da değildir ve yaptığı iş için franchise verenden hizmet karşılığı bir ücret alacağı da bulunmamaktadır. Franchise alanın kazancı, franchise sistemine bağlı olarak yürüttüğü hizmet ya da sürüm faaliyetlerinden elde edilen gelirlerden oluşmaktadır. Bu özelliği ile vekâlet, hizmet sözleşmeleri gibi bağımsız çalışma unsurunu taşımayan sözleşmelerden ayrılmaktadır[181].

Franchise alanın kendi adına ve hesabına hareket ettiğine ilişkin, çeşitli Yargıtay kararları da mevcuttur[182]. Aynı zamanda bu husus, yürürlükten kaldırılan 1998/7 sayılı Franchise Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin 7. maddesinin (c) bendinde de *"Franchise alan bağımsız bir teşebbüs olmalıdır"* şeklinde belirtilmiştir.

Kanaatimizce franchise verenin, franchise sisteminin doğru kullanılması amacıyla verdiği talimatlar ya da yaptığı kontroller, ya da bunlardan daha fazla olarak satış fiyatının belirlenmesi ya da işletme muhasebesinin tutulması gibi durumlar dahi bağımsızlık unsurunu zedelemeyecektir. Çünkü bu faaliyetlerin tümü yine tamamen imaj bütünlüğünü sağlamak ve sürümü artırmak amacıyla gerçekleştirildiğinden, bu konularda franchise verenin talimat ve kontrolü olağan kabul edilmelidir[183]. Bu sınırlamalar dışında franchise verenin, franchise alanın bağımsız karar alma hakkı bulunan diğer konularda talimat verme hakkı bulunmamaktadır.

---

[179] Bu görüşte olan yazarlar için Bkz.: Kırca, Franchise, s. 24, dipnot 111'deki yazarlar.
[180] Bu yönde ayrıntılı görüş için Bkz.: Kırca, Franchise, s.25; Gürzumar, Franchise, s.7.
[181] Kırca, Franchise, s.24; Şoğur, s.12; Ulaş, Franchising, s.7; Şimşek, s.91.
[182] Örnek için Bkz.: Yargıtay 19. H.D. , 25.06.2001, 2001/819 E., 2001/4917 K., Kazancı Yayınları, (çevrimiçi), http://www.kazanci.com, (et. 04.02.2022).
[183] Kırca, Franchise, ss.24-25; Gürzumar, Franchise, s.26 vd.; Topçuoğlu, Franchise, s.116.

2. Franchising Sistemine Dâhil Olan Unsurlar

Franchise sözleşmesi bir dağıtım ve pazarlama anlayışına ilişkin bir konsept niteliği taşıdığından, bir unsuru da, franchise veren tarafından meydana getirilen franchising sistemidir[184]. Franchising sistemi, franchise sözleşmelerinin temelini oluşturan ve yöntemin başarıya ulaşmasını sağlayan temel unsurdur. Bu sistemin içinde mevcut bulunan edimler bütünü sayesinde franchise alan, franchising sisteminin bir parçası haline gelmektedir. Bu sistemi oluşturan unsurlar ise gayri maddi değerler, reklam ve pazarlama anlayışı, iç işleyişe ilişkin organizasyondur[185].

a. Gayri Maddi Değerler

Franchise sözleşmesinde franchise verenin asli edimlerinden biri de, sahip olduğu gayri maddi değerlerin franchise alana kullandırılmasıdır. Franchising sistemi, franchise verene ait pek çok gayri maddi değerin bir araya gelmesiyle oluşmaktadır. Franchise verenin teşebbüsünü, diğer teşebbüslerden ayırt etmeye yarayan bu gayri maddi değerler marka, işletme adı, amblem, sembol ya da işletme dekorasyonu gibi tanıtıcı işaretler ve know-how şeklinde sıralanabilir[186]. Bu değerlerin kullanılması, franchise alanın, franchise sistemine entegrasyonu bakımından önem arz etmektedir. 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 franchising sisteminin, sayılan bu gayri maddi değerlerden oluşan bir sistemi ifade ettiği belirtilmiştir[187].

---

[184] Bkz.: *''Bu özellikler, know-how, mal ve hizmeti tanıtıcı söz, işaret ve amblemler, üretilen, sürümü yapılan emtianın şekil ve dizaynı; ambalaj ve kutulama biçimleri; reklamlarda kullanılan fikir ve sloganlar; prospektüs, katalog, fiyat listesi dizaynları; mağaza dekorasyonu vb. unsurlarda ifade bulur.''* Osman Gürzumar, "Franchise Anlaşmaları ve Rekabet Hukuku", **Rekabet Kurumu Perşembe Konferansları**, Ankara, 27 Ekim 1999, s.119, (Perşembe Konferansları).

[185] Kırca, Franchise, ss.25-26; Emerson, Comparison, s.319.

[186] Kırca, Franchise, ss.26-27; Gürzumar, ss.11-12; Fikret Eren, **Borçlar Hukuku Özel Hükümler**, 7. Baskı, Yetkin Yayınları, Ankara, 2019, (Özel Hükümler), s.987; Emerson, Interpretation, s.650.

[187] ''*Franchise: 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 eder.''* 1998/7 sayılı Franchise Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği https://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/23555.pdf , (et. 04.02.2022).

b. Reklam ve Pazarlama Anlayışı

Franchise veren, bir mal ya da hizmetin sunulması için franchising yöntemini benimsemişse, buna ilişkin genel ilkeler ve pazarlama stratejisi de oluşturmaktadır. Çünkü franchise alan tarafından gerçekleştirilecek sürümü artırma faaliyeti, ancak bu ilke ve stratejilere uyum ile mümkün olacaktır. Sisteme dâhil olan bu reklam ve pazarlama anlayışı çerçevesinde mal veya hizmetin temini, standartları, fiyatı, işletme donanımı ve personel kıyafetleri gibi özelliklerin, yeknesaklığın sağlanması amacıyla önceden belirlenmesinin yanı sıra, dağıtım ve pazarlama gibi yöntemler de oluşturulur[188]. Bu şekilde franchise alan, sıfırdan kuracağı herhangi bir işletme sisteminden farklı olarak bunların oluşturulması aşamasında zaman kaybetmeyecek ve faaliyetlerini sürümün artırılması yönünde yoğunlaştıracaktır.

c. İç İşleyişe İlişkin Organizasyon

İç işleyişe ilişkin organizasyondan anlaşılması gereken, kısa yahut uzun vadeli olarak belirlenmiş, mevcut franchising sisteminin kullanımına dair franchise veren ile franchise alan arasındaki ilişkiyi düzenleyen kurallar bütünüdür. Temelde bu düzenlemeler, yukarıda bahsi geçen reklam ve pazarlama anlayışının uygulamaya geçirilmesinde önem arz etmektedir[189]. Aynı zamanda franchise organizasyonu[190] olarak da ifade edilen bu düzenlemeler, franchise sözleşmesinin hak ve yükümlülükler yönünden genel çerçevesini de oluşturmaktadır. Bunlara, tarafların hak ve yükümlülükleri, işletmenin türü, franchise alanda olması beklenen nitelikler, franchise verenin franchise alanın işletmesi üzerindeki talimat ve denetimine ilişkin belirlemeler, sürümü artırma ve verimliliğe ilişkin yöntemler, finansal politikalar, franchise alanın ödeyeceği ücret ve bunlar gibi diğer fonksiyonel ya da idari düzenlemeler örnek gösterilebilir[191]. Bu organizasyon sayesinde, verimliliği artırmaya yönelik olarak yapılan yenilik ve değişiklikler, çok hızlı bir şekilde sistemin içinde yer

[188] Kırca, Franchise, s.26; Şimşek, s.93; Eren, Özel Hükümler, s.987; Eren, İsimsiz Sözleşme, s.73.
[189] Gürzumar, Franchise, s.35.
[190] Bu kullanım için Bkz.: Şimşek, s.95.
[191] Kırca, Franchise, s.27.

alan bütün işletmelere uygulanabilecek, kalite ve standardizasyonu sağlamak daha kolay hale getirilebilecektir.

3. Mal veya Hizmetlerin Sürümünün Artırılmasına Yönelik Dikey İşbirliği

Franchise sözleşmesi, franchise alan, franchising sistemine tamamen entegre olduğundan, yoğunluk itibariyle işbirliğinin en fazla olduğu dağıtım sözleşmesidir[192]. Franchise sözleşmesinde taraflar, ortak bir amacı gerçekleştirmek için bir araya gelirler. Bu amaç, mal ve hizmetlerin sürümünün artırılmasıdır. Tarafların farklı ekonomik seviyelerde bulunması sebebiyle bu işbirliğinin yatay değil dikey olduğunun kabulü gerekmektedir. Bu sözleşmeye göre taraflar, ortak amaca hizmet için bir araya gelmiş olsalar da franchise veren, bu işbirliğini pek çok franchise alanla yapmış ya da yapacaktır. Franchise alanın birden fazla franchise verenle hemen hemen aynı şekilde çalışmalarını birleştirmesiyle kurulan bu zincirde tarafların farklı seviyelerde olması, bu ilişkiyi ortaklık olmaktan çıkaracak ve bir sözleşmesel işbirliği haline getirecektir. Bu şekilde bir araya gelen franchise alanlar, rekabet birliği meydana getiren grupları oluşturacaklardır. Bu dikey işbirliği sayesinde uzun soluklu ve dinamik bir sistem oluşturulabilecek imaj bütünlüğü sağlanabilecek ve rekabet birliği korunabilecektir. Bu sayede farklı bölgelerdeki işletmeler ortak amaca yönelik olarak uyum içinde çalışacak ve sistemin dayanıklılığı artacaktır[193]. Bunun gerçekleşmesi için de her bir franchise alan, hem franchise verene hem de diğer franchise alanlara karşı sistemin en verimli şekilde kullanılmasına yönelik katkıda bulunmalıdır.

4. Rekabet Birliği

Franchising sistemine dâhil olan işletmeler ortak amaca yönelik olarak dikey işbirliği içerisinde yer aldıklarından ve franchise verenin talimatlarına göre hareket ettiklerinden onun önceden oluşturulmuş ve başarısı kanıtlanmış pazarlama anlayışını

---

[192] Kırca, Franchise, s.29.

[193] Kırca, Franchise, ss.28-29; Eren, Özel Hükümler, s.988; Eren, İsimsiz Sözleşme, s.74; Arvasi, ss.138-139; Topçuoğlu, Franchise, s.117; Burcu Boso, **Rekabet Hukuku Açısından Franchise Sözleşmeleri**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2006, s.47.

benimseyerek, bir rekabet birliği de oluşturacaklardır. Rekabet birliğinin amacı, ortak çalışmalarla birlikte pazar payını artırarak rakiplerin önüne geçebilmektir. Bu da ancak reklam, ürün miktarı, işletme donanımı ve görünümünü gibi faktörler hakkında ortak hareket ile mümkün olacaktır[194].

5. İmaj Bütünlüğü

İmaj, işletme faaliyetleriyle oluşan, marka sembol ya da tanıtıcı unsurlar ile işletmenin, diğer işletmelerden ayırt edilmesini sağlayan unsurdur[195]. Franchising yönteminde ise franchising sisteminin imajı franchise verenin faaliyetleri sonucunda ortaya çıkmaktadır. Bu yönteminin temel mantığı içerisinde de, franchise verilen işletmelerin marka, sembol, tanıtıcı unsurları kullanarak, aynı kalite standartları ve reklam ve pazarlama anlayışı çerçevesinde 'şubeymiş gibi' görünmesi ve davranması büyük bir önem arz etmektedir. Bu nedenle sistem içinde yer alan işletmeler arasında bir imaj birliği vardır. İmaj birliği sayesinde franchise verenin sunduğu mal ve hizmetlerden yararlanmayı tercih edenlerin ilgili bölgede faaliyet gösteren franchise alan işletmesini tercih etmesine olanak sağlayacaktır. Aynı zamanda bu imaj birliği, mal ve hizmetler bakımından standardizasyon ve güvenilirliğe yönelik bir garanti işlevi de görecektir. Bu hususlar ise imaj birliğini, franchise alanın, franchising sisteminde yer almayı bir avantaj olarak görebilmesindeki en önemli unsurlardan biri haline getirmektedir[196].

6. Franchise Ücreti

Niteliği itibariyle franchise sözleşmesi, karşılıklı ve iki tarafa borç yükleyen bir sözleşmedir. Burada franchise verenin temel borçları franchise alanı koruma ve destekleme, franchise alanın gayri maddi değerlerin kullanmasına izin verme gibi borçlar iken franchise alanın temel borçları sürümü destekleme ve ücret ödemedir. Franchise alanın ödemesi gerekli olan ücret, giriş ücreti, dönemsel ücret ve reklam ücreti olarak üçe ayrılmaktadır.

---

[194] Kırca, Franchise, s.31.
[195] Kırca, Franchise, ss.31-32.
[196] Kırca, Franchise, s.30.

Giriş (başlangıç) ücreti, franchise verenin, gayri maddi değerlerin kullanımına izin vermesi ve işletmenin kuruluşu sırasında franchise alana verdiği işyeri bulma, işletme donanımı, personel eğitimi, dizayn, muhasebe gibi destekleri karşılığı franchise alan tarafından bir defaya mahsus ödenen belli bir miktar paradır. Bu bedel genellikle sabit olarak belirlenir. Dönemsel ücret (royalty) ise franchise alanın, franchising sistemini kullanmasına verilen izinle birlikte franchise verenin ticari başarısından yararlanarak ve bu sistemin getirdiği diğer avantajlarla gelir elde etmesi dolayısıyla ödemesi gereken ücrettir[197]. Royalty ücreti sürekli bir şekilde gerçekleşen ürün tedariki, know how aktarımı ve diğer teknik yardımlar için, tarafların isteğine bağlı olarak bir defada ya da taksitler halinde belli dönemlerde yapılmaktadır. Bu ücret genellikle franchise alanın cirosuna göre kararlaştırılır ve aylık olarak ödenir. Bu miktar ise genellikle yüzde bir ila yüzde on arası bir orana tekabül etmektedir. Reklam ücreti ise, merkez tarafından, reklam ve pazarlama için yapılan toplu harcamalara yönelik kurulan fona, ciro ile orantılı ödenen bedellerdir[198]. Bunun haricinde franchise alanın yükümlülüklerinden biri olan kendi bölgesinde sürümü artırmak amacıyla yapacağı reklam ve pazarlama masrafları için de belli bir miktar para ayrılmasının kararlaştırılması mümkündür[199].

7. Tarafların Anlaşması

Franchise sözleşmesi tam iki tarafa borç yükleyen bir sözleşmedir. TBK'nun 1. maddesinde göre, diğer tüm sözleşmeler gibi tarafların karşılıklı ve birbirlerine uygun irade beyanı ile kurulmaktadır. Taraflar, sözleşmenin hem objektif hem de sübjektif esaslı unsurlarına ilişkin olarak anlaşmalıdır[200]. Taraflar tali unsurlar üzerinde anlaşmaya varmamış olsalar dahi esaslı unsurlar üzerine anlaşmaları, sözleşmenin kurulması için yeterlidir[201].

---

[197] Ücret tanımlarına ilişkin bkz.: Başlangıç ücreti ''Franchising Fee'' ve yıllık kardan ödenen royalty ödemesi Ulaş, Franchising, s.23; Mehveş Mustafaoğlu, Sorularla Franchising Türkiye Uygulaması, **İstanbul Ticaret Odası Yayın No:1996-48**, İstanbul, 1996, https://docplayer.biz.tr/1258832-Sorularla-franchising.html, (et. 26.05.2021), s.8; Doğaner, ss.2-3; Ardahan, s.175.

[198] Kırca, Franchise, ss.31,147; Gürzumar, Franchise, s.15; Aydoğdu ve Kahveci, s.32-33; WIPO, Franchising Guide, ss. 32-34.

[199] Kırca, Franchise, s.141.

[200] Eren, Özel Hükümler, s. 988; Kırca, Franchise, s.32.

[201] Fikret Eren, **Borçlar Hukuku Genel Hükümler**, 24. Baskı, Yetkin Yayınları, Ankara, 2019, (Genel Hükümler), s.37.

B. Franchise Sözleşmesinin Şekli

Franchise sözleşmesi aşağıda detaylı olarak anlatılacağı üzere[202] isimsiz bir sözleşme olduğundan ve kanunda düzenlenmediğinden, şekline ilişkin de bir hüküm bulunmamaktadır. Bu nedenle Türk Borçlar Kanunu'nun 12. Maddesinde yer alan *"Sözleşmelerin geçerliliği, kanunda aksi öngörülmedikçe, hiçbir şekle bağlı değildir"* hükmü gereği kanunda özel olarak bir şekil şartı düzenlenmemiş bulunan sözleşmeler için şekil şartı söz konusu değildir[203]. Buradan hareketle franchise sözleşmesinin de herhangi bir şekle bağlı olmayacağı söylenebilir. Ancak franchise sözleşmesi, yazılı şekilde yapılmasını gerektirecek farklı unsurları içinde barındırdığından, sözleşmenin şekli tartışmaya açıktır. İsimsiz sözleşmeler her ne kadar kanunda düzenlenmemeleri sebebiyle şekil şartı taşımasalar da, tarafların korunması gerektiği durumlarda şekle bağlanabilmesinin mümkün olduğu kabul edilmelidir[204]. Buna göre bahsi geçen isimsiz sözleşme, kanunda düzenlenmiş olan diğer bir sözleşme türüyle esaslı unsurları bakımından benzer özellikler taşıyorsa ya da benzer bir koruma amacı varsa, kanunda bu sözleşme türüne ilişkin yer alan şekil şartına tabi olmalıdır[205].

Franchise sözleşmesi, franchise verene ait ve franchising sisteminde yer alan işletme adı, marka, tanıtıcı unsurlar ve know-how gibi gayri maddi değerlerin kullanım iznini de içermektedir. Dolayısıyla bu sözleşmede, lisans sözleşmesine konu unsurların kullanımına, esaslı unsur ve franchise verenin asli edimlerinden bir tanesi olarak yer verilmektedir. Bir başka deyişle lisans sözleşmesini karakterize eden gayri maddi değerlerin kullanımına izin verilmesi unsuru, aynı zamanda franchise sözleşmesini de karakterize etmektedir. Bu durumda tartışılması gereken husus, sözleşmenin lisans sözleşmesi hükümleri içeren kısmının, sözleşmenin yazılı yapılmaması sebebiyle geçersiz olması durumunda tüm sözleşmenin geçerliğine nasıl bir etkisi olacağı hususudur. Franchise sözleşmesinin şekline ilişkin bir görüşe göre sözleşmede yer alan gayri maddi değerlerin kullanımına ilişkin tarafların koruması gerekliliğinden hareketle, lisans sözleşmesine benzer şekilde yazılı olarak yapılması gerekmektedir. Aksi takdirde yapılan sözleşme geçerli olmayacaktır[206]. Ancak aksi

[202] Bkz.: İkinci bölüm/II/A. Franchise Sözleşmesinin İsimsiz Bir Sözleşme Olması
[203] Eren, Genel Hükümler, s.18; Eren, Özel Hükümler, .s.20.
[204] Kırca, Franchise, s.35.
[205] Yeniocak, s.40.
[206] Bkz.: Kırca, Franchise, ss.33-36, Eren, İsimsiz Sözleşme, s.76.

görüşü savunan yazarlar da mevcuttur. Buna göre franchise sözleşmesi bir çerçeve sözleşme olduğundan, sözleşmenin lisans sözleşmesi niteliği taşıyan kısmının yazılı şekilde yapılmaması, sözleşmeyi tümden geçersiz kılmayacaktır[207].

Kanaatimizce sözleşmenin yazılı şekil şartına uygun yapılmaması halinde franchise alan, gayri maddi değerler üzerinde bir kullanım hakkına sahip olamayacağından franchise verenin lisans sözleşmesini yapmaması, sözleşmeye aykırılık olarak kabul edilecektir[208]. Franchise sözleşmesinin lisans sözleşmesine ilişkin hükümlerini içeren kısmı, sözleşmenin ayırt edici temel özelliklerini içeren kısımlardan biri olduğu için, esas sözleşmeden ayrı ve bağımsız olarak değerlendirilemeyecektir. Çünkü franchise sözleşmesi için asli edim yükümlülükleri ele alındığında en basit ifadeyle franchise verenin yükümlülüğü franchise alana franchising sistemini kullandırmak, franchise alanın yükümlüğü ise bunun karşılığında ücret ödemektir. Hal böyleyken sözleşmeyi karakterize eden bir unsura gayri maddi değerlerin, özellikle de markanın, kullanımına yönelik anlaşmanın gereği gibi akdedilmemesi, franchise alanın bu değerleri kullanamaması, dolayısıyla da franchising sisteminden faydalanamaması sonucunu doğuracağından sözleşmenin yazılı şekilde yapılmaması, bu sözleşmeyi bir franchising sözleşmesi olmaktan uzaklaştıracaktır. Çünkü franchise sözleşmesinde gayri maddi değerler, sözleşmenin bu değerler olmadan yapılması bir anlam ifade etmediğinden, temel unsurlar içinde yer almaktadırlar. Örneğin bir franchise alanın, markayı ya da sembollerini kullanamadığı durumda böyle bir sözleşme akdetmesinin yararsız olacağı açıktır. Bu nedenle sözleşmenin bu kısmına ilişkin şekle aykırılığın, tüm sözleşmeyi etkileyeceği kabul edilmelidir. Kaldı ki sözleşmenin bu kısmında hukuken korunması gerekli değerlerin, sözleşme özgürlüğünü sınırlayacak derecede önem taşıdığı da, buna ilişkin lisans sözleşmeleri için getirilen geçerlilik şartından anlaşılabilmektedir.

---

[207] Bu konuda Yargıtay'ın farklı kararları mevcuttur. Yargıtay bir kararında franchise sözleşmesinin, şekil serbestisi ilkesi gereği şekil şartı olmaksızın kurulabileceğine hükmetmiştir. Bkz.: Yargıtay 11. H.D. E. 2010/921, K. 2011/11001, T.27.09.2011, www.kazanci.com, (et. 14.11.2022). Ancak diğer bir kararında ise franchise sözleşmesinde, marka kullanım hakkının devredilmesi gerektiği durumda yazılı şekil tartışmasının gündeme geleceğini belirtmiştir. Şekil şartına aykırılık ile hakkın kötüye kullanılması yasağı arasında çatışma olduğu durumda, hakkın kötüye kullanılması yasağına öncelik verilmesi gerektiği ifade edilmiştir. Bkz.: Yargıtay 19. H.D. E.2004/7174, K. 2005/2029, T. 01.03.2005, www.kazanci.com, (et. 14.11.2022).

[208] Aksi görüşe yönelik ayrıntılar için Bkz.: Gürzumar, Franchise, s.31; Şimşek, s.61.

Son olarak bazı yazarlar, sözleşmenin geçersiz olduğunun kabulü için, bahsi geçen gayri maddi değerlerin ayrı ayrı ve mevcut franchise sözleşmesi özelinde esaslı unsur teşkil edip etmediğinin değerlendirilmesi gerektiğini savunsa da bu görüşe[209] katılmamaktayız. Bu görüş irade özerkliği ve sözleşmenin korunması lehine yorum kuralı üzerinden kanuni sınırlar içerisinde taraf iradelerinin korunması amacını taşısa da sözleşmenin, bütüncül bir değerlendirmeye tabii tutulmadan yalnızca yazılı şekil şartı gerektiren gayri maddi değerlerin kullanımı için şekil şartı aranmasının, uzun vadede franchise alan için adil sonuçlar doğurmayacağı ve sözleşmenin amacını gerçekleştirememesine sebep olacağı açıktır. Çünkü unsurlar sayılırken, gayri maddi değerlerin tümünü içeren 'franchising sistemi' bölünmeksizin bir unsur olarak sayılmaktadır. Dolayısıyla gayri maddi değerlerin esaslı unsur olup olmadığının tespitinin ferden yapılması, sistemin bir bütün olarak ele alınması bakımından isabetli olmayacaktır. Marka, işletme adı, patent/faydalı model, tanıtıcı unsurlar ve know-how, 'franchising sistemi' adı verilen bir bütünün parçalarını teşkil etmektedir.

Franchise sözleşmeleri uygulamada, standart sözleşme olarak yazılı şekilde yapılmaktadır. Genellikle bu sözleşme franchise alan tarafından, franchise verenin önceden tek taraflı olarak düzenlediği formüler bir sözleşmenin kabulü ile kurulmuş olmaktadır. Bu da, sözleşme hükümlerini genel işlem koşulu haline getirmektedir. Genel işlem koşullarında, ileride çok sayıda benzer sözleşmede kullanmak amacıyla düzenleyen tarafından önceden hazırlanan bir sözleşme mevcuttur. Bu koşulların yer aldığı sözleşmelerde için, müzakere etme olanağı bulunmayan karşı tarafı korumak amacıyla bazı koruyucu hükümler getirilmiştir. Franchise sözleşmesi de standart sözleşme olması sebebiyle bu hükümlere tabi olacağı açıktır[210].

[209] Bu yöndeki ayrıntılı görüş için Bkz.: Mehmet Ali Çakı, **Hukuksal Açıdan Franchise Sözleşmeleri,** (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir, 2021, s.64.

[210] Eren, Özel Hükümler, s.986; Kırca, Franchise, s.35; Gürzumar, Franchise, s.29.

II. FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN HUKUKİ NİTELİĞİ

A. Franchise Sözleşmesinin Bir İsimsiz Sözleşme Olması

1. Genel Olarak İsimsiz Sözleşmeler

TBK'nun 26. maddesi gereğince tarafların, kanunlarda düzenlenmiş bulunan sözleşmelerden birini seçme yükümlülüğü yoktur. Taraflar, hukuk düzeninin belirlediği sınırlar içerisinde diledikleri içerikte sözleşme yapma serbestisine sahiptirler. Bu sözleşmenin tipini seçebilme özgürlüğü ile taraflar, kanunlarda hiç düzenlenmemiş, başkaları tarafından daha önce kullanılan ya da tamamen kendi iradelerine uygun olarak ortaya koydukları sözleşmeler de yapabilirler. Hatta bu sözleşme hükümlerinin bir kısmı, kanunda düzenlenen diğer bir sözleşmenin özelliklerini taşırken, geriye kalan kısmı taraf iradeleriyle oluşabilir ya da sözleşme, kanunda yer alan iki farklı sözleşmenin özelliklerini barındıran yeni bir sözleşme de olabilir. İşte tarafların sahip olduğu bu özgürlüğü kullanarak akdettikleri ve kanunda yer almayan sözleşmelere, isimsiz (atipik) sözleşmeler denir[211].

Gerçekten de, borçlar hukukunun ana ilkelerinden biri olan sözleşme özgürlüğü ilkesi gereğince, taraflar arasında akdedilebilecek bütün sözleşmelerin kanunda sınırlı olarak sayılabilmesi olanaksızdır. Bu nedenle taraflar, istedikleri hukuki sonuca ulaşabilmek için sözleşmenin içeriğini, kanunun belirlediği sınırlar içerisinde dilediği şekilde kullanarak sözleşmenin içeriğini belirleyebilmelidir. Ancak bu serbestinin sınırsız olmadığını da belirtmek gerekir. Hukuka, ahlaka aykırı, kamu düzenine veya kişilik haklarına aykırı olan veya konusu imkânsız sözleşmeler, TBK 27.madde gereğince yasaklanmıştır. Kanuna karşı hile ile yapılan ya da zayıf tarafı koruyan nispi emredici hükümlere, dürüstlük kuralına aykırı sözleşmeler de bu sınırlandırmaya tabii olacaklardır[212].

---

[211] Eren, Özel Hükümler, ss.948-949; Aydın Zevkliler ve K. Emre Gökyayla. **Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri**, Turhan Kitabevi, 18. Bası, Ankara, 2018, s.10-11; Cevdet Yavuz, Faruk Acar ve Burak Özen. **Borçlar Hukuku Dersleri Özel Hükümler,** Beta Yayınları, Türk Borçlar Kanunu'na Göre Güncellenmiş ve Yenilenmiş 15. Baskı, İstanbul, 2018, s.13; Aydoğdu ve Kahveci, s.23.

[212] Saibe Oktay, ''İsimsiz Sözleşmelerin Geçerliliği, Yorumu ve Boşluklarının Tamamlanması'', **İUHFD**, c. 55(LV), 1996, ss. 263-296, (İsimsiz Sözleşmeler), s.268; Eren, Özel Hükümler, s.951; Osman Gökhan Antalya, **Borçlar Hukuku Genel Hükümler**, Cilt V/1, Genişletilmiş 2. Baskı, Seçkin Yayınları, Ankara, 2019, s.125,429.

İsimsiz sözleşmeler, karma, bileşik ve kendine özgü (sui generis) yapısı olan sözleşmeler olmak üzere üçe ayrılmaktadır. Kendine özgü sözleşmeler, kanunlarda düzenlenmiş olan sözleşmelere ilişkin unsurları tamamen ya da kısmi olarak içermeyen sözleşmelerdir. Bu sözleşmeler kendine özgü unsurlardan meydana gelirler[213]. Bu sözleşmelere know-how sözleşmeleri, tek satıcılık sözleşmeleri, sulh sözleşmeleri, garanti sözleşmeleri, seyahat düzenleme sözleşmeleri, sponsorluk sözleşmeleri ya da yönetim sözleşmeleri örnek gösterilebilir[214]. Kanunda düzenlenmeyen bu sözleşmelere ilişkin çözümlenmesi gerekli bir sorun olduğu durumda ise bunun ne şekilde çözüleceği tartışmalıdır. Bir görüş bu sözleşmelere kanuni sözleşme tiplerine ilişkin hükümlerin kıyasen uygulanamayacağını, sorunun taraf iradeleri esas alınarak güven ilkesi çerçevesinde çözüme kavuşturulması gerektiğini savunmaktadır[215]. Ancak bizim de katıldığımız aksi görüşe göre sözleşmede, sorunun çözümüne ilişkin herhangi bir hüküm yer almadığı durumda bu sorun, dürüstlük kuralı ve teamüller esas alınarak ya da TBK'da düzenlenmiş sözleşme tiplerinden herhangi birine ilişkin hükümlerin, benzerlikler içermesi nedeniyle kıyas yoluyla bu sözleşmeye uygulanmasıyla, son ihtimalde de 4721 sayılı Türk Medeni Kanunu'nun 1. maddesi gereği hâkimin hukuk yaratmasıyla çözüme kavuşturulabilir[216]. Nitekim Yargıtay'ın yerleşik içtihatlarında da TMK 1. Maddenin uygulanabilmesi için kanunda uygulanabilir bir hüküm bulunup bulunmadığına bakılması gerekmektedir[217].

Karma sözleşmeler ise kanunda düzenlenmiş çeşitli sözleşmelere ilişkin esaslı unsurların, kanunun öngörmediği bir biçimde bileştirilmesiyle meydana gelir. Bu sözleşmeler, farklı sözleşmelerin esaslı unsurlarını içermelerine karşın, bu sözleşmelerden bağımsız bir nitelik taşırlar[218]. Çünkü artık bu unsurlar kaynaşarak, tek bir sözleşme halini almaktadırlar.

---

[213] Eren, Özel Hükümler, s.951,963; Zevkliler ve Gökyayla, s.12; Aydoğdu ve Kahveci, s.23; Antalya, s.279.

[214] Erden Kuntalp, **Karışık Muhtevalı Akit**, Ankara Üniversitesi Basımevi, Ankara, 1971, ss.10-11; Şimşek, s.30.

[215] Eren, Özel Hükümler, ss.17-18; Oktay, İsimsiz Sözleşmeler, s.292

[216] Zevkliler ve Gökyayla, s.12; Aydoğdu ve Kahveci, s.24; Oktay, İsimsiz Sözleşmeler, s.293; Yavuz, Acar ve Özen, s.16; Rona Serozan, **Borçlar Hukuku Özel Bölüm**, Filiz Kitabevi, İstanbul, 2002,(Borçlar Özel), ss.71-72.

[217] Yargıtay HGK, E. 1995/11-980, K. 1996/18, T. 31.01.1996, www.kazanci.com, (et. 08.12.2022).

[218] Eren, Özel Hükümler, s.953; Rona Serozan, **Sözleşmeden Dönme**, İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayınları, İstanbul, 1975, (Sözleşmeden Dönme), ss.432-433; Zevkliler ve Gökyayla, s.18; Antalya, s.277.

Karma sözleşmeler, farklı şekillerde meydana gelebilirler. Bunlardan birincisi, sözleşmenin taraflarından her birinin, farklı bir sözleşmeye ait edimleri ifa etmekle yükümlü olmasıdır (çift mahiyetli sözleşmeler). Hizmet karşılığı kira sözleşmeleri[219], bu türe örnek verilebilir. İkinci olarak ise bir taraf, farklı sözleşmelere ait birden fazla edimi ifa ile yükümlüyken, diğer tarafın tek bir edimin ifasıyla yükümlü olmasıdır (kombine sözleşmeler). Bunlara seyahat sözleşmeleri örnek verilebilir. Bunlardan farklı olarak karma sözleşmeler, çeşitli sözleşme tiplerine ait unsurların karışmasıyla (karma bağışlama) yahut belli bir sözleşme tipine ait asli edimlerin yanı sıra, farklı bir sözleşmeye ait kendisine yabancı yan edimler eklenmesiyle de meydana gelebilir[220]. Buna, bakım kaydıyla kira sözleşmeleri örnek gösterilebilir.

Karma sözleşmelere ilişkin uyuşmazlıkların ne şekilde çözüme kavuşturulabileceğine ilişkin çeşitli kuramlar üretilmiştir. Soğurma kuramına göre hâkim unsur hangi kanuni sözleşme tipine aitse, o sözleşme hükümleri uygulanmalıdır[221]. Bertaraf etme kuramına göre sözleşmelere ilişkin özel hükümler değil, TBK'nun genel hükümleri uygulanmalıdır. Birleşme kuramına göre ise sözleşmeye konu her bir edime, bağlantılı olduğu sözleşme tipinin kuralları doğrudan doğruya uygulanmalıdır[222]. Son olarak kıyas ve yaratma kuramına göre ise kanundaki sözleşmelere ilişkin kurallar karma sözleşmelere doğrudan değil, örnekseme ya da kıyas yoluyla, bu sözleşmelere ters düşmediği ölçüde uygulanmalı, hüküm bulunmayan durumda ise hâkimin hukuk yaratması yoluna gidilmelidir[223]. Bu son kuram, Türk hukukunda benimsenmektedir. Kanaatimizce de bu teorinin uygulanması isabetli olacaktır.

Yapılan bu tanımlara karşın, karma sözleşme ve kendine özgü sözleşmelerin birbirinden nasıl ayırt edileceği ise tartışmalıdır. İki sözleşme türü arasındaki çizgi oldukça belirsizdir. Bir sözleşme aynı anda hem karma, hem de kendine özgü sözleşme

---

[219] Örneğin, apartmanlarda yapılan kapıcılık hizmeti karşılığında hizmeti yapan kişinin, apartmanın bir dairesinde ikamet etmesi, hizmet karşılığı kira sözleşmesi olarak adlandırılabilir. Bkz: Serozan, Sözleşmeden Dönme, s.432.

[220] Eren, Özel Hükümler, ss.955-957; Zevkliler ve Gökyayla, s.19-20; Yavuz, Acar ve Özen, s.14; Aydoğdu ve Kahveci, ss.40-41.

[221] Eren, Özel Hükümler, s.955; Zevkliler ve Gökyayla, ss.19-20; Kuntalp, s.127; Oktay, İsimsi Sözleşmeler, s.276;

[222] Nitekim Yargıtay da bu kuramı benimsemiştir. Bkz.: HGK. 09.06.1982, E. 1979/15-1613, K. 1982/565, www.kazanci.com, (et. 06.02.2022).

[223] Eren, Özel Hükümler, ss.959-961; Kuntalp, ss.138-142; Zevkliler ve Gökyayla, s.20; Yavuz, Acar ve Özen, s.15; Aydoğdu ve Kahveci, s.42.

olarak adlandırılabilir[224]. Öncelikle incelenmesi gereken, sözleşmenin, kanunda düzenlenen sözleşme tiplerine ilişkin herhangi bir unsur taşıyıp taşımadığıdır. Bir görüşe göre sözleşme, kanunda yer alan sözleşme tiplerinden en az birine ilişkin bir unsur taşıyorsa, karma sözleşme olarak adlandırılabilecektir. Bu görüşe göre karma sözleşmelerin içeriğini, kanunda düzenlenmeyen sözleşmeler de oluşturabilir ve ancak kanuni sözleşme tiplerinden herhangi birine ilişkin unsur barındırmayan yeni sözleşmeler kendine özgü sözleşme olarak ifade edilebilir[225]. Diğer görüşe göre ise, bir sözleşmede kanuni sözleşme tiplerine ilişkin unsurların haricinde, kanunda düzenlenmeyen unsurlar da yer alıyorsa bu sözleşme karma sözleşme olarak nitelendirilemez. Buna göre karma sözleşmeler, yalnızca farklı kanuni sözleşme tiplerine ilişkin unsurların, kanunda öngörülmeyen şekilde bir araya gelmesiyle oluşmaktadır[226]. Bu unsurların öngörülmeyen şekilde bir araya gelmesi ile kast edilen, ortaya çıkan karma sözleşmenin, kanuni sözleşme tiplerinden herhangi birinin şemsiyesi altına girmemesidir[227]. Şayet sözleşme, daha önce hiçbir kanuni sözleşme tipinde düzenlenmemiş özgün bir unsur içeriyorsa kendine özgü sözleşme olarak adlandırılacaktır[228].

Bileşik sözleşmelerde ise kanunda bulunan sözleşme tiplerinin unsurlarını parça parça alarak birleştirmek yerine, sözleşmeler bir bütün olarak bir araya gelmektedir[229]. Bu sözleşme tipleri, taraflar arasında meydana gelen sözleşmede birleşseler de aslında bağımsızlıklarını korumaktadırlar. Ancak sözleşme içerisinde bir sözleşme için oluşan geçersizlik, diğer sözleşmeyi de etkilemektedir. Birleşik sözleşmelere ilişkin bir sorunun çözüme kavuşturulması için, bu bileşik sözleşmeyi oluşturan sözleşmelere, o sözleşme için kanunda düzenlenen hükümler uygulanmalıdır[230].

---

[224] Oktay, İsimsiz Sözleşmeler, s.273.

[225] Eren, Özel Hükümler, s.964. Ayrıca Bkz.: Kırca, Franchise, s.54; Oktay, İsimsiz Sözleşmeler, 274. Sözleşmenin en az bir unsur taşıdığı durumda diğer unsurların kanuni sözleşme tiplerine ilişkin olması zorunlu değildir.

[226] Oktay, İsimsiz Sözleşmeler, s.273.

[227] Oktay, İsimsiz Sözleşmeler, s.274; Serozan, Borçlar Özel, s.66

[228] Mustafa Alper Gümüş, **Borçlar Hukuku Özel Hükümler Kısa Ders Kitabı**, 5. Baskı, Filiz Kitabevi, İstanbul, 2020, (Kısa Ders Kitabı), s.9.

[229] Eren, Özel Hükümler, s. 966; Kuntalp, s. 103; Zevkliler ve Gökyayla, s.21; Yavuz, Acar ve Özen, s.13-14; Aydoğdu ve Kahveci, s.42.

[230] Eren, Özel Hükümler, s.966-969; Zevkliler ve Gökyayla, s.21; Yavuz, Acar ve Özen, s.13-14; Aydoğdu ve Kahveci, ss.42-43; Antalya, s.277.

2. Franchise Sözleşmesinin Hukuki Niteliğine İlişkin Öğretideki Görüşler

Franchise sözleşmesi, kanunlarda düzenlenmediğinden, isimsiz bir sözleşmedir. Ancak öğretide, kendine özgü ya da karma yapıda bir sözleşme olup olmadığı hususunda bir görüş birliği bulunmamaktadır.

a. Franchise Sözleşmesinin Kendine Özgü Sözleşme Olduğu Görüşü

Franchise sözleşmesinin, kendine özgü bir sözleşme olduğu görüşüne göre, kendine özgü sözleşmelerin, kanunda yer almayan bir sözleşme tipine ait unsuru barındırması, kendine özgü sözleşme olarak adlandırılabilmesi için yeterlidir. Franchise sözleşmesi de, kanunda düzenlenen vekâlet, acente, hizmet sözleşmelerinin yanı sıra, kanunda düzenlenmeyen, tek satıcılık, know-how, lisans gibi sözleşmelere ait unsurları da barındırdığı ve bunları, öngörülmeyen bir biçimde bir araya getirdiği için bu sözleşme kendine özgü (sui generis) bir sözleşmedir[231]. Kendine özgü sözleşmelere, kanunda yer alan ve bu sözleşmelere benzer sözleşme hükümlerinin kıyas yoluyla uygulanabileceği göz önünde bulundurularak bakıldığında, franchise sözleşmesinin kendine özgü bir sözleşme olduğunun kabul edilmesi, sözleşmenin amacına ve menfaatlere aykırı olmayacaktır[232].

b. Franchise Sözleşmesinin Karma Sözleşme Olduğu Görüşü

Franchise sözleşmesinin karma sözleşme olduğu görüşünü savunanlar bunu, franchise sözleşmesinin, kanunda düzenlenmeyen sözleşmelere ilişkin unsurlar taşımasının yanı sıra, kanundaki sözleşme tiplerine ait unsurlar da içermesine dayandırmaktadırlar. Bu görüşe göre kanuni sözleşme tiplerinden herhangi birine ilişkin unsur, meydana getirilen yeni sözleşmeyi karma sözleşme yapmaya

---

[231] Bu görüş için Bkz.: Eren, Özel Hükümler, s.964; Eren, İsimsiz Sözleşme, s.69; Aydoğdu ve Kahveci, ss.24,30; Gümüş, Kısa Ders Kitabı, s.10; Serozan, Borçlar Özel, ss.78-79; Güler, s.57; Kuntalp, s.10; Şimşek, s.36; Tuncer, Franchising, s.631; Murat Aydoğdu, "Türk ve Avrupa Birliği Rekabet Hukuku Bakımından Franchise Anlaşmalarında Grup Muafiyeti", Prof. Dr. Turhan Tufan Yüce'ye Armağan, **DEÜ Yayınları**, İzmir, 2001, s.6.

[232] Franchise sözleşmesini kendine özgü sözleşme olarak kabul eden Yargıtay Hukuk Genel Kurulu Kararı için Bkz.: Yargıtay HGK, E. 2017/11-60, K. 2019/579, T. 16.05.2019, www.kazanci.com, (et. 08.12.2022).

yetmektedir. Franchise sözleşmesinde de, kanunda düzenlenen ve düzenlenmeyen unsurlar, kanunun öngörmediği bir biçimde bir araya getirilmektedir. Bu görüşe göre franchise sözleşmesinde, hizmet ve vekâlet gibi kanuni sözleşme tiplerine ilişkin unsurlara yer verilirken aynı zamanda lisans ve tek satıcılık gibi kanunda düzenlenmeyen sözleşmelere ilişkin unsurlar da göze çarpmaktadır. Buradan anlaşılmaktadır ki franchise sözleşmesine ilişkin asli edimler, kanuni sözleşme tiplerinden aykırı değildir[233]. Bu husus, franchise sözleşmesine ilişkin bir sorun meydana geldiğinde, çözüme kavuşturulabilmesi için uygulanması gerekli hükümler bakımından önem arz etmektedir. Buna göre karma sözleşme olduğu kabulünde franchise sözleşmesine, niteliğine uygun düştüğü ölçüde vekâlet ve hizmet sözleşmesi gibi sözleşme hükümleri uygulanabilecektir.

c. Katıldığımız Görüş

Franchise sözleşmeleri, hem kanunda düzenlenen hem de düzenlenmeyen sözleşmelere ilişkin pek çok farklı esaslı unsuru içinde barındıran bir sözleşmedir. Örneğin, franchise verenin, franchise alanı koruma ve destekleme borcu vekâlet sözleşmesi ya da franchise alanın sürüm artırma faaliyeti gösterme borcu olan iş görme edimi hizmet sözleşmesi özelliklerini taşmaktadır[234]. Kanunda düzenlenmeyen sözleşme tiplerine ilişkin ise gayri maddi değerleri kullandırma borcu ile lisans sözleşmesine, teknik bilginin aktarılması yönüyle know-how sözleşmesine, ihtiyari olarak tekel hakkı verildiği durumda tek satıcılık sözleşmesine benzerlik göstermektedir[235]. Buradan açıkça anlaşılmaktadır ki franchise sözleşmesi, iş görme borcu doğuran ve kullanma ve yararlanma hakkı veren sözleşmelerin çeşitli unsurlarını bir araya getiren yeni bir sözleşmedir[236]. Bu nedenle salt kanuni sözleşme tiplerinden herhangi birinin çatısı altında gösterilememektedir. Sözleşmenin karakterini oluşturan

---

[233] Bu görüş için Bkz.: Kırca, Franchise, ss.47-76; Gürzumar, Franchise, ss.20-22; Reha Poroy ve Hamdi Yasaman, **Ticari İşletme Hukuku**, 15. Bası, Vedat Kitapçılık, İstanbul, s.282; Gürzumar, Perşembe Konferansları, s.107-108; Arvasi, s.143; Yeniocak, s.34; Pınar Altınok Ormancı, ‘’Franchising Sözleşmesinin Haklı Sebeple Feshinde Hizmet ve Adi Ortaklık Sözleşmelerine İlişkin Hükümlerden Yararlanılıp Yararlanılamayacağı Sorunu’’, **Türkiye Adalet Akademisi Dergisi,** Yıl:4, Sayı:13, Nisan 2013, ss. 377- 402, (franchising), s.386.

[234] Mustafa Gümüş, **Borçlar Hukuku Özel Hükümler Cilt 2**, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2010, (Borçlar Özel), s.241.

[235] Kırca, Franchise, 64-75.

[236] Gürzumar, Franchise, s.21.

hiçbir unsur tek başına değerlendirilemez ve ön plana çıkarılamaz. Franchise sözleşmesi, değişik sözleşmelere ait unsurları aynı önem derecesiyle bir araya getiren bir hukuki ilişkidir.

Burada öncelikle, franchise sözleşmesini hem kanunda düzenlenen hem de düzenlenmeyen unsurların oluşturması sebebiyle, kanuni sözleşme tipleri dışında herhangi bir unsurun sözleşmede yer aldığı durumda bunun, sözleşmeyi karma yahut kendine özgü sözleşme haline getireceği tartışmalı olan hususiaki görüşümüzü belirtmemiz isabetli olacaktır. Kanaatimizce, kanunda düzenlenmeyen sözleşmelere ilişkin unsurların bir araya gelmesiyle de karma sözleşme oluşabileceği görüşü kabul edildiğinde, karma ya da kendine özgü sözleşme terminolojisinin kullanılması ve bu iki türün birbirinden ayrılması oldukça güç hale gelecektir. Çünkü bu durumda, bir isimsiz sözleşmenin aynı anda hem karma hem de kendine özgü sözleşme olması mümkün hale gelecek ve bu ayrımın bir anlamı kalmayacaktır. Bu sebeple bir sözleşmenin karma sözleşme olması için, yalnız kanunda düzenlenen çeşitli sözleşme tiplerine ait unsurlar kanunun öngörmediği şekilde bir araya getirilmiş olmalıdır.

Franchise sözleşmesi de hem içinde pek çok kanuni sözleşme tipine ilişkin unsurları, hem de kanunda düzenlenmeyen sözleşmelere ilişkin unsurları, barındırmaktadır. Sözleşme hem hizmet ve vekâlet sözleşmelerinde olduğu gibi burada da franchise alan bakımından iş görme borcu doğuran bir sözleşme olup, hem de lisans sözleşmesinde yer alabilecek gayri maddi değerlere ilişkin franchise veren için bir kullandırma borcu da öngörmektedir. Sözleşmede bunlardan farklı olarak tek satıcılık, ürün kirası, adi ortaklık, acentelik gibi sözleşmelere ilişkin unsurlar da yer almaktadır[237]. Ancak bakıldığı zaman sözleşme, unsurların sentezi sayesinde kendine özgü bir özellik kazanmaktadır[238]. Buradan yola çıkarak söylenebilmelidir ki, sözleşme, içerisinde kanunda yer almayan unsurlar barındırdığı durumda kendine özgü bir sözleşme olarak kabul edilmesi gerekmektedir. Çünkü kanunda yer alan bir sözleşme tipi ile kanunda yer almayan bir sözleşme tipine ilişkin unsurların birleşmesi durumunda, bu sözleşmenin karakteristik özellikler kazanacağı aşikârdır. Bu nedenle karma sözleşmeler için yalnızca kanunda düzenlenen sözleşmelerin unsurlarının

[237] Bkz. Üçüncü Bölüm/III. Franchise Sözleşmesinin Benzer Sözleşmeler ile İlişkisi

[238] *'' ...franchise sözleşmesi, tek satıcılık, ortaklık, lisans, ürün kirası, vekâlet, eser ve acentelik sözleşmesi gibi edimlerin iç içe geçip birbirinden ayrılamaz biçimde bütünleştiği bir sözleşmedir bu... nu kendine özgü sözleşmeler, uygulamada arık olarak ortaya çıkmazlar... çoğu zaman kesişip çıkarlar... ortaya bir sui generis sözleşmeler karması çıkar''*, Serozan, Borçlar Özel, s.79.

kanunda öngörülemeyen bir biçimde birleşerek oluştuğuna ilişkin görüşümüzle birlikte franchise sözleşmesinin, kanunda düzenlenmeyen sözleşmelere ilişkin unsurlar da içermesi sebebiyle karma sözleşme olamayacağı görüşünü savunmaktayız. Ayrıca belirtmek gerekir ki, kendine özgü sözleşmelere, kendilerine benzerlik gösteren kanuni sözleşme tiplerinin hükümleri de kıyas yoluyla uygulanabilir olduğundan franchise sözleşmesinin kendine özgü sözleşme olarak adlandırılmasında, taraf menfaatlerine aykırılık bulunmamaktadır[239].

B. Franchise Sözleşmesinin Karşılıklı, İki Tarafa Borç Yükleyen ve Sürekli Borç Doğuran Bir Sözleşme Olması

Her iki tarafı da borç altına sokan sözleşmeler karşılıklı iki tarafa borç yükleyen sözleşmelerdir. Franchise sözleşmesi de, iki tarafın edimi birbirinin karşılığı olan ve iki tarafa borç yükleyen (ivazlı) bir sözleşmedir. Bu sözleşmeye göre franchise veren, franchise alanı desteklemek, gayri maddi değerlerin kullanımına izin vermek gibi yükümlülüklere sahipken franchise alanın, sürümü artırma ve ücret ödeme gibi yükümlülükleri mevcuttur[240].

Bir sözleşmenin sürekli borç ilişkisi ihtiva etmesi, zaman içinde bir süre kapsayan şekilde edime ilişkin borcu ifa etmesi ile meydana gelmektedir. Sürekli borç ilişkisi içeren bir sözleşmede, asli edimler zamana yayılmış olup, ani edimlerden farklı olarak sözleşmenin devam ettiği süre boyunca ifa edilmektedir[241]. Bir sözleşmenin, sürekli borç ilişkisi içeren bir sözleşme olup olmadığını anlamak için, asli edimleri incelemek gerekecektir. Asli edimlerin ifası, zaman içine yayılarak gerçekleştiriliyorsa bu halde sürekli borç ilişkisinin varlığından, bir defada aniden ifa ediliyorsa ani edimli bir borç ilişkisinin varlığından bahsedilebilecektir[242]. Ani edimli borç ilişkilerinde genellikle edimin yerine getirilmesi ile borcun sona ermesi eş zamanlı gerçekleşmektedir. Ancak sürekli borç ilişkilerinde amaç, alacaklının edimdeki

---

[239] Benzer yönde görüş ve ayrıntılı bilgi için Bkz.: Şimşek, ss.35-36.

[240] Emerson, Collective Rights, s.1509; Eren, Özel Hükümler, s. 981; Aydoğdu ve Kahveci, s.30; Pınar Altınok Ormancı, **Sürekli Borç İlişkilerinin Haklı Sebeple Feshi, İstanbul,** Vedat Kitapçılık, 2011, (fesih), s.63. ; Altınok Ormancı, Franchising, s.383; Topçuoğlu, Franchise, s.115; Yeşim Ayata, **Franchise Sözleşmesinde Tarafların Borçları**, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2015, s.41.

[241] Özer Seliçi, **Borçlar Kanuna Göre Sözleşmeden Doğan Borç İlişkilerinin Sona Ermesi**, Fakülteler Matbaası, İstanbul, 1977, s.6; Eren, Genel Hükümler, s.225.

[242] Seliçi, ss.7-8; Eren, Özel Hükümler, ss.225-226.

menfaatinin gerçekleştirilmesi olduğundan, bu menfaatin gerçekleşmesi zaman içinde bir süre gerektiriyorsa, ifa edilmeye devam edildiği müddetçe bu amaç gerçekleşecektir. Bu edim, sürekli olarak gerçekleştirilmesi gereken bir davranış olabileceği gibi, periyodik tekrarlanan bir edim borcu da olabilmektedir[243]. Sürekli borç ilişkisi içerisinde yer alan ani edim içeren yan edim borçları, sözleşmenin bu niteliğini değiştiremeyecektir[244].

Franchise sözleşmesi de içerisinde, franchise alanın sürümü artırma, ücret ödeme (royalty), franchise verenin ise gayri maddi değerlerin kullanımına izin verme, destekleme gibi süreklilik gerektiren asli edimleri barındırdığından, sürekli borç ilişkisi niteliği taşımaktadır[245]. Nitekim Yargıtay'ın franchise sözleşmesine ilişkin kararlarında da sözleşmenin, sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşme olduğu belirtilmiştir[246]. Burada sözleşmede, sözleşmenin sona ereceği zamanın belirlenip belirlenmemesi önem taşımamaktadır. Önemli olan, tarafların, sözleşmede belirtilen sürümü destekleme amacı doğrultusunda tek bir edimle değil, tekrar eden dönemsel edimlerle ya da sürekli olarak bu faaliyetlerine devam etmesidir[247].

Franchise sözleşmesinde başlangıç ücreti, işletme için gerekli donanımın sağlanması, kurulma faaliyetlerine destek olunması gibi, ani edimleri bulunsa da bu durum, sözleşmenin esas niteliğini değiştirmeyecektir. Çünkü sözleşmenin karakterini belirleyen gayri maddi değerlerin kullanım hakkı ve sürümü artırma gibi asli edimler, süreklilik arz etmektedir[248]. Bu karakteri nedeniyle de aradaki güven ilişkisi oldukça önem taşımaktadır.

Franchise sözleşmesinin bu niteliği sebebiyle, sözleşmenin sona ermesi, ifaya değil, sözleşme süresinin dolmasına, süreye uyularak yapılan feshe ya da haklı bir

---

[243] Seliçi, s.10.
[244] Seliçi, ss.8-9.
[245] Kırca, Franchise, s.20; Gürzumar, Franchise, s.10; Ayata s. 15; Altıntaş s. 17; Eren, Genel Hükümler, s. 226. Ayrıca bkz: Karakteristik edimin tespitinin zor olduğu bu sözleşmede, tarafların her ikisinin de süreye yayılan asli edim yükümlülüklerinin var olması sebebiyle, karakteristik edimin tespiti, sürekli borç ilişkisi olup olmadığının tespiti hususunda önem taşımamaktadır. Altınok Ormancı, Franchising, s.384.
[246] Yargıtay 19.HD, 25.06.2001 T., 2001/819 E., 2001/4917 K., www.kazanci.com, (et. 27.10.2022)
[247] Ayata s. 15; Eren, Özel Hükümler, s. 16,17,985; Kırca, Franchise, s.20; Altınok Ormancı, Fesih, s.8.
[248] Kırca, Franchise, ss.20-22; Gürzumar, Franchise, s.26; Şimşek, s.39; Saban, s.39; Şoğur, s.12; Aydoğdu, Muafiyet, s.8; Sülün Güçer, **Avrupa Topluluğu ve Türk Hukukunda Franchising Sözleşmeleri Rekabet Hukuku İlişkisi**, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 2008, s.73.

sebebin varlığıyla olağanüstü feshe bağlıdır[249]. Sözleşme, bu şekilde ileriye etkili olarak sona ermiş olacaktır.

C. Franchise Sözleşmesinin Çerçeve Sözleşme Olması

Çerçeve sözleşmeler, ileride birden fazla sözleşme yapma niyetinde olan tarafların, sözleşme ile gelecekteki ilişkilerini ne şekilde yürütecekleri hususunda genel ilke ve prensipler belirlenmesi, kendileri için önemli olan hususların belirtilmesi ve temel hak ve yükümlülüklerin sınırlarının çizilmesi amacıyla yapılan sözleşmelerdir. Bu sözleşmeler sayesinde taraflar, ileride yapılacak her bir sözleşme için ayrıca kararlaştırılmasına gerek olmayan genel şartlar belirlemektedir. Çerçeve sözleşme ile kurulan sürekli ilişki içinde taraflar, bu sözleşmedeki edime ilişkin genel yükümlülüklere bağlı olarak tamamlayıcı ve münferit sözleşmeler yapmaktadır[250]. Bir başka deyişle yapılacak münferit sözleşmeler, mevcut şartlar doğrultusunda çerçeve sözleşme içeriğine paralel olarak şekillenecek ve çerçeve sözleşmeyi somutlaştıracaktır.

Kanaatimizce çerçeve sözleşmelerin temel özellikleri, ön sözleşme ile karşılaştırma yapılarak daha iyi anlaşılacaktır. Tanımdan da anlaşılacağı üzere çerçeve sözleşmeler, hazırlık niteliğinde olan ön sözleşmelerden ayrılmaktadır. Ön sözleşme ile taraflar, ileride yapılacak münferit sözleşmeler için yükümlülük altına girmektedir. Buna göre bir tarafın, münferit sözleşmeyi yapmaktan kaçınması halinde diğer taraf, hukuken diğer tarafı sözleşmeyi yapmaya zorlayabilir. Ancak çerçeve sözleşme için bu durum tartışmalıdır. Bir görüşe göre çerçeve sözleşmeler, münferit sözleşmeleri belli şartlar doğrultusunda kurma borcu yükleyen sözleşmelerdir[251]. Bu görüşe göre münferit sözleşmenin yapılmaması sözleşmeye aykırılık teşkil edeceğinden, tazminat sorumluluğu gündeme gelecektir. Hâkim görüş olan diğer bir görüşe göre ise çerçeve sözleşmeler, yapılacak münferit sözleşmeler için temel oluşturan, sözleşme yapma

---

[249] Seliçi, s.115; Kırca, Franchise, ss.20-21; Şimşek, ss.39-40; Aydoğdu ve Kahveci, s.30; Gürzumar, Perşembe Konferansları, s.117-118.

[250] Eren, Genel Hükümler, s. 226; Eren, Özel Hükümler, s.986; Eren, İsimsiz Sözleşme, ss.72-73; Hasan Ayrancı, **Ön sözleşme**, Yetkin Yayınları, Ankara, 2009 s.107; Nami Barlas, "Çerçeve Sözleşme Kavramı ve Çerçeve Sözleşmelerin Özellikleri", **Prof. Dr. Erdoğan Moroğlu'na 65. Yaş Günü Armağanı,** 2. baskı, Beta Basım, İstanbul, 2001, s.809; Gürzumar, Perşembe Konferansları, s.117; Topçuoğlu, Franchise, s.116; Yeniocak, s.37.

[251] Kırca, Franchise, s.22.

borcu yüklemeyen ancak taraflar arasında sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşmelerdir[252]. Kanaatimizce de ön sözleşme için geçerli olan 'karar alma özgürlüğünden yoksunluk' durumu aksine, çerçeve sözleşmelerde, ileride yapılacak münferit sözleşmeler için 'genel esasları belirleme' ve 'sınır tayin etme' amacı söz konusudur. Bu sözleşme ile taraflar, ileride kurulacak münferit sözleşmelerin bağlayıcı içeriğini önceden belirlemek amacıyla hareket etmektedirler. Bu nedenle münferit sözleşmeleri yapmamanın, tazminat sorumluluğuna yol açacağını söylemek güçtür. Sorumluluk, ancak, yapılacak bu sözleşmelerin, çerçeve sözleşmeye uygun bir biçimde meydana getirilmesine karşı çıkmak durumunda söz konusu olabilecektir.

Çerçeve sözleşme, devamlılık arz eden yükümlülükler meydana getirmesi yönüyle de ön sözleşmeden ayrılmaktadır. Bir başka deyişle çerçeve sözleşme, yalnızca genel unsurlara ilişkin sınırları belirlemenin yanı sıra, süreklilik arz edecek hukuki bir işlemin de temelini oluşturmaktadır. Sonuncu olarak ise münferit sözleşmenin kurulması, ön sözleşmenin aksine, çerçeve sözleşmeyi sonlandırmayacaktır. Çünkü çerçeve sözleşme, taraflar arasında yarattığı sürekli bir borç ilişkisi ihtiva etmektedir[253].

Franchise sözleşmesi de, niteliği itibarıyla bir çerçeve sözleşmedir[254]. Sözleşmede tarafların hak ve yükümlülükleri, hukuki ve ticari ilişkileri genel olarak belirlenir[255]. Bu sözleşmelerde franchise alanın sürümü destekleme, franchise verenin ise franchise sistemini kullandırma ve franchise alanı destekleme gibi yükümlülüklerinden yola çıkarak söylenebilmelidir ki, yükümlülüklerin yerine getirilebilmesi için malın teslimi, hammadde temini gibi pek çok konuya ilişkin daha belirleyici sözleşmeler yapılması gerekmektedir. Bu nedenle franchise sözleşmeleri, franchise konsepti, mal ya da hizmetin ne şekilde sunulacağı, yapılacak işbirliğini düzenleyen kurallar gibi temel konulara ilişkin şartlar içermekte, bu yükümlülüklere ilişkin detayların belirlenmesini ise münferit sözleşmelere bırakmaktadır[256]. Bunların

---

[252] Barlas, s.816 vd; Ayrancı, s.107; Doğan, s.109; Eren, Genel Hükümler, ss.213,214.

[253] Gül Doğan, **Ön sözleşme (Sözleşme Yapma Vaadi),** Yeditepe Üniversitesi, İstanbul, 2006 ss. 109-110; Ayrancı, ss.110-111; Barlas, ss.813,815,822.

[254] Gürzumar, Franchise, s.28; Kırca, Franchise, s.22; Şimşek, s.41; Eren, Özel Hükümler, s.986; Saban, s.38; Gürzumar, Perşembe Konferansları, s.117; Altınok Ormancı, Franchising, s.385. Franchise sözleşmesinin çerçeve sözleşme niteliğine yer veren Yargıtay kararı için Bkz.: Yargıtay 11. H.D., E. 2019/3850, K. 2020/1989, T. 24.02.2020, www.kazanci.com, (et. 07.12.2020).

[255] *''...burada bir çatı altında birtakım satım ve bağlantı sözleşmeleri kurulmaktadır.''* Ayrancı, s.108.

[256] Kırca, Franchise, s.22; Gürzumar, Franchise, s.28; Aydoğdu, Muafiyet, s.8; Eren, Özel Hükümler, s. 986; Şimşek, s.44.

ayrıntıları ise daha sonra, franchise sözleşmesi gözetilerek yapılacak münferit ve tamamlayıcı sözleşmelerle belirlenmektedir. Bu münferit sözleşmeler, franchise sözleşmesinin uygulanmasını sağlama görevini üstlenmektedir. Franchise sözleşmesinin bu niteliği, sözleşmenin, değişen pazar şartları çerçevesinde meydana gelen yeniliklere uyum sağlamasını kolaylaştırmakta ve genel esasların belirlenmesi sayesinde tekrar eden hususların yeniden karara bağlanması yükünden kurtarmaktadır.

Franchise sözleşmesinin çerçeve sözleşme niteliği taşıdığının kabulü ile çerçeve sözleşmelerde münferit sözleşmelerin üçüncü kişilerle yapılması hususuna da değinmek gerekir. Örneğin; bir franchise sözleşmesinde, sürümü yapılacak malların ya da hammaddenin üçüncü bir kişiden alınmasının kararlaştırıldığı durumda, bu çerçeve franchise sözleşmesi hükümlerinin üçüncü kişiyi bağlayıp bağlamadığı tartışmalıdır. Bunun nedeni ise tarafların, üçüncü kişiyi borç altına sokan sözleşme yapamayacaklarına ilişkin temel borçlar hukuku ilkesidir. Buna göre söylenmelidir ki, üçüncü kişi, ancak münferit sözleşmede bu franchise sözleşmesi çerçeve şartlarını kabul ettiğini açık ya da örtülü bir biçimde beyan ederse sözleşme onu da bağlayacaktır. Ancak bu husus, üçüncü kişi lehine olan şartlarda aranmayacak, bu hükümler 'üçüncü kişi yararına sözleşme' hükmü olarak değerlendirilecektir[257].

D. Uluslararası Franchise Sözleşmesine Niteliği İtibariyle Uygulanacak Hukuk

Franchise sözleşmeleri de, diğer dağıtım sözleşmeleri gibi yabancılık unsuru taşıyabilir[258]. Bir uluslararası franchise sözleşmesine uygulanacak hukuku tespit edebilmek için, öncelikle tarafların buna yönelik bir tercihinin bulunup bulunmadığının incelenmesi gerekir. 5718 Sayılı Milletlerarası Özel Hukuk ve Usulü Hakkında Kanun (MÖHUK) 24/f. 1'e göre[259], taraflar franchise sözleşmesine ilişkin

[257] Bkz.: Barlas, s.814.

[258] Ulaş, Franchising, s.45; Şimşek, s.74; Burcu İrge Erdoğan, **Milletlerarası Özel Hukukta Franchise Sözleşmesine Uygulanacak Hukuk**, On İki Levha, İstanbul, 2016, s.23.

[259] MÖHUK 24/f. 4: *''...Bu hukuk, karakteristik edim borçlusunun, sözleşmenin kuruluşu sırasındaki mutad meskeni hukuku, ticarî veya meslekî faaliyetler gereği kurulan sözleşmelerde karakteristik edim borçlusunun işyeri, bulunmadığı takdirde yerleşim yeri hukuku, karakteristik edim borçlusunun birden çok işyeri varsa söz konusu sözleşmeyle en sıkı ilişki içinde bulunan işyeri hukuku olarak kabul edilir. Ancak hâlin bütün şartlarına göre sözleşmeyle daha sıkı ilişkili bir hukukun bulunması hâlinde sözleşme, bu hukuka tâbi olur.''*

meydana gelebilecek uyuşmazlıklara yönelik uygulanmasını istedikleri hukuku sözleşme ile belirleyebilecekleri gibi franchise sözleşmesine buna ilişkin bir şart da koyabilirler. Bu hukuk seçimi sözleşmenin tamamına yönelik olabileceği gibi, belli bir kısmı için de belirlenebilir. Uygulamada genellikle tarafların hukuk seçimi yaptığı gözlemlenmektedir. Ancak tarafların uygulanacak hukuka yönelik bir tercihi bulunmuyorsa bu durumda MÖHUK 24/f. 4' e göre sözleşmeyle en sıkı ilişkili hukuk uygulanacaktır[260]. Sözleşmeyle en sıkı ilişkili hukuk, karakteristik edim borçlusuna göre belirlenir.

Franchise sözleşmesinde ise, karakteristik edimin belirlenmesi hususunda, edimlerin karmaşık ve çeşitli olması sebebiyle tartışmalar bulunmaktadır. Bir görüş, franchise verenin, gayri maddi değerlerin kullanım izni vermesi ve franchise alanı desteklemesi yükümlülüklerinin sözleşmeyi karakterize ettiğini savunmakta iken[261] aksi yöndeki görüş, franchise alanın bu gayri maddi değerleri kullanarak mal ve hizmetin sürümün artırmasının daha ön planda olduğunu savunmaktadır[262]. Kanaatimizce franchise sözleşmesinin amacı çeşitli bölgelerde sürümü artırmak için 'franchise sisteminin paylaşılması' olduğundan, sözleşmeye kendine has özelliklerini kazandıran edimler, franchise verenin edimleridir. Çünkü ancak franchise verenin franchise alanı sisteme dâhil etmesi ile farklı bölgelerde farklı müşteri çevrelerine ulaşılacak ve sözleşmenin temel amacı doğrultusunda hareket edilebilecektir. Franchise verenin 'marka değeri' olmadığı müddetçe franchise sözleşmesi yapılması söz konusu olmayacak, bu markayı dikkate alarak mal ve hizmetlerden yararlanan müşteri çevresi genişlemeyecektir. Burada önemli olan edimler, başarıya ulaşmış dağıtım sisteminin sahibi olan franchise verenin edimleridir ve sözleşmede ağırlıklı olarak rizikoyu üstlenen franchise verendir[263]. Bu nedenle tarafların bir hukuk seçimi

---

[260] Ayrıca, franchise sözleşmelerine rehber olarak kullanılan ICC Model Franchising Sözleşmesinin 31. maddesinde de tarafların hukuk seçimi yapabileceği ibaresi yer almaktadır. Bkz.: https://2go.iccwbo.org/icc-model-international-franchising-contract-config+book_version-Book/#details (04.03.2022); Stetsiuk, Miroshnychenko, Dudko, s. 336.

[261] Cemal Şanlı, Emre Esen ve İnci Ataman Figanmeşe, **Milletlerarası Özel Hukuk**, 4. Bası, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2015, s.271; Ayşe Güvercin Şahan, "5718 Sayılı Milletlerarası Özel Hukuk ve Usul Hukuku Hakkında Kanun Çerçevesinde Franchise Sözleşmelerine Uygulanacak Hukukun Tayini", **Milletlerarası Hukuk ve Milletlerarası Özel Hukuk Bülteni**, Cilt: 38, Sayı: 2, 2018, https://dergipark.org.tr/tr/pub/iumhmohb/issue/42728/515666, s.471, (et. 04.03.2022).

[262] Gökçe Kelahmet, "Doğrudan Teknoloji Transferinin Bir Çeşidi Olarak Uluslararası Franchise Sözleşmelerinin Esasına Uygulanacak Hukuk", **Başkent Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, Cilt: 4, Sayı:2, Temmuz 2018, ss.71-104, s.84, https://jurix.com.tr/article/18235, (et. 05.03.2022); İrge Erdoğan, s.121; Çakı, s.94.

[263] İrge Erdoğan, s.121; Şanlı, Esen ve Figanmeşe, s.272.

yapmadığı durumda ve uyuşmazlık konusu sürüm artırma dağıtım gibi faaliyetlere ilişkin olduğunda, franchise verenin işyerinin bulunduğu yer hukuku uygulanacaktır[264]. İşyeri hukukunun uygulanmasının sebebi ise franchise sözleşmesinin bir ticari sözleşme olmasıdır. Çünkü MÖHUK 24. maddede, sözleşmenin mesleki ve ticari amaçla yapılıp yapılmadığına göre bir ayrıma gidilmiştir. Buna göre mesleki ve ticari amaçla yapılan sözleşmelerde, karakteristik edim borçlusunun işyeri hukuku uygulanacaktır[265]. Belirtmek gerekir ki MÖHUK 24. maddenin son fıkrası da, en sıkı ilişkide karakteristik edime bir karine olarak işaret etmekte olduğundan, somut olayın özellikleri, taraflar arasındaki sözleşme ve uyuşmazlık konusu da dikkate alınarak hâkim tarafından değerlendirme yapılması isabetli olacaktır.

Uyuşmazlık, franchise sözleşmesi içeriğinde yer alan gayri maddi değerlerin kullanımına ilişkin lisans sözleşmesi ihlaline ilişkinse, kanaatimizce MÖHUK 28. maddenin uygulanması ve fikri mülkiyet hakkı kullanımı veren franchise verenin işyeri/mutat meskeni hukuku uygulanmalıdır[266]. Buradan bakılacak olursa, franchise sözleşmesine franchise alanın işyeri hukukunun uygulanması gerektiği görüşünün kabul edilmesi durumunda, bu iki ayrı uygulamanın karmaşaya yol açacağı da gözden kaçmamalıdır. Bu husus da franchise verenin işyeri hukukunun uygulanması gerektiği görüşümüzü destekler niteliktedir. Ancak franchise sözleşmesinin, MÖHUK 25-29. maddeler arasında düzenlenen sözleşmelerden olmaması sebebiyle lisans sözleşmesine ilişkin uyuşmazlıklarda da genel hüküm niteliğinde olan MÖHUK 24. madde hükmü çerçevesinde değerlendirme yapılması gerektiğini savunan bir görüş de mevcuttur[267].

Son olarak, eğer bir çerçeve sözleşme olan franchise sözleşmesine uygulanacak hukuk tarafların iradesiyle belirlenmişse, sonradan yapılacak olan münferit sözleşmelere de bu hukukun, aksi kararlaştırılmadığı müddetçe uygulanması gerektiği de kabul edilmelidir[268].

---

[264] Şahan, ss.471-472
[265] Şahan, ss.465-466; İrge Erdoğan, s.133.
[266] Şahan, s.473.
[267] İrge Erdoğan, ss.151-152; Kelahmet, ss.97-98.
[268] Şahan, s.455; İrge Erdoğan, s.89.

E. Franchise Sözleşmesinin Rekabet Hukuku Bakımından Değerlendirilmesi

Franchise sözleşmesi, örneğin, franchise verenin, franchise alanın bölgesinde başka franchise vermemeyi taahhüt etmesi; franchise alanın, sözleşme süresince yalnızca kendisi için belirlenen bölgede faaliyet göstermesi ve sonrasında franchise verenle rekabet etmemeyi taahhüt etmesi ya da franchise verenin izlediği fiyat politikasına uyum sağlaması gibi hükümlerinin rekabeti sınırlayıcı kayıtlar oluşturduğu söylenebilir. Bu nedenle bu sözleşmenin rekabet hukuku ve buna bağlı olarak muafiyet hükümleri çerçevesinde değerlendirilmesi oldukça önemlidir. Bu kısımda, dikey anlaşma ve dağıtım sözleşmeleri, franchise sözleşmesinin dikey anlaşma olması ve buna ilişkin kanuni düzenlemeler incelenecektir.

1. Dağıtım Sözleşmeleri ve Dikey Anlaşmalar Bakımından Franchise Sözleşmesi

Dağıtım sözleşmesi, kurduğu pazarlama sistemi aracılığıyla sürüm yapmak amacını taşıyan sağlayıcının, karşı tarafa mal temini sağlamayı taahhüt ettiği sözleşmedir[269]. Dağıtım sözleşmeleri de, üretim ve dağıtım zincirlerinin farklı basamaklarında faaliyet gösteren teşebbüsler arasında yapıldığından, bu sözleşmeler aynı zamanda birer dikey anlaşmadır. Ancak dikkat edilmesi gerekir ki her dikey anlaşma bir dağıtım sözleşmesi değildir. Çünkü dağıtım sözleşmeleri, yalnızca yeniden satış maksadıyla kurulurken, dikey anlaşmalar hammadde alım satımı gibi anlaşmaları da kapsayacak şekilde geniş bir alana sahiptir. Franchise sözleşmesi de içinde mal ve hizmet standardının korunması ve yeknesaklığın sağlanması amacıyla, imaj birliği içerisinde yürütülen dağıtım ve pazarlama faaliyetlerine ilişkin bir sözleşmedir[270]. Bu haliyle franchise sözleşmesinin, bir dağıtım sözleşmesi olduğunun kabul edilmesi gerekir.

---

[269] Topçuoğlu, Dağıtım Sözleşmeleri, ss.49-51; Zeliha Torun, **Rekabet Hukuku Açısından Franchise Sözleşmelerinin İncelenmesi,** Çankaya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Ankara, 2012, s.52.

[270] Topçuoğlu, Dağıtım Sözleşmeleri, s.50; Torun, ss.53-54.

Teşebbüsler, mal ve hizmetlerin sürümü ve dağıtımı için pek çok farklı sözleşme yaparlar. Teşebbüsler arasındaki anlaşmaya dayalı bu ilişkiler rekabet hukukunda yatay ve dikey anlaşmalar olarak ikiye ayrılır. Aynı mal ve hizmet piyasasında faaliyet gösteren teşebbüsler arası anlaşmalara yatay anlaşmalar adı verilir. Aynı hizmet piyasasında faaliyet göstermesine karşın farklı basamaklarda bulunan teşebbüsler arası anlaşmalara ise dikey anlaşmalar adı verilmektedir[271]. Yatay anlaşmalar rakip teşebbüsler arasında meydana gelmektedir. Dikey anlaşmaların farklı basamaklar arasında yapılması, bu anlaşmalar için belirleyici unsurdur. Bu anlaşmalar genellikle, hammadde ya da ara ürün sağlayan teşebbüsler arasında meydana gelmektedir[272].

2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin[273] 2. maddesinde ve Rekabet Kurumu'nun Rekabet Terimleri Sözlüğü'nde[274] tanımlandığı üzere dikey anlaşmalar, üretim ve dağıtım zincirinin farklı aşamalarında faaliyette bulunan teşebbüsler arasında yapılan belirli mal ve hizmetlerin alımı veya satımına ilişkin sözleşmelerdir. Bu sözleşmeler, teşebbüsler arası işbirliği meydana getirdiklerinden, zaman zaman ilgili pazardaki rekabetin azalmasına sebebiyet vermektedirler. Bu nedenle bu anlaşmalar, belli durumlarda yasaklanabilmektedir. Tanımdan da anlaşılacağı üzere bu terim, bir sözleşmeyi açıklamaktan öte, rekabeti sınırlayan hususları ifade etmek için kullanılmaktadır[275]. Rekabeti sınırlayan bu hususlar, Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nde belirtilmiştir. Buna göre;

- İki veya daha fazla işletme arasında anlaşma veya uyumlu eylem varsa;
- Anlaşmanın tarafları üretim ve dağıtım tedarikinde farklı basamaklarda yer alıyorsa;
- Sağlayıcı ve alıcı bir mal/hizmet satın alıyorsa, satıyorsa veya yeniden satıyorsa;

[271] İsmail Yılmaz Aslan, **Rekabet Hukuku Teori - Pratik – Uygulama**, Güncellenmiş ve Genişletilmiş Beşinci Baskı, Ekin Yayınevi, 2017, s.334.
[272] Nurkut İnan ve Mehmet B. Piker, **Rekabet Hukuku El Kitabı**, BTHAE, Ankara, 2007, s. 27; Aslan, s.212.
[273] Tebliğ için bkz: https://www.rekabet.gov.tr/Dosya/listeicerik/teblig35-pdf (et. 02.05.2023).
[274] https://www.rekabet.gov.tr/tr/Sayfa/Yayinlar/rekabet-terimleri-sozlugu/terimler-listesi?icerik=416e73e5-8ef7-484e-8e55-d4fb280f3ae (et. 07.03.2022)
[275] Aydoğdu, Muafiyet, s.3.

- Ayrıca taraflar rekabeti yasaklayıcı hükümler öngörüyor veya fiiliyat buna yol açıyorsa dikey anlaşmanın varlığından bahsedilebilecektir.[276]

Rakiplerin işbirliği neticesinde kartelleşmeye yol açan yatay anlaşmaların aksine dikey anlaşmalarda, farklı basamaklardaki teşebbüsler birbirlerinin rakibi değildir. Bu nedenle her ne kadar dikey anlaşmaların, yatay anlaşmalar gibi RKHK 4. madde kapsamında oldukları kabul edilse de, yatay anlaşmalara göre daha az piyasa bozucu olmaları ve mal ve hizmetlere ulaşmada kolaylık sağlamaktadırlar[277]. Bu nedenle başvuru halinde ya da resen bu anlaşmalar, Rekabet Kurumu tarafından muaf tutulabilmektedir[278].

Franchise sözleşmesinin de, taraflarının farklı ekonomik basamaklarda olması ve aralarında sürümü sağlamaya yönelik sıkı bir işbirliği bulunması sebebiyle bir dikey anlaşma olduğu kabul edilmektedir. Franchising sistemi içinde bulunan herkes, kendi menfaatlerini korumak için, franchising sistemi yararına çalışmak durumundadır[279]. Bu da farklı basamaklardaki kişiler arasında ortak bir menfaat oluşturmaktadır. Nitekim mülga edilen 1998/7 sayılı Franchise Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği de, franchise sözleşmesi ve diğer dikey anlaşmalara ilişkin muafiyetleri, bu tebliğ altında toplamıştır[280]. Yine Rekabet Kurumunca düzenlenen, dikey anlaşmalara ilişkin kılavuzda da, Tebliğ'in, franchise veren ve onun tarafından atanan sağlayıcılara da uygulanacağı ifadesi yer almaktadır[281]. Franchise sözleşmesinin bu dikey anlaşma niteliği doğurduğu hukuki sonuçlar bakımından, sözleşmenin, rekabet hukuku bakımından değerlendirilmesini gerektirmektedir. Ancak tekrar etmek gerekir ki bu muafiyet, ancak belli şartların varlığı halinde geçerlidir. Bu şartlar, rekabet hukukuna ilişkin kanuni düzenlemeler kapsamında bir sonraki başlık altında incelenecektir.

[276] https://www.rekabet.gov.tr/Dosya/tebligler/2002-2-20180219092112781.pdf (et. 07.03.2022)
[277] İnan ve Piker, s.28; Aslan, s.214.
[278] İnan ve Piker, s.48; Aslan, s.335.
[279] Kırca, Franchise, ss. 27-29; Aydoğdu, Muafiyet, s.7-8; Boso, s.17; Öztürk, s.482; Güçer, s.60; Emerson, Interpretation, s.652.
[280] Gürzumar, Perşembe Konferansları, s.127; Aslan, s.214.
[281] Bkz.: Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz, s. 46, https://www. rekabet.gov.tr/ Dosya/kilavuzlar /dikeykilavuz-pdf (et. 09.03.2022).

2. Rekabet Hukukuna İlişkin Türk Hukukundaki Kanuni Düzenlemeler Kapsamında Franchise Sözleşmesi

Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (RKHK), Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği, Rekabeti Kayda Değer Ölçüde Kısıtlamayan Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Teşebbüs Birliği Karar ve Eylemlerine İlişkin Tebliği ve Teknoloji Transferi Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği bu konuya ilişkin Türk hukukundaki en önemli düzenlemelerdir. Bu düzenlemelerden yola çıkarak franchise sözleşmelerinin, RKHK 4. maddeden hangi şartlarda muaf tutulacağı kısaca açıklanacaktır.

RKHK'nın 4. maddesine göre, 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 anlaşmalar, uyumlu eylemleri ve teşebbüs birliği karar ve eylemler yatay veya dikey anlaşma ayrımı olmaksızın yasaklanmıştır. RKHK 5. madde çerçevesinde ise teşebbüsler, RKHK 4. Madde temelinde resen ya da talep üzerine bireysel muafiyet yahut Rekabet Kurumunun çıkaracağı tebliğler ile grup muafiyeti kapsamına alınabilir[282]. Bu hükümden hareketle Rekabet Kurumu, 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'ni çıkararak, rekabeti sınırlayan dikey anlaşmalar için RKHK 4. Maddeye yönelik bir muafiyet tanımıştır. Bu grup muafiyetinin kapsamı, RKHK 5. madde ve Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin 2. maddesi ile belirlenmiştir.

Dikey anlaşma olma özelliği taşıması sebebiyle RKHK 5. maddeye göre franchise sözleşmesini ele alacak olursak, sözleşmenin bireysel muafiyet kapsamına girebilmesi için:

- Malların üretim veya dağıtımı ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmenin sağlanması,

-Tüketicinin bundan yarar sağlaması,

-İlgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmaması,

---

[282] Gürzumar, Perşembe Konferansları, s. 127-128; Öztürk, s.487; Aydoğdu, Muafiyet, s.2,17,18; Topçuoğlu, Dağıtım Sözleşmeleri, s. 98; Aslan, s.470; Burcu Boso, **Rekabet Hukuku Açısından Franchise Sözleşmeleri,** Galatasaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul, 2006, s.98.

-Rekabetin 4. madde (a) ve (b) bentlerindeki[283] amaçların elde edilmesi için zorunlu olandan fazla sınırlanmaması gerekmektedir. Belirtmek gerekir ki muafiyet için, bu sayılı şartların hepsinin varlığı aranmaktadır.

2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'ne göre ise franchise sözleşmesinin grup muafiyetine tabi olabilmesi için:

- Sağlayıcının dikey anlaşma konusu mal veya hizmetleri sağladığı ilgili pazardaki pazar payının %30'u aşmaması,

- Tek alıcıya sağlama yükümlülüğü içeren dikey anlaşmalarda muafiyet, alıcının dikey anlaşma konusu malları ve hizmetleri aldığı ilgili pazardaki payının %30'u aşmaması[284] gerekmektedir.

Yine Tebliğ'in 2. maddesine göre mal veya hizmetlerin alımı, satımı veya yeniden satımına ilişkin düzenlemelerle birlikte fikri ve sınai unsurlarin alıcıya devri veya alıcı tarafından kullanımıyla ilgili hükümler içeren dikey anlaşmaların belirli şartlarla grup muafiyetten yararlanabileceği düzenlenmiştir. Buna göre:

- Fikri ve sınai unsurlarin, sözleşmenin asli unsurunu ihtiva eden mal ve hizmetin alımı, satımı veya yeniden satımı ile doğrudan ilgili olması
- Bu değerlerin devri ya da kullanımının, sözleşmenin esas amacını oluşturmaması gereklidir.

Franchise sözleşmesinde de fikri ve sınai unsurlar, sözleşmenin esas amacı olan mal ve hizmetlerinin sürümünün yapılması amacı doğrultusunda kullanıldığından ve bu kullanım sözleşmenin esas amacını oluşturmadığından yardımcı unsurlardır. Bu nedenle franchise sözleşmesi de grup muafiyetinden faydalanabilecektir[285].

Bu tebliğin 4. maddesine göre franchise alan, franchise veren tarafından verilen tavsiyelere uymak dışında kendisi tek başına fiyat belirlemesi yapamıyorsa, franchise alana bölge ve müşteri sınırlaması getirilmiş ve bu durum (b) bendinde sayılan

---

[283] RKHK 4. Madde (a) ve (b) bentleri:
"(a) mal veya hizmetlerin alım ya da satım fiyatının, fiyatı oluşturan maliyet, kâr gibi unsurlar ile her türlü alım yahut satım şartlarının tespit edilmesi
(b) Mal veya hizmet piyasalarının bölüşülmesi ile her türlü piyasa kaynaklarının veya unsurlarının paylaşılması ya da kontrolü".

[284] 05/11/2021 tarihli ve 31650 sayılı Resmî Gazete 'de yayımlanan Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nde (Tebliğ No: 2002/2) Değişiklik Yapılmasına İlişkin Tebliğ (Tebliğ No:2021/4) ile birlikte %40 Pazar payı eşiği, %30 olarak değiştirilmiştir. Bkz: https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2021/11/20211105-12.htm, (et. 02.05.2023).

[285] Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz, s.4.

hallere[286] dâhilse ve 5. maddeye göre rekabet etmeme yükümlülüğü belirsiz süreli veya beş yılı aşacak şekildeyse franchise sözleşmesi muafiyet dışında kalacaktır[287].

Teknoloji Transferi Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin 4. Maddesinde ise, anlaşmanın esas amacını oluşturmayan ancak teknoloji transferi öngören franchise sözleşmelerinde, Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği ile birlikte uygulanabilecektir. Buna göre ortak marka kimliği ile teknoloji lisansı devredilen ve yeniden satışa yönelik dağıtım sistemi oluşturulan bu sözleşmelere her iki tebliğdeki muafiyet sınırlamaları uygulanmalıdır[288].

III. FRANCHISE SÖZLEŞMESİ HÜKÜMLERİNİN GENEL İŞLEM KOŞULLARI BAKIMINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

A. Genel Olarak Genel İşlem Koşulları

Sözleşmeler hukukunun temelinde, tarafların eşit şartlarda tam bir irade özgürlüğü ile anlaşma yaptığı varsayımı mevcuttur. Sözleşme özgürlüğü ilkesi bireylerin, sözleşmeyi yapıp yapmama, içeriğini belirleme, değiştirme ve sözleşmeyi ortadan kaldırma gibi yetkilerini koruma altına almaktadır[289]. Ancak ekonomik düzen değişip geliştikçe, bu varsayımdan farklı bakış açıları gerektiren uygulamalar ve kanuni düzenlemeler getirilmiştir[290]. Değişen sosyal ve ekonomik koşullar içerisinde mal ve hizmet tüketiminin hız kazanmasıyla, ticari işlere temel olan hukuki işlemlerin

---

[286] Bu haller Tebliğ'in 4. Maddesinin (b) bendinde şu şekilde sayılmıştır:
-Alıcının müşterilerince yapılacak satışları kapsamaması kaydıyla, sağlayıcı tarafından kendisine veya bir alıcıya tahsis edilmiş münhasır bir bölgeye ya da münhasır müşteri grubuna yapılacak aktif satışların kısıtlanması,
-Toptancı seviyesinde faaliyet gösteren alıcının son kullanıcılara yönelik satışlarının kısıtlanması,
-Bir seçici dağıtım sistemi üyelerinin yetkili olmayan dağıtıcılara satış yapmalarının kısıtlanması,
-Birleştirilmek amacıyla tedarik edilen parçaların söz konusu olması halinde alıcının bunları üretici konumundaki sağlayıcının rakiplerine satmasının kısıtlanması. https://www.rekabet. gov.tr/ Dosya/tebligler/2002-2-sayili-teblig-(2021-4-degisiklikleri-islenmis)-20211108175938391-pdf (et. 08.03.2022).

[287] Boso, s.117.

[288] Bkz.: Teknoloji Transferi Anlaşmalarına Uygulanmasına Dair Kılavuz https://www.rekabet.gov.tr/ Dosya/kilavuzlar/ 4054-sayili-rekabetin-korunmasi-hakkinda-kanun-un-4-ve-5-inci maddelerinin teknoloji transferianlasmalar inauygulanmasinadairkilavuz1.pdf (et. 08.03.2022)

[289] Eren, Genel Hükümler, s.16; Ayşe Havutçu, **Tüketicinin Genel İşlem Şartlarına Karşı Korunması**, Güncel Hukuk Yayınları, İzmir, 2003, (Tüketicinin Korunması), ss.1,27,28.

[290] M. Kemal Oğuzman ve M. Turgut Öz, **Borçlar Hukuku Genel Hükümler Cilt-I**, Gözden Geçirilmiş 13. Bası, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2015, s.160; Antalya, s.471.

de hız kazanması önem arz etmeye başlamıştır. Bu amaç ile ortaya çıkan genel işlem koşulları sayesinde pek çok farklı taraf ile sözleşme yapma amacı ile genel ve soyut olarak ve pazarlık ya da görüşme yapılmadan tek taraflı formüle edilen hükümler ile hukuki işlemlere hız kazandırılmıştır[291].

Genel şlem koşullarının tanımı Türk Borçlar Kanunu'nun 20. maddesinde, *''bir sözleşme yapılırken düzenleyenin, ileride çok sayıda benzer sözleşmede kullanmak amacıyla, önceden, tek başına hazırlayarak karşı tarafa sunduğu sözleşme hükümleri''* şeklinde yapılmıştır. Bu koşullar, nitelikleri bakımından soyut koşullardır. Bunun anlamı ise koşulların, yer ve zaman yönüyle belirsiz bir sözleşme için önceden düzenlenmiş olmalarıdır[292]. Tanımdan da anlaşılabileceği üzere genel işlem koşullarının varlığı için aranan unsurlar, önceden formüle edilmiş olma, çok sayıda sözleşme için hazırlanmış olma, tek taraflı belirlenmiş olma, müzakere etmemiş olma şeklinde belirlenebilir[293]. Dikkat edilmelidir ki bu hükümlerin bağlayıcı olması, karşı tarafça kabul edilmiş olmasına bağlıdır. Bu koşullar ile birlikte bilgi ve deneyime dayalı olarak hazırlanan sözleşmelerle, standardizasyon sağlanacak, iş hayatında yapılan hukuki işlemler hız kazanacaktır[294]. Yine ilgili hükme göre bahsi geçen bu koşulların sözleşme metninde ya da ekinde bulunması, yazı türü, şekil ya da kapsamı, genel işlem koşulu olarak nitelendirilmesinde önem taşımamaktadır[295]. Koşullar, sözleşme içinde ya da sözleşmenin eki olarak karşı tarafa sunulabilir[296]. Aynı amaçla düzenlenen ancak özdeş olmayan metinlerin bulunması da sözleşme hükümlerini, genel işlem koşulu olmaktan çıkarmayacaktır. Bu koşulların tartışılarak kabul edildiğine ilişkin kayıtlar da onları genel işlem koşulu olmaktan çıkarmayacaktır.

---

[291] Havutçu, Tüketicinin Korunması, ss.2-3.

[292] Yeşim Atamer, **Sözleşme Özgürlüğünün Sınırlandırılması Sorunu Çerçevesinde Genel İşlem Şartlarının Denetlenmesi**, Beta Yayıncılık, 2. Bası, İstanbul, 2001 s.65; Cemal Oğuz, **Genel İşlem Şartları ve İçerik Sınırları**, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Ankara, 1993, (Genel İşlem Şartları), s.10-11.

[293] Antalya, ss.490-493; Murat Aydoğdu, "6098 Sayılı Türk Borçlar Kanununda Düzenlenen Genel İşlem Koşullarının Konu Bakımından Uygulama Alanı", **Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi (DEÜHFD)**, Cilt 13, Sayı: 2, İzmir, Yıl: 2012, s.1 vd. (Konu Kapsamı); Ayşe Fırat Şimşek, **Genel İşlem Şartlarında Şeffaflık İlkesi,** (Yayınlanmamış Doktora Tezi**)**, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir 2011, s.20; Eren, Genel Hükümler, ss.231-233; Atamer, s.62. Genel İşlem koşulu olma kavramı için varlığı zorunlu unsurlara yönelik ayrıntılı bilgi için bkz: Havutçu, Tüketicinin Korunması, ss.75-89.

[294] Eren, Genel Hükümler, ss.228-230.

[295] Havutçu, Tüketicinin Korunması, s.71.

[296] Bunlara örnek olarak sigorta poliçeleri, ya da uçak biletleri örnek gösterilebilir. Eren, Genel Hükümler, s.230.

Genel işlem koşulları, taraflar arasında akdedilen hukuksal işlemin düzenleyence tek yanlı olarak ileride fazla sayıda benzer işlemde kullanılmak üzere hazırlanması ve karşı tarafça kabul edilmesi ile birlikte hukuksal işlemin bir parçası haline gelmektedir. Burada genel işlem koşullarının bir irade özgürlüğüne sınırlama getirdiği kabul edilmektedir. Bunun nedeni ise bu zayıf tarafın, sözleşmenin güçlü tarafında hazırlanan hükümlerin içeriğine yönelik olarak söz hakkının bulunmamasıdır[297]. Bu şekilde genel işlem koşulları her ne kadar zaman kaybını önleyip standardizasyonu sağlayarak hukuki uyuşmazlıkların meydana gelmesi riskini azaltsa da, sözleşmeyi belirlenen koşullar altında yapmaktan ya da sözleşmeyi yapmaktan vazgeçmekten başka bir seçeneği bulunmayan karşı tarafın sözleşme özgürlüğü kağıt üstünde kalırken düzenleyen taraf, bu özgürlüğü geniş bir biçimde kullanabilme imkanına sahip olmaktadır[298]. Düzenleyen tarafça aleyhe olan hususların bertaraf edilmemesi ve menfaatler dengesinin bozulmaması için ise belli hukuki düzenlemelerin bulunması gerekecektir. Bu hukuki düzenlemeler sayesinde çatışan çıkarlar hakkaniyete uygun bir biçimde dengelenebilmekte ve adil olmayan sözleşme hükümlerinin uygulanmasının önüne geçilmektedir[299].

Sözleşme hükümlerinin genel işlem koşulu olarak nitelendirilmesi halinde ise bu hükümler kanuni denetimlere ve yaptırımlara tabi tutulacaktır. TBK 21/1. maddeye göre düzenleyen karşı tarafa, sözleşmenin yapılması sırasında bu koşulların içeriğini öğrenme imkânı sağlamış, açıkça bilgilendirmiş ve karşı taraf da bu koşulları kabul etmişse, karşı tarafın menfaatine aykırı sözleşme koşulları genel işlem koşulları kapsamına girebilir. Aksi takdirde yazılmamış sayılacaktır. Bu uygulamaya *''yürürlük denetimi''* ya da *''bağlayıcılık denetimi''* adı verilmektedir[300]. Yazılmamış sayılma terminolojisinin anlamı tarafların, bu hükümlerin sözleşmede yer aldığı hususunda anlaşmadığıdır. Bu nedenle ağırlıklı görüş, bunun bir 'yokluk' hali olduğu yönündedir. Bu yokluk hali neticesinde düzenleyen, yazılmamış sayılan koşullar olmasaydı sözleşmeyi yapmayacak olduğunu ileri süremeyecektir[301]. Buna ek olarak TBK 24. maddede, düzenleyenin, genel işlem koşulu ihtiva eden bir hükmü karşı taraf aleyhine yeniden düzenleme ya da değiştirme yasağı öngörülmüştür. Bu yetkiyi veren kayıtlar

[297] Oğuzman ve Öz, Cilt I, s.162; Oğuz, Genel İşlem Şartları, s.15.
[298] Havutçu, Tüketicinin Korunması, ss.7-8.
[299] Havutçu, Tüketicinin Korunması, s.35.
[300] Havutçu, Tüketicinin Korunması, ss.40-41; Eren, Genel Hükümler, s.234.
[301] Eren, Genel Hükümler, ss.234-235, Antalya, s.506.

da yazılmamış sayılacaktır. Ancak belirtmek gerekir ki, karşı taraf lehine yapılacak değişiklik ve düzenlemeler geçerli olacaktır[302].

TBK 23. maddeye göre açık ve anlaşılır olmayan ya da birden çok anlamı olan koşulların, düzenleyen aleyhine ve karşı taraf lehine yorumlanması gerekmektedir. Bu uygulamaya ise *''yorum denetimi''* denir[303]. Dürüstlük kuralına aykırı, karşı tarafın durumunun ağırlaşmasına sebep olan ya da zarar veren koşulların geçersiz sayılacağını öngören TBK 25. maddede ise, TMK 2. maddede yer alan hakkın kötüye kullanılması yasağının uygulama alanı bulduğu açıktır. Bu uygulamaya ise *''içerik denetimi''* adı verilmektedir. İçerik denetiminde, bağlayıcılık denetimi sonucunda sözleşmede bağlayıcılığı bulunduğu kabul edilen genel işlem koşulu niteliği taşıyan hükümlerinde tarafların çıkarlarına ilişkin dengenin gözetilip gözetilmediği ve hakkaniyete uygun ve adil olup olmadıkları değerlendirilecektir. Burada amaç, sözleşme hükümlerinde görüşme ya da pazarlık şansı olmaması sebebiyle hakimiyeti bulunmayan zayıf tarafın menfaatlerini ağır bir şekilde ihlal eden genel işlem koşulu hükümler ile bağlı kalmasını önlemektir[304].

Genel işlem koşulu olma özelliği gösteren hükümler, öncelikle, tüm sözleşmeler için genel bir hüküm niteliği taşıyan TBK 27. maddeye göre denetlenecektir. Buna göre hukuka, ahlaka, kamu düzenine ve kişilik haklarına aykırı sözleşmeler kesin hükümsüzdür. Genel işlem koşulları da hukuka, ahlaka, kamu düzenine ve kişilik haklarına aykırı hükümler içermesi durumunda hükümsüz hale geleceğinden, tekrar TBK 25. maddedeki içerik denetimine göre bir dürüstlük kuralına aykırılık denetimi yapmanın anlamı olmayacaktır[305].

Bir genel işlem koşulunun içerik denetimine tabi olabilmesi için koşulun, öncelikle sözleşme hükmü haline gelmiş olması şartı aranır. Sonrasında ise kanundaki yedek bir hükmü değiştirmiş ya da tamamlamış olması ve karşı taraf aleyhine sözleşmeye koyulmuş olması gerekmektedir[306]. Sonrasında ise bu hükümlerin, içerik denetimine göre dürüstlük kuralına aykırı olup olmadığına bakılacaktır[307]. İçerik

[302] Eren, Genel Hükümler, s.235; Antalya, s.499.
[303] Antalya, s.507.
[304] Hatvutçu, Tüketicinin Korunması, ss.41-42.
[305] Eren, Genel Hükümler, ss.236-240.
[306] Antalya, ss.513-515.
[307] Eren, Genel Hükümler, ss.241-242.

denetiminde, genel işlem koşullarında düzenleyene tek yanlı olarak karşı taraf aleyhine değiştirme veya yeni düzenleme getirme yetkisi verilen kayıtlar bulunamayacaktır[308].

Kanuni düzenlemelerden önemli ölçüde ayrılan, sözleşmenin niteliğine ve işin özelliğine aykırı genel işlem koşulları da yazılmamış sayılacaktır. Buna göre karşı tarafa, genel işlem koşullarının düzenlenme ve değerlendirilme sürecinde gerekli olanaklar sağlanmış ve karşı taraf da bu koşulları sonuçlarını bilerek kabul etmiş olsa dahi kanuna, sözleşme niteliğine ve işin özelliğine aykırı kurallar yazılmamış sayılacaktır. Bu koşullara ‘’şaşırtıcı kurallar’’ denilmektedir[309]. Burada ama güçlü tarafın, bu güçten faydalanarak sözleşmenin amacıyla bağlantısız çıkar elde etmesini önlemektir. Bu hükümlerin geçersiz sayılması için de karşı tarafın menfaatine aykırı olması gerekmektedir. Genel işlem koşullarına ilişkin denetimden ise aşağıda franchise sözleşmelerinin tabi olduğu denetim kısmında bahsedilecektir. TKHK'ya ilişkin hükümler konumuzla bağlantılı olmadığından, bu çalışmada incelenmeyecektir.

B. Franchise Sözleşmesinin Standart Sözleşme Olarak Kullanılması

Standart sözleşmeler içeriği kısmen ya da tamamen genel işlem koşullarından oluşan, müzakere imkânı bulunmayan, önceden düzenleyen ya da üçüncü bir kimse tarafından birçok sözleşmede kullanılmak amacıyla hazırlanmış sözleşmelerdir[310]. Bu tür sözleşmelerde bireysel sözleşme hükümleri oldukça azdır ya da bulunmamaktadır[311].

Standart sözleşmeleri bireysel sözleşmelerden ayıran özellik sözleşme hükümlerinin, tarafların karşılıklı görüşmesiyle değil, taraflardan birinin önceden hazırlaması ile oluşturulmasıdır[312]. Formüler olma özellikleri ile bireysel sözleşmelerden ayrılan standart sözleşmeler, taraflardan birinin, önceden tek taraflı

---

[308] Antalya, s.519.

[309] Havutçu, Tüketicinin Korunması, s.136; Oğuzman ve Öz, Cilt I, s.162; Antalya, ss.516-517.

[310] Havutçu, Tüketicinin Korunması, s.3,13; Emerson, Collective Rights, s.1509; Cemal Oğuz, "Standart Sözleşmelerin BK 21 ile 99/2 ve 100/3 Hükümlerine Göre Hâkim Tarafından Kontrolü", **TBB Dergisi,** S. 1, Ankara, 1998, (Standart Sözleşmeler), ss. 25-28; Murat Aydoğdu, "6098 Sayılı Türk Borçlar Kanununda Düzenlenen Genel İşlem Koşullarının Kişi Bakımından Uygulama Alanı", Prof. Dr. Aydın ZEVKLİLER'e Armağan, **Yaşar Üniversitesi Elektronik Dergisi**, Cilt: 8, Özel Sayı, Yıl: 2013, ss. 571 vd. (Kişi Kapsamı), s.575; Bu tanıma ilişkin örnek karar için Bkz.: Yargıtay 13. HD., 26.02.2013 T., 2013/3498 E., 2013/4473 K.

[311] Oğuz, s.26.

[312] Havutçu, Tüketicinin Korunması, s.3.

olarak hazırladığı hükümlerin karşı tarafa sunulması ve karşı tarafça kabul edilmesiyle meydana gelmektedir. Bu yönüyle ağırlıklı olarak genel işlem koşullarından meydana gelse de standart sözleşmeler, belli noktalarda genel işlem koşullarından ayrılmaktadır. Bilindiği üzere genel işlem koşulları sözleşmenin, önceden tek yanlı olarak düzenlenme, birden fazla sözleşmede kullanma amacı gibi genel işlem koşulu olma şartlarını taşıyan hükümlerine verilen isimdir. Ancak standart sözleşmeler tarafların sözleşme özgürlüğü çerçevesinde akdetmiş oldukları sözleşme tiplerinden bir tanesidir[313].

Her ne kadar tartışmalı bir husus olsa da ağırlıklı görüş, franchise sözleşmesinin, standart (formüler) bir sözleşme olduğu yönündedir[314]. Ancak franchise sözleşmelerinin, sektörel çeşitlilik, uygulama ve teknik ya da ürün ve hizmet farklılığı nedeniyle standart şekilde yapılabilen sözleşmeler olmadığını savunan aksi bir görüş de mevcuttur[315].

Kanaatimizce de franchise sözleşmesi genel işlem koşulları içeren çerçeve bir sözleşme olup bu haliyle standart bir sözleşme olarak kabul edilmelidir[316]. Çünkü bu sözleşme, ekonomik anlamda güçlü olan franchise verenin, önceden hazırlayarak franchise alana sunduğu bir sözleşmedir. Ancak dikkat edilmelidir ki genellikle franchise alanın içeriğine etki edemediği bu sözleşmeler, birebir aynı olmak zorunda değildir. Sözleşmeler, örneğin franchise alanın bulunduğu bölgeye, sağlanan indirimlere yönelik küçük farklılıklar içerebilir. Genel işlem koşulları ile yalnız mevcut taraflar arasındaki ilişkiye özgü bireysel hükümler arasında uyuşmazlık olduğu durumda ise taraf iradelerinin korunması için bireysel sözleşme koşulları esas alınacaktır. Burada amaçlanan yine zayıf tarafın korunmasıdır[317].

Franchise sözleşmelerinin standart sözleşme olması hem franchise veren hem de franchise alan için avantajlıdır. Bu sayede franchise veren, sisteme dâhil olan franchise alanların işletmelerini yeknesak hale getirebilecek ve tüketicinin gözündeki 'tek marka' imajı korunabilecektir. Bu da sistemi kuran ve geliştiren tarafın franchise

---

[313] Şimşek, s.46

[314] Gürzumar, Franchise, s.28; Aydoğdu, Muafiyet, s.7; Saban, s.39; Topçu, s.114; Öztürk, s.467; Ayrıca

[315] Ayrıntılı bilgi için Bkz.: Hazne, s.36; Şoğur, s.13.

[316] Ayrıca bkz.: *'' ...çerçeve sözleşmelerin içeriğinin belirlenmesi esnasında önceden belirlenmiş genel işlem şartlarından yararlanılması ve bu şartların, çerçeve sözleşmenin içeriğini teşkil etmesi de mümkündür.''* Barlas, s.811.

[317] Aydoğdu, Konu Kapsamı, s.11.

veren olması sebebiyle isabetlidir. Franchise alan ise bu şekilde diğer franchise alanlar ile eşit muamele görmüş olacaktır[318]. Uygulamada da franchise verenin hazırladığı franchise sözleşmesi ile karşı karşıya olan franchise alan, franchise verenle sözleşmeyi kurmayı kabul edecek ya da tamamen vazgeçecektir[319].

Franchise alanın sözleşme müzakeresinde bulunamayan zayıf taraf olması sebebiyle, franchise sözleşmesinin, genel işlem şartları ilkelerine tabi olup olmadığı sorunu ortaya çıkmaktadır. Bu husus, franchise alanın sözleşme görüşmelerinde neredeyse hiç söz hakkı bulunmaması sebebiyle zayıf taraf haline geleceğinden genel işlem koşulu denetimine takılıp takılmaması bakımından önemlidir[320]. Genel işlem koşulları, TBK'da düzenleniyor olsa da düzenlenmediği dönemde dahi, öğretide geliştirilen ilkelerin, dürüstlük kuralı çerçevesinde franchise sözleşmelerine uygulanabileceği kabul edilmekteydi. Franchise verenin tek taraflı belirleyiciliği sebebiyle franchise sözleşmesi hükümlerinin genel işlem koşulu olarak kabul edilmesiyle birlikte düzenlenen genel işlem koşulları hükümlerinin, franchise sözleşmelerine de uygulanacağı hususunda tereddüt bulunmamaktadır[321]. İsviçre ve Alman Hukuku'nda da genel işlem koşullarına ilişkin ilkelerin, franchise alanı korumak amacıyla franchise sözleşmesine de uygulanması gerektiği kabul edilmektedir[322].

Buradan hareketle franchise sözleşmelerinde sözleşme hükümlerinin karşılıklı müzakere edildiğine ilişkin kayıtlar, tek başına franchise sözleşmesini genel işlem koşulu olmaktan çıkarmayacaktır. Hükümlerin genel işlem şartı sayılmaması için franchise verenin, franchise alana, bu hükümlerin içeriğine etki etme imkânı vermiş olması gerekmektedir[323].

---

[318] Aydoğdu, Muafiyet, s.7; Öztürk, s.467-468; Boso, s.14.

[319] Gürzumar, Franchise, s.28-29;Saban; s.39; Boso, s.14; Topçu, s.114; Stanworth ve Smith, s.99.

[320] Gürzumar, Perşembe Konferansları, s.117.

[321] Franchise sözleşmeleri hükümlerinin, genel işlem koşulu olma niteliği taşıması sebebiyle franchising yönteminin, taraflar açısından dezavantaj olduğunu savunan yazarlar da mevcuttur. Bkz.: **Streeetwise Bussiness**, October/November, 1997, s.27'den aktaran, Öztürk, s.464.

[322] Gürzumar, Franchise, s.29; Gürzumar, Perşembe Konferansları, s.117; Kırca Franchise, s.26; Öztürk, s.467-468.

[323] Ayşe Havutçu, **Franchise Sözleşmeleri Ve Genel İşlem Şartları Hukuku**, II. Borçlar Hukuku Kongresi Tebliğ Metni, Aristo Yayınları, 2021, https://ekitap.hukukegitim.com/ kitapoku.aspx ?id=624 (et. 14.03.2022), s.4.

C. Genel İşlem Koşullarının Tacirler Bakımından Uygulama Alanı

Genel işlem koşullarına ilişkin kanun hükümlerinin uygulanması, kişi ya da konu bakımından sınırlandırılmamıştır. TBK, mehaz Alman hukuku aksine sözleşme tarafları bakımından bir ayrıma gitmemiştir. Dolayısıyla genel işlem koşulları, bütün sözleşmeler için uygulanabilirler. Bu nedenle her iki tarafı da tacir olan franchise sözleşmelerine de uygulanmasında hiçbir engel bulunmamaktadır. Buna ilişkin bazı yazarlar, küçük ve orta ölçekli işletmelerin, büyük ölçekli işletmelere karşı korunması amacıyla kanunda bunlara yönelik düzenlemelerin açıkça yer alması gerektiğini savunmaktadır[324]. Ancak TBK'nun konuya ilişkin belli hükümlerinin franchise sözleşmesi için uygulanmasında bazı şüpheler bulunmaktadır[325]. Bunlardan ise franchise sözleşmelerinin genel işlem koşulları bakımından tabii olduğu denetim kısmında bahsedilecektir. Ancak her iki tarafı da tacir olan ticari sözleşmelere, haksız rekabete ilişkin hükümler uygulanacağından, genel işlem koşullarına ilişkin hükümlerin uygulanmaması gerektiğini çünkü buna ihtiyaç olmadığını savunan yazarlar da mevcuttur[326]. Ancak bu görüşe katılmamaktayız. Kanunda her ne kadar kişi bakımından kapsama ilişkin bir hüküm yer almıyorsa da, belli bir kesime uygulanacağına yönelik açık bir düzenleme olmadığından herkese uygulanabilir. Haksız rekabete ilişkin hükümlerin yaptırımları farklı olup, uygulanması için iki tarafın da tacir olmasına ihtiyaç yoktur[327].

Haksız rekabete ilişkin TTK 55. madde hükümleri, dürüstlük kuralına aykırı işlem şartları kullanmayı sınırlamış ve dürüstlük kuralına aykırı işlem şartı, doğrudan

---

[324] Aydoğdu, Kişi Kapsamı, ss.597-600: Yazar, standart sözleşmeleri üç farklı türe ayırmıştır. Bunlar, genel standart sözleşmeler, tüketici standart sözleşmeleri, ticari standart sözleşmeler. Buna göre genel standart sözleşmeler ve ticari standart sözleşmelere genel işlem koşulları ile ilgili ile ilgili TBK m.20-25 ile düzenlenen hükümler uygulanmalıdır.

[325] Havutçu, s.5.

[326] Antalya, s,.485. Yazara göre ticari standart sözleşmeler için TTK 54. maddede yer alan haksız rekabet düzenlemeleri yeterlidir. Çünkü her iki tarafın da tacir olması durumunda tarafların, sözleşme özgürlüğü bakımından ek bir korumaya ihtiyacı yoktur. Hâkimin denetime ilişkin bir müdahalesi, piyasadaki rekabet dengesini bozabilecektir. Buna ek olarak RKHK m.4/II (a)'da tacirler arasındaki ilişkiler için, dürüstlük kuralına aykırı rekabet kurallarına yönelik düzenlemelere de yer verilmiştir. Burada denetim aşaması olarak sadece içerik denetimi öngörülmüş ve TBK'nundakine benzer bir yorum denetimine yer verilmemiştir. Özetle TBK ve TTK'da standart hükümlere ilişkin kanun hükümlerinin yarışması söz konusu değildir. Çünkü burada kanun koyucunun, TTK'daki haksız rekabete ilişkin 54. madde ve devamındaki düzenlemelere yer vermesinin amacı, genel kurala istisna getirmektir.

[327] Aydoğdu, Kişi Kapsamı, s.601.

veya dolaylı olarak kanuni düzenlemeden önemli ölçüde ayrılan şartlar ve sözleşmenin niteliğine büyük ölçüde aykırı olan hak ve borç dağılımları içeren önceden yazılmış genel işlem koşullarının kullanılmasını haksız rekabet saymıştır[328].

Kanun lafzından da anlaşılabileceği üzere burada tacirler arasındaki genel işlem koşullarının düzenlenmesi değil, hangi genel işlem koşullarının haksız rekabet kapsamına girdiğinin belirlenmesi amaçlanmaktadır[329]. Haksız rekabet sayılan böyle bir durumda franchise alan, TTK 56. maddeden doğan tespit, men, ref'i veya franchise alanın kusuru olması halinde maddi ve manevi tazminat talep etme hakkına sahiptir. Bu hükümler, genel işlem koşullarına ilişkin doğrudan bir yaptırım içermemekte, ancak bunların dürüstlük kuralına aykırı olup olmadığının tespiti yapılabilmektedir. Bu şekilde genel işlem koşulları için, gerek sözleşmeler gerekse rekabet hukuku bakımından ikili bir koruma sağlanmış olmaktadır[330].

Franchise Sözleşmesinde, sözleşmenin her iki tarafı da tacir olduğundan her ne kadar basiretli tacir kavramının öne çıkması ve bu şekilde davranmayan franchise alanın korunmaması gerektiği düşünülse de, bu TTK 55. madde hükmü ile amaçlanan, her daim eşit olmayan tacirler arasında zayıf taciri korumaktır[331]. Ancak TTK 55. madde hükmü, franchise sözleşmelerinde genel işlem koşullarına yönelik denetimde yeterli olmayacaktır. Dikkat edilmesi gerekir ki büyük teşebbüslerle dikey işbirliği içinde olan küçük teşebbüslerin, aradaki ilişkinin sürdürülebilirliği bakımından haksız rekabet iddiasında bulunabilmeleri güçtür[332]. Bu nedenle dürüstlük kuralına aykırı olan genel işlem şartları haksız rekabet kabul edilmiştir ve basiretli tacirlik kavramının uygulama kapsamı sınırlandırılmıştır[333]. Franchise sözleşmesinde de, niteliği itibarıyla

---

[328] Oğuzman ve Öz, Cilt I, s.161, Eren, Genel Hükümler, s.230; Metin Topçuoğlu, Genel İşlem Şartları İle Rekabet İhlali ve Sonuçları, **Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, Cilt: XIX, Yıl: 2015, Sayı:4, ss.3-69,(GİŞ), s.19,29.

[329] Aydoğdu, Kişi Kapsamı, s.602.

[330] Aydoğdu, Konu Kapsamı, s.5.

[331] Vural Seven, Franchise Sözleşmesi Hükümlerinin Genel İşlem Şartları Kapsamında Değerlendirilmesi, **Franchise Market Türkiye Dergisi,** Sayı:2, Ocak 2018, http://ozekesseven.com/wp-content/uploads/2020/02/Franchise-S%C3%B6zle%C5%9Fmesi-H%C3%BCk%C3%BCmlerinin-Genel-%C4%B0%C5%9Flem-%C5%9Eartlar%C4%B1-Kapsam%C4%B1nda-De%C4%9Ferlendirilmesi-II.pdf (et. 14.03.2022), s.59.

[332] Belirtmek gerekir ki rekabet şartları oluşmayan, yani teşebbüslerin aralarında anlaşarak yahut hâkim durumdaki teşebbüsün kötüye kullanılması biçimde meydana gelen genel işlem koşulları, TTK 55. maddedeki haksız rekabetin değil RKHK 4. ve 6. madde kapsamında değerlendirilecektir. Ayrıntılı bilgi için Bkz.: Topçuoğlu, GİŞ, s.29.

[333] Topçuoğlu, GİŞ, s.20,27. Topçuoğlu'na göre tacirler, basiretli bit iş adamı gibi davranma yükümlülükleri sebebiyle, TBK'da genel işlem koşullarının sunduğu korumadan

her iki tarafın da tacir olmasına karşın, mali, idari, hukuki yükümlülükleri sebebiyle franchise verenle dikey işbirliği içinde ve ondan daha zayıf durumda olduğundan franchise alanın, basiretli tacir gibi davranma kabiliyeti azalacaktır[334]. Bu durum da dürüstlük kuralına aykırı sonuçlar doğuracağından, franchise sözleşmelerinde genel işlem koşullarına ilişkin denetimin uygulanması gerektiği oldukça açıktır.

D. Franchise Sözleşmelerinin Genel İşlem Koşulları Bakımından Tabi Olduğu Denetim

1. Türk Borçlar Kanunu 21. Madde Bakımından

TBK 21. Maddede yer alan *''Karşı tarafın menfaatine aykırı genel işlem koşullarının sözleşmenin kapsamına girmesi, sözleşmenin yapılması sırasında düzenleyenin karşı tarafa, bu koşulların varlığı hakkında açıkça bilgi verip, bunların içeriğini öğrenme imkânı sağlamasına ve karşı tarafın da bu koşulları kabul etmesine bağlıdır. Aksi takdirde, genel işlem koşulları yazılmamış sayılır.''* hükmüne göre düzenleyenin karşı tarafa, genel işlem koşullarının içeriğini öğrenme imkânı sağlamış ve karşı tarafın da bu koşulları kabul etmiş olduğu durumda ancak karşı tarafın menfaatine aykırı sözleşme koşulları sözleşmenin kapsamına girebilmektedir. Aksi takdirde bu koşullar yazılmamış sayılacaktır. Yine ilgili hükmün devamında, sözleşmenin niteliğine ve işin özelliğine yabancı olan genel işlem koşulları da yazılmamış sayılacağı ifade edilmektedir. Ancak kanaatimizce bu hükmün franchise sözleşmesine uygulanması pek mümkün görünmemektedir. Bunun öncelikli nedeni, sözleşme taraflarının tacir taşıması sebebiyle, ticari standart sözleşmelere bu hükümlerin uygulanması gereksiz oluşudur. Çünkü TBK 21. madde ile düzenlenmiş bağlayıcılık denetimi, düzenleyen tarafın, bu koşulların içeriğine ilişkin karşı tarafı bilgilendirmesi ve öğrenme imkânı sağlaması, zayıf tarafın bilgi sahibi olmadığı bir sözleşme içeriğiyle bağlı olmaması amacıyla oluşturulan bir denetim mekanizmasıdır. Her ne kadar genel işlem koşullarına ilişkin hükümlerin tacirler bakımından bir uygulama alanı bakımından kanuni bir sınırlandırma bulunmasa da, genel işlem

yararlanamayacaklardır. Yalnızca haksız rekabet oluşturan genel işlem koşulları için TTK'nun haksız rekabete ilişkin hükümleri uygulama alanı bulacaktır.

[334] Seven, s.3.

koşullarının tacirler açısından getirdiği denetim yürürlük denetiminden ziyade içerik denetimine ilişkindir. Sözleşme öncesi açıklama ve aydınlatma yükümlülüğü, aslen TMK 2. maddeden doğmaktadır[335]. Bunun amacı, açıklama ve aydınlatmalar ile sözleşmeyi kurmaya yönelik irade bilincinin oluşmasını sağlamaktır.

Yoğun bir işbirliği gerektiren franchise sözleşmesinde de franchise veren, franchise alanı karlılık, riskler ve sistemin işleyişi gibi unsurlara ilişkin bilgilendirmekle yükümlüdür[336]. Bu şekilde franchise alan da, sisteme dâhil olmanın kendisine kazandıracağı avantajlar ya da getireceği dezavantajları görerek kararını verecektir[337]. Nitekim franchise sözleşmesine ilişkin bu aydınlatma yükümlülüğü de International Institute for Unification of Private Law (Unidroit) tarafından 2002 tarihinde çıkarılan "Unidroit Model Franchise Disclosure Law" (Unidroit Model Franchise Bilgilendirme Kanunu)'da kapsamlı bir biçimde ele alınmıştır[338]. Burada yer alan yükümlülükler, adeta TMK 2. maddenin franchise sözleşmesi üzerinde somutlaştırılması olarak görülebilir. Buna göre franchise sözleşmesine ilişkin aydınlatma yükümlülüğü öncelikli olarak, franchise sisteminin özellikleri, fikri ve sınai unsurlar, sektör koşulları, yardım ve desteğin kapsamı ve niteliği, karlılık, riskler, franchising yöntemi ve ücretlerden oluşmaktadır. Bütün bu bilgilerden hareketle, TBK 21. maddenin franchise sözleşmeleri için uygulanmasına gerek olmadığı rahatlıkla söylenebilecektir[339].

2. TBK 24 Bakımından

TBK 24. maddede*, ''Genel İşlem koşullarının bulunduğu bir sözleşmede veya ayrı bir sözleşmede yer alan ve düzenleyene tek yanlı olarak karşı taraf aleyhine genel işlem koşulunu içeren bir sözleşmenin bir hükmünü değiştirme ya da yeni düzenleme getirme yetkisi veren kayıtlar yazılmamış sayılır."* hükmü yer almaktadır. Burada karşı

---

[335] Havutçu, s.7-8.

[336] Bu bilgilendirmenin örtülü olarak değil açıkça yapılması aranmaktadır. Aksi halde franchise veren, yürürlük denetiminden kurtulamayacaktır. Bkz.: Yeniocak, s.53.

[337] Onur Saral, **Franchise Sözleşmeleri,** (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2020, s.55-56.

[338] Bkz.: ''obligation to disclose'', Unidroit Model Franchise Disclosure Law (Unidroit Model Franchise Bilgilendirme Kanunu) https://www.unidroit.org/instruments/franchising/model-law/ (et. 14.03.2022); Stetsiuk, Miroshnychenko, Dudko, s. 334.

[339] Havutçu, s.10.

taraf aleyhine değiştirme ya da yeniden düzenleme yasağı öngörülmüştür. Franchise sözleşmesi, taraflar arasında bulunan sözleşmesel ilişkinin, müşteri çevresi, yeni teknolojik gelişmeler, pazar yapısı, ya da franchising sistemindeki değişikliklere göre yeniden düzenlenebileceği, dinamik bir sözleşmedir[340]. Franchise alan, sistemin içerisinde yer alan bütün franchise alan işletmelerinin bu hızlı değişikliklere sorunsuz bir şekilde uyum sağlayabilmesi için çoğu zaman tek taraflı değişiklik hakkını saklı tutar. Franchise verenin sahip olduğu bu yetki, sistemin başarısını artırmak ve piyasadaki rekabet koşulları içerisinde ayakta tutmak amacıyla yapıldığından, franchise alana da katkısının olacağı yadsınamazdır[341]. Bu nedenle genel işlem koşulları için uygulanması gerekli bu yasağın, tartışmasız şekilde franchise sözleşmelerine de uygulanabileceğini söylemek oldukça güçtür. Ancak yine de tamamen görmezden gelinmesi gereken bir kural olduğu düşünülmemelidir. Buna göre franchise verenin ancak, franchise alanın katlanabilmesi mümkün ve franchising sisteminin yararına olacak değişiklikleri tek taraflı gerçekleştirebilme hakkı bulunmaktadır. Bu nedenle burada genel işlem koşullarına ilişkin denetim yapılırken somut olayın özellikleri dikkate alınmalıdır[342].

3. TBK 25 Bakımından

TBK 25. maddeye göre *"Genel işlem koşullarına, dürüstlük kurallarına aykırı olarak, karşı tarafın aleyhine veya onun durumunu ağırlaştırıcı hükümler konulamaz."* Bu durumun varlığının tespiti, ancak tarafların edindiği kazanımlar karşılaştırılarak tespit edilebilir[343].

Genel işlem koşullarının tacirler bakımından uygulama alanı başlığında da bahsedildiği üzere TTK 55. madde ile genel işlem koşullarının dürüstlük kuralına aykırı olup olmadığının tespiti yapılabilir. Bu şekilde bir uygulama ile TBK 25. madde, özel ölçütlerden yararlanılarak tacirler arasındaki sözleşmelere de uygulanmış olacak

[340] Rafsendjani, Mansur, Franchisevertrag, Beck'sche Online-Formulare Vertrag, 55.Edition, Stand: 01.06.2019, Anmerkung 2, Vorvertragliche Auflkaerungs und Offenbarungspflicht'dan aktaran, Havutçu, s.12.
[341] Havutçu, s.11-12.
[342] Süleyman Mert Soysal, **Franchise Sözleşmelerinde Genel İşlem Koşulları**, http://franchisemar ketturkiye. com/franchise-sozlesmelerinde-genel-islem-sartlari (et. 17.03.2022).
[343] Havutçu, s.14.

ve içerik denetimi mekanizması tacirler arasındaki sözleşmelerde yer alan genel işlem koşulları hükümleri için de işleyecektir. Bu TTK 55. madde hükmüne göre, *''Doğrudan veya yorum yoluyla uygulanacak kanuni düzenlemeden önemli ölçüde ayrılan veya sözleşmenin niteliğine önemli ölçüde aykırı haklar ve borçlar dağılımını öngören, önceden yazılmış genel işlem şartlarını kullananlar dürüstlüğe aykırı davranmış olur''* .

Genel işlem koşullarının tabii olduğu bu içerik denetiminde tarafların kazanımlarının değerlendirilmesi, sözleşmenin muhtevasına göre yapılmaktadır[344]. Franchise sözleşmesinde, tarafların menfaatleri arasındaki dengenin sağlanabilmesi için International Chamber of Commerce (ICC) Model Uluslararası Franchising Sözleşmesi yol gösterici olacaktır[345]. Franchise sözleşmesi, franchise alana, franchise verene ait başarısı kanıtlanmış bir sistemi kullanma ve bu sistemden yararlanarak bağımsız bir şekilde piyasada faaliyet gösterme ve franchise verenin desteğinden faydalanma imkânı verirken, franchise verenin, işletme riski kendine ait olmadan ve tek bir merkezden birçok farklı bölgeyi yönetmek zorunda kalmadan ağını genişletmesi ve büyümesini sağlar.

Franchise sözleşmesinde aynı zamanda, düzenleyici hükümlerden ayrılan sözleşme koşullarının bu düzenleyici hükümlerin temel amacına aykırı düşüp düşmediğinin de incelenmesi gerekmektedir. Örneğin, franchise verenin, malzeme siparişini belirtilen zamanda tedarik edememesi durumunda bundan sorumlu olmayacağı kaydı, alacaklıyı borçluya tabii kılan bir sorumsuzluk anlaşmasıdır. Burada TBK'nda temerrüdden doğan sözleşmeden dönme yahut gecikme tazminatı isteme gibi imkânların kullanılması franchise alan için sorumsuzluk anlaşması ile bertaraf edilmişse, burada objektif dengeden büyük ölçüde bir sapma olduğundan, franchise alanın durumunu ağırlaştırıcı olduğu kabul edilmelidir[346].

İçerik denetimi için değerlendirilebilecek bir diğer husus ise, sözleşmenin amacını tehlikeye düşürmedir. Buna göre franchise sözleşmesinden doğan esaslı hak ve yükümlülükler, bu genel işlem koşulu ile franchise sözleşmesinin amacına ulaşmayı

---

[344] Havutçu, s.14.

[345] Şahan,s.50; Ayrıca Bkz.: ICC Model International Franchising Contract https://2go.iccwbo.org/explore-our-products/ebooks/model-contracts/franchising.html (et.16.03.2022); Stetsiuk, Miroshnychenko, Dudko, s. 335.

[346] Nilgün Başalp, **Sorumsuzluk Anlaşmaları**, XII Levha Yayınları, 1. Basım, İstanbul 2011, s.330; Havutçu, s.15-16; Eren, Genel Hükümler, ss.1218-1219.

tehlikeye düşürecek şekilde sınırlandırılıyorsa, geçersiz sayılmalıdır. Bunun için öncelikle, taraf iradelerinden yola çıkarak, sözleşme ile tarafların ulaşmayı arzuladıkları hedefi ve bu hedefe ulaşmayı sağlayan hak ve yükümlülükleri belirlemek gerekir. Sonrasında genel işlem koşullarının, bu amacın gerçekleştirilmesini engelleyecek nitelikte olduğu anlaşılırsa, bu koşulların, dürüstlük kuralına aykırı ve karşı tarafın durumunu ağırlaştıracak koşullar oldukları kabul edilir ve geçersiz sayılmaları gerekir[347]. Bu anlatılanları franchise sözleşmesi çerçevesinde inceleyecek olursak, franchise sözleşmesinde franchise verenin, franchise alana gayri maddi değerleri de içeren franchising sistemini kullandırma ve yardım etme ve destekleme yükümlülüğü bulunmaktadır. Franchise alan ise, sözleşme konusu mal ve hizmetlerin kendi ad ve hesabına sürümünü yapma, gayri maddi değerleri kullanma, franchise verenini talimatlarına uyma ve ücret ödeme borcu altındadır. Bu yükümlülüklerden hareketle sözleşmenin amacının, tarafların yükümlülükleri doğrultusunda sözleşme konusu mal veya hizmetin sürümünü artırmak olduğu kabul edilirse, bu yükümlülüklerin gerçekleştirilebilmesine aykırı koşullar geçersiz sayılmalıdır[348].

TBK 25. maddedeki içerik denetimine tabi tutulabilecek koşullara pek çok örnek gösterilebilir. Sözleşme sonrası rekabet yasağı, satış politikasındaki değişiklikler, franchise alanın asgari satış koşuluna ulaşamaması durumunda franchise verene tanınan olağanüstü fesih hakkı, franchise sözleşmesinde giriş ücreti periyodik ücret olmasına rağmen malzemenin yalnızca franchise verenden alınacağına ilişkin kayıtlar, örnek verilebilir[349].

---

[347] Havutçu, s.16-17.

[348] Örnek karar için Bkz.: Yargıtay 11.H.D. , 28.04.2016, 2015/9764 E. , 2016/4814 K. Bu kararda Yargıtay, cezai şart ve zorunlu danışmanlık bedellerine ilişkin koşulun, genel işlem koşulu olduğunu kabul ederek, TBK 20. madde ve devamı hükümlerine göre denetim yapılmasına karar vermiştir. Kararda, franchise verenin koruma ve destekleme borcu temelinde, franchise alanı sürekli koşulsuz itaate zorlayan bu şartların, daima franchise alan aleyhine sonuç doğuracağı ve dürüstlük kuralına aykırı olacağı tespiti yapılmıştır.

[349] Havutçu, s.22-27: *''satış şartları, genel alım yükümlülüğü, tazminat, bilgi verme yükümlülüğü, muhasebe/denetim yetkisi, franchise verenin doğrudan satış yetkisi- internet üzerinden satış yetkisi, giriş ücreti-periyodik franchise ücretleri, alan/bölge koruması, sır saklama, sorumluluğu sınırlayan veya kaldıran kayıtlar, yatırım koruması talepleri, fesih, sözleşmenin sona ermesini, sonuçlarını düzenleyen kayıtlar, sözleşme süresi, asgari satış/ciroya ilişkin kayıtlar, ikincil faaliyet yasakları, kurumsal kimliğin ve kalite standartlarının korunmasına yönelik yönergeler, franchise sözleşmesinin sona ermesi üzerine franchise verenin geri alma yükümlülükleri, sözleşmeyi devir yasağı, sözleşme alanının daraltılması, sözleşmesel ve sözleşme sonrası rekabet yasakları, cezai şart ile ilgili hükümler, içerik denetiminde önem taşımaktadır.''*

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM
FRANCHISE SÖZLEŞMESİNDE TARAFLARIN BORÇLARI VE FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN BENZER SÖZLEŞMELER İLE KARŞILAŞTIRILMASI

I. FRANCHISE VERENİN BORÇLARI

A. Genel Olarak

Yukarıda da belirtildiği üzere franchise sözleşmesi, iki tarafa borç yükleyen karşılıklı bir sözleşmedir. Buna göre aşağıda detaylı inceleneceği üzere franchise verenin ve franchise alanın, çeşitli borçları bulunmaktadır. Franchise verenin asli borçlarını, sözleşme öncesi aydınlatma ve bilgilendirme yükümlülüğü, gayri maddi değerleri kullandırma yükümlülüğü, franchise alanı koruma ve destekleme yükümlülüğü oluşturmaktadır. Franchise verenin diğer borçları ise, gerekli mal ve malzemeleri teslim borcu ve belli bir bölgede üçüncü kişilerle franchise sözleşmesi kurmama ve mal göndermeme (tekel hakkı verme) borcudur.

B. Sözleşme Öncesi Franchise Alanı Aydınlatma ve Bilgilendirme Borcu

TMK 2. maddede yer alan dürüstlük kuralı ilkesi gereğince, taraflar arasında, sözleşme görüşmeleri sırasında bir güven ilişkisi oluşmaktadır. Tarafların, sözleşme görüşmeleri sırasında birbirlerine karşı aydınlatma ve bilgi verme yükümlülüğü de, dürüstlük kuralına dayanan bu güven ilişkisinin bir tezahürüdür. Bu yükümlülük gereğince, dürüstlük kuralı çerçevesinde taraflar, sözleşme görüşmeleri sırasında gerekli dikkat ve özeni göstermekle ve birbirlerini, sözleşme ilişkilerini etkileyecek kararları alırken bilinmesi gerekli hususlara ilişkin bilgilendirmekle yükümlüdür[350].

Aydınlatma ve bilgilendirmeye ilişkin bu yükümlülük, yukarıda da bahsi geçtiği üzere, UFRAD'ın dürüstlük ve açıklık ilkelerinde de yer almıştır. Bu ilkeler gereğince franchise veren, işletmenin kurulması için gerekli yatırım miktarı, ödeme

[350] Kırca, Franchise, s.109; Eren, Genel Hükümler, s.18; Şimşek, s.130; Arvasi, s.143; Ayşe Tuğba Altıntaş, **Franchise Sözleşmesinde Tarafların Borçları**, Savaş Yayınevi, Ankara, 2019, s.57.

şekli ve zamanı, işletme faaliyetlerinin yürütülmesine ilişkin yöntemler, sözleşme boyunca vereceği destek ve yapacağı yardımlar, yükümlülükler, reklam giderleri ve kazançlar ve muhtemel sonuçlar konusunda franchise alanı bilgilendirmelidir[351].

Franchise sözleşmesinin sürekli borç ilişkisi olması, sıkı işbirliği içermesi, franchise veren tarafından franchise alana gayri maddi değerlerin kullandırılması ve franchise alanın bu ilişkiye güvenerek yaptığı yatırımlar gibi pek çok sebeple, taraflar arasındaki güven ilişkisi oldukça önemlidir. Bu nedenle aydınlatma ve bilgilendirme yükümlülüğü, temel yükümlülüklerden biri kabul edilmelidir[352]. Bu yükümlülüğün franchise verende bulunmasının sebebi ise, konuya ilişkin bilgi birikiminin franchise verende olması ve franchise sözleşmelerinin yukarıda da belirtildiği üzere niteliği itibariyle standart bir sözleşme olması ve genel işlem koşulları içermesidir. Buna göre franchise veren, birden çok franchise alanla aralarındaki ilişkinin belirlenmesi amacıyla önceden, tek taraflı olarak, müzakere etmeksizin belli sözleşmeler düzenlemektedir. Bu nedenle bu yükümlülük, sözleşmeyi düzenleyen taraf olması bakımından franchise verene aittir. Dikkat edilmesi gerekir ki bu sözleşmeler, belli yönlerden tarafların arasındaki hukuki ilişkiye göre farklılık gösterebilir. Bütün bunlardan hareketle söylenmelidir ki, sözleşme görüşmeleri sırasında franchise veren, franchise alanı, tarafların yükümlülükleri, sistemin işleyişi ve finansal tablolar gibi faktörler bakımından yeterli derecede aydınlatmalı ve bilgilendirmelidir. Dürüstlük kuralı gereği sözleşme görüşmelerinde uygulanması gerekli bu açıklama ve bilgilendirme yükümlülüğünün kapsamı, franchise alanın bilmediği ve bilmesinin gerekmediği ve franchise sözleşmesinin akdedilmesine etki edebilecek ve açıklandığı takdirde franchise alanın genel konularda işleyişe ilişkin tahmin yürütebildiği bilgiler olarak belirtilebilir[353].

Franchise alan, böylelikle yapacağı yatırımın doğruluğuna yönelik bilgi sahibi olarak, risk hesaplamaları yapabilecektir. Bu yeterliliği sağlayacak şekilde yapılan açıklamalarla franchise alan, ekonomik başarıya yönelik gerekli planları kabaca yapabilecektir[354]. Belirtilmelidir ki franchise veren, ekonomik başarıyı garanti etme yükümlülüğü altında değildir. Çünkü ekonomik başarıda aynı zamanda, sürümü

[351] https://ufrad.org/aciklik-ilkeleri/ (et. 12.06.2022).
[352] Kırca, Franchise, s.110; Gürzumar, Franchise, s.16; Şimşek, s.130; Boso, s.40.
[353] Kırca, Franchise, s.110; Şimşek, ss.130-132; Altıntaş, ss.58-59.
[354] Kırca, Franchise, ss.110-111; Ayata, s.60; Şimşek, ss.126,128¸ Stanworth ve Smith, s.52.

yapılacak mal ve hizmete yönelik taleplerdeki değişiklik gibi dış faktörler de etkilidir[355]. Bu nedenle franchise verenden yapması beklenen, ekonomik başarıyı garanti etmesi değil, franchise verene gayri maddi değerleri kullandırarak onu koruması ve desteklemesidir. Burada dikkat edilmesi gereken nokta franchise verenin, ekonomik başarıya ilişkin sözleşme görüşmeleri sırasında açıkça garanti verdiği ya da örtülü bir biçimde vaatte bulunduğu durumda ne olacağıdır. Bu durumda söylenmelidir ki franchise veren, ekonomik anlamda verimsiz işleyişten sorumlu olacaktır. Bu halde bir ayıplı ifa olduğunun kabul edilmesi gereklidir[356]. TBK'nun ayıptan sorumluluğa ilişkin TBK 219 vd. maddeleri niteliğine uygun düştüğü ölçüde franchise sözleşmesine de uygulanmalıdır. Buna göre franchise veren, franchise ücretinin indirilmesi ve müspet zararının giderilmesi ya da sözleşmenin feshi ile menfi zararının giderilmesini talep edebilecektir[357].

Franchise veren, sözleşme görüşmeleri sırasında bu aydınlatma ve bilgilendirme yükümlülüğüne kendi kusuruyla aykırı davranırsa culpa in contrahendo sorumluluğu gündeme gelecektir. Buna göre franchise verenin, yukarıda belirtilen faktörlere ilişkin verdiği bilgiler gerçeğe aykırı ya da eksik ise, franchise alan, buna yönelik zararının giderilmesini talep edebilecektir. Franchise veren, TBK 112. maddeye göre kusurun kendisinde olmadığını ispatlarsa sorumluluktan kurtulabilir[358]. Ancak franchise alanın, farklı kaynakları kullanarak araştırma yapma imkânı varken bunu kullanmaması ortak kusur kabul edilerek, tazminattan indirim sebebi oluşturabilir ve hâkim TBK 51. ve 52. madde gereği indirim yapabilir[359].

Franchise veren, franchise alanı, kendisiyle sözleşme yapması amacıyla aldatmış ve gerçek durumu kasten gizlemiş ya da gerçeğe aykırı beyanda bulunmuş ise TBK 36. maddesi gereğince bir irade sakatlığı meydana gelmiş olacaktır. Bu durumda franchise alan, bir yıl içinde sözleşmeyi, bu irade sakatlığına dayanarak iptal

---

[355] Gürzumar, Franchise, s.153; Kırca, Franchise, s.111; Şimşek, s.133; Ayata, s.61.
[356] Gürzumar, ss.153-154; Kırca, Franchise, s.111; Ayata, ss.61-62; Şimşek, s.133.
[357] Gürzumar, Franchise, s.155, Kırca, Franchise, s.112; Ayata, ss.62-64, Altıntaş, ss.59-60.
[358] Gürzumar, Franchise, ss.154-155; Kırca, s.112-113; Şimşek, s.133; Ayata, s.63; Altıntaş, s.60.
[359] Münih Yüksek Eyalet Mahkemesi, franchise alanın, sözleşme görüşmeleri sırasında kendisine verilen bilgilerin doğruluğunu kontrol etme hususunda basiretli tacir gibi muamele görmesinin gerekli olduğunu belirtmesine karşın, bu durumu franchise alanın ortak kusuru olarak kabul etmemiştir. Çünkü franchise verennin, bu görüşmeler sırasında sunduğu ve kendisine ait franchising sistemine ilişkin gerekli bilgileri içeren el kitabının, dürüst, objektif bir üçüncü kişinin de inanabileceği nitelikte olduğu ve franchise alan için bir ihmal söz konusu iken, francise verenin kastının bulunduğu kabul edilmiştir. (OLG Münhen 16.09.1993 NJW 1994) Bkz.: Gürzumar, Franchise, s.154; Kırca, Franchise, s.113.

edebilir. Yine burada da bilgilendirme ve aydınlatma yükümlülüğüne yönelik kasten bir ihlal mevcut olduğundan, culpa in contrahendo sorumluluğu gündeme gelecektir[360].

C. Franchise Alanın, Gayri Maddi Değerleri Kullanma ve Bunlardan Yararlanmasını Sağlaması Amacıyla Franchising Sistemine Dâhil Edilmesi Borcu

1. Genel Olarak

Franchise sözleşmesine göre, franchise verenin, sözleşmeyi karakterize eden en önemli borcu franchise alanın, sistemdeki gayri maddi değerleri kullanma bunlardan yararlanmasını sağlama amacıyla franchising sistemine dâhil edilmesi borcudur. Bu borcun en önemli unsur olmasının sebebi ise, mal ve hizmetlerden yararlanan kimselerin, franchise alanın franchising sistemine dâhil edilmesiyle franchise alan ile franchise vereni bir bütün olarak algılaması gerekliliğidir. Çünkü ancak bu borcun yerine getirilmesiyle ortak imaj oluşturularak, bu işletme sistemiyle faaliyet yürütmek mümkün olacaktır[361]. Buna göre franchise veren, franchise alanın, gayri maddi değerlerden yararlanabilmesi için gerekli şartları sağlamakla yükümlü olacaktır. Bu şekilde taraflar bir imaj birliği meydana getirecek ve bu şekilde mal ya da hizmete ilişkin sürüm faaliyetlerini yürüteceklerdir[362].

Kullandırılacak gayri maddi değerlerin kapsamı, franchising sisteminin konseptine göre değişiklik göstermektedir. Bunların en başında gelenler; marka, ticaret unvanı, işletme adı, patent, know-how ve tanıtıcı unsurlardır[363]. Franchise verenin bu kullandırma borcu, sözleşme süresince franchising sistemine dâhil edilen gayri maddi değerleri de kapsayacaktır. Bunun nedeni ise imaj birliğinin, ortak sürüm faaliyetleri

---

[360] Gürzumar, Franchise, s.155; Kırca, Franchise, s.113; Şimşek, ss.136-137; Yeniocak, s.46; Ayata, s.64; Altıntaş, s.60.

[361] Gürzumar, Franchise, s.90; Kırca, Franchise, ss.113-114; Topçuoğlu, Franchise, s.118; Güçer, s.61; Altıntaş, s.61; Ayata, ss.44-45; WIPO, Franchising Guide, s.28.

[362] Franchise verenin bu yükümlülüğünü, sistemin başarısını sağlayan yöntemlerin franchise alana aktarılması şeklinde tek asli edim yükümlülüğü olarak kabul eden görüş için Bkz.: Şua, s.67. Bu görüşe göre franchise sözleşmesinin kurulabilmesi için başarıya ulaşmış bir sistemin bulunması şarttır ve sürekli güncellenmesi gerekmektedir.

[363] Stetsiuk, Miroshnychenko, Dudko, s. 333.

kapsamında sözleşme sona erene kadar devamlılığının gerekli olmasıdır. Aksi bir durum, mal ve hizmetlerden yararlanan kimseler nezdinde franchise alanın, sistemin parçası olmadığına yönelik bir algı oluşturabilir. Bu durum hem ilgili franchising sistemine ilişkin güvenilirliğin azalmasına sebep olurken, hem de franchise alanın menfaatlerini zarara uğratacaktır. Bu nedenle franchise alan, franchise verenin sözleşme süresinde sisteme dâhil edilen gayri maddi değerleri kullandırmaması ya da kullanımını zorlaştırması halinde, sözleşmeyi derhal feshedebilecektir[364].

2. Kullanıma Konu Gayri Maddi Değerler

a. Patent ve Faydalı Model

Patent, sahibine, buluş üzerinde ondan yararlanma ya da başkasını bu buluştan yararlanmaktan men etme hakkı sağlayan, herkese karşı ileri sürülebilen ve hak sahipliğini kanıtlayan belgedir. Bir diğer deyişle patent, buluşa sahip kimsenin bu yaratıcı düşüncesinin kanuni çerçevede belli bir süreyle sınırlı olarak koruma altına alınmasını sağlayan belgedir[365]. Buluşlar 6769 sayılı Sınai Mülkiyet Kanunu'nun (SMK) 82. ve 83. maddesindeki şartları sağladıkları takdirde, patent ve faydalı modeller ile koruma altına alınmaktadırlar. Patent korumasının sağlanabilmesi için gereken şartlar; buluşun yeni olması, buluş basamağı içermesi ve sanayiye uygulanabilir olmasıdır. SMK 83. maddesinde buluşun yeni olduğunun kabul edilebilmesi için ''tekniğin bilinen durumuna dâhil olmayan buluş'' olması gerektiği ifadesi yer almıştır. Buna göre o alanda uzman bir kimseye göre bilinir olmayan buluşun yeni olduğu kabul edilecektir[366]. Nitekim Uluslararası Fikri Mülkiyet Örgütü (WIPO) da buluşun tanımını yaparken, bu şartların mevcut olması gerekliliğine yer vermiştir[367].

---

[364] Gürzumar, Franchise, ss.115-116; Kırca, Franchise, ss.114.

[365] Gürzumar, Franchise, s.43; Altıntaş, s.62; Cahit Suluk, Rauf Karasu ve Temel Nal, **Fikri Mülkiyet Hukuku**, Güncellenmiş İkinci Baskı, Seçkin Yayınevi, Ankara, 2018, s.233; Bahadır Erdem, **Patent Hakkının Korunmasına ve Patent Hakkına İlişkin Sözleşmelere Uygulanacak Hukuk**, Beta Basım, 2. Bası, İstanbul, 2002, s.47, Aslan, s.572.

[366] Suluk, Karasu ve İnal, ss.243-247; Erdem, ss.55-58.

[367] https://www.wipo.int/ip-outreach/en/ipday/2017/innovation_and_intellectual_property.html#:~:text=Innovation%20means%20doing%20something%20new,intellectual%20property%20(IP)%20rights. (et. 30.04.2022); Suluk, Karasu ve Nal, ss.243-247.

Patent hakkı mutlak bir hak olup, herkese karşı ileri sürülebilmektedir. Hak sahibi bu hakkı, patent lisans sözleşmesi, inhisari lisans sözleşmesi ve basit lisans sözleşmesine konu edebilir ve kullanım hakkını bu şekilde milli sınırların tümünde ya da bir bölümünde verebilir[368].

Faydalı modele yönelik aranan şartlar için ise SMK'nun 142. Maddesine bakılmalıdır. Faydalı model koruması için yenilik içerme ve sanayiye uygulanabilme şartlarının varlığı gerekmektedir[369]. Buradan da anlaşılabileceği üzere, faydalı model korumasından yararlanabilmek için patent korumasından farklı olarak buluş basamağı içerme şartı aranmamaktadır.

Kural olarak patent ya da faydalı model, franchise sözleşmelerinde franchising sistemi içerisine dâhil değilse, sözleşmede kullandırma borcu içerisinde yer alan asli unsurlardan değildir. Ancak patent/faydalı modelin franchise sözleşmesi kapsamında yer alan lisans sözleşmelerine konu olması sık görülmese de, franchise verenin başarısına etki ediyor, kullanım hakkı tanınmasına elverişli durumda ve sistem içerisine dâhil durumda ise kullanım hakkının devrinin, franchise veren için bir yükümlülük haline geldiği söylenebilecektir. Franchise verenin patentlere ilişkin bu kullandırma yükümlülüğü, taraflar arasında açıkça da kararlaştırılabilir. Ancak kararlaştırılmış olmasa dahi, sürümün yapılabilmesi ya da franchise verenin sisteme entegrasyonunun sağlanması için patentin kullanımı gerekli ise –franchise alan tarafından da üretim yapılması gibi-, franchise veren bakımından kullanım hakkının devri yükümlülüğünün var olduğunun kabul edilmesi gereklidir. Örneğin bir hizmet franchise sözleşmesinde, hizmette kullanılacak araç ve gereçler franchise verene ait patentli buluşlar ise, bunların kullanım hakkı franchise alana verilebilir[370]. Benzer şekilde mal franchisinginde de, patentin kullanım hakkının devrine ihtiyaç olması mümkündür[371]. Franchise alanın, yalnızca üretilen malların satımını yaptığı durumda

[368] Kırca, Franchise, s.116; Erdem, s.15; Altıntaş, s.63.
[369] Suluk, Karasu ve Nal, s.299.
[370] Gürzumar, Franchise, s.98; Kırca, Franchise, ss.117-118; Altıntaş, s.63.
[371] Yukarıda bahsi geçen Coca-Cola gibi firmaların kullandığı şişeleme sözleşmelerinde, franchise verenden tedarik edilen şurubun, içecek haline getirilmesi ve piyasaya sürülmesi için, franchise alanın üretim ve satış lisansına sahip olması gerekmektedir. Dolayısıyla burada da franchise veren için, patentten doğan kullanım hakkını devretme yükümlülüğü mevcut olacaktır. Ayrıntılı bilgi için Bkz.: Kırca, Franchise, s.118.

ise franchise verenin elinden çıkarak ticari alana girmiş mallar için, tükenme ilkesi uyarınca patenti kullandırma yükümlülüğünden bahsedilemeyecektir[372].

Patente ilişkin bu kullanım hakkı, yalnızca üretip satmaya yönelik olabileceği gibi franchise alana yönelik tam kullanım hakkı da içerebilir. Franchise veren bu kullanım hakkının franchise alana devrederken, aynı zamanda gerekli belgeleri vermeli ve patent hakkını gerektiği şekilde kullanılabilmesi için bilgilendirme ve açıklamalar yapmalıdır. Dikkat edilmelidir ki bu elverişliliğin, sözleşme süresi boyunca devam etmesi gerekmektedir. Aksi takdirde buluştan franchise alan faydalanamıyor ya da ekonomik kazanç elde edemiyor ise bu durum ayıptan ya da sözleşme öncesi görüşmelerden doğan sorumluluk olarak nitelendirilebilir[373]. Örneğin sürümü yapılacak malın üretiminin, sözleşmede öngörülemeyecek şekilde zor ve masraflı hale gelmesi durumunda franchise alan, maddi ayıptan dolayı uğradığı zararın tazminini ya da ücretin indirilmesini isteyebilir. Dikkat edilmesi gerekir ki zararın tazmini için franchise verenin kusurlu olması aranır. Bunun nedeni ise franchise verenin, ticari başarı garantisi değil, yalnızca patent bakımından bir kullanılabilirlik garantisi vermiş olmasıdır. Bu kullanılabilirlik garantisinin kapsamı ise, teknik buluşun kullanılış amacına yönelik ihtiyacı karşılaması ve franchise alanın, bu patentten yeterince yararlanma olanağının bulunmasıdır[374].

Franchise sözleşmesinde, patent haklarının kullanımının devri, lisans sözleşmelerine ilişkin bir unsur teşkil ettiğinden, bu konuya ilişkin uyuşmazlıklarda lisans sözleşmesi hükümlerinin uygulanması gerekmektedir.

b. Marka

Sınai Mülkiyet Kanunu'nun 4. maddesinde marka, ''bir teşebbüsün mallarının veya hizmetlerinin diğer teşebbüslerin mallarından veya hizmetlerinden ayırt

---

[372] Fikri ve sınai mülkiyet hakkının getirdiği tekelci hakka ilişkin korumanın sınırlandırılmasını sağlayan tükenme ilkesi, sınai mülkiyet hakkı sahibinin ve/veya onun yetkili kıldığı kimsenin koruma kapsamındaki ürünü piyasaya sunması ile sınai mülkiyet hakkına konu ürünü alan kişinin ürün üzerinde (ürünün özgünlüğüne halel getirmeksizin) dilediği gibi tasarruf etme hak ve yetkisine sahip olacağı ve hak sahibinin bundan sonraki satışlara müdahale edemeyeceği anlamını taşımaktadır. Sabih Arkan, **Ticari İşletme Hukuku**, 23. Bası, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara, 2017 s.311; Kırca, Franchise, ss.116-117; Gürzumar, s.97; Şimşek, s.138; Torun, s.38.

[373] Kırca, ss.116-120, Altıntaş, ss.64-65.

[374] Kırca, Franchise, s.120.

edilmesini sağlaması ve marka sahibine sağlanan korumanın konusunun açık ve kesin olarak anlaşılmasını sağlayabilecek şekilde sicilde gösterilebilir olması şartıyla kişi adları dâhil sözcükler, şekiller, renkler, harfler, sayılar, sesler ve malların veya ambalajlarının biçimi olmak üzere her tür işaret'' şeklinde tanımlanmıştır. Bu tanımdan hareketle markanın unsurlarının, ''işaret vasfı taşıma'' ve ''ayırt edici nitelikte olma'' şeklinde olduğu söylenebilecektir. Bir markanın temel işlevi, markanın temsil ettiği teşebbüsün mal ve hizmetlerinin, diğer teşebbüslerin mal ve hizmetlerinden ayırt edilmesini sağlamaktır[375]. Ayırt edicilik fonksiyonundan ayrı olarak bir diğer fonksiyon, reklam fonksiyonudur. Bu fonksiyon markanın, benzeri mal ve hizmetlerden ön plana çıkmasını sağlayarak, pazarda bağımsızlaşmasını sağlamaktadır. Üçüncü fonksiyon garanti fonksiyonudur. Bu fonksiyon ise, mal ve hizmetlerden yararlanan kimselerin, markanın, belli bir kalitede sürüm yaptığına duydukları güveni ifade etmektedir[376].

Marka hakkı mutlak bir hak olup sahibine, tescilli markaya yönelik olarak kullanma, yararlanma, tasarruf etme ve başkalarının bu markayı kullanmasını engelleme hakkı sağlamaktadır. Bu hakların kullanımı, basit ve inhisari lisans sözleşmeleri ile başkasına devredilebilir[377].

Franchise sözleşmesinde, franchise verenin sahip olduğu ve başarısı kanıtlanmış franchising sistemi genellikle tanınmış bir markayı da içinde barındırır[378]. Uygulamada da franchise sözleşmelerinin çoğunluğunda, marka hakkını kullandırma yükümlülüğüne ilişkin kayıtlara yer verilmektedir. Dolayısıyla franchise verenin, bu markanın kullanım hakkını franchise alana vermesi, asli bir unsur niteliği taşıdığından franchise sözleşmesi, bu yönüyle, SMK 24. maddede yer alan lisans sözleşmesine ilişkin unsurlara sahiptir[379]. Mal franchisingi söz konusu olduğunda franchise alanın, ürettiği ya da üçüncü bir kişiden temin ettiği malları franchise verenin markasıyla işaretlemesinde marka lisansı söz konusudur. Ancak söylenmelidir ki, franchise

---

[375] Hanife Dirikkan, **Tanınmış Markaların Korunması**, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2003, ss. 5,11; Kırca, Franchise, s.122; Arkan, s.290; Aslan, s.586; Uğur Çolak, **Türk Marka Hukuku**, 4. Baskı, On İki Levha Yayınevi, İstanbul, 2018, ss.9-10; Suluk, Karasu ve Nal, ss.160-161; Çağlar Özel, **Marka Lisansı Sözleşmesi**, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2002, s.28.

[376] Kırca, Franchise, s.122; Gürzumar, Franchise, s.52; Arkan, ss.290-291; Poroy ve Yasaman, ss.396-397; Çolak,ss.24-25; Suluk, Karasu ve Nal, ss.162-163; Dirikkan, ss.11-14; Özel, s.30.

[377] Özel, s.48.

[378] Mendelsohn, s.681.

[379] Kırca, Franchise, s.123; Şimşek, s.141; Ayata, s.50; Özel, s.123.

verenin, markasını franchise alana kullandırmakla yükümlü olduğu her durumda marka lisansının olduğu kabul edilemez. Çünkü marka hakkının tükenmesi ilkesi uyarınca, franchise alanın bu malları, marka ile işaretlenip ticari sahaya girdikten sonra ele geçirdiği durumda artık bir marka lisansına ihtiyaç olduğundan bahsedilemeyecektir[380]. Franchise sözleşmelerinde, franchise verenin sahip olduğu markanın, franchise alan tarafından yapılan reklamlar, kataloglar, personel kıyafetleri vb. de kullanılabilmesi de marka lisansını gerektirir[381].

Markanın kullanım hakkının devri, başka bir deyişle franchise veren tarafından franchise alana kullandırılması ise ancak SMK'nun 24. maddesinde yer alan lisans sözleşmeleri ile mümkündür[382]. Bu nedenle franchise sözleşmesinin markaya ilişkin hükümlerine, lisans sözleşmelerine ilişkin kanun hükümleri kıyasen uygulanmalıdır. Lisans sözleşmeleri, SMK'nun 148. maddesinin 4 fıkrası gereği yazılı şekle tabi olacaktır. Bu durumda franchise veren, yalnızca franchise sistemine ilişkin olanlara yönelik olmak üzere, franchise alanla inhisari ya da inhisarı olmayan lisans sözleşmesi yapacaktır. Bu şekilde franchise veren, franchise alana marka hakkını kullanma izni vererek, bundan yararlanmasını sağlama ve yararlanmasını engelleyecek tehlikeleri önleme yükümlülüğü altına girecektir. Franchise veren böylelikle, marka hakkına tecavüzü[383] engellemek için sahip olduğu hakları kullanmaktan vazgeçmiş olacak, franchise alan ise markayı gerektiği şekilde kullanma ve sürüm kalitesini garanti etme borcu altına girecektir[384]. Franchise veren, markanın kullanımının sürdürülebilmesi için gerekli ücretleri ödeyecek, tescil süresi sona erecekse yenileme talebinde bulunacak ve markanın terkinini talep etmeyecektir[385]. Franchise verenin bu yükümlülüklerine aykırı davranması durumunda franchise alan zarara uğramışsa, uğradığı zararı sözleşmeye aykırılık dolayısıyla TBK 112. maddeye göre talep edebilecek, marka hükümsüz sayılmışsa ve önemli bir unsur olması nedeniyle bu durum sözleşmenin devamını güç kılıyorsa, haklı nedenle sözleşmeyi feshedebilecektir[386].

---

[380] Dirikkan, ss.299-301; Gürzumar, Franchise, ss.104-105; Kırca, Franchise, s.123.
[381] Gürzumar, Franchise, ss.106-107; Özel, s.126.
[382] Gürzumar, Franchise, s.105; Altıntaş, s.67; Kırca, s.123-124; Çolak, s.725; Özel, s.124.
[383] Marka hakkına tecavüze ilişkin detaylı bilgi için bkz: Dirikkan, s.264 vd.; Özel, s.177 vd.
[384] Kırca, Franchise, ss.23-24; Altıntaş, s.68.
[385] Kırca, Franchise, s.24; Gürzumar, Franchise, s.121; Altıntaş, ss.68-69.
[386] Gürzumar, Franchise, s.121.

c. Ticaret Unvanı ve İşletme Adı

TTK 39. maddede düzenlenen ticaret unvanı ve işletme adı, marka kavramına benzer şekilde tüketiciler nezdinde tanına bilirlik oluşturmaya elverişlidir. Ticaret unvanı, tacirlerin birbirinden ayırt edilmesini sağlayan ve ticari işletmeye ilişkin faaliyetler yürütülürken ilgili senet ve evraklarda kullanılan isimdir. Bu unvanı tacirler kullanmakta olup, tacir değilken ticaret unvanı kullanılması mümkün olmayacaktır. İşletme adı ise işletmelerin birbirinden ayırt edilmesini sağlayan ürün ya da hizmetler şeklinde tanımlanabilir[387].

TTK 41. Ve TTK 46. maddede yer aldığı üzere, ticaret unvanının tacir tarafından tescil edilmesi ve kullanılması zorunludur. İşletme merkezinin bulunduğu yer ticaret siciline, işletmenin açıldığı günden itibaren on beş gün içinde tescil ve ilan ettirilen ticaret unvanının kullanım hakkı, münhasıran sahibine aittir. İşletme adı ise kullanılması tacirin özgür iradesine bırakılan, ancak kullanıldığı takdirde tescil edilmesi zorunlu bir kavramdır[388]. Tescil ve ilan edilmiş işletme adının kullanım hakkı münhasıran sahibine ait olacaktır. Tescil edilmemiş ticaret unvanı ve işletme adı ise, yalnızca haksız rekabet hükümlerine göre korunabilecektir[389].

Franchise sözleşmesi ile franchise veren, sahip olduğu gayri maddi değerleri franchise alana kullandırma borcu altına girse de bu durumu, ticaret unvanı ve işletme adı için ayrıca değerlendirmek gerekecektir. Bu borç genellikle franchise alanın isim hakkından yararlandırılması şeklinde bilinse de TTK 45. maddeye göre ticaret unvanı, franchise alan tarafından aynen kullanılamayacaktır[390]. TTK 49. madde ticaret unvanı devrini, işletme devrine bağlamaktadır. Bu şekilde şarta bağlanan ticaret unvanı devri, lisansa konu olamayacaktır[391]. Bu nedenle ticaret unvanının lisansa konu olarak franchise alan tarafından kullanımının sağlanabilmesi, ticaret unvanına bir ek konulması ile mümkün olabilecektir. Franchise alan ticaret unvanını ayırt edici bir ek olmadan kullanamayacağı için bu durumda franchise verenin kendi ticaret unvanına ilişkin bir lisans verme durumunun varlığından da bahsedilemeyecektir. Ancak

---

[387] Poroy ve Yasaman, s.394; Arkan, s.271,283; Gürzumar, Franchise, ss.59-60; Kırca, Franchise, ss.124-125; Suluk, Karasu ve Nal, s.373.
[388] Poroy ve Yasaman, ss.422-423; Arkan, ss.278-279; Çolak, s.9; Altıntaş, s.69.
[389] Arkan, s.284.
[390] Arkan, s.282; Gürzumar, Franchise, ss.109-111; Kırca, Franchise, ss.126-128; Şimşek, s.149.
[391] Kırca, Franchise, s.127.

belirtmek gerekir ki franchise verenin ticaret unvanın yurtdışında tescilli olması gibi farklı sicil bölgesinde olması durumunda bu ticaret unvanı, lisans sözleşmesine konu edilebilecektir[392].

Franchise verene ait ticaret unvanının franchise alan tarafından ek ile kullanılması her durumda mümkün olmayabilir. Gürzumar'a göre bu tür bir kullanım, ancak her iki tarafın da anonim ya da limited ortaklık olduğu durumlarda geçerlidir. Aksi halde ek ile ticaret unvanı kullanımı, gerçeklik ilkesini zedeleyeceğinden, bu tür bir kullanım söz konusu olmayacaktır[393].

Franchise alanın, franchise verene ait ticaret unvanını ek ile kullanması belli sorunları beraberinde getirecektir. Bu durumda sistemin imajının zedelenip zedelenmeyeceğine bakmak gerekir. Franchise alanın, franchising sistemine entegrasyonunu sağlayarak ''tek marka'' imajı ile sürüm yapmak için, franchise alanın ticaret unvanı, franchise verenin ticaret unvanı ve işletme adının arkasına gizlenmelidir. Örneğin işletmenin tanıtımı amacıyla basılan broşürlerde franchise verenin ticaret unvanının kullanılması ile tek marka imajı zedelenmemiş olacaktır. Nitekim bununla paralel olarak uygulamada da franchise verenin kullandırma borcu, ticaret unvanında ya da işletme adında yer alan bir isim ile sınırlıdır[394].

İşletme adının ek olmaksızın kullanılıp kullanılamayacağı hususu ise tartışmalıdır. TTK 15. maddeye göre tacirler ve esnaflar işletme adı kullanabilmektedirler. Ahlaka, kamu düzenine aykırı olmayacak ve başkasının işletme adına tecavüz etmeyecek şekilde bu kişiler için, işletme adı belirlenmesi yönünde bir serbesti verilmiştir[395].

Franchise sözleşmesi için, TTK 53. maddenin, TTK 45. maddeye yaptığı atıf düşünülecek olursa, işletme adının da ek ile kullanılabilmesi mümkün görünecektir. İşletme adı devri, ticaret unvanına benzer olarak, işletme devrine bağlanmamaktadır[396]. Ancak bu durum, franchise alan ve franchise verenin imaj birliği oluşturmasını güçleştirecektir. Ancak bizim de katıldığımız görüş, TTK 45. maddenin düzenleniş amacının işletme adı sahibinin haksız rekabete maruz kalarak zarara uğramasını ya da mal ve hizmetlerden yararlanan kimselerin kaliteye yönelik

[392] Kırca, Franchise, s.126; Gürzumar, Franchise, s.110; Altıntaş, s.70.
[393] Ayrıntılı görüş için Bkz.: Gürzumar, Franchise, ss.110-111; Kırca, Franchise, ss.126-127.
[394] Gürzumar, Franchise, s.111; Kırca, Franchise, s.127.
[395] Poroy ve Yasaman, s.422; Arkan, s.284.
[396] Poroy ve Yasaman, ss.422-423.

yanlış bir algı doğrultusunda zarar görmesini önlemek olduğundan, bu tehlikenin olmadığı ilişkilerde işletme adının ek olmadan kullanılabilmesi mümkündür. Franchise sözleşmelerinde de, franchise alanın, franchising sistemine yoğun entegrasyonu sebebiyle bu tehlike bertaraf edilmiştir[397]. Bu nedenle işletme adının, franchise alan tarafından ek olmaksızın kullanılmasının mümkün olduğu kanaatindeyiz[398]. Ticaret unvanı ise, tacirlerin, işletme faaliyetlerine ilişkin belgeleri imzaladığı unvan olması dolayısıyla eksiz kullanım karışıklığa sebep olabileceğinden mümkün görünmemektedir.

Franchise verenin, kullanıma izin vermesinin yanı sıra, engelleyici hareketlerden kaçınma ve ticaret unvanı ile işletme adını koruma gibi yükümlülükleri de mevcuttur. Bu koruma yükümlülüğüne ticaret unvanı ve işletme adının sicilden silinmesini önleme yükümlülüğü de dâhildir[399].

Son olarak belirtmek gerekir ki SMK'nun özel koruma rejimi, tescillenmiş bir markanın sınai mülkiyete tabii oluşu sebebiyle geçerli olabilecekken, ticaret unvanı ve işletme adı için durum böyle değildir. Ticaret unvanı ve işletme adı, sınai mülkiyetin konusunu oluşturmayıp haksız rekabet hükümleri ile korunmaktadır[400]. Bu nedenle ticaret unvanı ve işletme adının, tescillenmiş marka adı ile aynı olarak tercih edilmesi, yukarıda da bahsettiğimiz kullanıma ilişkin sorunların önüne geçerek, aynı zamanda ticaret unvanı ve işletme adı için de, sınai mülkiyet için geçerli özel koruma rejiminden dolaylı yoldan faydalanılmasını sağlayacaktır[401].

d. Know- How

Know-How, ticari faaliyetlerle alakalı olarak teknik alanda, işletme yönetiminde ve organizasyonunda yer alan, sır niteliği taşıyan ancak bu niteliği haiz olmasa da kamuya açıklanmamış ve ilgili iş alanında ortalama bir kişi için, çabasız

[397] Gürzumar, Franchise, s.113; Kırca, Franchise, s.128; Şimşek, s.151; Altıntaş, s.71.
[398] Belirtmek gerekir ki bu durum, ticaret unvanları için geçerli olmayacaktır. Bunun nedeni ise ticaret unvanının ayırt edici ek olmaksızın kullanılması durumunda iltibas meydana gelmesi ihtimali dolayısıyla kamu düzenin sarsılması riskidir.
[399] Kırca, Franchise, s.128.
[400] Arkan, s.282, Poroy ve Yasaman, s.409.
[401] Arkan, ss. 284,292,325; Çakı, s.71.

olarak kolayca elde edilmesi mümkün olmayan bilgi ve tecrübeler toplamıdır[402]. Know-how kavramının tanımı, 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara ilişkin grup muafiyeti tebliğinde yapılmıştır. Buna göre know-how, ‘’sağlayıcının tecrübe, denemeleri sonucu elde ettiği ve patentli olmayan, uygulamaya yönelik, gizli, esaslı ve belirlenmiş bilgi paketi’’dir. Belirtmek gerekir ki Tebliğ’de yapılan tanımdan farklı olarak gizlilik unsuru, know-how için her zaman bir şart olarak görülmeyecektir. Bir başka deyişle gizlilik unsuru içermeyen işletme tecrübeleri de, know- how olarak nitelendirilebilir[403]. Gizli olmasından kasıt bu bilgilerin üçüncü kişiler tarafından hukuk dışı yollar hariç olmak üzere elde edilememesidir. Üçüncü kişilerin yeterli çaba ile bu bilgilere hukuki yollarla da ulaşabilme imkânı var ise bu durumda gizli know-how söz konusu olmayacaktır[404].

Gizli olmayan know-how, sahibinin kişilik haklarına tecavüz oluşturuyorsa TMK’nın 24. ve 25. maddeleri ile TBK 58. Maddeye göre korunacaktır. Gizli know-how söz konusu olduğu durumda ise, TTK 54. Madde ve devamında yer alan haksız rekabet hükümlerine göre ya da yine kişilik haklarının korunmasına ilişkin hükümlerle koruma altına alınacaktır[405]. İdari, mali, teknik ve ticari olan, üretim ve sürüme yönelik her türlü bilgi know-how olarak nitelendirilebilir. Know-how bilgileri, know-how sözleşmeleri aracılığıyla aktarılabilecektir. Bu sözleşme bir tarafın know-how’u açıklama ve kullanılmasına izin verme, diğer tarafın ise belli bir ücret ödeme yükümlülüğü altına girdiği bir sözleşmedir[406].

Bu bilgiler, franchise verenin ticari başarısının en önemli temel taşları olduklarından, franchise sistemi içerisinde yer alırlar. Franchise verene ait ve franchising sisteminde yer alan bu bilgi ve tecrübelerin, franchise veren tarafından franchise alana paylaşılması, açıklanması ve kullandırılması, asli edim yükümlülüğü olarak görülebilecektir[407]. Bu sır, tecrübe ve tekniklerin hızlı ve etkin bir biçimde uygulanması, hem franchise alana hem de franchise verene rekabet ortamında avantaj

---

[402] Çiğdem Kırca, “Know-How Sözleşmesinin Hukuki Niteliği”, **Prof. Dr. Ali Bozer’e Armağan**, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara, 1998, ss. 243-263, (Know-How), s.245; İsmail Erbay, **Know- How Sözleşmesi**,Yetkin Yayınları, Ankara, 2002, s.57.

[403] Kırca, Franchise, s.132.

[404] Gürzumar, ss.81-82; Erbay, s.85.

[405] Kırca, Franchise, s.132; Kırca, Know-How, s.250; Gürzumar, Franchise, ss.84-85.

[406] Erbay, s.67,161,169.

[407] Gürzumar, Franchise, ss.101-103; Kırca, Franchise, s.133; Altıntaş, s.76; Ayata, s.50 Arvasi, s.145; Şimşek, s.145; Torun, s.40.

kazandıracak ve sürümün artırılmasına ciddi fayda kazandıracak ve sürümü yapılacak mal ve hizmetin, belli standart ve kalitede gerçekleştirilmesini sağlayacaktır.[408].

Franchise verenin açıklamakla ve aktarmakla yükümlü know-how'ın kapsamı ise sürüm yapılacak mal ve hizmetlere ilişkin olan teknik bilgiler ve işletmenin faaliyetlerinin yürütülmesine ilişkin yöntem ve tecrübelerden oluşmaktadır[409]. Bunlara örnek olarak hammadde seçimi, üretim ve pazarlama metotları, sistemin işleyişine dair tecrübeler verilebilir[410]. Franchise veren know-how aktarımını çeşitli şekillerde yapabilir. Bunlar reçeteler, çizimler, planlar ve sözlü anlatımlar olabilmektedir. Know-how aktarımı yalnızca sözleşmenin başlangıcında değil, know-how sözleşmelerindeki gibi eğer gerekli ise sözleşme süresi boyunca da yerine getirilmesi gereken bir yükümlülüktür[411]. Bu nedenle franchise veren, gerektiği durumlarda ya da dönemsel olarak franchise alana eğitim verecek ve danışmanlık görevini üstlenecektir. Bu yükümlülük, hem know-how, hem de vekâlet sözleşmesine ilişkin unsurlar taşıdığından, vekâlet sözleşmesine ilişkin kanun hükümleri, gereken durumlarda kıyasen uygulanır[412].

Franchise verenin know-how'a ilişkin yükümlülüğü, yalnızca bilgi ve tecrübelerin aktarılmasından ibaret değildir. Franchise veren aynı zamanda know-how'ın, sır niteliğini kaybederek, herkes tarafından öğrenilmesini de engellemelidir. Buna ek olarak taraflar sözleşmede, inhisarı bir know-how aktarımı kararlaştırmışlarsa franchise veren bu know-how'ı üçüncü kişilere aktarmamak ve kararlaştırılmışsa kendisi de kullanmamakla yükümlü olacaktır. Ancak inhisarı olmayan bir aktarım söz konusuysa üçüncü kişilerle de, bu know-how'ın aktarımına ilişkin sözleşmeler

---

[408] Mustafa Baş, **Teknik Bilgi (Know-How) Lisans Sözleşmesi**, Yetkin Yayınları, Ankara, 2000, s.59; Erbay, s. 150; Know-How'un franchise sözleşmesi için çok önemli ve vazgeçilmez bir unsur olduğuna ilişkin ayrıca Bkz.: WIPO, Issues, s.10.

[409] Kırca, Franchise, s.133.

[410] Know-how aktarımının en net anlaşılabileceği franchise sözleşmesi örneklerinden biri, yukarıda da bahsi geçen şişeleme sözleşmeleridir. Şişeleme sözleşmelerinde, franchise veren, ürettiği yoğunlaştırılmış şurubu franchise alana, kullanması, içeceğe dönüştürmesi, şişelemesi ve satması için göndermektedir. Bu sürecin gerçekleştirilebilmesi için gerekli üretim ve satım metotlarını da franchise alana öğretmektedir. Şişeleme sözleşmelerinde franchise veren, şurubun içeriğine ilişkin know-how'ı açıklamayıp, yalnızca içeceğin üretimi ve satımı için gerekli bilgi ve tecrübeleri franchise alana aktarır. Bu durumda franchise alanın know-how'ı talep hakkı, sadece bunlara ilişkin metotlardan ibaret olacaktır. Detaylı bilgi için Bkz.: Gürzumar, Franchise, s.102; Kırca, Franchise, s.134.

[411] Baş, s.58; Erbay, s.161.

[412] Kırca, Franchise, ss.134-135; Baş, s.74; Şimşek, s.146.

yapılabilir[413]. Franchise verenin bu yükümlülüklerine aykırı davranması durumunda sözleşmeye aykırılık dolayısıyla franchise alan, TBK 112. maddeye göre zararın tazminini talep edebilecek ve bu know-how sözleşmeye ilişkin önemli bir unsursa, sözleşmeyi derhal haklı nedenle feshedebilecektir[414].

e. Tanıtıcı Unsurlar

Sürümü yapılan mal ve hizmetleri, diğer mal ve hizmetlerden ayıran ve kanun hükümleri ile korunamayan ya da korunabilecek olmasına karşın tescil edilmemiş bulunan amblem, ambalaj, slogan, emtia, işaret, katalog, dizayn, dekorasyon gibi unsurlara ‘’tanıtıcı unsur’’ adı verilmektedir. Bu unsurlar, ayırt edici nitelikleri itibarıyla sahibine, bu unsurları münhasıran kullanma yetkisi vermekte olduklarından, lisans sözleşmesinin konusunu oluşturabilirler[415]. Bu unsurlar, özel kanunlarla korunmamış olup, TTK'nun haksız rekabete ilişkin hükümleri ile koruma altına alınacaktır. Ancak belirtmek gerekir ki bunun için tanıtıcı unsurların, ayırt edici olma fonksiyonuna sahip olmaları gerekmektedir. Tanıtıcı unsurlar için ayırt edicilik fonksiyonu, özgün olma, devamlı kullanılma ve piyasada fiilen yerleşme özellikleri ile ön plana çıkmaktadır. Buna ek olarak tanıtıcı unsurların, sürümü yapılan mal ve hizmetle arasında görünüş ya da fonksiyonel açıdan bağlantı bulunmaması gerekmektedir[416].

Tanıtıcı unsurlar TTK ile koruma altına alındığından, bunlara özgü olarak başkaları tarafından iltibasa sebep olabilecek bir kullanım söz konusu olduğunda, haksız rekabet hali meydana gelmiş olacaktır[417]. Bu şekilde menfaatleri zarar gören ya da zarar görme tehlikesi altına giren tanıtıcı unsur sahibi kişi TTK 56. maddeye göre, haksız rekabetin meni, bu haksız rekabet hali yanıltıcı beyanlarla meydana getirilmiş ise bu beyanların düzeltilmesini, ihlalin önlenmesi için zorunlu ise bu ihlale yönelik kullanılan malların ve gereçlerin imhasını ve kusur var ise maddi ve manevi zararının tazminini talep edebilecektir[418].

---

[413] Gürzumar, Franchise, s.122; Kırca, Franchise, s.135; Baş, s.97; Erbay, s.229.
[414] Gürzumar, Franchise, s.124; Şimşek, ss.146-147.
[415] Kırca, Franchise, s.129; Gürzumar, Franchise, s.66.
[416] Gürzumar, Franchise, s.68.
[417] Kırca, Franchise, s.130; Gürzumar, Franchise, s.68; Altıntaş, s.72.
[418] Haksız rekabet hukuk davaları konusunda ayrıntılı bilgi için Bkz.: Poroy ve Yasaman, ss.382-391.

Franchise sözleşmesinde ise franchise veren, bu unsurları franchise alana kullandırma borcu altına girebilmektedir. Bu kullandırma borcunun kapsamı da, diğer unsurlara ilişkin kullandırma borçlarına benzer şekilde yalnızca franchise alanın kullanımına müsaade edilmesini değil, bu unsurların franchise alan tarafından kullanımına engel oluşturabilecek durumların önlenmesi ve doğru kullanımın sağlanması için gerekli bilgilerin verilmesini de içerir. Yine diğer unsurlara benzer olarak franchise veren burada da, her ne kadar tanıtıcı unsurlar özel kanun hükümleri tarafından korunmasa da, TTK'nun haksız rekabete ilişkin korumasını kullanmaktan franchise alana yönelik olarak vazgeçmiş olacaktır[419].

Franchise verenin franchise alana yönelik olarak kullanımın devam etmesini sağlama yükümlülüğü sebebiyle franchise veren, üçüncü kişilerin haksız rekabete yol açabilecek davranışlarının ortaya çıkması durumunda kanundan doğan haklarını kullanması gerekecektir. Franchise verenin kullandırma borcundan doğan bu yan yükümlülüğünü yerine getirmemesi durumunda ise franchise alan TBK 112. maddeden yola çıkarak, sözleşmeden doğan kullandırma yükümlülüğünün yerine getirilmemesi sebebiyle uğradığı zararın tazminini talep edebilecektir. Ek olarak üçüncü kişilerin bu ihlalleri, franchise alan bakımından sözleşmenin devamını zorlaştırıyorsa franchise alan, sözleşmeyi haklı nedenle feshedebilecektir. Üçüncü kişilerin tanıtıcı unsurları kullanması durumunda franchise veren bu kullanımlara müsaade etmemiş ve franchise alanı da yetkilendirmiş ise franchise alan TTK 56. maddede belirtilen kanun yollarına kendi ad ve hesabına başvurabilecektir. Franchise alana yetki verildiği durumlarda ise franchise verenin bu davaları açma yükümlülüğü bulunmayacaktır[420].

Franchise veren tarafından meydana getirilen tanıtıcı unsurların franchise alana kullandırılması, her zaman lisans sözleşmelerine ilişkin bir unsur olma özelliği göstermez. Örneğin dizayn ve dekorasyonların lisans sözleşmesine ilişkin unsur olup olmayacakları değişkenlik göstermektedir. Buna göre franchise verene ait ve tanıtıcı unsur olma özelliği ihtiva eden özgün dizayn ve dekorasyonların kullandırılması, lisans sözleşmelerine ilişkin bir unsur olma özelliği gösterirken, tanıtıcı unsur olma özelliği göstermeyen dizayn ve dekorasyonların franchise alana kullandırılması,

[419] Gürzumar, Franchise, s.114.
[420] Kırca, Franchise, s.131; Gürzumar, Franchise, ss.131-132; Altıntaş, s.73.

franchise verenin sisteme entegrasyonu için gerekli olması dolayısıyla franchise sözleşmesine ait bir kullandırma borcu niteliğinde olacaktır[421].

Franchise sözleşmelerinde taraflar, bu tanıtıcı unsurların, mal ve hizmetlerden yararlanan kimseler nezdinde franchise alana ait olduğu yönünde bir algı oluşmasını engellemek için yine franchise alanın gereken tedbirleri alması gerektiğini kararlaştırabilirler. Hatta kararlaştırılmamış olsa dahi bunun, franchise alanın sadakat borcundan doğduğu da söylenebilir. Franchise alanın bu yükümlülüğüne aykırı davranması sözleşmeye aykırılık teşkil edecek ve tazminat sorumluluğu gündeme gelecek olmasına karşın bu durum tanıtıcı unsurların, franchise alan lehine ayırt edicilik kazanmasını engelleyemeyecektir. Böyle bir durumda franchise alan, sözleşmenin sona ermesi akabinde bu tanıtıcı unsurları kullanmaya devam edecek olursa franchise veren, haksız rekabete ilişkin TTK hükümlerini değil, sözleşmeye aykırılık sebebiyle doğan haklarını kullanabilecektir[422].

D. Franchise Alanı Koruma, İşbirliği Yapma ve Destekleme Borcu

Franchise sözleşmesinin temeli, mal ve hizmetlerin sürümünü artırmak ve kâr elde edebilmek amacıyla tarafların sıkı işbirliği içerisinde faaliyet göstermesine dayanır. Franchise alanın da, bu sürümü artırma faaliyetleri için, işletmenin kurulması sırasında ve sonrasında franchise verenin desteğine ihtiyacı vardır. Bu destek, işletmenin pek çok yönünü ilgilendirecek derecede kapsamlı olduğundan, sözleşmede franchise verenin asli edim yükümlülükleri içerisinde yer almaktadır[423]. Franchise alan bu yükümlülüklerin yerine getirilmesini franchise verenden talep edebileceği gibi, yükümlülükler yerine getirilmediğinde TBK 112. Madde gereği tazminat talep edebilir ya da yükümlülüklerin yerine getirilmemesi, sözleşmeyi devam ettirmeyi franchise verenden beklenmeyecek derecede zorlaştırıyorsa haklı nedenle sözleşmeyi feshedebilir[424]. Koruma, işbirliği ve destekleme yükümlülüğünün kapsamı, somut olayda taraflar arasında yapılan sözleşmelere göre değişiklik göstermektedir. Bu nedenle sınırlı olarak sayılamayan bu yükümlülükler, zaman içerisinde değişime de

[421] Gürzumar, Franchise, s.109; Kırca, Franchise, s.131.
[422] Gürzumar, Franchise, s.108; Altıntaş, s.74.
[423] Kırca, Franchise, s.136; Gürzumar, Franchise, s.12; Şimşek, s.182
[424] Kırca, Franchise, s.136; Gürzumar, Franchise, s.12; Gürzumar, Perşembe Konferansları, s.110; Altıntaş, s.78; Şimşek, ss.182-183.

uğrayabilmektedir. Franchise verene ait bu yükümlülükler, franchise sözleşmesinde ve işletme el kitaplarında düzenlenmektedir[425]. Ancak belirtmek gerekir ki sözleşmede bu yükümlülüğün kapsamı öngörülmüş olmasa da, sözleşmeyi karakterize eden bir asli edim yükümlülüğü olması nedeniyle var olduğu kabul edilmelidir[426]. Bu yükümlülüğe örnek olarak franchise verenin, daha önce sisteme dahil gayri maddi değerlerin franchise alana kullandırması borcu altında da anlatılan, know-how'ı franchise alana aktarma yükümlülüğü verilebilir. Çünkü bu yükümlülük aynı zamanda franchise verenin, yöntem ve tecrübelerini paylaşması anlamını taşımaktadır. Franchise veren, gizli ve gizli olmayan bilgileri, işletme faaliyetlerine ilişkin tecrübelerini franchise alan ile paylaşması, koruma ve destekleme borcunun bir parçası niteliğindedir[427].

Vekâlet sözleşmesine ilişkin hükümler, somut olayda franchise verenin yükümlülüklerini yerine getirmek amacıyla gerçekleştirdiği iş görme edimlerine uygun düştüğü ölçüde kıyasen uygulanabilecektir[428]. Franchise verene ait olan ve iş görme edimi niteliği taşıyan bu yükümlülükler, aşağıda açıklanacaktır.

1. Franchise Alanın İşletmesinin Kurulması ve Donanımında Destek Olma Borcu

Franchise veren, franchise alana, sözleşme konusu mal ve hizmetlerin sürümünü yapmak amacıyla kullanacağı işletme için, kurulumda ve donanımda yardım etmekle yükümlüdür. Bu konuya ilişkin yükümlülüğün genel çerçevesi, somut olaydaki duruma ilişkin yapılacak franchise sözleşmesi ile belirlenmektedir. Ancak genel olarak bu sözleşmelerde bu çerçevede üstlenilmesi gerekli edimler; bina satın alımı ya da kiralama, bölgeye ilişkin analizler yapma, malzemelerin temin edileceği kişileri tespit etme, işletmede istihdam edilecek personellerin genel niteliklerini belirleme ve bunların istihdam edilmesine yardım etme, kredi ve finansman konusunda yol gösterme, işletme için gereken yasal izinlerin alınması ve işletmenin faaliyetlerinin başlayacağına yönelik gerekli reklamları yapma şeklinde sıralanabilir[429].

---

[425] Kırca, Franchise, s.137; Yeniocak, s.60; Şimşek, s.183.
[426] Gürzumar, Franchise, s.12; Altıntaş, ss.78-79.
[427] Kırca, Franchise, ss.136-137, Güçer, s.62.
[428] Kırca, Franchise, s.137; Şimşek, s.186; Ayata, s.79.
[429] Kırca, Franchise, s.137; Yeniocak, ss.60-61; Şimşek, s.187; Ayata, ss.70,79; Çakı, s.76; Hazne, s.44; Arvasi, s.146; Tuncer, Franchising, s.632; Güçer, s.63, WIPO, Franchising Guide, ss.30-31.

Franchise alanın faaliyet göstereceği bölgenin, ilgili mal ve hizmetlerin sürümünün artırılması faaliyeti bakımından önemi büyüktür. Bu nedenle bölge koşullarının tespit edilmesi için yeterli olanaklara sahip olmayan franchise alanın, franchise verenden alacağı yardımın, bu mal ve hizmetin sürümünün yapılmasındaki önemi büyüktür. Nitekim Avrupa Topluluğu Komisyonu'nun 'Yves Rocher' kararında, faaliyet gösterilen bölgenin doğru tespitinin, franchise alanın başarısı için en önemli unsurlardan biri olması sebebiyle franchise verenin en önemli yükümlülüklerinden olduğu belirtilmiştir[430]. Bunun yanı sıra, tüketiciler nezdindeki marka algısını korumak ve bu markaya güvenle mal ve hizmet alımı yapmalarını sağlamak için gereken imaj birliği doğrultusunda işletmenin büyüklüğü, biçimi, iç ve dış dizaynı gibi konularda franchise verenin öncü olması önem taşımaktadır. Franchise alan bu doğrultuda gereken işletme planını oluşturacak ve franchise alandan bu plana uygun hareket etmesini ve işletmenin kurulumu ve donanımı sırasında bu ilkelere uymasını da isteyebilecektir[431]. Bu konuda franchise veren aynı zamanda, donanım için gerekli malzemelerin teminini kiralama ya da satın alma yoluyla sağlamak ya da temin edilebileceği kişileri göstermekle yükümlüdür. Kimi durumlarda bu yükümlülük, işletmenin faaliyete hazır halde franchise alana teslimi şeklinde bir yoğunluğa da sahip olabilmektedir. Belirtilmelidir ki bu yükümlülüğün kapsamı ve franchise verenin malzemeleri kendisinin temin etmesi durumunda yapacağı sözleşmelere ilişkin unsurlar da somut olayın özelliklerine ve taraflar arasındaki franchise sözleşmesi hükümlerine göre belirlenir[432].

Franchise verenin işletmesinin kurulumu sırasında ve faaliyete geçmeden önce, personel istihdamı yapması, bunların gerekli nitelikleri haiz olup olmadığını kontrol etmesi ve işletmedeki faaliyetlere yönelik eğitime tabii tutması gerekmektedir. Ancak aranan nitelikleri ve yapılması gereken eğitimi franchise veren kadar bilemeyeceğinden, yine bu yükümlülüğün de franchise verene ait olması uygun olacaktır. Franchise veren gerekli personelin istihdamını sağlayarak, personelleri eğitime tabii tutacak, müşteri ilişkileri, tanıtımlar, sürümü yapılacak mal ve hizmetin

[430] Yves Rocher Commission Decision 87/14/EEC (1087) OJ L 8/49'dan aktaran Kırca, s.138; Abell, ss.132-133.
[431] Kırca, Franchise, s.138; Ulaş, Franchising, s.77;
[432] Kırca, Franchise, s.139; Altıntaş, s. 80; Şimşek, ss.187-188.

nitelikleri hakkında bilgilendirecektir[433]. Bu bilgilendirmenin, know-how aktarımının doğru şekilde yapılmasını sağlamak amacıyla gerçekleştirildiği de söylenebilir.

2. Franchise Alanı Bilgilendirme ve Eğitme Borcu

Franchise verenin franchise alanı bilgilendirme ve eğitme borcunun, işletmenin kurulması ve donanımında destek olma borcundan ayrı bir başlık altında değerlendirilmesinin nedeni, franchise verenin bu yükümlülüğünün, işletmenin kurulmasından sonra faaliyetleri sırasında da devam ediyor olmasıdır. Franchise veren franchise alana, işletmenin idare edilmesi, pazardaki durum, reklamlar, alım satım yöntemleri, diğer franchise alanların durumu gibi işletmenin başarısını etkileyecek ve somut olaya göre değişiklik gösteren konularda sürekli bilgilendirme yapar. Bunun dışında belli dönemlerde ya da sürekli olarak, franchise alana ve personeline gereken eğitim desteğini verir[434]. Personele ve franchise alana verilen eğitim, periyodik bir biçimde gerekli yenilik ve değişiklikleri de kapsayarak sürdürülmelidir. Eğitim için gereken araç gereç masraflarını franchise veren üstlenirken, katılım için gerekli ulaşım ve barınma masrafları da franchise alana ait olacaktır[435]. Yine bu yükümlülüğün kapsamı da, somut olayın özelliklerine göre belirlenecektir. Bu nedenle yükümlülüğün sınırlarının net olarak belirlenebilmesi olanaksızdır. Ancak söylenebilmelidir ki sistem içerisinde yer alan know-how'un franchise alan ile paylaşılması yükümlülüğü, bu know-how'dan nasıl fayda sağlanabileceğine yönelik her türlü eğitim ve bilgilendirme için franchise verenin yükümlülüğü bulunmaktadır[436].

Bu yükümlülüğün temel dayanağının, TMK 2. maddedeki dürüstlük kuralı olduğu söylenebilir[437]. Franchise veren, franchise alanın ve dolaylı yoldan kendisinin de çıkarlarını korumak amacıyla imaj birliği ve mal ve hizmet sürümü başarısı için gerekli tüm bilgilendirmeyi yapmalı ve eğitimi vermelidir. Reklam, halkla ilişkiler ve yönetim düzeni, kalite kontrol, malzeme nitelikleri, muhasebe, ticari sırlar bilgilendirme konularına örnek olarak gösterilebilir. Buna ek olarak işletmenin

[433] Kırca, Franchise, ss.138-139; Altıntaş, s.80; Ayata, s.74.
[434] Mendelsohn, s.682; Kırca, Franchise, s.140; Eren, İsimsiz Sözleşme, s.80; Şimşek, ss.190; Altıntaş, s.80; Ulaş, Franchising, s.82; Torun, s.40, WIPO, Franchising Guide, ss.29-30.
[435] Kırca, Franchise, s.140.
[436] Kırca, Know-How, s.252.
[437] Kırca, Franchise, s.140; Şimşek, s.190; Altıntaş, s.81.

başarısına yönelik gerekli araştırmaları yapmalı ve franchise alanı, piyasadaki yenilik ve değişikliklerden ya da kendi sistem içerisinde meydana gelen idari ya da işletmesel konulardaki değişikliklerden, reklam, imaj ya da pazarlamaya ilişkin düzenlemelerden haberdar etmelidir[438]. Franchise verenin bu yükümlülüklerine aykırı şekilde davranması, franchise alana, sözleşmenin gereği gibi ifa edilmemesi nedeniyle tazminat talep etme hakkı verecektir[439].

3. Reklam Yapma Borcu

Franchising sistemi niteliği itibarıyla pek çok farklı bölgede marka tanınırlığı ile faaliyet sürdürmeyi amaçladığından, sistemin başarısında ulusal ve uluslararası reklamların önemi büyüktür. Bu nedenle franchise veren hem kendisi reklam yapmalı, hem de franchise alanların yapacağı reklamlar için standartlar belirlemelidir. Reklamlar franchise alan için, franchise alanın franchising sistemini tercih ediş sebebi bakımından da önem taşımaktadır. Buna göre franchise alan, ilgili pazarda belli bir tanınmışlık seviyesine ulaşmış olan bu sisteme dâhil olarak kazanç edinmeyi amaçlamaktadır. Bu nedenle tanınırlığı artıracak olan ve franchise alana ait bölgesel reklamlara göre daha yüksek bir harcama gerektiren ulusal ve uluslararası reklamların yapılmasının tanınırlığın artırılmasında önemli bir etkisi bulunduğundan, franchise verenden beklenmesi olağan karşılanmalıdır[440]. Bu nedenle sözleşmede kararlaştırılmamış olsa dahi, bu yükümlülüğün varlığının kabul edilmesi gerekmektedir. Bu reklamlar mal ve hizmetin sürümüne katkı sağlayacak ve bundan hem franchise alan, hem de franchise veren avantaj elde etmiş olacaktır[441].

Reklam yapma yükümlülüğünün yerine getirilmesi amacıyla franchise veren, kitle iletişim araçları ile reklamlar yapacak, kataloglar hazırlayacak ve kampanyalar düzenleyecektir. Bunun yanı sıra düzenlenen katalogların dağıtılması için franchise alana göndermek de bu yükümlülüğün bir parçası olarak düşünülebilir[442]. Aynı

[438] Kırca, Franchise, ss.140-141; Şimşek, ss.190-192.
[439] Franchise verenin bilgilendirme yükümlülüğüne ilişkin Yargıtay kararı için Bkz.: Yargıtay 19. H.D., E. 2001/819, K. 2001/4917, T. 25.06.2001, www.kazanci.com, (et. 14.11.2022). Karara göre franchise veren franchise alana, gayri maddi değerlere ilişkin gerekli tüm bilgiyi vermeli, hukuki problem varsa aktarmalı ve bunlara ilişkin açılan söz konusu davalardan haberdar etmelidir.
[440] Kırca, Franchise, s.141; Şimşek, ss.192-193; Altıntaş, s.82; Ayata; s.73; Çakı, s.78; Arvasi, s.146.
[441] Kırca, Franchise, s.141; Şimşek, ss.192.
[442] Kırca, Franchise, s. 141; Şimşek, ss.189.

zamanda franchise alanın yapacağı bölgesel reklamların kapsamı ve sınırları da, franchise sözleşmesi ile belirlenebilir. Ancak belirlenmese dahi, sistemin çıkarlarına aykırı sonuçlara hizmet eden reklamların, franchise alanın çıkarlarına uygun olsa dahi yapılamayacağı ve reklamların uygunluğunun franchise verenin denetimine tabii tutulabileceği kabul edilmelidir[443].

E. Franchise Verenin Gerekli Mal ve Malzemeleri Teslim Borcu

Franchise sözleşmesi için bir asli edim yükümlülüğü niteliği ihtiva etmemesine karşın franchise verenin, mal franchisingi için sürüme konu malların, hizmet franchisingi için ise hizmette kullanılacak araç ve gereçlerin teslimi yükümlülüğü vardır. Ancak bu yükümlülüğün, bütün franchise sözleşmelerinde var olma zorunluluğu bulunduğu söylenemez. Benzer şekilde franchise alanın da, teslime konu bu malları franchise verenden alma zorunluluğu da, sözleşmede aksi kararlaştırılmadığı müddetçe bulunmamaktadır. Bunun nedeni ise malların, araç ya da gereçlerin, franchise veren tarafından belirlenen standartlara uyduğu ve markanın imajını olumsuz yönde etkilemediği müddetçe üçüncü kişilerden de alınabiliyor olmasıdır. Çünkü burada önemli olan husus, sözleşmeye konu mal ve hizmetlerin, franchising yöntemi ile sürümünün yapılabilmesidir[444].

Franchise veren ile franchise alan arasındaki ilişki, sürekli ve sıkı bir işbirliği gerektirdiğinden, taraflar, franchising sisteminin ve birbirlerinin çıkarlarına uygun hareket etmelidir. Hal böyleyken franchise veren, sürümü yapılacak malların kendisinden alınmasına yönelik bir zorunluluk bulunmamasına karşın işletmenin donanımı ve sürümün artırılması için gerekli mal, araç ya da gereçleri hiç ya da yeterli sayıda göndermezse, TMK'nın 2. Maddesindeki dürüstlük kuralına aykırı davranmış, güven ilişkisini zedelemiş ve franchise alanı koruma ve destekleme yükümlülüğünü ihlal etmiş olacaktır. Bu durumda söylenebilmelidir ki franchise verenin, mal, araç ve gereçleri teslim etme yan yükümlülüğünün temeli, dürüstlük kuralına dayanmaktadır. Franchise verenin bu yükümlülüğe aykırı davranması durumunda franchise alan zararının tazmin edilmesini isteyebilecek ya da sözleşmeyi feshedebilecektir[445]. Ancak

[443] Kırca, Franchise, s.150; Ulaş, Franchising, s.86; Şimşek, s.194.
[444] Kırca, Franchise, s.142; Altıntaş, s.82; Arvasi, s.146
[445] Kırca, Franchise, ss.142-143.

franchise alanın, bu malların kendisine teslimini talep etme hakkı bulunmamaktadır. Bunun nedeni ise teslim yükümlülüğünün bir yan yükümlülük olması ve her ne kadar zararın tazmini talep hakkı verse de bu yükümlülükler ifa davasına konu olamayacak, başka bir deyişle ifası talep edilemeyecektir[446]. Sözleşmede franchise alanın, sürüme konu malları franchise verenden temin edeceğinin kararlaştırıldığı durumda ise franchise veren, bu malları teslimle yükümlü olur. Bunun temelinde, franchise verenin koruma yükümlülüğü yer almaktadır[447].

Franchise verenin kendi kusuru bulunmaksızın malların teslimi imkânsız hale gelir ise bu durumda franchise verenin malları teslim etme yükümlülüğü bulunmayacaktır. Bunlara ek olarak franchise veren, diğer franchise alanların menfaatlerini düşünmesi gerektiği durumlarda da franchise alanın malları teslim talebini reddedebilir. Çünkü franchise verenin koruma yükümlülüğü, bütün franchise alanlar için geçerlidir. Dolayısıyla bu yükümlülüğün ifasının, franchise veren nezdinde imkânsız olmaması ya da kendisinden beklenebilir olması gerekmektedir[448].

F. Franchise Verenin Belli Bir Bölgede Üçüncü Kişilerle Franchise Sözleşmesi Kurmaması ve Mal Göndermemesi (Tekel Hakkı Verme) Borcu

Franchise veren franchise alana, belli bir bölgede üçüncü kişilerle franchise sözleşmesi kurmamayı taahhüt etmek suretiyle tekel hakkı verebilir. Benzer şekilde franchise veren, franchise alanın faaliyet göstereceği bölgede sözleşmeye konu sürümü yapılacak malların doğrudan satımını yapmamayı da taahhüt etmiş olabilir[449].

Franchise verenin bu yükümlülüğünün asli bir yükümlülük olup olmadığı ise doktrinde tartışmalıdır. Bir görüşe göre[450] bu yükümlülük bütün franchise sözleşmelerinde olması gerekli bir unsurken, diğer görüşe göre ise[451], bir bölgede franchise verenin üçüncü kişilerle franchise sözleşmesi yapmaması ya da mal

[446] Eren, Genel Hükümler, s.37-39.
[447] Eren, Özel Hükümler, s.981.
[448] Kırca, Franchise, s.143; Şoğur, s.15.
[449] Kırca, Franchise, ss.143-144; Gürzumar, Franchise, s.15,116; Gürzumar, Perşembe Konferansları, s.114; Arvasi, s.146; Güçer, s.65; Altıntaş, s.84.
[450] Bu görüşte olan yazarlar için Bkz.: Kırca, Franchise, Dipnot 827'deki yazarlar.
[451] Emerson, Comparison, s.337; Kırca, Franchise s.144; Gürzumar, Franchise, s.15; Şimşek, s.197; Altıntaş, s.84.

satmaması yükümlülüğüne sözleşmede yer verilmedikçe bu yükümlülük, asli bir edim yükümlülüğü olarak kabul edilmeyecektir. Kanaatimizce de bu yükümlülük, sözleşmede açıkça kararlaştırılmış olduğu durumda ya da franchise verenin somut olayda bir koruma yükümlülüğü bulunduğu varsayımında bir asli edim yükümlülüğü olarak değerlendirilebilecektir[452]. Her ne kadar uygulamada ağırlıklı olarak sözleşmelerde bu tekel hakkına ilişkin hüküm bulunuyor olsa da, bu yükümlülüğün yer almadığı franchise sözleşmelerinin kurulması da mümkündür[453]. Franchise sözleşmesinin uygulamada ağırlıklı olarak bu unsuru içermesi, bu yükümlülüğü tek başına sözleşmede var olduğu kabul edilen bir yükümlülük haline getirmeyecektir.

Tekel bölgesi sınırlandırmasının franchise sözleşmesinde açıkça kararlaştırılmamış ancak franchise sözleşmesi hükümleri değerlendirildiğinde dürüstlük kuralından ve franchise verenin koruma yükümlülüğünden doğduğu anlaşılıyorsa, bu durumda franchise verenin, ilgili bölgede franchise sözleşmesi yapmama ya da sözleşmeye konu malları satmamakla yükümlü olduğunun kabul edilmesi gerekir. Bu yükümlülük aynı zamanda, franchise alanla rekabet etmeme yükümlülüğü anlamını taşımaktadır. Franchise verenin bu yükümlülüğüne aykırı hareket etmesi durumunda sözleşmeye aykırı davranması neticesinde franchise alanın zararını tazminle yükümlü olacaktır. Yine franchise verenin bu yükümlülüğüne aykırı hareketi, franchise alanın sözleşmeye devam etmesini kendisinden beklenmeyecek derecede güçleştiriyorsa, franchise alan sözleşmeyi feshedebilecektir[454]. Bu tür durumlarda franchise verenin katlanma ya da kaçınma yükümlülüğünün kapsamı, tekel hakkı içermeyen sözleşme hükümleri de dikkate alınarak belirlenecektir[455].

Münhasır bölge yani tekel hakkı verilmesiyle, franchise alanın faaliyet bölgesi belirlenmekte ve frachise verenin de bu bölgede üçüncü kişilere franchise vermeme ya da kendisi faaliyet yürütmeme borcu altına girmiş olmaktadır. Buna benzer olarak franchise alanın sürüm yapabileceği müşteri grubu da taraflarca franchise sözleşmesi

---

[452] Franchise verenin bu koruma yükümlülüğüne, yukarıda Avrupa Komisyonu'nun ''Yves Rocher'' kararında da değinmiştik. Yine bu karara göre tekel bölgesi sınırlandırmalarının, o bölgede Pazar bölüşümü anlamını taşıdığından Avrupa Rekabet Hukuku'na aykırı bulunduğunu da belirtmek gerekmektedir. Bkz.: Abell, s.133.

[453] Kırca, Franchise, s.144; Gürzumar, s.117.

[454] Kırca, Franchise, s.144-145; Gürzumar, Franchise, s.118,158; Gürzumar, Perşembe Konferansları, s.114.

[455] Gürzumar, Franchise, ss.117-118.

ile belirlenebilmektedir[456]. Bu ve benzeri hükümler belirli coğrafik bölgeler ya da müşteriler için sınırlandırıcı kayıtlar olduklarından rekabet hukukuna aykırılık meydana getirebilmektedir[457].

RKHK 4/2 (b)'ye göre mal veya hizmet piyasalarının bölüşülmesi ile her türlü piyasa kaynakları veya unsurlarının paylaşımı yahut kontrol niteliğindeki anlaşmalar ve uyumlu eylemler, belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleyici, bozucu veya kısıtlayıcı durumlar olarak kabul edildiğinden yasaklanmıştır. 2002/2 sayılı Tebliğ 4/1 (b) ye göre de mal veya hizmetlerin sürümünün yapılacağı bölge ya da müşteri sınırlamaları için belli istisnalar öngörülmüştür. Yalnızca Tebliğ'de yer alan dört istisna durum söz konusu olduğunda grup muafiyeti mümkün olabilmekte ve bölge ya da müşteri sınırlandırması yapılabilmektedir[458].

İlgili hükümde yer alan ilk istisna için franchise alanın yaptığı aktif satışlar yasaklanabilirken pasif satışların yasaklanması, franchise sözleşmesini muafiyet kapsamından çıkaracaktır[459]. Buna ek olarak ilgili bölgede franchise verenin ya da diğer franchise alanların satış hakkının bulunması halinde münhasır bölgenin varlığından bahsedilemeyeceğinden, bu franchise alan için öngörülen aktif satışların yasaklanması, grup muafiyetinden de yararlanamayacaktır.Ancak diğer istisnalarda, aktif ya da pasif satış kısıtlaması için ayrım yapılmamaktadır[460]. Son istisna ise tedarik sözleşmelerine yönelik olduğundan, franchise sözleşmeleri için uygulanmayacaktır.

---

[456] Bu müşteri grubu tüketiciler değil malı yeniden satmak amacıyla edinen teşebbüslerdir. Bu nedenle bahsi geçen kısıtlama, ancak yeniden satımı mümkün olan mallar için geçerli olabilmektedir. Bkz.: Güçer, s.114; Torun, s.119.

[457] Güçer, ss.108-109; Torun, ss.114-116; Topçuoğlu, Dağıtım Sözleşmeleri, s.114; Şimşek, s. 200.

[458] *"1) Alıcının müşterilerince yapılacak satışları kapsamaması kaydıyla, sağlayıcı tarafından kendisine veya bir alıcıya tahsis edilmiş münhasır bir bölgeye 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".

[459] Aktif satış, ter türlü pazarlama ilişkisi ile karşılıklı iletişime dayanan satış anlamına gelirken pasif satış, aktif çaba ile değil, müşterinin kendiliğinden talebi ile gerçekleşen ve yalnızca talebin karşılanması anlamını taşıyan satıştır. Bkz.: Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz, https://www.rekabet.gov.tr/Dosya/kilavuzlar/dikeykilavuz2018-20180330155908926.pdf, ss.8-10. (et. 19.11.2022).

[460] Belirtmek gerekir ki bu husus, ilgili franchise sözleşmesine taraf olmayan ve malları franchise alandan temin etmekte olan müşteriler, aktif satış ya da pasif satış ayrımı yapılmaksızın diledikleri gibi satış yapabileceklerdir. Franchise alanın müşteri teşebbüsleri için bir satış sınırlandırması getirmek olanaklı değildir. Bkz.: Boso, ss.111-112; Torun, s.117.

Franchise sözleşmesine Tebliğ'e aykırı olarak getirilebilecek bölge veya müşteri sınırlandırmaları, RKHK 56. madde uyarınca geçersizliğe tabi olacaktır. Ancak talep halinde Rekabet Kurulunca bireysel muafiyet tanınması mümkündür[461].

II. FRANCHISE ALANIN BORÇLARI

A. Ücret Ödeme

Franchise alanın franchise sözleşmesine ilişkin bir asli edim yükümlülüğü olarak, franchise verenin franchise sistemine dâhil olan gayri maddi değerleri kullandırma, franchising sistemine dâhil etme, franchise alanı koruma ve destekleme yükümlülükleri karşılığında bir ücret ödeme yükümlülüğü mevcuttur[462]. Bu ücret, sözleşmenin başlangıcında ödenen giriş ücreti ve sözleşme süresince dönemsel olarak ödenen royalty ücretinden[463] ya da bunların toplam olarak ödendiği bir 'lumpsum fee' ödemesinden oluşmaktadır[464].

Franchise sözleşmesi, bir giriş ücreti ya da dönemsel ücret belirlenmeden de yapılabilmektedir. Örneğin mal franchising'ine ilişkin bir sözleşmede, franchise alan, sürümü yapılacak malları franchise verenden alıyorsa ücret, franchise verenin bu satım sözleşmesinden edindiği kar olarak da kararlaştırılabilmektedir. Bu ücrete, gizli ya da dolaylı ücret adı verilmektedir. Ancak hizmet franchising'inde farklı ücret ödemelerine ihtiyaç duyulması olasıdır[465].

Franchise verenin reklam yükümlülüğüne yukarıda değinmiştik. Franchise verenin, ulusal reklamlar yapması durumunda, franchise alanlardan reklam masraflarına ilişkin belli oranlarda katılım isteyebilmektedir. Bu katılım için yapılan ücret ödemeleri, sürekli olabileceği gibi, tek seferde ödeme şeklinde de

---

[461] Şimşek, ss.203-205.

[462] Gürzumar, Franchise, s.15; Kırca, Franchise, s.145; Gürzumar, Perşembe Konferansları, s.113; Arvasi, s.146; Öztürk, s.471; Ulaş, Franchising, s.98; Şoğur, s.14; Torun, s.43; Ayata, s.101; WIPO, Franchising Guide, ss.32-34.

[463] Ücret türlerine ilişkin tanımlar için Bkz.: İkinci Bölüm/I/A/6.Franchise Ücreti.

[464] Kırca, Franchise, s.145; Ulaş, Franchising, s.8, Tuncer, Franchising, s.629.

[465] Kırca, Franchise, s.147; Gürzumar, Franchise, s.15; Gürzumar, Perşembe Konferansları, s.113; Altıntaş, s.88.

kararlaştırılabilir. Buna benzer olarak franchise veren, franchise alanın işletmesinde istihdam edilen çalışanların eğitimi için belli bir ücret de talep edebilir[466].

Franchise alanın ücret ödemesine ilişkin yükümlülüğünü yerine getirmemesi durumunda ise TBK'nun 112. ve 117. maddeleri doğrultusunda temerrüde düşme tehlikesi doğabilir. Gün belirlenmemişse temerrüt ihtarının yapılması gerekmektedir. Bu durumda her iki tarafın da tacir olması sebebiyle temerrüde ilişkin bu ihtar, TTK 18. maddeye göre yapılacak ve para borcu olması sebebiyle TTK 8. Madde ve TBK 120. madde doğrultusunda faiz de talep edilebilecektir[467].

B. Sözleşme Konusu Mal ve Hizmetlerin Sürümünü Artırma Faaliyeti Gösterme Borcu

Franchising sisteminin kullanılmasındaki temel amaç, sistem içerisinde yer alan mal ve hizmetlerin sürümünün artırılmasıdır. Bu nedenle franchise alan, ilgili mal ve hizmetlerin, kendi ad ve hesabına faaliyet göstererek sürümünü artırma borcu altındadır. Bu nedenle bu yükümlülük, franchise alanın asli yükümlülüklerinden bir tanesidir[468]. Bu yükümlülük aynı zamanda bir ''iş görme yükümlülüğü'' olduğundan franchise sözleşmesi, bu yönüyle vekâlet sözleşmesi ile benzerlik göstermektedir. Belirtildiği üzere franchise sözleşmesi yine sürekli bir şekilde sürüme aracılık etme yönüyle acentelik sözleşmesi ile de benzerlik gösterdiğinden, franchise alanın sözleşme konusu mal ve hizmetlerin sürümünü artırma faaliyeti gösterme borcu için, vekâlet ve acentelik sözleşmelerine ilişkin hükümler, kıyasen uygulanabilecektir[469].

Mal ve hizmetlerin sürümünü artırmak için faaliyet gösteren franchise alan yine bu faaliyetleri, franchise verenin denetimi ve kontrolü altında ve onun ilkelerine uygun bir biçimde gösterecektir. Bu şekilde franchise alan, personeli eğitir, bölgesinde reklam faaliyetleri yapar, kısacası sürümün artırılması için basiretli bir tacirin göstermesi gerekli dikkat ve özenle, gereken her türlü çabayı gösterir[470]. Bu objektif dikkat ve özen, franchise alanın bağımsızlığı unsuru gereği aynı dalda faaliyette

---

[466] Kırca, Franchise, s.147.
[467] Arkan, s.75; Çakı, s.81.
[468] Gürzumar, Franchise, s.12; Kırca, Franchise, s.147; Gürzumar, Perşembe Konferansları, s.110; Torun, s.44; Ayata, s.93.
[469] Kırca, Franchise, s.148.
[470] Kırca, Franchise, s.149; Şimşek, s.212; Altıntaş, s.89.

bulunan tedbirli bir tacirden beklenebilecek gerekli dikkat ve özendir[471]. Bu doğrultuda reklam faaliyetleri yürütmesi beklentisinin oluşmasının sebebi ise, bu gibi faaliyetlerin, sürüm artırımında fazlaca etkili olmasından kaynaklanmaktadır. Bu nedenle franchise alan, hitap ettiği müşteri kitlesinin ihtiyaçlarını tespit etmeli, piyasa araştırmalarında bulunmalıdır. Reklam faaliyetlerine ilişkin bütçe ve kapsamı, franchise sözleşmesi ile kararlaştırılmaktadır. Sözleşmede franchise alanın reklam yapmasına ilişkin sözleşmede bir hüküm bulunmasa da, yukarıda belirtildiği üzere franchise alan, franchise verenin ilkeleri ve kontrolü doğrultusunda ve imaj birliğini de sağlayarak bölgesel reklam yapma yükümlülüğü altında olacaktır. Bölgesel reklam borcunun, sürümün artırılmasına yönelik faaliyette bulunma yükümlülüğü gereği ortaya çıktığı kabul edilmelidir. Yine belirtilmelidir ki franchise alanın, belirli bir satış oranına ulaşmak şeklinde bir yükümlülüğü bulunmamaktadır. Burada temel olarak ön plana çıkan nokta, franchise alanın yükümlülüklerini yerine getirerek, bu yönde gayret göstermesidir. Şayet sürümün artmaması, franchise alanın belli davranışları ile ya da yükümlülüklerini ihlal etmesiyle meydana gelmişse, bu durumda franchise veren, sözleşmeyi olağanüstü sebeple feshedebilecektir[472].

Franchise alan faaliyetlerini, kendi ad ve hesabına yürüttüğü için, söz konusu yükümlülüğünü yerine getirmek için gösterdiği faaliyetler sonucu ortaya çıkan masraflara, kendisi katlanmalıdır. Ancak olağanüstü ya da beklenmedik masrafların oluşması halinde, franchise alan bu masraf kalemlerini franchise verenden, vekâletsiz iş görmeye yönelik TBK'nun 529. maddesi gereği isteyebilecektir[473]. Aynı zamanda franchise alan tacir olduğundan, bu faaliyetleri yürütürken, basiretli tacirden beklenen gerekli tüm dikkat ve özeni gösterme yükümlülüğü altındadır[474].

Franchise alanın bu yükümlülüklerine aykırı davranması durumunda ise franchise veren, zararın tazminini talep edebilecek ve sözleşmeyi haklı nedenle derhal feshedebilecektir[475]. Franchise alanın bu yükümlülüğü, aşağıda sözleşme konusu mal ve malzemeleri franchise verenden veya belli bir kişinden alma borcu, sistemi oluşturan gayri maddi değerleri kullanma borcu, franchise verenin kontrol ve talimatlarına uyma borcu şeklinde üç ayrı başlık altında incelenecektir.

---

[471] Kırca, Franchise, s.150; Arkan, ss.147-148; Şimşek, s.213.
[472] Kırca, Franchise, s.149; Şimşek, ss.212-213; Altıntaş, ss.89-90.
[473] Gürzumar, Franchise, s.12; Kırca, Franchise, s.150.
[474] Arkan, s.147.
[475] Kırca, s.150; Altıntaş, s.91.

1. Sözleşme Konusu Mal ve Malzemeleri Franchise Verenden veya Belirlediği Üçüncü Kişinden Alma Borcu

a. Genel Olarak

Sürümü yapılacak malların, franchise verenden ya da onun belirlediği üçüncü bir kişiden alınmasının, franchise sözleşmesinde, sözleşmede düzenlenmemiş olduğu durumda dahi franchise alanca bir asli edim yükümlülüğü teşkil edip etmeyeceği doktrinde tartışmalıdır. Bir görüş bunun bir asli edim yükümlülüğü olarak kabul edilmesi gerekliliğini öne sürmektedir[476]. Hatta buna ek olarak, mal ve hizmetin sürümü faaliyetlerinde kullanılması gereken temel araç ve gereçlerin temininin de, franchise verenden sağlanması gerektiğini savunmaktadır. Bunun nedeni ise, farklı bir kimseden alınan araç gereç ya da malların, daha alt bir kalitede, eksik ya da bozuk olduğu durumda sistemin imajına zarar vereceği düşüncesidir. Bu görüşe göre franchise alan, franchise verenden onay almadan üçüncü kişilerden mal, araç ya da gereç temin ederse franchise veren, sözleşme ihlali sebebiyle haklı nedenle sözleşmeyi derhal feshedebilir[477].

Franchise alanın bu yükümlülüğüne ilişkin bir diğer görüş ise, franchise alanın mal, araç ya da gereçlerin sürekli bir biçimde franchise verenden alınmasının bir asli edim yükümlülüğü olmadığını savunmaktadır[478]. Buna göre franchise alan, ilgili malzemeleri, ilgili mal ve hizmet için gerekli kalite ve standardın bozulmaması koşuluyla dilediği üçüncü bir kişiden de temin edebilecektir[479]. Ancak özgün nitelikleri gereği önem taşıyan mal araç ya da gereçlerin, franchise verenden temin edilmesi gerekebilir[480]. Bu durumda bu alım yükümlülüğü, franchise sözleşmesinden kaynaklanan bir çerçeve yükümlülük olarak kabul edilecek ve sonrasında miktar

---

[476] Kırca, Franchise, ss.166-167; Torun, s.49; Altıntaş, ss.104.

[477] Kırca, Franchise, s.166; Eren, İsimsiz Sözleşme, s.83; Torun, s.49; Altıntaş, ss.104-105.

[478] Bu görüşe göre sözleşmede gerekli mal ve malzemelerin franchise verenden ya da belirlediği üçüncü bir kişiden temin edileceğine ilişkin bir ön koşulun yer alması, rekabeti engelleyici bir duruma sebep olabilecektir. Ancak yine de franchise alan, piyasadan daha ucuza temin edebileceğini bilmesine rağmen sözleşmede bu bir asli edim yükümlülüğü olarak yer aldıysa, buna uygun davranmalıdır. Ancak bu, esas mal ve malzemeler için geçerli olacaktır. Bkz.: Topçuoğlu, Franchise, ss.130-133; Yeniocak, s.64; Ayata, s.73; Şimşek, s.242; Altıntaş, s.105; Çakı, ss.75-76.

[479] Yeniocak, s.64; Şimşek, ss.242-243; Altıntaş, s.105.

[480] Buna, şişeleme sözleşmeleri örnek gösterilebilir. Coca-Cola'nın, meşrubatın üretilmesi için gereken konsantre şurubunun üçüncü bir kişiden alınma olasılığı yoktur. Çünkü bu şurubun içeriği başkası tarafından bilinmemekte ve hatta franchise alanla dahi paylaşılmamaktadır. Bkz.: Kırca, s.168.

nitelik gibi konular, münferit sözleşmelerle kararlaştırılacaktır. Kanaatimizce bu görüş daha isabetlidir. Çünkü franchising sistemi ile amaçlanan, belirli kalite ve standartlarda ve belirlenen ilkeler çerçevesinde mal ve hizmetlerin sürümünün yapılmasıdır. Bunlara uyulduğu müddetçe üçüncü kişiden mal alımı, amaca aykırılık oluşturmayacaktır. Bu nedenle sözleşmede kararlaştırılmamış olduğu durumda, böyle bir borcun olmadığı kabul edilmelidir.

Franchise sözleşmesinde franchise alanın malları asgari tutarda, belli periyodlarla ya da tek seferde franchise verenden alacağı kararlaştırılabilir. Sözleşmede yer alan bu hüküm, ileride miktarın, niteliğin, niceliğin ve teslim zamanı ve yeri gibi hususların kararlaştırılabileceği münferit satış sözleşmeleri için çerçeve hüküm niteliğinde olacaktır. Bu halde franchise alanın bu borcunu yerine getirmediği durumda TBK 112. maddesi gereği franchise veren, zararın tazminini talep edebileceği gibi, temerrüde ilişkin hükümlere göre de franchise alandan, malın satın alınmasını ya da bedelin ödenmesini talep edebilecek ya da borcun yerine getirilmemesi sözleşmenin devamını çekilmez kılıyorsa franchise sözleşmesini haklı nedenle feshedebilecektir[481]. Benzer şekilde franchise verenin franchise alana teslim ettiği malın bedelinin, piyasadaki ortalama bedellerden yüksek olması, kalitesinin düşük olması gibi durumlarda da franchise verenin, sözleşmeyi ihlal ettiği söylenebilecektir[482].

Bu yükümlülüğün kapsamı, franchise alanın ekonomik bağımsızlığını sınırlandıracak derecede yoğun olmamalıdır. Aksi halde bu çerçeve hükümler, TBK'nun 26 ve 27. maddeleri gereği geçersiz olacaktır. Nitekim Avrupa Adalet Divanı Pronuptia[483] kararında, sürümü yapılacak mal ve hizmetlere yönelik kalite ve standardın korunması ya da imaj birliğinin sağlanması için gerekli durumlar harici sözleşme hükümlerinin, rekabeti sınırlayıcı olması sebebiyle geçersiz sayılacağını hükme bağlamıştır[484]. Buna ek olarak, mal ve sürümüne ilişkin kalite standartlarıyla ya da imaj birliğiyle biri ilişkisi olmayan malların, üçüncü kişilerden temin edilemeyeceğinin kararlaştırılması da geçersiz sayılmalıdır. Örneğin, franchising sistemi ile faaliyet gösteren franchise alanın işletmesinde Pepsi yerine Coca Cola

[481] Kırca, Franchise, ss167-169; Şimşek, ss.243-244.
[482] Yeniocak, s.67.
[483] EuGH, GRUR Int, 1986, 193/196. Karar ilişkin değerlendirmeler için Bkz.: Abell, ss.128-132.
[484] Kırca, Franchise, ss.168-169; Altıntaş, s.106.

marka meşrubatın bulunması zorunluluğunun öngörülmesi, Avrupa Topluluğu Rekabet Hukuku'na aykırı kabul edilmektedir[485].

Franchise alanın ücret ödeme yükümlülüğüne ilişkin kısımda da bahsettiğimiz gibi, franchise verene ödenecek ücret, belli durumlarda franchise alanın cirosu üzerinden alınacak ücretten ziyade franchise alanın kendisinden alacağı mallar üzerinden –örneğin ortalamanın üstünde bir fiyatla franchise alana satış yaparak- edineceği kar şeklinde kararlaştırılabilmektedir. Bu durumda tek satıcılık sözleşmesi ile benzerlik gösteren franchise sözleşmesinde malların franchise verenden alınması, kararlaştırılmış olmasa dahi zorunlu hale gelecektir[486].

b. Rekabet Hukuku Uygulaması ve TTK 1530 Bakımından

Taraflar arasında yapılan münhasır tedarik anlaşmaları[487] kural olarak RKHK 4. maddeye aykırıdır. Ancak kanunun bu hükmünün kapsamı dışında kalabilecek dikey anlaşmalar mevcuttur. 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'ne göre franchise sözleşmelerinde münhasır tedarik anlaşmaları yapılabilmektedir[488].

Franchise sözleşmelerinde münhasır tedarik anlaşması yapılırken dikkat edilmesi gereken temel nokta, dürüstlük kuralına uygun hazırlanması gerektiğidir. Bu anlaşmanın, franchise sözleşmesinin bir parçası olduğu unutulmamalıdır. Münhasır tedarik anlaşmasından doğan borçları, franchise sözleşmesinde yer alan asli edimlerden bağımsız olarak değerlendirmek doğru olmayacaktır. Çünkü karşılıklı güven ve işbirliğine dayanan franchise sözleşmesinde, bu ilişkiyi zedeleyen herhangi

---

[485] Kırca, Franchise, s.169.

[486] Kırca, Franchise, s.169, Gürzumar, Franchise, s.13; Yeniocak, ss.66-67; Şimşek, s.243.

[487] Mehmet Tokgöz, ''Münhasır Dikeyanlaşmaların 4054 Sayılı Kanun'un 4. Ve/Veya 6. Maddesi Kapsamında Değerlendirilmesi Sorunu'', **Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezleri Serisi No:148**, Ankara, 2017,https://www.rekabet.gov.tr/Dosya/uzmanlik-tezleri/152-pdf, (et 17.05.2023), s.3.

[488] Bkz.: Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz, 189. Paragraf: *''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 taktirde 4. madde kapsamında bir sorun yaratmayacaktır.''*, https://www.rekabet.gov.tr/Dosya/kilavuzlar/dikeykilavuz2018-20180330155908926.pdf, s.48, (et.16.11.2022).

bir borca aykırılık halinde menfaatler dengesinin zedelenmesi riski doğacak ve bu husus, diğer borçların gereği gibi ifasına etki edebilecektir[489].

2011 Yılında AB mevzuatında yapılan düzenleme ile mal ve hizmet tedariki sözleşmeleri için belli yenilikler yer almıştır. Bunlar sonrasında, TTK 1530 vd. hükümlerince, hukukumuza aktarılmıştır[490].

TTK 1530'a göre bu tedarik sözleşmelerine ilişkin olarak tedarikçinin, mal veya hizmeti sağlamış olmasına rağmen, para borçlusunun, belirtilen tarihte ödeme yapmaması halinde ihtarsız olarak temerrüde düşeceği düzenlenmiştir. Buna göre ödeme süresi, otuz günden uzun olarak belirlenemeyecektir. Aksi bir durum ancak, alacaklı aleyhine bir duruma sebebiyet vermemek ve açıkça anlaşma ile mümkün olacaktır[491]. Ancak alacaklının KOBİ veya tarımsal ya da hayvansal üretici olduğu ya da borçlunun büyük ölçekli işletme olduğu durumda ödeme süresi TTK 1530/5 hükmü gereği altmış günü aşamayacaktır[492]. Yine alacaklının küçük veya orta ölçekli işletme veya tarımsal veya hayvansal üretici olup borçlunun büyük ölçekli işletme olduğu hâllerde taksitle ödemenin kararlaştırılması da geçersiz sayılacaktır. Sözleşmede süre belirlenmemiş ya da altmış günden fazla belirlenmişse TTK 1530/4 hükmü gereği otuz gün sayılacaktır.

Ticari işletmeler arası mal ve hizmet tedariki için yapılan bu sözleşmelerde faiz kararlaştırılmamış olsa dahi, vadesi gelmesine rağmen ödenmeyen borç için, gecikme gününden itibaren faiz istenebilecektir. Bu faizin ödenmeyeceği ya da ağır şekilde az ödeneceğini öngören anlaşmalar geçersiz olacaktır.

Faiz hükmü bulunmadığı ya da geçersiz olduğu durumda uygulanması gerekli faiz oranı, 3095 sayılı Kanuni Faiz ve Temerrüt Faizine İlişkin Kanun'a göre

---

[489] Örneğin franchise verenin, münhasır tedarik anlaşmasına aykırı olarak yetersiz sayıda ya da kalitede mal tedarik etmesi durumunda franchise alanla arasındaki güven ilişkisi zarar görecektir. Bu durumda franchise alan franchise vereni uyarmalıdır. Uyarısı dikkate alınmıyorsa ilgili malzemeyi başka yerden tedarik etmesi, sözleşmeye aykırılık teşkil etmeyecektir. Bkz.: Yeniocak, s.66.

[490] 2011/7/EU sayılı yönerge, https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ. do? uri= OJ: L:2011:048:0001:0010:en:PDF, (et.16.11.2022).

[491] Yeşim Atamer ve Gül Okutan Nilsson, ''Para Alacaklısının Geç Ödemelere Karşı Korunmasına İlişkin Yeni TTK 1530 Düzenlemesi ve Uygulama Alanı, **BATİDER**, Sayı:XXIX (3), Yıl:2013, ss.35-36.; Yeniocak, s.68.

[492] Serkan Ayan, ''6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 1530. Maddesi Gereğince Borçlunun Temerrüdü'', **Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, Cilt:12, Özel Sayı, Yıl: 2010, ss.717-793, ss. 719-720.

belirlenecektir[493]. Buna göre bu kanunda öngörülen ticari işlere uygulanan gecikme faiz oaranından en az yüzde sekiz yüksek olması gerekmektedir[494].

TTK 1530. madde hükmünün ortaya çıkışı ihtiyacının altında, sözleşme temelinde zayıf taraf olarak kabul edilebilecek küçük ve orta ölçekli işletmeleri ve üreticileri, büyük şirketlere karşı koruma amacı yatmaktadır. Bahsi geçen bu işletmeler ve üreticiler, çoğu zaman tacir olarak kabul edilecek ve basiretli iş adamı nitelikleri aranacak olsa da bu durum, belli durumlarda özel bir biçimde korunmalarının gerekmediği anlamını taşımamalıdır. Çünkü günümüz koşullarında tacirler, ticari alanda faaliyetlerini sürdürmek için ekonomik haklarını orantısız şekilde sınırlayan işlemler yapma mecburiyetinde olabilmektedirler. Bu nedenle mal ve hizmet tedariği yapan bu işletmelerin, ekonomik alanda zarara uğramadan varlıklarını sürdürebilmeleri için düzenlemelere ihtiyaç duyulmaktadır[495]. Ancak hükümde de yer aldığı üzere korumanın, esas olarak tacirler için değil, ekonomik varlığını sürdürmesi gereken ticari işletmeler için mevcut olduğu, hükümdeki ticari işletme lafzı tercihinden de anlaşılabilmektedir. Başka bir deyişle bu tacirlerin, ticari işletmeyi ilgilendiren iş ve işlemleri, madde kapsamına dahil olabilecektir[496]. TTK 1530. madde hükmü ile birlikte daha yüksek oranda temerrüt faizi ile ödemelerin gecikmesinin önüne geçilerek, para alacaklısının ekonomik sıkıntıya düşmesi ve piyasadaki rekabetin bozulması önlenmeye çalışılmıştır[497].

İlgili kanun hükmüne göre tarafların gerçek ya da tüzel kişi olmasına bakılmaksızın, ticari işletme olmaları gerekli ve yeterlidir. Borcun mal ve hizmet tedariki kaynaklı para borcu olması da, ilgili maddenin konu bakımından sınırlandırmasını teşkil edecektir[498]. Mal ve hizmet tedarikine ilişkin bu sözleşmelerde

---

[493] S. Ayan, 719; Ayrıca bkz.: Konuya ilişkin bir Yargıtay kararında franchise sözleşmesine ilişkin uyuşmazlıkta davalı borçlunun, icra takibi tarihinde temerrüde düştüğü gözetilmeksizin ve temerrüd faizi belirlenemediğinden 3095 sayılı Kanun'a göre faize hükmedilmesi gerektiği halde yazılı şekilde hüküm kurulan kararın bozulmasına hükmetmiştir. Bkz.: Yargıtay 19. H.D., E. 2003/6445, K. 2003/8253, T. 15.09.2003, wwww.kazanci.com, (et. 07.12.2022).

[494] Yeniocak, s.69.

[495] S. Ayan, ss.722-723. Ayrıca bkz: *''Küçük ve orta ölçekli işletmeler, çok büyük bir pazar olarak algıladıkları dev şirketlerle ticari ilişkiye girebilmek için, kendileri için aşırı derecede olumsuz sonuçlar doğurabilecek sözleşmeler akdetmek zorunda kalmaktadırlar.''* Yazarın ifade ettiği ilgili hükmün çıkış amacından da anlaşılabileceği üzere, şirketlerle ticari ilişkilere girmek isteyen küçük ve orta çlçekli işletmelerin varlığını sürdürebilmesi için kanunda yer alan bu hükmün franchise sözleşmelerine de uygulanması, amaç bakımından uygun ve isabetlidir.

[496] S. Ayan, s.732.

[497] S. Ayan, ss.723-724.

[498] S. Ayan, s.734.

mal tedarikine taşınır satımı, hizmet tedarikine ise simsarlık, vekâlet, yayım gibi sözleşmeler örnek verilebilir[499].

Bu hükmün asıl amacının, büyük ölçekli işletmeler karşısında KOBİ'lerin korunması olmasına karşın, hükümler ayrıntılı olarak incelendiğinde, bu amaç ile ortaya çıkan hükmün uygulama alanı bakımından, böyle bir sınırlandırma bulunmadığı anlaşılmaktadır. Çünkü yukarıda da bahsedildiği üzere TTK 1530/4 ve TTK 1530/5 hükümlerinde, büyük ölçekli işletme ve KOBİ ilişkisi için farklı düzenlemeler de öngörüldüğü ifade edilmiştir. Buradan hareketle, franchise sözleşmeleri de genellikle ticari işletmeler arasında kurulan, mal ve hizmet tedarikine ilişkin sözleşmeler olduklarından bu kanun kapsamına gireceğini söylemek yanlış olmayacaktır[500]. Bu nedenle de TTK 1530'un uygulanması mümkündür. Ek olarak belirtmek gerekir ki franchise veren tarafından franchise alana malzeme tedariki, eğitim, destek gibi hizmetler verilmesi ve franchise verenin bunun karşılığında franchise alandan ücret alması, taraflar arasında münhasır tedarik anlaşması yapılmadığı durumlarda da sözleşmenin karakteri gereği mevcuttur. Kanaatimizce bu durumlarda da, TTK 1530'un uygulanması isabetli olacaktır[501].

TTK 1530/2 hükmünün franchise sözleşmelerine uygulanması ile franchise alan, sözleşmede belirtilen zamanda mal ve hizmet bedeline ilişkin ödemeyi yapmazsa, ihtarsız olarak temerrüde düşecektir. Franchise sözleşmesinde faize ilişkin bir hüküm yer almasa dahi franchise veren faize hak kazanacaktır. Sözleşmede ödeme zamanı yer almıyorsa da TTK 1530/4 hükmünde belirtlen sürede borcunu ifa etmediği durumda franchise alan, ihtarsız temerrüde düşmüş olacak ve bu tarihten itibaren faiz işletilecektir[502].

---

[499] Atamer ve Nilsson, ss.67-68; Yeniocak, s.70; S. Ayan, s.735.

[500] Nitekim 1530/1'de yer alan kanun tarafından belirlenen en yüksek sınırı aşan sözleşmelerin bu sınır üzerinden yapılmış sayılmasına ilişkin hüküm franchise sözleşmesinde rekabet yasağı anlaşmasına da uygulanabilecektir. Bkz.: Göksoy, ss.908-909; Can, Acentelik, s.89; Şimşek, s,313; Ayrıca bkz: *''Küçük ve orta ölçekli işletmeler, çok büyük bir pazar olarak algıladıkları dev şirketlerle ticari ilişkiye girebilmek için, kendileri için aşırı derecede olumsuz sonuçlar doğurabilecek sözleşmeler akdetmek zorunda kalmaktadırlar.''* S. Ayan, s. 724, Yazarın ifade ettiği ilgili hükmün çıkış amacından da anlaşılabileceği üzere, şirketlerle ticari ilişkilere girmek isteyen küçük ve orta çlçekli işletmelerin varlığını sürdürebilmesi için kanunda yer alan bu hükmün franchise sözleşmelerine de uygulanması, amaç bakımından uygun ve isabetlidir.

[501] Yeniocak, s.72.

[502] Oysa ki TBK 117. maddede borcun ifa edileceği günü kesin olarak bilinmemesi ya da bilinmesinin gerekmemesi durumunda borçlu, ancak ihtar ile temerrüde düşmektedir.

2. Franchising Sistemini Oluşturan Gayri Maddi Değerleri Kullanma Borcu

Franchise alanın franchising sistemine entegrasyonunun sağlanması ve sürümün artırılarak imaj birliğinin oluşturulması için franchise alanın, franchise veren tarafından kendisinin kullanımına izin verilen ticaret unvanı, işletme adı, marka, patent, know-how ve tanıtıcı unsurları kullanmalıdır[503]. Bu durum her iki tarafın da yararına olduğundan taraflar için, hem hak, hem de borç niteliğindedir. Franchise alanın bu yükümlülüğe aykırı davranışları, yeknesak imajın sarsılmasına sebep olabileceği gibi sürümün hiç ya da gereği gibi yapılamamasına da neden olabilmektedir[504].

Franchise sözleşmesine ilişkin franchise alanının bu gayri maddi değerleri kullanma yükümlülüğü, lisans sözleşmesine benzemektedir. Ancak lisans sözleşmelerindeki münhasır ve basit lisans ayrımından farklı olarak bu sözleşmede gayri maddi değerleri kullandırma yükümlülüğü, sözleşmede kararlaştırılmamış olduğu durumda dahi asli edim yükümlülüğü olarak mevcuttur. Aksi bir durum, imaj bütünlüğüne zarar verecek ve sürümün artırılması beklenildiği gibi sağlanamayacaktır. Çünkü bu gayri maddi hakların kullanılması, yukarıda da belirtildiği üzere sözleşmeyi karakterize eden en önemli unsurlardan biridir[505]. Belirtmek gerekir ki bu yükümlülük, yalnızca franchise alanın, franchise sözleşmesindeki sürümü artırma faaliyetine ilişkin konularda mümkündür. Bu faaliyetlerden bağımsız, franchise alanın franchising yöntemi ile faaliyet gösteren işletmesine ilişkin olmayan konularda ya da farklı mal ve hizmetlerin sürümüne yönelik olarak gayri maddi değerler kullanılamayacaktır[506].

Franchise alan aynı zamanda, gayri maddi değerler üzerindeki hakların varlığını korumak ve katkı sağlamakla da yükümlüdür. İşletme faaliyetlerini

---

[503] Kullanım şekli ve kapsamına ilişkin Bkz.: Üçüncü Bölüm/I/C. C. Franchise Alanın Sistemdeki Gayri Maddi Değerleri Kullanma ve Bunlardan Yararlanmasını Sağlama Amacıyla Franchising Sistemine Dâhil Edilmesi Borcu.

[504] Gürzumar, Franchise, s.14; Gürzumar, Perşembe Konferansları, s.110; Kırca, Franchise, s.151; Yeniocak, ss.76-77.

[505] Gürzumar, Franchise, s.156; Kırca, Franchise, s.152; Şimşek, ss.214-215.

[506] Farklı terminoloji için Bkz.: Ticari yöntemlere uyma yükümlülüğü, Şua, s.77. Yazara göre, franchise alanın ücret ödeme borcu da, ticari yöntemlere uyma yükümlülüğünün bir yansımasıdır. Franchise alan ücret ödeme yükümlülüğüne aykırı hareket ettiği takdirde franchise verenin ekonomik refahının tehlikeye düşmesi riski doğup, bu da diğer franchise alanların sistemden gereği gibi yararlanmasını olumsuz etkileyecektir. Bu da ticari yöntemlere uyma borcunun gereği gibi ifa edilmemesi sonucunu doğuracaktır.

yürütürken bu gayri maddi değerlerin varlığını ve kullanımını tehlikeye düşürecek her türlü durumdan kaçınarak, kendisinden beklenen dikkat ve özeni göstermekle yükümlüdür. Bu yükümlülüğün varlığı, franchise alanın, franchise verenin menfaatlerini koruma ve sadakat borcundan da anlaşılabilir. Franchise alanın bütün bu yükümlülüklere aykırı davranışlarda bulunması durumunda ise franchise veren, uğradığı zararın tazminini talep edebilecek ya da sözleşmeyi derhal haklı nedenle feshedebilecektir[507].

Franchise alanın bu kullanma yükümlülüğü, sisteme, sözleşme kurulduktan sonra dâhil edilen gayri maddi değerlere yönelik de geçerli olacaktır. Ancak bu yükümlülüğün varlığından bahsedilebilmesi için, franchise verenin de bu gayri maddi değerleri kullandırma yükümlülüğünün varlığı aranmaktadır[508].

3. Franchise Verenin İlkelerine, Kontrol ve Talimatlarına Uyma Borcu

Franchise veren, başarısı kanıtlanan işletme sisteminin faaliyetlerini genişletmek amacıyla kullandığı bu franchising sisteminde, imaj birliğinin sağlanması ve sürümü yapılacak mal ve hizmetlerin kalitesinin korunması için belli ilkeler ve kurallar belirlemektedir. Bu ilke ve kurallar genellikle işletme el kitapları ile franchise alana verilir ve franchise alan bunları sıkı bir şekilde uygulamakla yükümlüdür. Bu yükümlülüğün kapsamına, personel istihdamı, personel kıyafetleri, işletme donanımı ve görünümü, hizmet sunumundaki genel ilkeler, eğitimler, reklamlar gibi işletmeyi ilgilendiren pek çok konu dâhil edilebilmektedir[509]. Ancak bu faaliyetler ile imaj birliği sağlanabilecek ve sistem her franchise alan bakımından iyi şekilde işleyecektir.

---

[507] Bkz.: Gürzumar, Franchise, s.159. Yazar burada, derhal fesih hakkının kullanılabilmesi için, franchise verenin, öncelikle franchise alanın bu davranışlarına son vermesi için uyarması ve belli bir süre tanıması gerektiğini savunmaktadır. Ancak bu sürenin verilip verilemeyeceğine ilişkin taraflar arasındaki güven ilişkisinin durumuna ve ihlalin şiddetine göre karar verilmesi gerektiğini savunan yazarlar da vardır. Kanaatimizce de, oluşturulan franchising sisteminin zarar görmemesi bakımından, sistemin işleyişine ya da imaj birliğine zarar verebilecek önemli ihlallerde, süre verilmemesi daha isabetli ve sistemin yararına olacaktır. Aksi halde gayri maddi değerlere ilişkin hakların zarar görmesi, franchise verenin ve diğer franchise alanların da menfaatine aykırı olacaktır. Benzer yönde görüş için Bkz.: Altıntaş, s.93.

[508] Kırca, Franchise, s.153; Gürzumar, Franchise, s.159.

[509] Gürzumar, Franchise, s.155; Gürzumar, Perşembe Konferansları, s.112; Kırca, Franchise, s.153; Yeniocak, s.78; Şimşek, ss.216-217; Mustafaoğlu, s.16; Stetsiuk, Miroshnychenko, Dudko, s. 333; Emerson, Interpretation, s.652; WIPO, Franchising Guide, ss.35-37; Maureen Brookes ve Angela Roper. "International master franchise agreements: An investigation of control from operational,

Franchise verenin ilke, kural ve talimatlarına uyma borcu, franchising yönteminin özellikleri gereği kendiliğinden var olduğundan, taraflarca kararlaştırılmamış olsa dahi bir asli edim yükümlülüğü olarak kabul edilecektir. Franchise alan bu ilke ve kurallara uyup uymadığına ilişkin denetim ve kontrollere katlanmak durumundadır. Franchise alanın bu ilke kural ve talimatlara uymaması durumunda ise franchise veren, bunlara uyması yönünde franchise alanı ihtarına rağmen olumsuz davranışlar sürüyorsa, haklı nedenle sözleşmeyi derhal feshedebilecektir[510].

Bu yükümlülük tek satıcılık ve acentelik sözleşmesine kıyasla franchise sözleşmelerinde daha yoğun özellik göstermektedir. Bu nedenle belli yönleriyle franchise sözleşmesi, hizmet sözleşmesi ile benzerlik taşımakta ve hizmet sözleşmesine ilişkin kanun hükümleri, uygun düştüğü ölçüde franchise sözleşmelerine de uygulanabilecektir. Ancak belirtmek gerekir ki ilke, kural ve talimatlara uyma yükümlülüğü, her ne kadar acentelik ve tek satıcılık sözleşmesinden yoğun olsa da, hizmet sözleşmesinde olduğu kadar belirleyici değildir. Çünkü franchise sözleşmesinde hizmet sözleşmesinden farklı olarak, franchise alanın kendi ad ve hesabına çalışması bakımından bağımsızlığı söz konusudur. Buna ek olarak franchise verenin bu denetiminin kapsamı, franchising sistemine, imaj bütünlüğüne ve sürümün artırılmasına ilişkindir. Bunun haricindeki konularda franchise alan, bağımsız bir şekilde faaliyetlerini sürdürecektir[511]. Franchise verenin denetim ve kontrolünün, sözleşmenin amacına ve aradaki güven ilişkisine uygun olması gerekmektedir. Başka bir deyişle, sözleşmenin amacına aykırı olan ya da kendi menfaatlerine zarar veren talimatlara, franchise alan uymak zorunda değildir. Franchise verenin sözleşmenin amacına ve güven ilişkisine uygun olmayan talimatları, dürüstlük kuralının ihlali olarak kabul edilecektir ve franchise alanın bu talimatlara uymadığını ileri sürerek sözleşmeyi feshedemeyecektir. Nitekim franchise sözleşmesinde, amaca aykırı konularda dahi franchise verenin talimat verebileceği kararlaştırılmışsa, bu hükümler TBK 23, 26 ve 27. maddelere aykırı olacağından geçersiz sayılacaktır. Franchise verenin hiçbir durumda, kendi ad ve hesabına çalışan franchise alanın, ekonomik

relational and evolutionary perspectives", **European Journal of Marketing**, Cilt:45 Sayı:7/8, 2011, ss. 1253-1276. https://doi.org/10.1108/03090561111137705, (et. 26.11.2022).

[510] Kırca, Franchise, s.154; Gürzumar, Franchise, s.14; Gürzumar, Perşembe Konferansları, s.112; Ayata, s.99.

[511] Kırca, Franchise, ss.153-154; Altıntaş, ss.94-95.

özgürlüğünü sekteye uğratmaması gerekmektedir. Bu nedenle franhise verenin kontrol ve denetiminin, yılın belli dönemleri ya da günlerinde yapılacağına yönelik franchise sözleşmesi ile zamansal sınırlamalara tabi tutulabilmesi mümkündür[512]. Franchise verene ait bu kontrol ve denetleme hakkının diğer bir sınırı da, franchise alanın bağımsız bir tacir olmasıyla çizilmektedir. Yukarıda bahsi geçen franchise verenin denetim ve kontrolünün amaca aykırılığının tespiti de, franchise alanın bağımsızlığının zedelenip zedelenmediğinin incelenmesi ile mümkündür. Franchise sözleşmesine göre franchise alan, risk ve giderlere kendisi katlanarak işletme faaliyetlerini yürüttüğünden, doğrudan karar alabileceği durumlarda franchise verenin kontrolüne tabi tutulamayacaktır[513].

Franchise verenin kontrol ve denetimi, yalnız ilke ve kurallara normatif uyumu değil, işletme faaliyetlerinin denetimini de kapsamaktadır. Bu nedenle franchise veren ya da kendisinin görevlendirdiği üçüncü kişilerin, haber vererek ya da haber vermeksizin işletmeye gelerek denetim yapması beklenebilecek bir durumdur. Bu incelemede personellere ilişkin dosyaları, muhasebe defterlerini ve işletmeye ilişkin diğer her türlü belgeyi inceleyebilmektedir. Bu kontrol hakkı, sözleşme ile sınırlandırılabilmektedir[514].

C. Franchise Verenin Menfaatlerini Koruma ve Sadakat Borcu

Franchise sözleşmesi, niteliği itibarıyla sürekli borç ilişkisi olduğundan, taraflar arasında yoğun bir güven ilişkisinin varlığı aranmaktadır. Bu sözleşmede franchise veren, gayri maddi değerlerden franchise alanın yararlanmasını sağlar ve franchise alan da, franchise verenin işletme sistemine ilişkin bilgilerine güvenerek franchising ağına dâhil olur[515]. Bu nedenle, değişen pazar şartları içerisinde tarafların birbirine uyum sağlaması, birbiriyle ahenk içinde hareket etmesi ve tarafların birbirlerine dikkatli ve özenli davranması gerekmektedir.

Franchise sözleşmesindeki bu güven ilişkisi çerçevesinde sözleşmede kararlaştırılmamış olsa dahi franchise alanın, franchise verenin menfaatlerini koruma

[512] Kırca, Franchise, ss.155-156; Şimşek, s.218; Altıntaş, s.95.
[513] Kırca, Franchise, s.155; Şimşek, s.220.
[514] Kırca, Franchise, s.156; Torun, s.46.
[515] Gürzumar, Franchise, s.16; Şimşek, s.225.

ve sadakat borcu bulunmaktadır. Bu yükümlülük dürüstlük kuralından kaynaklanmaktadır[516]. Nitekim buna benzer borçlar, yine taraflar arasında yoğun bir güven ilişkisi gerektiren acentelik, tek satıcılık, vekâlet ve hizmet sözleşmelerinde düzenlenmektedir[517]. Örneğin, vekâlet sözleşmelerine ilişkin TBK'nun 506/II. maddesinin kıyasen uygulaması gereği franchise alan, faaliyetlerinin yürütürken franchise verenin çıkarlarını dikkate alarak ve bunlara uygun hareket etmelidir[518]. Yine acentelik sözleşmesine ilişkin TTK'nun 109. maddesinde yer alan acentenin menfaatleri koruma yükümlülüğü ile kıyasen franchise alan, faaliyetlerini yürütürken yaptığı işlerde, menfaatleri koruma ve sadakat yükümlülüğüne uygun şekilde hareket etmelidir. Bu nedenle franchise sözleşmelerinde de, açıkça kararlaştırılmamış olduğu durumda dahi, bu yükümlülüğün varlığı kabul edilmelidir. Franchise alan, bu borç altında kendi menfaatlerini gözetirken franchise verenin menfaatlerini unutmamalı, bu menfaatlere zarar verecek davranışlarda bulunmamalıdır.

Bu yükümlülük aşağıda, rekabet etmeme borcu, sır saklama borcu ve bilgi ve hesap verme borcu adı altında üç ayrı başlıkta incelenecektir.

1. Rekabet Etmeme Borcu

Franchise alan, franchise veren ile sözleşme süresi boyunca rekabet etmemekle yükümlüdür. Bu yükümlülüğünün kaynağı, franchise verenin menfaatlerini koruma ve sadakat borcudur. Bu rekabet etmeme yükümlülüğünün iki anlamı mevcuttur. Bu borca göre franchise alan, sözleşme konusu mal ve hizmetlerin sürümünü yaparken, sistem harici, rakip bir firma için ya da benzer mal ve hizmetlerin sürümünü yapamayacaktır[519].

Rekabet etmeme borcunun altında yatan temel sebep, franchise verenin franchise alanla, edindiği tüm bilgi birikimini, tecrübeyi, meydana getirdiği gayri

---

[516] Kırca, Franchise, s.157; Yeniocak, s.83; Güçer, s. 68; Altıntaş, ss.96-97; Ayata, s.110.

[517] Bkz.: TBK 506/II *''...Vekil üstlendiği iş ve hizmetleri, vekâlet verenin haklı menfaatlerini gözeterek, sadakat ve özenle yürütmekle yükümlüdür. Vekilin özen borcundan doğan sorumluluğunun belirlenmesinde, benzer alanda iş ve hizmetleri üstlenen basiretli bir vekilin göstermesi gereken davranış esas alınır.''* TTK 109/I *''Acente, sözleşme uyarınca kendisine bırakılan bölge ve ticaret dalı içinde, müvekkilinin işlerini görmekle ve menfaatlerini korumakla yükümlüdür.''*

[518] Gümüş, Borçlar Özel, s.243.

[519] Gürzumar, Franchise, s.17; Kırca, Franchise, s.158; Altıntaş, s.97; Arvasi, ss.147-148, Bulut, s.40; Torun, s.123; Ayata, ss.104-105.

maddi değerleri paylaşıyor olmasıdır. Bu nedenle franchise alanın franchise verenle rekabet etmesi, menfaat çatışmasına yol açacağından sistemin işleyişini sekteye uğratabileceği ve tüketici nezdinde oluşan bütüncül algıyı bozabileceği gibi, taraflar arasındaki güven ilişkisini de zedeleyecektir. Bu nedenle franchise sözleşmelerinde genellikle yer verilen bu yan yükümlülüğün, yer verilmese dahi var olduğu kabul edilmelidir[520]. Nitekim acentelik sözleşmesi için TTK 104. maddede öngörülen rekabet yasağı da, kıyasen franchise sözleşmelerine uygulanabilmektedir. Çünkü her iki sözleşmede de benzer şekilde karşılıklı güven ilişkisi temelinde yükselen bir menfaatler birliği mevcuttur. İlgili hükme göre acente belli bir yer veya bölgede sözleşme süresi içerisinde, aksi yazılı olarak kararlaştırılmadığı müddetçe aynı ticaret dalı veya müşteri çevresi için rekabet içinde bulunan başka bir işletmenin acenteliğini ya da sözleşme yapma yetkisini üstlenemeyecektir. Bu hüküm kıyasen uygulandığında franchise alanın, acenteye benzer olarak rekabet teşkil edici davranışlardan kaçınması gerekecektir. Benzer şekilde vekâlet sözleşmelerine ilişkin TBK'nun 506. maddesi de franchise sözleşmelerine kıyasen uygulanabilmektedir[521].

Franchise alanın faaliyet göstereceği alan belirlenmiş, başka bir deyişle tekel bölgesi verilmişse, franchise alan bu bölge dışındaki herhangi bir yerde faaliyet gösteremeyecektir. Franchise alanın bu yükümlülüğüne aykırı hareket etmesi durumunda ise sözleşmeyi gereği gibi ifa etmemesinden ötürü sorumlu tutulabilecektir. Ancak böyle bir tekel bölgesinin verilmediği durumda franchise alanın farklı bölgeleri de kapsayacak şekilde faaliyet göstermesi, rekabet yasağına aykırılık teşkil etmeyecektir[522].

Rekabet etmeme yükümlülüğünün varlığı, Avrupa Topluluğu Adalet Divanı kararlarında da çokça vurgulanmıştır. Bu yükümlülük için mevcut önemli kararlardan biri olan Pronuptia kararında franchise verene ait gayri maddi değerlere ilişkin hakların korunmasının, franchise alanın da yararına olan tanınmışlığı ve yeknesaklığı muhafaza etmek ve franchise sisteminin varlığının devamını sağlamak için önemli olduğundan, bu davranışın zorunlu olduğu ve rekabeti sınırlayıcı olarak kabul edilemeyeceği vurgulanmıştır[523]. Nitekim franchise alanın bu yükümlülüğü, Dikey Anlaşmalara

[520] Kırca, Franchise, s.158; Şimşek, s.234; Güçer, s.69; Altıntaş, s.98.
[521] Çakı, s.87.
[522] Gürzumar, Franchise, s.158; Kırca, Franchise, s.159.
[523] Pronuptia de Paris Gmbh, Pronuptia de Paris v. Schillgalis, Case 161/84, ECR 353, 1986'dan aktaran, Şimşek, s.232; Abell, ss.128-132.

İlişkin Kılavuz'un 183. maddesi (ii) bendinde yer alan, franchise alanın bu yükümlülüğü, franchise ağının ortak kimliğini ve prestijini korumak amacı taşıdığından RKHK 4. maddeye aykırı olarak da değerlendirilemeyecektir[524].

Franchise alanın rekabet etme borcunu ihlali, TBK'nun 112. maddesine aykırılık teşkil edecek ve franchise veren, bundan doğan zararının tazminini talep edebilecektir. Buna ek olarak franchise alanın rekabet etmeme borcunun ihlaline yönelik davranışları, franchise veren bakımından sözleşmenin sürdürülmesini önemli derecede güçleştiriyorsa franchise veren, ihtarına rağmen davranışlarını sürdüren franchise alana karşı sözleşmeyi derhal feshetme hakkına sahiptir[525].

Son olarak belirtmek gerekir ki franchise alan, franchise verenin faaliyetlerine ilişkin rekabet yasağı oluşturmadığı ve franchise alana karşı olan yükümlülüklerini ihlal etmediği müddetçe, ''yan işlerle'' de uğraşabilecektir[526]. Ancak yan işler franchise verenin onayının alınması gerektiğini savunan yazarlar da mevcuttur[527]. Bu görüşe göre aksi ihtimalde, franchise sistemi ile uyuşmama ya da sistemin imajının zedelenmesi gibi sorunlarla karşılaşılabilmektedir[528]. Kanaatimizce franchise alanın yapacağı tüm yan işlerde franchise verenin onayının aranması, franchise alanın bağımsızlığını zedeler niteliktedir[529]. Bu nedenle yalnızca sistemin çıkarlarını

---

[524] Rekabet Kurulu'nun bu yöndeki kararlarına örnek olarak Bkz.: *''...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..."* Gönen Gıda ve Pizza Pizza, RKK, 14-17/322-140 K., 08.05.2014 T., https://www.rekabet.gov.tr/Karar?kararId=e6a86b14-0038-4cf0-a006-aa4389a18017 , (et. 01.08.2022)

[525] Gürzumar, Franchise, s.17,158; Kırca, Franchise, s.159.

[526] Kırca, Franchise, ss.159-160; Altıntaş, s.99.

[527] AB Komisyonu'nun ''Yves Rocher'' kararında ise, markanın adını taşımayan pazarla ilintili ürünlerin satılabilmesi için, franchise alanın onayından geçmiş olması aranmıştır. Bkz.: Abell, s.132.

[528] Çakı, s.88.

[529] 2002/2 sayılı Tebliğ'e göre franchise alana getirilen rekabet etmeme yükümlülüğü, beş yıldan fazla olarak kararlaştırılamayacağı gibi, belirsiz süreli de olmayacaktır. Bu sürenin beş yıl olarak kararlaştırılması ya da sözleşmede, açıkça ya da zımnen yenilenebileceğinin kabul edilmesi durumunda ya da bu yükümlülükten kurtulmasını zorlaştıracak herhangi bir fiili durumun varlığı halinde, bu rekabet etmeme borcu, belirsiz süreli kabul edilmekte ve muafiyet kapsamında yer almamaktadır. Bu sürenin başlangıcına ise ilgili sözleşmenin –franchise sözleşmesinin- yapıldığı tarih esas olacaktır. Bkz.: Boso, ss.117-118; Şimşek, ss.228-229.

tehlikeye düşürecek riskler taşıyan yan işlerde franchise verenin onayının aranması, daha isabetli olacaktır[530].

2. Franchise Verenin Sırlarını Saklama Borcu

Sır saklama borcu franchise alanın, franchise verenin menfaatlerinin korunması kapsamında var olan bir diğer borcudur. Menfaatleri koruma borcu, taraflar arasında özel bir güven ilişkisi gerektiren yoğun bir ilişkiye dayandığından, taraflarca kararlaştırılmamış olsa dahi mevcuttur[531]. Buna göre franchise alan, franchise sistemi ile kendisine sunulan sır niteliğindeki bilgileri saklamalı ve sözleşme süresince ve sonrasında üçüncü kişilerle paylaşmamalı ve öğrenilmemesi için gerekli tedbirleri almalıdır.

Burada öncelikle, sır kavramının ne olduğunu, ardından da hangi bilgilerin sır olarak kabul edileceğini değerlendirmek gerekir. Sır kavramı, kitle iletişim araçları gibi vasıtalarla kamuya yansıtılmamış ya da yansıtılmaması gereken bilgi ya da olaylar şeklinde açıklanabilir. Franchise sözleşmesinde sır kavramı ise, yalnızca teknik bilgi, tecrübe ve ticari sırları kapsayan know-how'dan ibaret olmayıp, daha geniş bir çerçeve ile değerlendirilmelidir[532]. Buna göre franchise verenin, bilgi ve tecrübeleri, franchise verene ait franchising sistemine ilişkin gizli olmayan bilgiler dahi bu borcun kapsamına alınmalıdır. Çünkü franchising sistemine ilişkin bu bilgiler, ancak franchise alanın tekelinde bir bütün olarak yer aldığında mal ve hizmetlerin sürümü faaliyetlerine ilişkin anlamı ve önemi olacaktır. Buna göre franchise alanın sır saklama borcu kapsamındaki bilgilerin, ekonomik bir değeri olması ve saklanmasının franchise verenin menfaatine olması aranacaktır. Burada da franchise alanın sır saklama borcu ön plana çıkmaktadır[533]. Belirtmek gerekir ki bu gizli olmayan bilgiler her ne kadar sır kapsamına dâhil edilmiş olsa da, üçüncü kişiler tarafından ulaşılması kolay bilgiler, bu kapsamda değildir. Sır saklama borcu kapsamı içerisinde yer alan bu bilgiler, emek

---

[530] Rekabet etmeme borcu franchise sözleşmesi ile franchise veren için de kararlaştırılabimektedir. Bu hüküm genellikle franchise alana tanınan tekel hakkını kuveetlendirmek için sözleşmede yer almaktadır. Bkz.: Boso, ss.116-117.

[531] Gürzumar, Franchise, s.163; Gürzumar, Perşembe konferansları, s.115; Kırca, Franchise, s.160; Kırca, Know-How, s.250; Arvasi, s.148; Torun, s.47; Şimşek, s.235.

[532] Gürzumar, Franchise, s.164, Kırca, Franchise, s.161; Torun, s.47.

[533] Kırca, Franchise, s.160; Altıntaş, s.99.

harcanmaksızın ulaşılamamalı ve franchising sistemine ya da franchise verenin bilgi ve tecrübelerine dayanmalıdır[534].

Sır saklama borcunun özellikle, franchising sistemine ait işletme ve pazarlama faaliyetleri ve üretim tekniklerine ilişkin – teknik terimiyle know-how- bakımından önemi vardır. Çünkü bu bilgileri paylaşması durumunda franchise alan, kendisinin de bu sisteme dâhil olmasıyla elde ettiği avantajları tehlikeye düşürecektir. Bu nedenle franchise alanlar kendi menfaatlerini de koruma arzusu taşıdıklarından bilhassa know-how niteliği taşıyan unsurlar için bu borca riayet etmektedirler[535].

Uygulamada bu yükümlülüğün kapsamı genellikle franchise sözleşmesi ile belirlense de, sözleşmede kararlaştırılmamış olduğu durumda dahi bu borcun var olduğu kabul edilip, kapsamı yukarıda açıklananlar çerçevesinde belirlenmelidir[536].

Franchise alanın sır saklama borcunu ihlal etmesi durumunda, franchise veren, TBK 112. madde dolayısıyla oluşan zararının tazminini talep edebilecek ve şayet franchising sisteminin temelini bu ihlalin konusunu oluşturan bilgiler meydana getiriyorsa ve sözleşmenin devamı franchise verenden beklenemeyecek şekilde güçleştiyse, sözleşmeyi haklı nedenle derhal feshedebilecektir[537].

3. Franchise Vereni Bilgilendirme Borcu

Franchise alanın franchise vereni bilgilendirme borcu franchise alanın, hem faaliyetlere ilişkin gerekli bilgileri franchise verene iletme, hem de ona hesap verme yükümlülüğünü kapsamaktadır. Bu bilgilendirme borcunun kapsamına, işletme cirosu, bölge piyasasındaki değişiklik ve gelişmeler, müşteri yönelimleri, franchise alanın elindeki mal miktarı, fiyat karşılaştırmaları, sürüm artırma faaliyetleri, reklamlar gibi çoğaltılabilecek işletmeye ilişkin her türlü bilgi dâhil edilebilmektedir. Franchise alan talep edilmeden dahi gerekli bilgilendirmeleri devamlı ve periyodik bir biçimde yapmalı ve talep edildiği takdirde ticari defterlerini de göstermelidir[538].

---

[534] Gürzumar, Franchise, s.164; Baş, s.132; Şimşek, s.236.
[535] Şimşek, s.236.
[536] Kırca, Franchise, s.160; Gürzumar, Franchise, s.163; Torun, s.47; Şimşek, s.235.
[537] Gürzumar, Franchise, s.164; Kırca, Franchise, s.161.
[538] Kırca, Franchise, ss.164-165; Torun, s.48; Hazne, s.46; Yeniocak, s.85; Güçer, s.70; Şimşek, s.241; Altıntaş, ss.103-104; Ayata, s.110.

Franchise alanın bu yükümlülüğü, vekâlet ve acentelik sözleşmelerinde yer alan bilgi ve hesap verme borcuna benzer nitelik gösterdiğinden bunlara ilişkin hükümler, franchise sözleşmesine de kıyasen uygulanabilecektir. Ancak TBK 508. maddede de düzenlendiği üzere vekâlet sözleşmelerinde bu borcun kapsamı daha kısıtlıdır. Vekilin bilgi verme kapsamı, teknik bilgilerle sınırlıyken, franchise alanın bu yükümlülüğüne, işletmeye ilişkin bütün bilgiler dâhildir. Acentelik sözleşmesinde acentenin bilgi ve hesap verme yükümlülüğü ise franchise alanınki ile benzerdir[539]. TTK 110. madde hükmü gereğince franchise alan, pazarın durumu, finansal tablo, işletme faaliyetlerine ilişkin meydana gelen önemli değişiklikler, kabule yetkili olduğu beyanlar gibi hususlarda franchise vereni bilgilendirmekle yükümlüdür. Franchise alan, franchise verenin onayının gerekli olduğu durumlarda işlemi geciktirebilecek, ivedi ve onay alınması mümkün olmayan durumlarda ise basiretli bir tacir gibi davranarak işlemi gerçekleştirebilecektir[540].

Franchise veren, franchise alanın bu yükümlülüğünü ihlal etmesi durumunda şayet bu durum uzun süredir devam ediyorsa ve taraflar arasındaki güven ilişkisini zedelemişse sözleşmeyi haklı nedenle derhal feshedebilecek ve zarar oluşmuşsa bu zararın tazminini talep edebilecektir[541]. Çünkü bu durumun uzun süre devam etmesi, franchise verenin, işletme cirosu, piyasa şartları gibi hususlarda bilgi sahibi olamamasına yol açtığından, güven ilişkisini sarsan ve sözleşmenin devamını tehlikeye düşüren önemli bir sebep sayılabilecektir.

D. Franchise Alanın Sözleşmeden Doğan Hak ve Yükümlülüklerini Bir Başkasına Devredememesi

Franchise sözleşmesi, taraflar arasındaki sıkı ve yoğun bir güven ilişkisine dayandığından tarafların borçlarını bizzat ifa etme yükümlülüğü bulunmaktadır. Çünkü franchise alan sürüm artırma, imaj koruma gibi kişisel bilgi ve beceriye dayanan faaliyetler yürütecektir[542]. Bu nedenle franchise sözleşmelerinde de, kişisel becerilerin ön planda olduğu iş görme sözleşmelerine benzer olarak bizzat ifa

[539] Kırca, Franchise, s.165.
[540] Çakı, s.86.
[541] Kırca, Franchise, s.166.
[542] Emerson, Comparison, ss. 320-321; Kırca, Franchise, s.161; Gürzumar, Franchise, 164-165, Şimşek, s.238.

yükümlülüğünün bulunduğunun kabul edilmesi gerekmektedir[543]. TBK'nun 83. maddesinde yer alan şahsen ifanın zorunlu olmadığına ilişkin hükme göre franchise sözleşmesini ele alacak olursak, franchise verenin menfaati gereği franchise alanın kişisel özellikleri önem taşıdığı ve dolayısıyla franchise verenin açık bir mefaati bulunduğu için, bu hükmün franchise sözleşmelerine uygulanması isabetli olacaktır. Nitekim sistem içerisinde yer alan gayri maddi değerlerin kullanılması üçüncü bir kişiye bırakılırsa bundan franchise verenin zarar görme tehlikesi doğacaktır. Buna ek olarak imaj birliği bakımından, üçüncü bir kişinin yapacağı kötü bir davranışın, mal ve hizmetlerden yararlanan kimseler bakımından olumsuzluk oluşturacağı ve bundan yine franchise verenin zarar göreceği açıktır[544].

Franchise sözleşmesinde her ne kadar franchise alanın borcu bizzat ifa etmesi gerekse de bu durum, yardımcı şahıslar kullanmasına engel olmayacaktır. Çünkü bu yardımcı kişiler işleri, franchise alanın denetim ve kontrolü altında yürütmektedir ve franchise alan bu kişilerin fiillerinden, TBK 116. madde uyarınca sorumludur. Belirtmek gerekir ki franchise veren, yardımcı şahısları seçerken ve eğitirken, franchise verenin belirlediği kurallara uygun şekilde hareket etmelidir[545].

Franchise sözleşmesinin yapısı gereği franchise alanın haklarını devredebilmesi de borçlarını devretmesine benzer şekilde olanaklı değildir. TBK 183. maddeye göre alacağın temliki, kanun, sözleşme ya da işin niteliğine aykırı olmadığı takdirde mümkündür. İşin niteliğine aykırılık durumuna, alacaklının kişiliği ile yakın ilgili olma durumu örnek gösterilebilir. Alacaklının kişiliği ile yakın ilgisi bulunan bu tür hukuki ilişkilerde alacağın devri, alacağın amacını tehlikeye düşürecektir[546]. Franchise sözleşmesinde de franchise alanın haklarının devri, işin niteliğine bu çerçeveden bakıldığında mümkün görünmemektedir. Çünkü böyle bir durumda

---

[543] Vekâlet sözleşmelerinde vekilin şahsen ifasına ilişkin TBK'nun 506. maddesinde *''Vekil, vekâlet borcunu bizzat ifa etmekle yükümlüdür. Ancak vekile yetki verildiği veya durumun zorunlu ya da teamülün mümkün kıldığı hâllerde vekil, işi başkasına yaptırabilir.''* hükmü franchise sözleşmelerine de kıyasen uygulanabilir.

[544] Kırca, Franchise, s.162; Gürzumar, Franchise, s.165.

[545] Kırca, Franchise, s.162; Torun, s.48; Altıntaş, s.101.

[546] Bu duruma benzer şekilde, ücretli vekâlet sözleşmesinde de vekâlet verenin, vekilden işin yürütülmesini isteme hakkında da durum böyledir. Rekabet yasağından doğan alacaklarda da durum böyledir. Becker Hermann, **Berner Kommentar, Bd. VI Obligationenrecht, 1.Abt. Allgemeine Bestimmungen (Art. 1-183 OR)**, 2. A., Bern, 1941, BK OR Art. 164, N.34; Von Büren, **Schweizerisches Obligationenrecht, Allgemeiner Teil**, Zürich, 1964, sh.322; Von Tuhr/ Escher, **Allgemeiner Teil des Schweizerischen Obligationenrechts**, Bd. II, 3. A., Zürich, 1979, sh.345; Keller/Schöbi, **Das Schweizerische Schuldrecht, Band IV,** Gemeinsame Rechtsinstitute, Basel/Frankfurt, 1984, sh.58'den aktaran, Eren, Genel Hükümler, s.1384,

franchise veren, kendisine ait franchising sistemini üçüncü kişilerin kullanımına açmak zorunda kalacaktır. Bu durumda franchise verenin, franchise alandan sürümün artırılmasını talep etmesi bir anlam taşımayacaktır. Benzer şekilde franchising sistemi içinde yer alan gayri maddi değerlere ilişkin hakların franchise alan tarafından kullanım hakkı da bunları kullanma borcu ile iç içedir. Bu çerçeveden bakıldığında, hakların ve borçların birbirleriyle bağlantılı olduğu franchise sözleşmesinde, hakların devri, borçların ifasına mani olacaktır. Devir, TBK 183. maddeye aykırı olacağından, böylesi bir durumda franchise vereni franchise alandan, sözleşmenin ihlali nedeniyle zararının tazminini talep edebilecektir[547]. Kaldı ki franchise alan, franchise verenin sahip olduğu gayri maddi değerler üzerindeki kullanım hakkını da, franchise verenin rızası olmaksızın devredemeyecektir[548].

Franchise alan sözleşmede açıkça kararlaştırılmadığı müddetçe, alt franchise sözleşmesi yapamayacaktır. Uygulamada sözleşme ile franchise alana bu yetkinin verilmesi, sıklıkla karşılaşılan bir durumdur[549]. Franchise alana bu tür yetkilerin verildiği sözleşmelerde, alt franchise alanı seçerken ve ona talimat verirken gerekli dikkat ve özeni göstermesi, vekâlet sözleşmelerine ilişkin TBK 507/II. maddenin kıyasen uygulanmasıyla franchise alanın sorumluluğu kapsamına girecektir[550]. Franchise alana bu yetkinin verilmemiş olmasına rağmen yine de alt franchise sözleşmesi yapmış olduğu durumda ise yine TBK'nun 507/II. maddesi gereği alt franchise alanın fiillerinden, bu fiilleri kendisi gerçekleştirmiş gibi sorumlu tutulacaktır[551]. TBK 507/III. maddesinin kıyasen uygulanmasıyla, franchise alanın alt franchise sözleşmesini yaparken, franchise veren tarafından yetkilendirilmiş olup olmadığından bağımsız olarak, alt franchise sözleşmesinden kaynaklanan tüm haklarını, franchise veren ileri sürebilecektir. Buna, franchise verenin emir ve talimatlarına uyulması, sözleşmeden doğan borçların yerine getirilmesinin franchise veren tarafından talep edilebilmesi ve borçlar gereği gibi yerine getirilmediği durumda doğan zararın tazmin edilmesi örnek verilebilir. Ancak bu noktada belirtilmelidir ki,

[547] Kırca, Franchise, ss.163-164; Gürzumar, Franchise, ss.165-166; Güçer, s.69; Torun, ss.48-49; Ayata, s.109; Şimşek, s.239; Altıntaş, s.102.
[548] Gürzumar, Franchise, s.166; Kırca, Franchise, s.164.
[549] Özellikle de belli bir bölge ya da ülke için franchise verenin, bir kişi veya şirkete kendisi adına franchise verme yetkisi verdiği master franchise sözleşmelerinde bu yetki mevcuttur.
[550] Vekâlet sözleşmesi ile ilgili ayrıntılı bilgilendirme için Bkz.: Eren, Özel Hükümler, ss.715-757.
[551] Gürzumar, Franchise, s.166; Kırca, Franchise, ss.162-163, Şimşek, s.240; Arvasi, s.149.

franchise alanın yetkisiz olarak alt franchise vermesi durumunda franchise verenin, alt franchise sözleşmesinde sözleşmeden doğan borçların gereği gibi yerine getirilmesini talep etmesi durumunda, sözleşmeye onay verdiği kabul edilmelidir. Böylesi bir durumda alt franchise alanın bu borçları gereği gibi yerine getirebilmesi için, franchise sisteminin ve sistemin içerisinde yer alan gayri maddi değerlerden doğan hakları kullanmayı talep edebilmesinin kabulü isabetli olacaktır[552].

III. FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN BENZER SÖZLEŞMELERLE KARŞILAŞTIRILMASI

A. Lisans Sözleşmesi ile Karşılaştırılması

Lisans sözleşmesi, kanunda bahsi geçen bir gayri maddi değere ilişkin hakkın ya da ilgili hükümlerde yer almayan ancak genel hükümlerce korunmaya değer bulunan başkaca bir gayri maddi değere ilişkin hakkın ya da fiili bir durumun kullanımının hak sahibi tarafından başka bir kimseye bırakıldığı sözleşmelerdir. Kanunda sayılan gayri maddi haklara marka, patent, tasarım gibi değerlere ilişkin haklar örnek verilebilirken kanunda düzenlemesi olmayan gayri maddi haklar ticari sır, know-how şeklinde örneklendirilebilmektedir[553].

Lisans sözleşmelerinin karakteristik edimi, lisans verenin, lisans alana gayri maddi değerlere ilişkin haklar ya da fiili durumlar üzerinde kullanım izni vermesidir. Gayri maddi değerlere ilişkin hakların kullanılması durumunda lisans veren bakımından, lisans alanın kullanmasını sağlama ve engellemek için yasadan doğan haklarını kullanmama bir asli edim yükümlülüğüdür. Fiili bir durumun varlığında ise lisans alanın asli edim yükümlülüğü, sözleşmeye konu fiili durumla ilgili bilgileri aktarma, açıklama ve öğretme şeklindedir[554]. Lisans alanın asli edim yükümlülüğü ise lisans bedelinin ödenmesidir.

Franchising sistemine dâhil ve franchise sözleşmesine konu marka, patent, know-how, ticari sır gibi gayri maddi değerlere ilişkin hakların franchise veren

---

[552] Gürzumar, Franchise, s.167; Kırca, Franchise, s.163; Şimşek, s.241; Altıntaş, s.103.
[553] Saibe Oktay Özdemir, **Sınai Haklara İlişkin Lisans Sözleşmeleri**, Beta Yayım, İstanbul, 2002, (Lisans), s.30; Kırca, Franchise, s.82; Altıntaş, s.43; Baş, s.55; Özel, s.53.
[554] Oktay Özdemir, ss.69-71; Baş, ss.58-63; Özel, s.53.

tarafından franchise alana kullandırılması, franchise sözleşmesini karakterize eden en önemli asli edim yükümlülüğüdür. Bu yükümlülük için yapılacak franchise sözleşmesi ayrıntılı olabileceği gibi, çerçeve olarak bu haklara ilişkin genel hatlar çizilip, bu ayrıntılar, sözleşme süresince yapılacak lisans sözleşmeleri ile belirlenebilecektir. Buradan hareketle söylenebilmelidir ki, lisans sözleşmesine ilişkin hükümler, niteliğine uygun düştüğü ölçüde kıyasen franchise sözleşmelerine de uygulanabilecektir. Franchise sözleşmesi, lisans sözleşmesi unsurlarını içinde barındıran bir sözleşme olduğundan bu iki sözleşmenin ilişkisinin incelenmesi gerekmektedir.

Lisans sözleşmesi de franchise sözleşmesi gibi iki tarafa borç yükleyen ve sürekli borç doğuran bir sözleşmedir. Taraflar bu sözleşmelerde borçlarını, zamana yayarak ifa etmektedirler. Lisans sözleşmesinde lisans alan sözleşme süresince gayri maddi hakları kullanacak ve lisans verene ücret ödeyecek, lisans veren ise bu hakları sürekli bir biçimde lisans alanın kullanımına sunacaktır[555]. Sürekli borç ilişkisi olmalarının bir sonucu olarak her iki sözleşme de, fesih yoluyla sona erdirilebilecektir.

Her iki sözleşmede de ücret unsuru benzerlik göstermektedir. Franchise sözleşmesinde franchise alanın franchise alana ücret ödemesi gibi lisans alan da, lisans verene, lisans ücreti ödemektedir. Franchise sözleşmesine benzer olarak lisans sözleşmesinde de giriş ücreti, kullanım ücreti gibi iş hacmi üzerinden ya da kar üzerinden oranla belirlenen ücretler kararlaştırılabilmektedir[556].

Her iki sözleşmede de gayri maddi değerlerin kullanımı söz konusudur. Bu kullanım, iki sözleşmede de lisans alan ve franchise alanın kişilik özellikleri önem arz ettiğinden, bizzat yapılmalıdır. Bu nedenle SMK'da da belirtildiği üzere lisans alan aksi taraflarca kararlaştırılmadığı sürece lisanstan doğan haklarını üçüncü kişilere devredemeyecek veya alt lisans vermesi mümkün olmayacaktır[557].

Kural olarak lisans sözleşmeleri, inhisari sözleşmeler değildir. Lisans veren, aksi taraflarca kararlaştırılmadığı sürece aynı yer, zaman ve konuya ilişkin olarak üçüncü kişilere lisanstan doğan haklar verebilmekte ya da bu hakları kendisi de kullanabilmektedir. İnhisari olması için taraflarca bunun açık olarak kararlaştırılması

[555] Oktay Özdemir, Lisans, s.66; Özel, s.71.
[556] Oktay Özdemir, s.117; Özel, s.156.
[557] Kırca, Franchise, s.84; Oktay Özdemir, s.61.

gerekmektedir[558]. Franchise sözleşmelerinde de benzer olarak franchise alana tekel hakkı tanınması sözleşmenin esaslı unsuru değildir. Ancak taraflar, franchise sözleşmesinde tekel hakkı kararlaştırabilmektedir[559].

Bu iki sözleşmenin farkına değinilecek olursa bunlardan ilki, yükümlülüklerin asli ya da tali olması noktasında ortaya çıkmaktadır. Her iki sözleşmede de gayri maddi değerlere ilişkin hakları kullandırma yükümlülüğünün, asli edim yükümlülüğü olduğuna değindik. Ancak franchise sözleşmesinde franchise verenin franchise alanı koruma ve destekleme, eğitme, sisteme entegrasyonunu sağlama, yardım etme gibi yükümlülükleri bu sözleşmede asli edim yükümlülüğü olarak kabul edilirken bu yükümlülükler, lisans sözleşmesi için ancak yan edim yükümlülükleri olabilecektir[560]. Buradan açıkça anlaşılmaktadır ki franchise sözleşmesinin amacı, franchise alanı salt gayri maddi değerlerden yararlandırmak değildir.

Franchise verenin franchise alanı bilgilendirme ve yardım etmesinin kapsamı, gayri maddi değerlere ilişkin hakların kullanımı ile sınırlı değildir. Bu yükümlülük, belirli bir kalite ve standardın sağlanması için gerekli tüm teknik bilgilendirmeler, işletmenin kuruluşunda yapılan yardımlar, işletme donanımı desteği, muhasebe, eğitim, reklam, pazarlama anlayışı gibi konuları içinde barındırdığından oldukça geniştir[561].

Lisans sözleşmesinde lisans alanın asli edim yükümlülüğü, sözleşmeye konu gayri maddi hakları kullanmak ve yararlanmak ve lisans bedelini ödemektir. Ancak lisans alanın, franchise alana benzer olarak mal ve hizmetlere ilişkin sürüm artırma, yeni müşterilere ulaşma, pazar genişletme gibi bir yükümlülüğü mevcut değildir[562]. Franchise alanın bu yükümlülüklerinin yanı sıra, gayri maddi değerlere ilişkin hakları kullanma yükümlülüğü, yalnızca mal ve hizmet üretiminde değil, işletme donatımı, pazarlama ve sürüm yöntemleri için de geçerlidir. Çünkü bu şekilde bir ekonomik işbirliği kurularak franchise alanın, müşteri nezdinde şubeymiş gibi algılanması hedeflenmektedir. Bu şekilde mal ve hizmete ilişkin sürümün yapılması sağlanacaktır. Lisans sözleşmesine ise böyle bir hedef ve bundan doğan yükümlülükler oldukça

[558] Oktay Özdemir, Lisans, s.12.
[559] Kırca, Franchise, s. 85; Gürzumar, Franchise, s.26; Yeniocak, s.103.
[560] Kırca, Franchise, ss.84-85; Yeniocak, ss.103-104; Özel, s.125; Altıntaş, s.45.
[561] Gürzumar, Franchise, ss.25-26; Kırca, Franchise, s.84; Özel, s.126.
[562] Kırca, Franchise, s.83; Eren, Özel Hükümler, s.993.

yabancıdır[563]. Lisans sözleşmesinde gayri maddi hakları kullanma yükümlülüğü, sözleşmenin basit ya da inhisari olmasına göre değişiklik göstermektedir.

Basit lisans sözleşmelerinde kural olarak bir kullanım yükümlülüğü mevcut değildir. Marka, patent gibi unsurlar için kanunlarda kullanım zorunluluğu düzenlenmesine karşın, basit lisansta gayri maddi hakların kullanımı üçüncü kişilere de verilebileceğinden kullanma zorunluluğunun mevcut olmadığı kabul edilmektedir. İnhisari lisans sözleşmesinde ise lisans alanın gayri maddi değerlere ilişkin hakları kullanma yükümlülüğü bulunduğu kabul görmektedir[564].

Her iki sözleşmede de gerek lisans verenin gerekse franchise verenin sözleşmeye konu gayri maddi hakların kullanımının, sözleşmeye uygun olup olmadığını denetleme yetkisi mevcuttur. Ancak bu yetki franchise sözleşmesinde, lisans sözleşmesine nazaran oldukça geniştir. Franchise veren, şube görünümünün ve imaj birliğinin sağlanması amacıyla yapılması gerekenleri, işletme dekorasyonu, personel faaliyetleri, personel, ekonomik durum gibi unsurlara ilişkin talimatlar verip kontroller yapabilmekte ve işletme defterlerini denetleyebilmektedir. Lisans sözleşmesinde bu durum kalitenin sağlanması ve sürdürülmesi ile sınırlıyken franchise sözleşmesinde ortak hareket ile sürümün artırılması amacı franchise alanın olduğu gibi franchise verenin de çıkarlarına hizmet ettiğinden daha kapsamlıdır. Ek olarak lisans sözleşmesinde lisans alanın, lisans verene bilgi verme yükümlülüğü bulunmamaktadır. Ancak franchise alanın franchise verene, sürekli ve belli aralıklarda, yukarıda sayılı hususlar gibi pek çok konuda bilgi verme yükümlülüğü vardır[565].

Franchise sözleşmesinde yer alan dikey işbirliği kaynaklı dinamik ve sıkı işbirliği, imaj birliği, yeknesaklık, ortak pazarlama gibi hususlar oldukça önem taşımaktayken lisans sözleşmesinde ne dikey işbirliği, ne de sayılı bu özellikler yer almaktadır[566].

Son olarak belirtilmelidir ki, her iki sözleşmede de gayri maddi değerler üstünde bir kullanım hakkı verilmesi, asli edimdir. Bu nedenle franchise sözleşmesindeki bu asli edim dolayısıyla lisans sözleşmesi mevzuatta, doktrinde ve

[563] Kırca, Franchise, s.87; Özel, s.125; Altıntaş, s.46.
[564] Oktay Özdemir, s.118; Şimşek, s.100.
[565] Oktay Özdemir, s.143; Kırca, Franchise, s.86; Eren, Özel Hükümler, ss.992-993; Özel, ss125,126; Şimşek, ss.98-99.
[566] Kırca, Franchise, s.88; Altıntaş, s.46.

yargı kararlarında yer alan düzenleme ve bilgilerin, sözleşmenin niteliğine uygun düştüğü ölçüde kıyasen uygulanması isabetli olacaktır.

B. Tek Satıcılık Sözleşmesi ile Karşılaştırılması

Franchising yöntemi, eski tarihlerde tek satıcılık sözleşmesini de içine alacak şekilde geniş bir kavramdı. ABD'de 19. Yüzyılda ürün franchsing'i günümüzün tek satıcılık sözleşmesine işaret etmekteydi. Ancak 2. Dünya Savaşı sonrası ürün franchising'i yönteminin içine marka, know-how gibi gayri maddi değerlerin kullandırılması unsuru girince bu yöntemin tek satıcılıktan farklı değerlendirilmesi gerektiği anlaşılmıştır[567].

Tek satıcılık sözleşmesi, sağlayıcı ile tek satıcı arasındaki ilişkiyi düzenleyen, çerçeve nitelikte, tam iki tarafa borç yükleyen, üretilen malın tamamını ya da belirli bir bölümünü belli bir bölgede yine belli bir süre ile tekel hakkına sahip olarak satılmasını hedefleyen bir sözleşmedir. Burada sağlayıcı, satıma konu malları tek satıcıya teslim etmek, tek satıcı da bunları teslim alıp kendi ad ve hesabına satışını yaparak bedelini ödemeyi ve sürümü artırmayı üstlenmek yükümlülüğü altındadır[568].

Doktrinde de ağırlıklı olarak kabul gördüğü gibi franchise sözleşmesine en benzeyen sözleşme, tek satıcılık sözleşmesidir[569]. İki sözleşmenin pek çok ortak noktası bulunmasına karşın franchise sözleşmesini karakterize eden önemli farklılıklar da mevcuttur.

Franchise sözleşmesi ve tek satıcılık sözleşmeleri, iki tarafa borç yükleyen, isimsiz sözleşmelerdir[570]. Her iki sözleşme kendi ad ve hesabına mal ve hizmet sürümü yapma, dağıtım ağına katılma gibi hususlarda benzerlik göstermektedirler. Tek satıcı da franchise alan gibi, kendi ad ve hesabına işlem yapan bağımsız bir tacir olup, işletmesinin idari işlerini serbestçe yürütmektedir[571]. Bu şekilde her ikisi de işin

---

[567] Gürzumar, Franchise, ss.1-3.

[568] Hasan İşgüzar, **Tek Satıcılık Sözleşmesi**, Dayınlarlı Hukuk Yayınları, Ankara, 1989, s.14; Eren, Özel Hükümler, ss.1040,1044; Şimşek, s.102.

[569] Poroy ve Yasaman, s.280; Kırca, Franchise, s.90.

[570] Nilay Şenol, **Bayilik sözleşmesi Sona Ermesi ve Sonuçları**, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2011 s.47.

[571] Caner Bulur, "Tek Satıcılık Sözleşmesi ile Franchise Sözleşmesinin Karşılaştırılması" **Yeditepe Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi(Prof. Dr. Erhan Adal'a Armağan)**, Cilt:VIII, Sayı:2, İstanbul, 2011, ss.755-777, s.770; Kırca, Franchise, s.89; Öztürk, s.477; Yeniocak, s.93.; Şenol, s.26.

gerektirdiği risklere kendileri katlanmakta ve kazançlarını, sürümün getirdiği kardan elde etmektedirler[572].

Tek satıcılık sözleşmesi, franchise sözleşmesine benzer olarak sürüm artırmayı hedefleyen ve yine dikey anlaşma özelliği taşıyan bir sözleşmedir. Tek satıcı da franchise alan gibi edimleri yerine getirirken sağlayıcının amblem, marka, ticaret unvanı gibi tanıtıcı işaretlerini malların üstünde kullanmak zorundadır. Bu şekilde tüketici nezdinde, tek satıcının da, sistemin bir parçası olduğu şeklinde bir algı oluşması ile yeknesaklık hedeflenmektedir[573]. Her iki sözleşme de çerçeve sözleşme niteliğinde olup, sürümün içeriği, ileride yapılacak münferit anlaşmalarla belirlenmektedir[574].

Bu sözleşmeler sürekli borç ilişkisi niteliğinde olup tarafların edimleri, zamana yayılarak ifa edilmektedir. Bu özelliği itibariyle her iki sözleşmede, ihbar sürelerine uyularak fesih yoluyla sona erdirilebilecektir[575]. Sözleşmeler sona erdikten sonra denkleştirme talebinde bulunulması mümkündür.

Franchise sözleşmesini tek satıcılık sözleşmesinden ayıran önemli bir nokta ise, talimat ve kontrol kapsamıdır. Franchise alan da tek satıcı da, kendi ad ve hesabına çalışan kişiler olmasına karşın franchise alanın hareket kabiliyeti, tek satıcıya oranla daha sınırlıdır. Franchise alan, mal ve hizmet sürümü faaliyetini ya da imaj birliğini etkileyen pek çok konuda franchise verenin talimatları ile bağlı ve onun kontrolü altında olacaktır. Tek satıcı ise, imaj birliği franchise sözleşmesinde olduğu kadar ön planda olmadığından bu konularda daha serbest hareket edecektir[576]. Örneğin tek satıcı, sağlayıcının markasının yanında kendi markasını, ticaret unvanını ya da tanıtıcı işaretlerini kullanabilirken, franchise alan için, şube görünümü sağlanması gerekliliğinden ötürü, böyle bir durum mümkün olmayacaktır. Tanıtıcı işaretleri

---

[572] Franchise alan ve franchise veren arasındaki risk üstlenmenin yayılımı, franchise verenin franchise alanın üstündeki kontrolü sınırlandırmaktadır. Başka bir deyişle franchise veren, işletme risklerine kendisi katlandığından, idari faaliyetleri de kendisi yürütmektedir. Bkz.: Emerson, Interpretation, s.651.

[573] Ancak belirtmek gerekir ki imaj birliği ve yeknesaklık, franchise sözleşmesinde daha yoğun olacaktır. Çünkü tek satıcılık sözleşmesinde yeknesaklık, işletme organizasyonu değil, işbirliği algısını yaratmaya yöneliktir. Bkz.: Gürzumar, Franchise, s.26; Bulur, s.773.

[574] Haluk Tandoğan, ‘’Tek Satıcılık Sözleşmesi’’, **Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi**, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Cilt:XI, Sayı:4, Ankara, 1982, ss. 1-36, s.5,17; Eren, Özel Hükümler, ss.1043-1047.

[575] Eren, Özel Hükümler, s.1050; Şenol, s.186.

[576] İşgüzar, ss.98-99; Kırca, Franchise, s.93; Gürzumar, Franchise, s.25; Eren, Özel Hükümler, ss.1047-1048; Tandoğan, s.6,19; Şimşek, s.105; Altıntaş, s.51; Yeniocak, s.94; Ayata, s.36.

kullanması ise, franchise verenin tanıtıcı işaretleri arkasına gizlemesi ile mümkündür[577]. Her iki sözleşmede de franchise alanın ve tek satıcının, sözleşme süresince rekabet etmeme yükümlülüğü bulunmaktadır[578].

Franchise sözleşmesinde talimat ve kontrol de daha sıkıdır. Tek satıcılık sözleşmesinde ciro, mal miktarı, finansman, satım gibi konularda tek satıcının sağlayıcıya bilgi verme yükümlülüğü sözleşme ile kararlaştırılabilmektedir. Ancak işletmeye ilişkin belgelerin kontrolü söz konusu olamayacaktır. Franchise sözleşmesinde ise kontrolleri taraflar dilediği gibi sözleşmede düzenleyebilecek ve franchise veren, franchise alanın işletmesine istediği zaman gelebilecek veya iş saatlerinde kontroller gerçekleştirilebilecektir[579].

Tek satıcılıkta ise talimat ve kontrol, genel esasları ve ilkeleri belirlemekle sınırlandırılmaktadır. Bu sözleşmede sağlayıcı, sözleşmenin amacının gerektirdiği konular hariç işletme yönetimini ilgilendiren konularda talimat veremeyecektir[580]. Ancak franchise sözleşmesinde mal ve hizmet sürümünü ve imaj birliğini ilgilendiren tüm hususlarda franchise verenin talimat yetkisi oldukça geniştir. Muhasebe, personel kıyafetleri, reklam pazarlama, iç organizasyon gibi çeşitli konularla franchise verenin talimat yetkisi, geniş bir yelpazeden oluşmaktadır. Bu nedenle franchise alanın bağımsız karar verebileceği durumlar, tek satıcıya göre çok daha azdır.

Her iki sözleşmede de tek satıcının ve franchise alanın bilgi verme ve sadakat yükümlülükleri mevcuttur ancak franchise alanın bu yükümlülükleri, tek satıcıya göre daha çeşitli konularda ve kapsamlıdır[581].

Tek satıcılık sözleşmesinde sağlayıcı için, franchise verende olduğu gibi ‘’franchise verme’’ şeklinde bir asli edim yükümlülüğü söz konusu değildir. Franchising sistemi kavramı tek satıcılık sözleşmesine oldukça yabancıdır. Çünkü bu sözleşmede franchise sözleşmesine benzer bir reklam ve pazarlama anlayışı ortaklığı, iç işleyişe yönelik sıkı bir organizasyon ya da kontrol gibi franchise sözleşmesine has özellikler mevcut değildir. Sağlayıcının yükümlülükleri, sürümü yapılacak malların

---

[577] Şenol, s.48.

[578] Bununla beraber tek satıcının, rekabet oluşturmayacak farklı firmaların mallarını satmasına izin verilebilmektedir. Tek satıcılık sözleşmesinde de, sözleşme sonrası rekabet yasağı anlaşması yapılabilmektedir. Bkz.: Tandoğan, ss.21-22.

[579] Kırca, s.94; Şimşek, s.105.

[580] Bulur, s.761,772.

[581] Tandoğan, ss.18-19.

teslimi ve rekabet etmemedir. Ancak malın sürümü için gerekli bazı konularda tek satıcıya ihtiyacı olan bilgi ve belgeleri vermektedir. Bu bilgiler, reklam ve pazarlama gibi yöntemlere ya da pazara, işletmenin ekonomik varlığına ilişkin bilgiler olmayacaktır[582].

Franchise sözleşmesinde ise bütün bu bilgilendirme ve destek faaliyetlerinın mevcudiyetinin yanı sıra, franchise verenin, franchising sistemine dâhil marka, know-how, ticari sır gibi unsurları franchise alana kullandırması bir asli edim yükümlülüğüdür[583]. Bunlara ek olarak franchise verenin koruma ve destekleme yükümlülüğü bir asli edim yükümlülüğüdür ancak tek satıcılık sözleşmesinde sağlayıcı için franchise sözleşmesinde olduğu kadar yoğun olmayıp, yan yükümlülük şeklindedir. Franchise verenin personel eğitimi geniş kapsamda gerçekleştirilen bir yükümlülük olup, tek satıcılık sözleşmesinde bu eğitim, yalnızca teknik bilgilendirme ile alakalı ve yine bir yan yükümlülüktür[584].

Tek satıcılık sözleşmesinde tekel hakkı, acentelik sözleşmesinde olduğu gibi, taraflar aksini kararlaştırmadığı müddetçe vardır. Franchise sözleşmesinde ise bu esaslı bir unsur olma özelliği taşımayıp, taraflar isterlerse tekel hakkını sözleşmede kararlaştırabilmektedir[585].

Bu sözleşmeler arasındaki bir diğer farklılık ise ücret unsuruna ilişkindir. Franchise sözleşmesinde franchise alan, franchise verenin, franchising sistemine dâhil unsurları kendisine kullandırması, koruması ve desteklemesi karşılığında başlangıç ücreti ve royalty ücreti gibi belli ücretler ödemektedir. Tek satıcılık sözleşmesinde ise aksi kararlaştırılmadığı müddetçe böyle bir ödeme yükümlülüğü söz konusu değildir[586].

Franchise sözleşmesinde sözleşmenin konusu mal ve hizmet sürümü iken, tek satıcılıkta yalnızca mal sürümüdür. Satılan malların montesi, kullanımına ilişkin bilgi verme, periyodik bakımlar gibi hizmetler olmasına karşın bunlar, mal sürümüne

---

[582] İşgüzar, ss.89-90; Tandoğan, s.23.

[583] Kırca, Franchise, ss.91-92; Gürzumar, Franchise, s.25; Altıntaş, s.49; Şimşek, s.103; Güler, s.45; Ulaş, Franchising, s.37.

[584] Kırca, Franchise, s.94; Şimşek, ss.103-104; Bulur, s.772.

[585] Tandoğan, ss.24-25; Kırca, Franchise, s.93; Bulur, ss.752,772; Özge Karaege, **Acentenin Ücret Hakkı**, Adalet Yayınevi, Ankara, 2016, s.95.

[586] Kırca, Franchise, s.92; İşgüzar, s.71; Bulur, s.771; Gürzumar, Franchise, s.25; Topçu, s.44; Güler, s.45; Öztürk, s.478; Şimşek, s.106.

yönelik yan hizmetler olup, esaslı unsur değillerdir[587]. Ayrıca üretim franchising'i yönteminde olduğu gibi malları sağlayıcı know-how'una göre üretmek, tek satıcı için söz konusu olmayacaktır.

Tek satıcılık sözleşmesinde sağlayıcının, sözleşmeye konu ve sürümü yapılacak olan malları tek satıcıya teslim etmesi ve tek satıcının da bunları teslim alması sözleşmenin zorunlu unsurlarındandır. Franchise sözleşmesinde ise bu, taraflarca kararlaştırılabilecek bir tek alım şartıdır[588].

Son olarak her iki sözleşmede de bir işbirliği bulunmasına karşın, franchise sözleşmesinde bu husus, daha geniş, yoğun ve kapsamlıdır. Franchise sözleşmesinde tam bir işbirliği söz konusudur[589].

C. Acentelik Sözleşmesi ile Karşılaştırılması

TTK 102. maddede acentenin tanımı, *" ticari mümessil, ticari vekil, satış memuru veya işletmenin çalışanı gibi işletmeye bağlı bir hukuki konuma sahip olmaksızın, bir sözleşmeye dayanarak, belirli bir yer veya bölge içinde sürekli olarak ticari bir işletmeyi ilgilendiren sözleşmelerde aracılık etmeyi veya bunları o tacir adına yapmayı meslek edinen kimse"* şeklinde ifade edilmiştir. Görüldüğü üzere acentelik sözleşmesi, franchise sözleşmesine oldukça benzer şekilde mal ve hizmet sürümü için sıklıkla kullanılan, tacirleri şube açma, pazar çalışmaları gibi masraflardan kurtaran bir sözleşmedir[590]. Bu benzerlik nedeniyle de acentelik sözleşmesine ilişkin kanun hükümlerinin franchise sözleşmelerine kıyasen uygulanması olanaklı ve yerindedir[591].

Kanun lafzında da ifade edildiği üzere, acentenin aracılık veya sözleşme yapacağı kimseler tacirdir. Dolayısıyla acente bir tacir yardımcısıdır. Acente, tacirin işletmesine bağlı bir konumda olmayıp faaliyetlerini bağımsız olarak yürütmektedir.

---

[587] İşgüzar, ss.76-77; Kırca, Franchise, s.92; Altıntaş, s.49.
[588] İşgüzar, s.16; Kırca, Franchise, s.92; Ulaş, Franchising, s.115; Şimşek, s.106; Altıntaş, s.50.
[589] Kırca, Franchise, s.96; Altıntaş, s.51.
[590] Arkan, ss.211-212, Poroy ve Yasaman, s.252.
[591] Arkan, ss.217-218; Altınok Ormancı, Franchising, s.388; Topçu, s.48; Karaege, s.93; Ayata, s.36; Ezel Kurtişoğlu, **Acentelik Sözleşmesi Ve Acentelik Sözleşmesinin Benzer Sözleşme Türlerinden Farkları**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 2005, s.151.

Buradan da açıkça anlaşılmaktadır ki acente, çalışma saatleri, işyeri gibi konularda özgür olup tacirin kontrol ve denetimi altında değildir[592].

Acentelik sözleşmesi de franchise sözleşmesi gibi sürekli borç ilişkisi doğuran ve çerçeve sözleşmelerdir[593]. Franchise sözleşmesinde olduğu gibi acentelik sözleşmesinde de taraflar, çerçeve sözleşme ile ilerideki ticari ve hukuki ilişkilerini ne şekilde yürüteceklerini ve kendileri için önem arz eden konuları genel hatlarıyla belirlemektedirler[594]. Sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşme olmalarından da anlaşılması gereken, bu sözleşmelerdeki edimlerin, belirsiz sayıda olarak ve zamana yayılmış şekilde ifa edilmeleridir[595]. Bu husus, sözleşmelerin sona erme biçimleri bakımından önem arz etmektedir. Her iki sözleşmenin de, fesih yolu ile sonlandırılması gerekmektedir[596].

Franchise alan ve acentenin her ikisi de, belli bir bölge ve zamanda, ticari faaliyette bulunmaktadır. Acentelik sözleşmesinde TTK 104. madde gereği sözleşme ile acenteye tekel hakkı tesis edilmemiş olsa dahi, müvekkil ve acente, acentenin faaliyet yürüttüğü bölgede rekabet etmeme borcu altında olacaktır. Benzer şekilde franchise sözleşmesinde de tarafların birbirleriyle rekabet etmeme yükümlülüğü yer almaktadır[597]. Ancak belirtmek gerekir ki, tekel hakkı bakımından, bu hak acentelik sözleşmesinde aksi kararlaştırılmış olmadığı müddetçe mevcutken, franchise sözleşmesinde bulunması için tarafların kararlaştırması gerekmektedir[598].

Her iki sözleşmede de acente ve franchise alan, mal ve hizmetlerin sürümünü yaptıkları ya da ticari faaliyetlerde bulundukları müddete sadakat yükümlülüğüne sahiptirler. Acentelik sözleşmesinde acenteye, franchise sözleşmesinde franchise verene bilgi ve hesap verme yükümlülüğü bulunmaktadır. Belirtmek gerekir ki bu borçlar iki sözleşmede de, asli edim yükümlülüğü olarak yer almaktadır[599]. Acente de

---

[592] Arkan, s.212; Karaege, ss.12-13.
[593] Poroy ve Yasaman, s.253; Karaege, s.34,93.
[594] Eren, Genel Hükümler, s. 226; Eren, Özel Hükümler, s.986, Barlas, s.809,814; Kırca, Franchise, s.22; Gürzumar, Franchise, s.28; Aydoğdu, Muafiyet, s.8; Altıntaş, s.52; Ulaş, Franchising, s.116; Topçu, s.48.
[595] Arkan, s.218; Eren, Özel Hükümler, s.993; Kırca, Franchise, s.20,98; Altıntaş, s.17.
[596] Şaban Kayıhan, **Acentelik Sözleşmesi**, 3. Baskı, Seçkin Yayınları, Ankara, 2008, s.100; Arkan, s.232; Kırca, Franchise, s.173; Gürzumar, Franchise, s.169; Altıntaş, s.112; Karaege, s.95.
[597] Kırca, Franchise, s.144; Arkan, s.222; Gürzumar, Franchise, s.15; İrge Erdoğan, s.35.
[598] Kırca, Franchise, s.145; Karaege, s.26,93; Ayata, s.75; Çakı, s.107.
[599] Kayıhan, s. 97; Arkan, s.220.

franchise alan da, talimatlara uygun hareket etme ve basiretli bir tacir gibi hareket etme borcu altındadırlar[600].

Acentelik sözleşmesi ve franchise sözleşmesi oldukça benzer olarak nitelendirilse de, pek çok noktada farklılıklar mevcuttur. Bunlardan ilki, sözleşmenin tarafları arasındaki ilişkidir. Acentelik sözleşmesinde acente ile müvekkil arasında bir temsil ilişkisi bulunmaktadır. Acente müvekkil adına sözleşme yapabilmekte, ihbar ya da protesto gibi beyanlarda bulunabilmekte dava/takip açmaya ya da muhatabı olmaya yetkili hale gelmektedir[601]. Ancak franchise sözleşmesinde franchise veren ile franchise alan arasında bir temsil ilişkisi söz konusu değildir. Franchise alan kendi ad ve hesabına hareket etmektedir[602].

Sözleşmeler arasındaki bir diğer farklılık, acentelik sözleşmesinin, franchise sözleşmesinde olduğu gibi bir sıkı işbirliği ve imaj bütünlüğü barındırmamasıdır. Acentenin, franchise sözleşmesinde franchising sistemi içerisine dâhil edilen franchise alan gibi sisteme entegrasyonu sağlanarak, know-how, işletme adı, marka gibi gayri maddi değerlerin kullandırılması söz konusu olmayacaktır[603].

Farklılık oluşturan bir diğer unsur ise kazanç unsuru olacaktır. Acente, kendi çabası ile müvekkiline kazandırdığı üçüncü kişilerle yapılan işlemler için müvekkilden ücret isteyerek kazanç elde etmektedir. Ancak yukarıda da belirtildiği üzere franchise alanın kazancı, mal ve hizmetin sürümünden elde edilen kardan oluşmaktadır. Franchise alan ücret almayacak, hatta franchise verene başlangıç ücreti, royalty ücreti gibi ücretleri ödeme yükümlülüğü altında olacaktır[604].

Gerek acentenin, gerekse franchise alanın kontrol ve talimatlara uyma borcundan bahsettik. Ancak, kontrol ve talimatlara uymanın kapsamı, bu iki sözleşme açısından farklılık arz etmektedir. Franchise sözleşmesinde bu kontrolün kapsamı, mal ve hizmet sürümüne, imaj birliğine ilişkin tüm konular için geniş bir yelpazeyi kapsadığından, kontrol ve talimatlar, acentelik sözleşmesine göre daha yoğun ve

---

[600] Arkan, s.221.

[601] Acente için TTK 107. maddeye göre sözleşme yapma yetkisi yazılı verilmekte ve acente tarafından tescil ve ilan edilmektedir. Ayrıntılı bilgi için bkz. Karaege, ss.22-23.

[602] Kayıhan, s.68; Poroy ve Yasaman, s.256; Arkan, ss.228-229; Yeniocak, s.90; Karaege, s.21,93.

[603] Kayıhan, s.68; Arkan, s.218; Kırca, Franchise, ss.99-100; Şimşek, s.108; Karaege, s.94; Altıntaş, s.53; Topçu, s.50; Ulaş, Franchising, s.118; Yeniocak, s.90; Cantürk, **Franchise Sözleşmesinde Denkleştirme İstemi**, On iki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2020, s.39.

[604] Poroy ve Yasaman, s.263; Arkan, s.219; Kayıhan, s.118; Kırca, Franchise, s.99; Şimşek, s.109; Topçu, s.49; Ulaş, Franchising, s.117, Mustafaoğlu, s.29; Kurtişoğlu, s.153; Karaege, s.94,100.

taraflar arasındaki dikey işbirliği çerçevesinde olacaktır. Bu yoğunluk, franchising sistemine entegrasyon için dekorasyondan personel kıyafetine kadar geniş bir alanı kapsamaktadır. Ancak franchise veren, işletmenin idaresine ilişkin hususlarda talimat veremeyecektir. Acentelik sözleşmesinde ise talimatın çerçevesi, aradaki temsil ilişkisine ve aracılık edilecek sözleşmenin türüne, koşullarına, içeriğine ilişkin talimatların varlığına –acente bunlara uymakla yükümlüdür- göre belirlenmektedir[605]. Kaldı ki müvekkil acenteyi doğrudan denetleme hakkına sahip de değildir. Acente işi kendi adına, müvekkil hesabına görürken franchise alan, kendi ad ve hesabına faaliyet yürütmekte ve riski üstlenme bakımından acenteden ayrılmaktadır[606]. Acentenin risk üstlenme oranı franchise alana göre oldukça düşüktür[607]. Ek olarak müvekkil, acentenin, pazarlama ve dağıtım konularındaki bilgi ve becerilerinden faydalanmak zorunda değildir ancak bu kişisel özellikler, franchise sözleşmelerinde oldukça önem taşımaktadır[608].

Rekabet hukuku sonuçları bakımından da söylenebilmelidir ki franchise sözleşmesi dikey sözleşme iken, acentelik sözleşmesinde bu durum, yalnızca bazı şartların varlığı halinde mümkündür. Acentenin, ticari faaliyete ilişkin herhangi bir risk almaması durumunda acente ve müvekkil arasındaki ilişki, RKHK kapsamının dışında kalacaktır[609].

Son olarak franchise verenin koruma ve destekleme yükümlülüğü de, franchise sözleşmesini acentelik sözleşmesinden ayırmaktadır. Acentelik sözleşmesinde

---

[605] Kayıhan, s.68; Kırca, Franchise, ss.98,100,153,154; Gürzumar, Franchise, s.14; Karaege, s.93; Şimşek, s.109; Altıntaş, s.53; Kurtişoğlu, s.152.

[606] Eren, Özel Hükümler, s.993; Kırca, Franchise, s.99; Karaege, s.93; Altıntaş, s.52; Öztürk, s.475; Güç, s.74; Kayıhan, s.68; Kurtişoğlu, ss.151-152; Arif Koray Mutlu, **Acentelik Sözleşmesinde Tarafların Hakları ve Borçları** (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Antalya, 2012, s.44.

[607] Yargıtay'ın acentelik ve tek satıcılık sözleşmesi için verdiği kararda, tek satıcının kendi ad ve hesabına faaliyet yürütmesinin onu acenteden ayırdığına ilişkin hükmü için Bkz.: *''Ne var ki tek satıcı, acentadan farklı olarak, işletme sahibi tarafından imal edilen malları kendi nam ve hesabına satın alarak kendisine tanınan tekel bölgesi içerisinde, kendi nam ve hesabına satar. Bu anlamda tek satıcının yapımcıyı temsil etme hakkı ve yetkisi yoktur. Bir başka anlatımla tek satıcı yapımcının hesabına faaliyette bulunamaz.''* Yargıtay 19. HD., 03.11.2003 T., 2003/1710 E., 2003/10859 K., www.kazanci.com, (et. 31.10.2022). Bu özelliği ile franchise sözleşmesinin, tek satıcılık sözleşmesi ile benzerliği dikkate alındığında kararın, franchise sözleşmesi ve acentelik sözleşmesi arasındaki ''kendi ad ve hesabına faaliyette bulunma''ya ilişkin fark bakımından önemli olduğu kabul edilmelidir.

[608] Onur Dönmez, **Acente Sözleşmelerinden Doğan Hak ve Borçlar,** (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2009, s.28.

[609] Bkz.: Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz 10. Paragraf, s.6, https://www.rekabet.gov.tr/Dosya/kilavuzlar/dikeykilavuz2018-20180330155908926.pdf, (et. 15.11.2022).

müvekkilin, gerekli bilgi ve belgeleri verme yükümlülüğü bulunmaktadır. Franchise sözleşmesinde ise bundan farklı ve kapsamlı olarak franchise verenin, işletmenin kurulması, donanımı, personel eğitimi gibi pek çok hususta franchise alanı koruma ve destekleme yükümlülüğü bulunmaktadır[610].

D. Vekâlet Sözleşmesi ile Karşılaştırılması

İş görme sözleşmeleri içinde en kapsayıcı sözleşme olan vekâlet sözleşmesi, franchise sözleşmesi ile ilişkisi incelenmesi gereken bir diğer sözleşmedir. Franchise sözleşmesi gibi isimsiz sözleşmelere, iş görme sözleşmesi unsurları içerdiği ölçüde kıyasen vekâlet sözleşmesi hükümlerinin uygulanması mümkün olacaktır. TBK 502. maddede vekâlet sözleşmeleri *"vekilin vekâlet verenin bir işini görmeyi veya işlemini yapmayı üstlendiği sözleşmeler"* şeklinde tanımlanmış olup hükmün ikinci fıkrasında, bu sözleşmeye ilişkin hükümlerin, kanunda düzenlenmemiş olan diğer iş görme sözleşmesi unsurları içeren sözleşmelere de, niteliğine uygun düştüğü ölçüde uygulanabileceği öngörülmektedir[611].

Franchise sözleşmesi de, niteliği itibariyle iş görme borcu yükleyen isimsiz bir sözleşmedir. Bu sözleşmede franchise alan, franchise verenin çıkarlarını gözeterek ve onun talimatları ile mal ve hizmet sürümü yapmakla yükümlüdür. Bu nedenle vekâlet sözleşmesi hükümlerinin, franchise sözleşmesine de niteliğine uygun düştüğü ölçüde kıyasen uygulanması mümkündür[612].

Franchise sözleşmesinde de iş görme edimi üstlenilmekte ve iş gören franchise alanın karakteri, bilgisi, yeteneği gibi faktörler önem taşımakta olup, franchise alan da vekil gibi bizzat ifa ile yükümlü olacaktır[613]. Buna ek olarak franchise alan da tıpkı vekil gibi bağımsızdır. Farklılığa sebep olan nokta ise vekilin, doğrudan temsilde vekâlet veren ad ve hesabına, dolaylı temsilde kendi adına ve vekâlet veren hesabına iş görmekte olduğundan, franchise alan gibi işin gerektirdiği risklere

---

[610] Kırca, Franchise, s.99; Şimşek, ss.109-110; Karaege, s.94; Altıntaş, s.53; Kurtişoğlu, s.154.

[611] Gümüş, Borçlar Özel, s.243; Eraslan Özkaya, **Vekalet Sözleşmesi ve Kötüye Kullanılması,** Seçkin Yayıncılık, 2. Baskı, Ankara, 2005, s.18.

[612] Gümüş, Borçlar Özel, s.243,291; Kırca, Franchise, s.105; Eren, Özel Hükümler, s.716, 724; Ayata, ss.27-28; Altıntaş, ss.53-54.

[613] Eren, Özel Hükümler, ss.735-736, Gümüş, Borçlar Özel, s.241,282; Özkaya, s.360; Kırca, Franchise, s.161.

katlanmamaktadır[614]. Franchise alanın da vekile benzer olarak talimatlara uyma ve hesap verme yükümlülükleri vardır ancak belirtmek gerekir ki bu yükümlülükler, franchise alan bakımından, franchising sistemi içerisinde yer alma ve imaj birliği sağlama faktörlerinin de etkisiyle daha yoğundur ve talimatlar genellikle, *''franchise el kitapları''*nda detaylı şekilde yer almaktadır. Vekilin ise karar verme yetkisi daha geniş olup vekil, amaca uygun olmayan talimatları yerine getirmekten kaçınabilecektir[615].

Franchise alan da vekil de, karşı tarafa sadakatli olma ve onun menfaatlerini gözetme borcu altındadır. Bu borç, basiretli bir vekilin ya da franchise alanın göstermesi gereken ve objektif nitelikte bir borçtur. Aynı zamanda vekil ve franchise alan, sır saklamalı, rekabet etmemeli, basiretli bir iş adamı gibi davranmalı, mali hesap defterlerini açık tutmalı, özenli davranmalı, sadık olmalı, bilgi ve hesap vermelidir[616]. Bu sözleşmelerde taraflar arasında sıkı bir güven ilişkisi bulunmaktadır. Alınan şeylerin sözleşme sona erdiğinde iade edilmesi de, benzerlik gösteren başka bir hususdur[617].

Bu iki sözleşmenin farklı yönleri ele alınacak olursa franchise sözleşmesi niteliği itibariyle sürekli bir sözleşmedir. Ancak vekâlet sözleşmesinin bu niteliği, vekilin yapacağı işe yani asli edim yükümlülüğüne göre ani ya da sürekli sözleşme olarak değişiklik gösterebilecektir. Bu husus bilhassa sözleşmenin sona erme biçimleri yönünden farklılık yaratacaktır. Franchise sözleşmesi fesih yoluyla sona erdirilirken vekâlet sözleşmesinde vekâlet veren, vekâleti geri alarak bu sona ermeyi sağlayabilmektedir. TBK 512. madde uyarınca vekâlet sözleşmelerinde azil ve istifa mümkündür[618].

Franchise sözleşmesi ve vekâlet sözleşmesi, benzer olarak her iki tarafa borç yükleyen sözleşmelerdir. Ancak belirtmek gerekir ki franchise sözleşmesinde esaslı bir unsur olarak mevcudiyet bulan ücret unsuru, vekâlet sözleşmesi için asli bir edim yükümlülüğü niteliğinde olmayıp, tali bir unsurdur. Bu nedenle vekâlet sözleşmesi

---

[614] Gürzumar, Franchise, s.23; Kırca, Franchise, s.106; Şimşek, s.114; Altıntaş, s.54.
[615] Eren, Özel Hükümler, ss.718-719; Kırca, Franchise, s.24,53,106; Gürzumar, Franchise, s.23; Şimşek, s.116; Altıntaş, s.19,54.
[616] Eren, Özel Hükümler, s.739-747; Gümüş, Borçlar Özel, s.245,293; Özkaya, s.358,489; Kırca, Franchise, s.168.
[617] Gümüş, Borçlar Özel, s.341; Özkaya, s.490; Altıntaş, s.54.
[618] Eren, Özel Hükümler, s.755; Gümüş, Borçlar Özel, s.377; Özkaya, s.591; Kırca, Franchise, s.106,173; Gürzumar, Franchise, s.169; Şimşek, ss.114-116; Altıntaş, s.54,112.

franchise sözleşmesi aksine, -taraflarca ücret kararlaştırılmadığı sürece-, eksik iki tarafa borç yükleyen bir sözleşmedir[619]. Franchise sözleşmesinde ise franchise alan bakımından bir ücret ödeme borcu bulunup, bu borç sözleşmede kararlaştırılmamış olsa dahi TTK 20. maddeye göre mevcut kabul edilecektir[620]. Belirtmek gerekir ki vekâlet sözleşmesinde ücret vekile ödenirken, franchise sözleşmesinde ücret ödeme yükümlülüğü franchise alana aittir. Vekâlet sözleşmesinde vekil, işin gereği gibi ifa edilmemesi durumunda yapılan masraf ve avansları iade ile yükümlüyken, franchise sözleşmesinde böyle bir durum söz konusu değildir[621]. Ancak her iki sözleşmede de sözleşmenin sona ermesinden sonra karşı tarafın iş görme için verdiği belge, mal, araç gereç ve malzemelerin iadesi gerekmektedir[622].

Franchise veren, vekilin aksine iş görmeden edindiği kazancı franchise verene aktarmaz. Kendi adına ve hesabına çalışan franchise alan kazancı aktarmakla değil, franchise sözleşmesinde öngörülen ücreti ödemekle yükümlüdür. Vekil ise iş görme sonucu edindiği kazanımı, vekâlet verene aktaracaktır. Vekilin kazancı ücret iken, franchise alanın kazancı, sürümden elde edilen kardan oluşmaktadır[623].

E. Hizmet Sözleşmesi ile Karşılaştırılması

TBK 393. maddede hizmet sözleşmesinin tanımı, *"işçinin işverene bağımlı olarak belirli veya belirli olmayan süreyle iş görmeyi ve işverenin de ona zamana veya yapılan işe göre ücret ödemeyi üstlendiği sözleşme"* şeklinde yapılmıştır. Bu sözleşmenin unsurları zaman, ücret, anlaşma ve bağımlılık şeklinde ifade edilebilir[624].

Hizmet sözleşmeleri de, iki tarafa borç yükleyen sözleşmedir. İşçi iş görmekle, işveren ise ücret ödemekle yükümlü olduğundan, tam iki tarafa borç yükleyen bir sözleşmedir[625]. Her iki sözleşmede de sürekli edim borcu doğmaktadır. İşçi iş görme borcunu sürekli ifa ettiği gibi franchise alan da, sürekli olarak mal ve hizmet sürümü görevini üstlenmektedir. Her iki sözleşme de, bu nitelikleri itibariyle ihbar sürelerine

[619] Eren, Özel Hükümler, s.716,727; Gümüş, Borçlar Özel, s.247; Özkaya, s.22; Şimşek, s.114.
[620] Çakı, s.98.
[621] Eren, Özel Hükümler, s.747; Gümüş, Borçlar Özel, s.343; Kırca, Franchise, s.107; Şimşek, s.115.
[622] Gümüş, Borçlar Özel, s.341; Kırca, Franchise, ss.105-106; Özkaya, s.491.
[623] Gümüş, Borçlar Özel, s.350; Özkaya, s.552; Kırca, Franchise, s.107; Yeniocak, s.96.
[624] Eren, Özel Hükümler, s.541.
[625] Eren, Özel Hükümler, s.548.

uyularak fesih yoluyla sona erdirilebilir[626]. Her iki sözleşmede de iş görme edimini yüklenen kişilerin kişisel özellikleri önem taşımaktadır. Bu nedenle edimlerin şahsen ifası gerekmektedir[627].

Bu sözleşmelerin farklılıklarına değinmek gerekirse bu farklılıklar üç ayrı başlıkta ön plana çıkmaktadır. Bunlar bağımlılık, kontrol ve talimatlar ve ücret olarak sıralanabilir. Hizmet sözleşmesinde bağımlılık, işçinin ekonomik anlamda işverene bağlı olduğunu, aralarında hiyerarşik bir ilişki bulunduğunu ifade etmek için kullanılmaktadır[628].

Franchise sözleşmesinde ise franchise alan, işletme görünüşü, pazarlama yöntemleri, maddi ve gayri maddi unsurlar gibi pek çok konuda franchise verenin talimatlarına bağlı olmasına karşın bu bağlılık, hizmet sözleşmesindeki kadar yoğun olmayacaktır. Çünkü hizmet sözleşmesinde işçi, TBK 399. madde gereği dürüstlük kuralına uyduğu ölçüde her konuda işveren talimatlarına bağlıyken, franchise sözleşmesinde bu durum, mal ve hizmet sürümü ve sistemin yeknesaklığına ilişkin konularla sınırlı tutulmuştur. Franchise veren, bunlar dışında talimat veremeyeceği gibi, sistem üzerinde esaslı değişiklikler yaparak franchise alanı buna uymakta zorlayamaz. Ancak hizmet sözleşmesinde işverenin, önceden belirtilmiş ya da belirtilmemiş konularda talimat verebilme ya da bu talimatları değiştirebilme imkânı bulunmaktadır. Örneğin yardımcı personel seçimi, kendi çalışma yeri, zamanı ve koşulları yönünden franchise alan, bağımsız olacaktır. Franchise alan temelde, işletme faaliyetlerini kendi ad ve hesabına yürüten, mal ve hizmet sürümünü yaparken risklere katlanan bağımsız bir kişidir. İşçi ise herhangi bir ticari faaliyetin riskini bizzat üstlenmemektedir[629].

TBK 396. madde gereği işçi sadakatli olmalı ve işverene hesap vermelidir. Doktrinde franchise alanın franchise verene emir ve talimatlar yönünden sıkı bağlılığı sebebiyle işçi olarak nitelendirilebilir olduğu hususunda tartışmalar meydana gelmiştir. Ancak şüphesiz franchise alanın kendi ad ve hesabına hareket eden bağımsız

---

[626] Eren, Özel Hükümler, s.549; Kırca, Franchise, s.20; Altıntaş, s.17.
[627] Eren, Özel Hükümler, s.549; Kırca, Franchise, s.103.
[628] Eren, Özel Hükümler, s.550; Kırca, Franchise, s.102; Yeniocak, s.147.
[629] Eren, ss.551-552; Kırca, Franchise, ss.103-104; Şimşek, s.119; Altıntaş, s.47,48,93; Ayata, s.33; Duygu Kara, **İş Sözleşmesi ve Benzer Sözleşmelerden Ayrılması**, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul, 2015, s.161.

bir tacir oluşu, yaptığı yatırımlar üstlendiği riskler, onu işçiden oldukça farklılaştırmaktadır.

Ücret hususunda ise hizmet sözleşmelerinde işveren, işçiye iş görmesi karşılığında belli bir ücret ödemekle yükümlü iken franchise sözleşmesinde ücret ödeme yükümlülüğü, franchising sisteminde yer alması karşılığında franchise alana aittir. Franchise alan kazancını, mal ve hizmetlerin sürümü ile sağlanan kardan elde etmektedir. Dolayısıyla işçinin sigorta, fazla mesai, tatil ücreti gibi ücretleri talep edebilme imkânı varken, franchise alan için böyle bir talep hakkı söz konusu değildir[630].

Özetle franchise sözleşmesi, salt iş görme borcuna dayanan bir hizmet sözleşmesi değildir. Bu sözleşmedeki franchise veren sistem içerisinde yer alan gayri maddi değerleri kullandırma borcu, işverene ve hizmet sözleşmesine yabancıdır. Ancak benzerlikleri sebebiyle hizmet sözleşmesine ilişkin belli hükümler, kıyasen franchise sözleşmesine de uygulanabilmektedir[631]. Vekâlet sözleşmesi hükümlerinin yetersiz kaldığı durumlarda ya da franchise alanın yükümlülüklerine ilişkin bağımlılık unsurunun ön plana çıkarak işçiye yakınlaştığı hususlarda işçi lehine düzenlenmiş koruyucu hükümler, franchise sözleşmesinde franchise alan için de uygulama alanı bulacaktır[632].

F. Adi Ortaklık Sözleşmesi ile Karşılaştırılması

Adi ortaklık sözleşmesi TBK m. 620'de *"iki ya da daha fazla kişinin emeklerini ve mallarını ortak bir amaca erişmek üzere birleştirmeyi üstlendikleri sözleşme"* şeklinde açıklanmıştır. Bu sözleşmenin beş esaslı unsuru bulunmaktadır. Bunlar; tarafların ortak amaçla bir araya gelmesi olan kişi unsuru, taraflardan her

---

630 Kırca, Franchise, ss.104-105; Şimşek, s.118.

631 Franchise sözleşmesini, ağırlıklı olarak bağımlılık unsuru sebebiyle ve çeşitli unsurlara dayanarak hizmet sözleşmesine benzeten ve İsviçre Borçlar Kanunu Art.336 vd. hükümlerinin kıyasen uygulanması gerektiğinden hareketle haksız yere sözleşmeyi fesheden franchise vereni, işçiyi koruyan tazminat hükümleri ile işverene benzer olarak tazminata mahkûm eden İsviçre Federal Mahkemesi (BGE) Kararı için Bkz.: BGE 118 II 157'den aktaran, Yeniocak, ss.148-149; Alman Federal Mahkemesi'nin (BGH) hukuki ve ekonomik bağlılığı bulunan kişilerin ''işçi' olarak nitelendiren, franchise alanın ise ''işçi benzeri kişi'' olarak kabul edip işçiyi koruyan kuralların kıyasen franchise alana uygulanması gerektiğine hükmeden kararı için Bkz.: BAG, 16.07.1997, 5 AZB 29/96'dan aktaran, Yeniocak, s.149.

632 Gürzumar, Franchise, s.23.

birinin amacı gerçekleştirmek için ortaya koyduğu sermaye unsuru, tarafların sözleşmeyi yapmak için bir araya gelmesi olan anlaşma unsuru, ortaklığı devam ettirme ve kar elde etme olan müşterek amaç unsuru ve tarafların hiyerarşik eşitliği olan affectio socitatis unsurudur[633].

Franchise sözleşmesi ile adi ortaklık sözleşmesi çeşitli yönlerle benzerlikler taşımaktadır. Her iki sözleşme de, sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşmelerdendir. Franchise sözleşmesinde nasıl franchise veren franchise alanın gayri maddi değerleri kullanmasına izin vermek ve onu desteklemek, franchise alan da mal ve hizmet sürümünü artırmak yükümlülüğü bulunuyorsa, adi ortaklık sözleşmesinde de taraflar, ortak amacı gerçekleştirmek için borçlarını sürekli bir biçimde ifa etmelidir[634]. Her iki sözleşmenin sona ermesi de sürekli edimler ifa edilmeye başlanmışsa feshi yoluyla olacaktır[635].

Franchise sözleşmesi ve adi ortaklık sözleşmeleri, kişi unsuru bakımından birbirlerine yaklaşmaktadırlar. Buna göre taraflar, adi ortaklığa ilişkin TBK 626. maddede görüleceği üzere kendileri ya da üçüncü kişilerin menfaatine olarak, amacı engelleyen ya da zarar veren işlemlerde bulunamayacaklardır. Örneğin franchise sözleşmesinde imaj birliğinin sağlanması ve mal ve hizmet sürümünün artırılması için tarafların nasıl rekabet etmemesi gerekiyorsa adi ortaklıkta da ortak amacı gerçekleştirmek için benzer bir durum söz konusu olacaktır. TBK 626. Madde emredici olmadığından, aksi kararlaştırılabilir[636].

Bu iki sözleşmeyi ayıran pek çok husus mevcuttur. Bunlardan birincisi adi ortaklıktaki affectio socitatis unsurudur. Adi ortaklık sözleşmesinde ortaklar hiyerarşik olarak eşitken, franchise sözleşmesinde taraflar arasında dikey bir işbirliği bulunur ve farklı basamaklarda yer alırlar. Franchise sözleşmesinde taraflar her ne kadar mal ve hizmet sürümünü artırma ortak amacında birleşse de, franchise alan, franchise verenin kontrol ve talimatlarına oldukça bağlıdır[637]. Adi ortaklıkta ise bu türden bir mekanizma

---

633 Oruç Hami Şener, **Adi Ortaklık,** Yetkin Yayınları, Ankara, 2008, ss.4-8; Eren, Özel Hükümler, ss.841-850.

634 Şener, s.14; Kırca, Franchise, s.20; Altıntaş, s.17.

635 Şener, ss.471-472; Kırca, Franchise, s.174; Gürzumar, Franchise, s.169.

636 Şener, s.349; Eren, Özel Hükümler, s.869.

637 TBK 631. maddeye göre adi ortaklık sözleşmesinde yönetim yetkisi olmasa dahi her ortak, ortaklığın işleyişine ilişkin bilgi almak ve ortaklığın defterlerini incelemek hakkına sahiptir. Ancak görüldüğü üzere, buradaki kontrol ve denetim, franchise sözleşmesindeki kadar kapsamlı değildir. Ek olarak adi ortaklıkta bu yetki bütün ortaklara tanınmışken, franchise sözleşmesinde yalnızca franchise verene aittir.

bulunmamaktadır[638]. Salt bu kontrol ve talimat mekanizması dahi, franchise sözleşmesini bir ortaklık sözleşmesi olmaktan uzaklaştırmaktadır. Burada yalnızca bir menfaat birliği bulunmaktadır.

Franchise sözleşmesinde karşılıklı borç ilişkisi, bir edim değiş tokuşu şeklindedir. Ancak adi ortaklık sözleşmesi sinallagmatik olmayan, tarafların ortak amaç doğrultusunda bir araya geldikleri bir sözleşmedir[639].

Franchise sözleşmesi ile adi ortaklık sözleşmesini ayıran bir diğer unsur ise ücret unsurudur. Franchise sözleşmesinde franchise verenin kazancın, franchise alandan aldığı ücret oluştururken, franchise alanın kazancı, mal ve hizmetlerin sürümü yapılırken sağlanan kazançtan elde edilen kardan meydana gelmektedir. Adi ortaklık sözleşmesinde ise taraflar, TBK 622. ve TBK 623. maddeler gereği kârı paylaşmaktadırlar[640].

Franchise sözleşmesi ve adi ortaklık sözleşmesi, tarafların sorumlulukları bakımından da farklılık göstermektedir. Adi ortaklık sözleşmesinde 638. madde gereği tarafların, ortaklık ilişkisi içerisinde üstlendikleri borçlardan doğan sorumlulukları birinci dereceden, müteselsil ve doğrudandır. Franchise sözleşmesinde ise franchise alan ve franchise alanlardan her biri kendi ad ve hesabına çalışır, ortak sermayeleri yoktur ve kazanç ve riskleri kendi başlarına üstlenmektedirler[641]. Adi ortaklıkta ise taraflar arasında kâr zarar ortaklığı bulunmakta ve kazanç, net kardan hesaplanmaktadır. Belirtmek gerekir ki franchise sözleşmesinde franchise alan franchise verene brüt cironun belli bir oranında ücret ödemesi yapıp işletmenin kâr zarar risklerini kendisi üstlense de, tarafların kâr zarar ortaklığı için anlaşmalarına engel yoktur[642]. Burada franchise verenin zarara katılmaması da, ortak amaç unsurunun var olmadığının en önemli kanıtı niteliğindedir.

Son olarak ise adi ortaklık sözleşmesinde kararlar TBK 624. madde gereği oybirliği ya da sözleşmede kararlaştırılmışsa oy çokluğu ile alınırken franchise sözleşmesinde mal ve hizmet sürümüne ve sisteme ilişkin kararları franchise veren alacak, franchise alan ise bunlara uyum sağlayacaktır[643].

---

[638] Şener, s.116; Çakı, s.104; Eren, İsimsiz Sözleşme, s.79; Yeniocak, s.99.
[639] Şener, s.15; Eren Özel Hükümler, s.845; Kırca, Franchise, s.68; Şimşek, s.112.
[640] Şener, s.433; Eren, Özel Hükümler, s.873.
[641] Şener, s.81; Topçu, s.46; Şimşek, s.112.
[642] Yeniocak, s.100.
[643] Çakı, ss.104-105.

Franchise sözleşmesinin bir adi ortaklık sözleşmesi olarak nitelendirilmesi mümkün olmayıp, adi ortalık sözleşmesine ilişkin kanun hükümleri, somut olaya göre ve sözleşmenin niteliğine uygun düştüğü ölçüde franchise sözleşmesine kıyasen uygulanabilecektir.

G. Kira Sözleşmesi ile Karşılaştırılması

Kira sözleşmesi TBK 299. maddede *"... kiraya verenin bir şeyin kullanılmasını veya kullanmayla birlikte ondan yararlanmasını kiracıya bırakmayı, kiracının da buna karşılık kararlaştırılan kira bedelini ödemeyi üstlendiği sözleşme"* şeklinde tanımlanmıştır. Ürün kirasının tanımı ise TBK 357. maddede kiraya verenin, kiracıya, ürün veren bir şeyi veya hakkı kullanma ve ürünlerini devşirme hakkını bedel karşılığında bırakmayı üstlendiği sözleşme şeklinde yapılmaktadır. Adi kiranın konusunu maddi varlığa sahip herhangi bir taşınır ya da taşınmaz oluşturabilirken ürün kirasının konusu hasılat getiren taşınır, taşımaz, hak ya da ticari işletme olacaktır[644].

Franchise sözleşmesi ile kira sözleşmesi her ne kadar sürekli borç ilişkisi olması yönüyle benzer olsa ve franchise sözleşmesinde de gayri maddi değerler franchise alanın kullanımına sunulsa da kira sözleşmelerinde bu kullanım hakkının verilmesi, taşınır ve taşınmazlar için geçerli olacaktır. Haklar ve ticari işletmeler için ürün kirası sözleşmesi haricinde böyle bir durum söz konusu olmayacaktır[645].

Franchise sözleşmesi ile ürün kirası sözleşmesi ise belli yönlerden benzerlikler barındırmaktadır. Çünkü ürün kirasının konusunu taşınır, taşınmaz, hak ya da ticari işletme meydana getirebilmektedir[646]. Franchise sözleşmesi de, franchise alanın, franchise verenin piyasa koşullarındaki konumundan fayda sağlamaya çalışması yönüyle ticari işletme ürün kirasına benzemektedir. Buradaki farklılık ticari işletme ürün kirasındaki gibi bir işletmenin tümden terkini söz konusu olmayıp franchise sözleşmesinin amacı, işletmenin piyasadaki yerinden faydalanmaktır. Ancak mal ve

---

644 Eren, Özel Hükümler, s.313,435; Şeyhmus Darcan, **Ürün Kirası Sözleşmesi**, Adalet Yayınevi, Ankara, 2020, ss.21-22.

645 Kırca, Franchise, s.63; Topçu, s.57.

646 Yargıtay'ın, fikri ve sınai haklar üzerindeki işletmenin devri gibi hakların ürün kirası sözleşmesine konu olabileceğine ilişkin kararlarına örnek olarak Bkz.: Yargıtay HGK, 2004/11-222 E., 2004/222 K., 14.04.2004 T., www.kazancı.com, (et. 31.10.2022).

hizmetlerden yararlanan kimseler nezdindeki algıda, her ikisi için de bir farklılık bulunmamaktadır[647].

Tarafların hak ve yükümlülükleri bakımından farklılıklar mevcuttur. TBK 364. maddede yer alan ürün kirasına konu kiralananı, amaca uygun ve iyi bir biçimde işletme ve elverişli halde bulundurma yükümlülüğünden farklı olarak franchise sözleşmesinde mal ve hizmetlere ilişkin bir sürüm artırma yükümlülüğü öngörülmüştür. Ürün kirasındaki kiraya verenin elverişli halde bulundurma yükümlülüğü, sürüm artırmaya yönelik bir yükümlülük değildir. Franchise sözleşmesindeki franchise verenin koruma ve destekleme yükümlülüğü de ürün kirasında bulunmamaktadır. Yine franchise sözleşmesinde franchise veren, gayri maddi değerlerin kullanımını bırakmakla borcunu ifa etmiş olmayacak, başkaca yükümlülükleri de mevcut olacaktır. Kiraya verenin kiralananı teslim sırasında ve sözleşme boyunca elverişli halde bulundurma yükümlülüğü, yalnızca asli edim yükümlülüğünün gereği gibi yerine getirilmesini sağlamak için mevcut olup, franchise sözleşmesinde franchise veren için olduğu gibi destekleme yükümlülüğü olarak nitelendirilemeyecektir[648]. Bir diğer farklılık ise ekonomik riskleri üstlenme bakımındandır. Franchise sözleşmesinde sermaye franchise alana aitken ticari işletme ürün kirasında sermaye, kiraya veren tarafından oluşturulmuştur. Bu nedenle franchise sözleşmesinde riskler franchise alana aitken, ticari işletme ürün kirasında bu riskler kısmen kiraya verene ait olacaktır[649].

Franchise sözleşmesinde, işletme faaliyetlerinin yürütüleceği taşınmazın ya da işletme faaliyetleri için gerekli teçhizatın kiralanması ya da tümüyle bir işletmenin ürün kirası ile kiralanması mümkündür. Ancak böyle bir durumda adi kira ya da ürün kirası, franchise sözleşmesinin bir parçası haline gelecek ve ondan bağımsız olarak düşünülemeyecektir. Kira unsuru, sözleşmenin bir parçası haline gelse de esaslı unsur haline gelmeyecektir. Bu nedenle böyle bir durumda dahi adi kira ya da ürün kirasına

[647] İpek Sağlam, ‘’Ticarî İşletmelerin Ürün Kirası Sözleşmelerine Konu Teşkil Etmesi Ve Bunun Benzer Hukuki İlişkiler İle Karşılaştırılması’’, **MÜHF – HAD**, Cilt: 19, Sayı: 1, ss.131-166, s.154.

[648] Eren, Özel Hükümler, s.443; Kırca, Franchise, s.63; Altınok Ormancı, Franchising, 387; Şimşek, s.122; Darcan, ss.94-95. Kiraya verenin kiralananı elverişli surette teslimi borcuna ilişkin detaylı bilgi için bkz. Darcan, s.109 vd.

[649] Sağlam, s.155.

ilişkin kanun hükümlerinin doğrudan doğruya uygulanabileceğini söylenemeyecektir[650].

Öğretide, franchise sözleşmesinin, sözleşmeyle amaçlanan dâhil olmak üzere bütünüyle kira sözleşmeleri ile bağdaşmadığından hareketle bu sözleşmelere ilişkin hükümlerinin, franchise sözleşmesi için kıyasen dahi uygulama alanı bulmaması gerektiği görüşünde olan yazarlar vardır[651]. Ancak ürün kirasına ilişkin hükümlerin, niteliğine uygun düşütüğü ölçüde franchise sözleşmesine de kıyasen uygulanabileceğini savunan bir görüş mevcuttur[652]. Bu husus özellikle de franchise verenin maddi ayıptan sorumluluğu söz konusu olduğunda ön plana çıkmaktadır[653]. Kanaatimizce de niteliğine uygun düştüğü ölçüde adi kira ve ürün kirası sözleşmesine ilişkin zayıf tarafı koruma amacı güden kanun hükümleri, franchise sözleşmesine de uygulanabilmesi mümkündür[654]. Bu husus, bilhassa ayıp ya da zapt söz konusu olduğunda ön plana çıkacaktır. Ancak ilgili görüşe göre TBK'da ürün kirası için buna yönelik özel bir düzenleme bulunmadığından, TBK 358. maddedeki atıf sebebiyle kira sözleşmesinde ayıba ilişkin genel hükümlerin franchise sözleşmesine de niteliğine uygun düştüğü ölçüde kıyasen uygulanması isabetli olacaktır[655].

Kanaatimizce burada franchise sözleşmesi bir çerçeve sözleşme olduğundan, ayıbın, hangi münferit sözleşme için gerçekleştiği önem taşımaktadır. İşletme faaliyetlerinin gerçekleştirileceği kiralanan taşınmazın, teçhizatın, tümüyle bir işletmenin kiralanması söz konusu ise kanaatimizce kira sözleşmesine ilişkin hükümler uygulanabilirken, franchise sözleşmesi çerçevesi altında taraflar arasında akdedilen sarış sözleşmelerinde, niteliğine uygun düştüğü ölçüde TBK 223. maddedeki satış sözleşmesine ilişkin ayıp hükümlerine başvurulabilecektir. Ancak buna ek olarak önemle belirtilmelidir ki, gayri maddi değerlerin kullanıma elverişli şekilde bulundurma yükümlülüğünün ihlaline sebep olan ayıplarda ürün kirasından

---

650 Kırca, Franchise, s.63; Altınok Ormancı, Franchising, s.387; Şimşek, s.123.
651 Altınok Ormancı, Franchising, s.388.
652 Şimşek, s.177; Darcan, s.95.
653 Her iki tarafın da tacir olduğu franchise sözleşmelerine TTK 23. madde hükümlerinin uygulanması gerektiği görüşü için Bkz.: Çakı, s.56.
654 İsviçre Federal Mahkemesi de, ATF 118 II 157, JdT 1993 I 648 numaralı kararında, franchise sözleşmesine ilişkin olarak, bir yerin kullanımının, bu sözleşme için esaslı bir unsur oluşturmamasından hareketle, kira sözleşmesine ilişkin kanun hükümlerinin, franchise sözleşmesine uygulanamayacağı görüşünü benimsemektedir. Bkz.: Altınok Ormancı, Franchising, s.387.
655 Gürzumar, Franchise, ss.149-150; Baş, s.63; Şimşek, s.177; Darcan, s.95.

yola çıkarak kira sözleşmelerinde ayıba ilişkin yapılan atfa göre bu hükümlerin kıyasen uygulanması gerektiği görüşüne katılmaktayız[656].

H. Satış Sözleşmesi ile Karşılaştırılması

TBK 207. maddeye göre, satış sözleşmesi, satıcının, satılan malı belirli bir bedel karşılığında alıcıya teslim etmeyi ve mülkiyeti geçirmeyi üstlendiği alıcının ise bunun karşılığında bir bedel ödeme borcu altına girdiği sözleşmedir.

Satış sözleşmesinin aksine franchise sözleşmesinde, sistem içerisine dâhil olan gayri maddi değerlerin satışı değil, kullanım hakkının bırakılması söz konusu olacaktır[657]. Franchise sözleşmesi niteliği itibariyle sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşme, satış sözleşmesi ise ani edimli bir sözleşmedir[658]. Franchise sözleşmesi, satış sözleşmesine yabancı oldukça farklı yükümlülükler barındırmaktadır.

İki sözleşme arasında sona erme bakımından da farklılıklar mevcuttur. Satış sözleşmesi geriye etkili olarak sona erdirilirken franchise sözleşmesi kural olarak, ileriye etkili şekilde sona ermektedir.

Franchise sözleşmesinde franchise alan ve franchise veren, mal, araç gereç ve malzemelerin temini için satış sözleşmeleri meydana getirebilmektedirler. Bu durumda franchise sözleşmesi bu münferit sözleşmeler için bir çerçeve sözleşme görevi görecektir[659]. Dolayısıyla bu münferit sözleşmelere satış sözleşmesine ilişkin kanun hükümleri uygulanabilir olmasına karşın bu hükümlerin, franchise sözleşmesi için uygulama alanı bulması mümkün olmayacaktır. Taraflar arasında münferit satış sözleşmeleri yapılması, malın teslimi ve bedel ödenmesi gibi satış sözleşmesine ilişkin unsurları franchise sözleşmesinin unsuru haline getirmemektedir[660].

---

[656] Bu ayıplara, sözleşme konusu know-how'un tekrar kullanılamaması ya da sanayide kullanılmaya uygun olmaması örnek verilebilir. Bkz.: Baş, s.63.
[657] Eren, Özel Hükümler, s.26.
[658] Eren, Özel Hükümler, s.29; Kırca, Franchise, s.62; Topçu, s.55; Şimşek, s.124.
[659] Franchise sözleşmesinin çerçeve sözleşme olmasına ilişkin açıklamalarımız için Bkz.: İkinci Bölüm/II/C. Franchise Sözleşmesinin Çerçeve Sözleşme Olması
[660] Gürzumar, Franchise, s.28; Kırca, Franchise, s.62; Şimşek, s.124.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM
FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN SONA ERMESİNİN NEDENLERİ VE SONUÇLARI

I. GENEL OLARAK

Sürekli bir borç ilişkisi doğruran ve niteliği gereği tarafların uzunca bir süre devam ettirme arzusunu taşıdığı franchise sözleşmesinde de, diğer bütün hukuki ilişkilerde olduğu gibi sona erme durumu meydana gelecektir. Bu sona erme kendiliğinden gerçekleşebileceği gibi, tarafların iradesiyle de meydana gelebilecektir. Franchise sözleşmesinin bu nitelikleri gereği ve sıkı bir işbirliği ile yoğun güven ilişkisi içermesi sebebiyle, sözleşmenin sona ermesinin neden ve sonuçları da buna göre değişiklik gösterecektir.

Türk hukukunda franchise sözleşmelerine ilişkin özel kanun hükümleri yer almadığından, sözleşmenin sona ermesine ilişkin sorunlara, süreklilik unsuru da dikkate alınarak, genel prensipler çerçevesinde yanıt verilebilecektir. Buna ek olarak, franchise sözleşmesinin, diğer sözleşmelere ilişkin unsurları içinde barındıran karma bir sözleşme olması nedeniyle de ilgili sözleşme hükümleri, kanunun izin verdiği ölçüde ve tarafların menfaatleri korunduğu müddetçe kıyasen uygulanabilecektir. Şüphesiz ki bu husus, franchise sözleşmesinin sona ermesine uygulanabilecek hükümler için de geçerli olacaktır[661].

II. SONA ERME NEDENLERİ

A. Sözleşmeyi Kendiliğinden Sona Erdiren Nedenler

1. Taraflarca Belirlenen Sürenin Dolması

Franchise sözleşmesi belirsiz süreli ya da belirli bir süre ile sınırlı olarak yapılabilmektedir. Şayet franchise sözleşmesinde sürekli edimlerin yerine getirilmesi

[661] Kırca, Franchise, ss.171-172.

için bir süre belirlenmişse, bu durumda sözleşme, belirlenen sürenin dolması ile kendiliğinden sona erecektir[662].

TBK'nun 26. maddesinde yer alan sözleşme serbestisi ilkesi gereğince franchise sözleşmesinde de taraflar, bu süreyi diledikleri şekilde belirleyebilmektedirler. Ancak bu özgürlüğün de belirli sınırları bulunmaktadır. Bu sınırları da TMK'nun 27. maddesinde yer alan kanunun emredici hükümlerine, kişilik haklarına, kamu düzeni ve ahlak kurallarına aykırı olmama oluşturmaktadır. Buradan hareketle, sözleşmede belirlenen sürenin, sözleşmenin niteliği ile uyuşmayan ölçüde uzun olması, belirtilen hükümlere aykırı olacağından, süreye ilişkin hüküm bakımından kısmi hükümsüzlük yaptırımı uygulanacaktır. Kısmi hükümsüzlük yaptırımı ile sözleşme geçerli olarak varlığını sürdürse de, taraflarca kararlaştırılan süre, geçerliliğini yitirecektir[663].

Taraflarca sözleşmede belirli bir süre öngörüldüğü durumlarda kural, sözleşmenin, belirlenen sürenin dolması ile kendiliğinden sona ermesidir. Burada sözleşmenin sona ermesi için bir bildirime gerek olmamasına karşın tarafların, sürekli borç ilişkisi niteliği gereği, sözleşmede belirlenen sürenin sona ermesinden önce, bu sözleşme ile bağlı kalmak niyetinde olmadıklarına yönelik haber verilmesi gerekli ve yeterli olacaktır. Aksi durumda tarafların sözleşmeyi devam ettirme iradesinde olduğu kabul edilerek sözleşme, aynı koşullar ile belirsiz süreli sözleşme olarak varlığını sürdürecektir. Çünkü sözleşmenin devam etmesi, tarafların bu yönde bir iradeye sahip olduklarına ilişkin karine teşkil edecektir[664]. Şüphesiz ki franchise sözleşmesinde de bu husus geçerli olacaktır. Franchise alan ya da franchise veren tarafından sözleşmeyi sonlandırmaya yönelik haber verme niteliğinde bir beyan söz konusu olmadıkça bu sessizliğe bağlanan sonuç sözleşmede belirlenen sürenin sona ermesini takiben franchise sözleşmesinin, belirsiz süreli sözleşme olarak devam etmesi olacaktır[665]. Uygulamada franchise sözleşmelerinde genellikle, tarafların açık iradeleri olmadığı sürece belirli süreli sözleşmenin uzamayacağına ilişkin hükümler yer almaktadır[666].

---

[662] Kırca, Franchise, s.171; Eren, Özel Hükümler, s.998; Altınok Ormancı, Fesih, ss.84-85

[663] Antalya, ss.461-462; Şimşek, s.249; Altıntaş, s.109.

[664] Gürzumar, Franchise, s.169; Şimşek, s.252; Güç, ss.90-92.

[665] Kırca, Franchise, ss. 171-172; İrge Erdoğan, s.42; Altıntaş, s.109.

[666] Leylan Demirdağ Aktaş ve Şükrü Yıldız. ''Franchise Sözleşmesinin Sona Ermesi Ya Da Feshi Durumunda Franchise Verilen Taşınmazın Hukuki Durumu'', **İstanbul Ticaret Üniversitesi Girişimcilik Dergisi (e-ISSN: 2717-7416)**, Cilt:3, Sayı:6, Güz 2019/2, ss.115-131, https://dergipark.org.tr/tr/pub/tje/issue/56620/747483, (et. 12.10.2022), s.117.

Belirli süreli franchise sözleşmesinde, uzatma kaydının açıkça mevcut olduğu ve belirlenen sürenin kesin ve muayyen olduğu durumda ise sürenin dolmasının akabinde sözleşme, yine belirli bir süre için uzatılmış olacaktır. Ancak uzatma kaydı açıkça yer almış olmasına rağmen kesin ve muayyen bir süre tespiti mümkün değilse yahut belirlenen süre bitmiş olduğu halde taraflar sözleşmeyi sürdürüyorsa franchise sözleşmesinin, belirsiz süre için uzatıldığı anlaşılacaktır[667]. Yine bu sözleşmeler, asgari ve azami süreler belirlenerek ya da sona ermesi gerçekleşme ihtimali olan bir olaya bağlanarak da yapılabilir. Franchise sözleşmelerinin çoğunluğunda sona erme halleri açıkça yer almaktadır[668].

Franchise sözleşmelerinde uygulamada ağırlıklı olarak belirli bir süre kararlaştırılmakta ya da uzatma kaydına yer verilmektedir. Bu kaydın olduğu sözleşmeler kendiliğinden sona ermemektedir[669]. Bu kayda göre sözleşmenin sona ermesi öncesinde ve taraflarca belirlenen süre içerisinde taraflardan herhangi biri sözleşmeyi sürdürmeyeceklerini açıklamazsa, franchise sözleşmesi belirli bir süreliğine ya da belirsiz süreli şekilde uzamış olacaktır[670]. Görüşme kaydı ise taraflara, sürenin sonunda, sözleşmenin sürdürülüp sürdürülmeyeceği hususunda görüşme imkânı tanımaktadır. Bu görüşmelerde taraflar, sözleşmeyi sonlandırmamış, sözleşmenin uzaması için belirli bir süre kararlaştırmamış ve ifaya devam ediyorlarsa, franchise sözleşmesi belirsiz süreli halde varlığını sürdürecektir[671].

2. Taraflardan Birinin Ölmesi, İflası Ya da Fiil Ehliyetini Kaybetmesi

Franchise sözleşmesi, tarafların karşılıklı edimleri ve güven esaslı ilişkileri ele alındığında, bu kişiler bakımından sübjektif özelliklerin ön planda olduğu sürekli borç ilişkisi içeren bir sözleşmedir. Bir başka deyişle franchise sözleşmesinde edimlerin

---

667 Seliçi, s.75 vd.; Altıntaş, s.110; Ayata, s.113; Eren, Özel Hükümler, ss.998-999; Kapancı, Berk. "Franchise Sözleşmesinin Sona Ermesi ve Bunun Hukuki Sonuçları", **Prof. Dr. Rona Serozan'a Armağan,** On İki Levha Yayıncılık, Cilt: II, İstanbul, 2010, ss. 1029-1054, s.1033.

668 Demirdağ Aktaş ve Yıldız, s.117.

669 Kırca, Franchise, s.172; Şimşek, s.250.

670 Sözleşmede uzatma kaydının yer alması ve belirli bir uzama süresi öngörülmüş olması durumunda ağırlıklı görüş, franchise sözleşmesinin, tarafların iradeleri doğrultusunda belirli bir süre ile uzatılmış sözleşmenin, belirli süreli sözleşme niteliğinde olacağıdır. Ancak belirli süreli sözleşmenin, bu kayıtla birlikte uzatılması halinde belirsiz süreli hale geldiğini savunan yazarlar olduğu gibi, bu uzama süresinin, belirsiz süreli sözleşmenin azami süresi olduğu görüşünde olanlar da vardır. Konuya ilişkin ayrıntılı bilgi için Bkz.: Şimşek, s.251.

671 Kırca, Franchise, s.172; Çakı, s.128.

gereği gibi ifa edilmesi, tarafların belirli nitelikleri taşımasına bağlı olduğundan, kişisel özellikler ön plana çıkmaktadır. Bu nedenle taraflardan birinin ölümü, ehliyetini kaybetmesi veya iflası durumlarında, taraflar sözleşmede aksini açıkça kararlaştırmamışsa, franchise sözleşmesi kendiliğinden sona erecektir. Burada çıkış noktası olan güven ilişkisi esası, benzer şekilde vekâlet sözleşmesinde ve acentelik sözleşmesinde temel alındığından, vekâlet sözleşmelerine ilişkin TBK'nun 513. maddesi ve acentelik sözleşmesine ilişkin TTK'nun 121/3. maddesi kıyasen uygulama alanı bulacaktır[672].

Franchise sözleşmesinin ölüm ya da ehliyet kaybı ile sona ermesi noktasında dikkat edilecek husus, hangi durumlarda kişiliğin önem arz edeceğidir. Bunun için öncelikle nitelik itibarıyla tarafların kişisel özelliklerini ön plana çıkaran edimlerin ve bu edimlerin sözleşmenin hangi tarafına ait olduğunun tespiti gerekmektedir. Franchise sözleşmesinde kişisel özellikleri ön plana çıkaran edim franchise alanın, franchise verene ait franchising sistemini kullanıp işletme faaliyetlerini yürüterek, sürümü artırmasıdır. Çünkü bu borcu gereği gibi ifa edebilmek için, beceriler, tecrübeler ve diğer kişisel özellikler oldukça önemlidir. Bu durumda franchise alanın ölümü ya da ehliyetini kaybetmesi durumunda şayet aynı işi temsilcisi ya da mirasçısının yerine getirmesi franchise alanın kişisel özelliklerinden ötürü mümkün değilse, franchise sözleşmesinin kendiliğinden sona ereceğini söylemek isabetli olacaktır. Genel olarak franchise veren bakımından kendi kişisel özellikleri değil, kurduğu sistemin yeterlilikleri önem arz edeceğinden ölümü ya da ehliyetini kaybetmesi halinde sözleşme kendiliğinden sona ermeyecek, devam edecektir[673].

Franchise verenin kısıtlanması ya da kendisine vasi atanması halinin sözleşmeyi sonlandırmayacağı kabul edilse de bu durum, sözleşmenin devamını güçleştiriyorsa haklı sebeple fesih nedeni olduğu kabul edilmelidir. Ancak belirtilmelidir ki, franchise verenin kişisel özelliklerinin de önem taşıdığı franchise sözleşmeleri, franchise verenin ölümüyle veya ehliyetini kaybetmesiyle kendiliğinden

---

[672] Gürzumar, Franchise, s.174; Eren, Özel Hükümler, s.1000; Eren, İsimsiz Sözleşme, s.86; Karaege, s.95; İrge Erdoğan, s.44; Güç, s.95; Şimşek, s.252; Ayata, s.114; Zeynep Tuzlu, **Franchise Sözleşmesinin Sona Ermesi ve Sonuçları**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir, 2012, s.222, Murat Özen, **Uluslararası Teknoloji Transfer Sözleşmeleri**, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul, 1996, s.27.

[673] Kırca, Franchise, s.185; Gürzumar, Franchise, s.175; Altıntaş, s.110; Şimşek, ss.253-255; Kapancı, s.1035; Altınok Ormancı, Fesih, s.86.

sona erecektir. Taraflardan birinin gaipliğine karar verilmesi durumunda ise, TMK 324. madde ve devamında düzenlenen bu kurum, ölüm ile benzer hukuki sonuçlara sebebiyet verdiğinden, ölüm ile franchise sözleşmesinin sona ermesinin sonuçları, gaiplik için de geçerli olacaktır[674].

Taraflardan herhangi birinin tüzel kişi olması durumunda ise vekâlet sözleşmelerine ilişkin TBK'nun 513. maddesi gereğince ölüm, ehliyet kaybı ya da iflas halinde kendiliğinden sona ermeye ilişkin hükümler, tüzel kişiliğin sona ermesine de uygulanacaktır[675]. Bu hüküm kıyasen franchise sözleşmelerine de uygulanabilir. Buna ek olarak her iki tarafın da tüzel kişi olduğu durumlarda tasfiye sürecine girilmesi, tür değiştirme ya da birleşme gibi durumlarda sona ermeden bahsedilemeyecektir. Ancak bu durumlarda da, franchise sözleşmesinin haklı nedenle feshinin istenebileceğini kabul etmek isabetli olacaktır[676]. Franchise alan ve franchise verenin birleşmesi halinde ise, TBK 135. madde gereği taraf sıfatlarının birleşmesi sebebiyle sözleşmenin kendiliğinden sona ereceğini kabul etmek gerekir. Ancak taraflardan herhangi birinin, sözleşmeye taraf olmayan üçüncü bir kişiyle birleşmesi ya da tür değiştirmesi durumunda sözleşmenin kendiliğinden sona ermeyeceği kabul görmüştür[677].

Taraflardan birinin iflası durumunda ise İsviçre Doktrininde sözleşmenin, iflas masasına karşı sürdürüleceği kabul edilse de, sözleşmenin niteliği gereği kendiliğinden sona ereceğinin kabul edilmesi gerekmektedir[678]. Nitekim franchise sözleşmesi ile benzer unsurları barındıran acentelik sözleşmesine ilişkin TTK 121/3. maddesi ile vekâlet sözleşmelerine ilişkin TBK 513. maddede iflas, sözleşmeyi sona erdiren haller arasında zikredilmektedir.

B. Sözleşmenin İki Taraflı Hukuki İşlemle (İkale) Sona Erdirilmesi

Bir tasarruf işlemi niteliğinde olan ikale sözleşmesi, bozma sözleşmesi ya da sözleşmeyi ortadan kaldırma sözleşmesi olarak da ifade edilebilmektedir. TBK'nun

---

[674] Kırca, Franchise, s.185; Altınok Ormancı, Fesih, ss.86-87; Şenol, s.164.
[675] Tüzel kişilik, zorunlu organlara sahip olamama neticesinde kendiliğinden, mahkeme kararı ile ya da ticaret şirketi ise sicilden terkin ile sona erebilmektedir. Bkz.: Şenol, s.164.
[676] Şimşek, s.254.
[677] Özge Ayan, **Acentenin Denkleştirme Talep Etme Hakkı**, Seçkin Yayınevi, Ankara, 2008, s. 56; Tuzlu, s.46
[678] Gürzumar, Franchise, s.175.

26. maddesi gereği, taraflar arasında sözleşme serbestisi ilkesi geçerlidir. Bu ilke çerçevesinde taraflar, kurulmuş bir sözleşmeyi ortak iradeleri ile sonlandırabilmektedir[679]. Bu doğrultuda franchise sözleşmesi de, tarafların açıkça ya da örtülü olarak anlaşması ise, sonlandırılabilecektir[680].

Sözleşmenin ikale sözleşmesi yoluyla sonlandırılması, 6100 sayılı Hukuk Muhakemeleri Kanunu (HMK) 200. madde ve ispat kolaylığına ilişkin mevcut hükümler haricinde şekil şartı aranmadan gerçekleştirilebilmektedir. İlke olarak aslında geçmişe etkili sonuç doğuran ikale sözleşmesi, franchise sözleşmesi gibi sürekli borç ilişkisi ihtiva eden sözleşmelerde, sözleşmeden doğan borçlar ifa edilmeye başlanmışsa, geleceğe etkili sonuçlar doğuracaktır[681]. Böyle bir durumda yeni borçlar doğmayacağı gibi, ifa edilmiş olan edimlerin iadesi de söz konusu olmayacaktır. Yine bu sözleşmenin belirli ya da belirsiz süreli yapılması, sözleşmenin bu yolla sonlandırılmasına engel teşkil etmeyecektir.

C. Sözleşmenin Tek Taraflı İşlemle Sona Erdirilmesi

1. Olağan Fesih

Fesih, sözleşmenin, sürekli borç ilişkilerinde fesih hakkı kullanılmadan önceki dönemine etki etmeksizin, tarafların, tek taraflı olarak sözleşme ile bağlı kalmak istemediklerine yönelik kullanılan, bozucu yenilik doğurucu bir haktır. Bir tarafın haklı bir neden aranmaksızın kullanabileceği olağan fesih ile birlikte sözleşme, tek taraflı varması gerekli bir irade beyanı ile ileriye etkili şekilde sona erdirilmiş olacaktır[682]. Taraflarca sözleşmede kararlaştırılmamış olsa dahi kullanılma imkânı bulunan bu hak, sözleşme ile tek bir tarafa tanınmış olsa dahi diğer taraf, bu hakkını kullanarak sözleşmeyi sona erdirebilmektedir. Nitekim sözleşmede yer alma ihtimali bulunan böyle bir şartın, TMK 2. maddedeki dürüstlük kuralından kaynaklı olarak ve

[679] Seliçi, ss.104-105; Eren, Genel Hükümler, s.1408; Şenol, s.167.
[680] Altıntaş, s.111.
[681] Eren, Genel Hükümler, s.1409; Şimşek, s.256; Şenol, s.166; Çakı, s.133.
[682] Seliçi, ss.132-135; Eren, Genel Hükümler, ss.1409-1410; Serozan, Sözleşmeden Dönme, s.119; Altınok Ormancı, Fesih, s.90; Şenol, s.171.

TMK 23/2'ye göre kişilik hakları ve ekonomik özgürlüğe aykırı olması sebebiyle geçersiz sayılması gerekecektir[683].

Fesih hakkı bozucu yenlik doğuran hak niteliği itibarıyla, şarta bağlanmaya müsait değildir. Bu hakkın kullanılmasının şekle bağlı olmamasına karşın yine de ispat bakımından, yazılı şekilde yapılması önerilmektedir. Ancak burada dikkat edilmesi gereken nokta, franchise sözleşmesinde tarafların tacir olduğu durumda bu hakkın kullanılmasının, TTK 18/3. madde hükmüne uygun olması gerekliliğidir. Buna göre fesih, noter aracılığıyla, taahhütlü mektupla telgrafla veya güvenli elektronik imza kullanılarak yapılacaktır.

İfaya başlanmış franchise sözleşmelerinde fesih hakkının kullanılması sözleşmeye, hüküm ve sonuçları bakımından geleceğe etkili olacak şekilde etki edecektir[684]. Bunun anlamı, fesih hakkının kullanılmasından önce doğan alacak ve borçların sona ermeyeceğidir. İfaya başlanmamış franchise sözleşmelerinde ise tarafların ifadelerinden bağımsız olarak sözleşmenin sona erdirilmesine yönelik irade, sözleşmeden dönme olarak kabul edilecek ve geçmişe etkili olacaktır[685].

Olağan fesih hakkı kullanılabilecek bir sözleşme, belirsiz süreli şekilde yapılmalı ya da belirsiz süreli sözleşme kabul edilmelidir[686]. Belirli süreli sözleşmelerde olağan fesih hakkının kullanılabilmesi, tarafların sözleşmede bunu açıkça kararlaştırmasıyla mümkündür[687]. Bu hakkın kullanılması ve karşı tarafa varması ile franchise sözleşmesinin ileriye etkili olarak sona ermesine yönelik süreç başlayacaktır. Olağan fesih hakkının kullanılması gereken süre, taraflarca kararlaştırılmış fesih bildirim süresi mevcutsa buna göre ya da fesih dönemlerine göre belirlenmektedir. Aksi bir durum, hakkaniyete aykırı olacak ve menfaatler dengesinin bozulmasına sebebiyet verecektir. Ancak taraflar sözleşmede, herhangi bir fesih

---

[683] Seliçi, s.133; Serozan, Sözleşmeden Dönme, s.119. Franchise sözleşmelerinde bu durum genellikle, olağan fesih hakkının franchise veren lehine sözleşmede düzenlenmesiyle ortaya çıkmaktadır. Sözleşmede yer alan bu hükümlerin, franchise alanın kişilik haklarına ağır müdahale sebebiyle geçersiz sayılması gerekecektir. Bkz.: Şimşek, s.270.

[684] Eren, Genel Hükümler, s.1410; Oğuzman ve Öz, Cilt I, s.436; Serozan, Sözleşmeden Dönme, s.124; Özen, s.26.

[685] Oğuzman ve Öz, Cilt I, s.438; Serozan, Sözleşmeden Dönme, ss.124-126; Kırca, Franchise, s.173; Şimşek, s.260; Altıntaş, ss.112-113.

[686] Franchise sözleşmesinin belirsiz süreli sayılması için belirlenen süreden sonra uzayarak belirsiz hale gelmesi ya da belirli asgari bir süresi olmasına karşın azami bir süreye kadar uzayabileceği kararlaştırılmış olmalıdır. Bkz.: Kırca, Franchise, ss.171-172.

[687] Oğuzman ve Öz, Cilt I, s.436; Seliçi, ss.136-141; Gürzumar, Franchise, s.169; Kırca, Franchise, s.173; İrge Erdoğan, s.46; Şenol, s.171; Altıntaş, s.112.

bildirim süresi kararlaştırmamışsa bu durumda sürenin, hangi kanun hükümlerine göre tespit edileceği sorunu ortaya çıkmaktadır.

Franchise sözleşmelerine benzer özellikler taşıması sebebiyle belli hükümlerde kıyasen uygulama imkânı bulunan acentelik sözleşmelerine ilişkin TTK 121/4. madde hükmü, kanaatimizce burada uygulama alanı bulamayacaktır[688]. Bunun nedeni franchise sözleşmelerindeki işbirliğinin, acentelik sözleşmesinden daha yoğun olmasıdır.

Franchise sözleşmelerinde franchise alan, franchising sistemine maksimum şekilde entegre edilerek, franchise alanın işletme faaliyetlerinin sürdürmek için yapacağı yatırımın oluşturduğu ekonomik bağlılık ve müşteri nezdinde 'şube algısı' sebebiyle, taraflar arasındaki bu birlikteliğin tasfiye süreci için, fesih ihbarından sonra hemen ya da kısa bir süre tayin edilmesi sıkıntılara neden olacaktır[689]. Kaldı ki franchise sözleşmelerinde franchise alan taraf için sözleşmelerde genellikle yer alan sözleşme sonrası rekabet yasağı nedeniyle franchise alanın, yeni duruma yönelik olarak hazırlık yapması gerekmektedir[690]. Bu nedenle acentelik sözleşmesine ilişkin kanun hükmünde yer alan üç aylık sürenin franchise sözleşmesine uygulanması, tarafların menfaatine uygun olmayacaktır. Nitekim TBK 432. maddede yer alan hizmet sözleşmelerine ilişkin fesih bildirim sürelerinin franchise sözleşmelerine uygulanması da franchise alanın kendi yatırımı ile kurduğu işletmenin faaliyetlerini yürütmekte olması sebebiyle uygun olmayacaktır. Hizmet sözleşmesinde yer alan idari ve ekonomik bağımlılık, franchise sözleşmesinde bulunmamaktadır. Franchise alanın talimatlara uyma yükümlülüğü, imaj bütünlüğü ve sürümü artırma amacı ile sınırlıdır[691]. Bu nedenle hizmet sözleşmesinin sona ermesine ilişkin hükümlerin, franchise sözleşmelerine uygulanması doğru olmayacaktır[692].

---

[688] Karaege, s.95.
[689] Gürzumar, Franchise, s.170, Karaege, s.95.
[690] Kırca, Franchise, s.176.
[691] Altınok Ormancı, Franchising, s.391.
[692] Belirtmek gerekir ki daha yoğun bir bağlılık gerektiren tabiiyet franchising'inde, franchise sözleşmesi, hizmet sözleşmesinde dikey yapıdaki bağımlılığa daha çok yaklaşmaktadır. Bu nedenle bu tür franchise sözleşmelerinde hizmet sözleşmesinin sona ermesine ilişkin hükümlerinin kıyasen uygulanabileceğini savunan görüşler de mevcuttur. Ancak aksi görüşü savunanlara göre, tabiiyet franchising'inde dahi franchise alanın, bu yönden zayıf taraf olarak görülmesi ve hizmet sözleşmesinin sona ermesi hükümlerinin uygulanması isabetli olmayacaktır. Nitekim burada ücreti belli olan işçinin tazminatının hesaplanması gibi franchise alanın tazminatının hesaplanması da olanaklı değildir. Kazancını bağımsız yürüttüğü faaliyetlerden elde eden franchise alan ücret almamakta, aksine franchise verene ücret ödeme borcu altında bulunmaktadır. Ayrıntılı bilgi için Bkz.: Altınok Ormancı, s.391.

Vekâlet sözleşmelerinin sona ermesine ilişkin vekil ve müvekkilin her zaman tek taraflı sona erdirme hakkına ilişkin TBK'nun 512. maddesinin de, franchise sözleşmelerinde daha yoğun ve sıkı bir işbirliği bulunması nedeniyle bu sözleşmelere uygulanması mümkün görünmemektedir[693].

Fesih süresinin taraflarca kararlaştırılmamış olduğu durumda, TBK 640. maddedeki adi ortaklığın tasfiyesine ilişkin altı aylık sürenin franchise sözleşmelerine uygulanması, nispeten daha isabetli görülmektedir[694]. Ancak bu hükmün somut olaydaki franchise sözleşmesine uygulanması hakkaniyete açık bir şekilde aykırı düşüyorsa taraflar, sözleşmenin niteliği ve işletme faaliyetlerinin özellikleri de gözetilerek tespitin mahkemece yapılmasını isteyebilirler[695]. Süre franchise alan için başlangıçta yaptığı masrafların amortizasyonunu sağlayacak yeterlilikte olmalı ve franchise veren için franchise alan yerine yeni bir franchise alan bulacaksa buna uygun olmalı ve franchising sisteminin imajının zedelenmeyeceği dikkate alınarak belirlenmelidir[696].

Kanaatimizce de bu altı aylık sürenin somut olaya uygulanması, asgari süre sınırı tayin edilmesi şeklinde olmalıdır. Diğer bir deyişle somut olayın özelliklerine göre özellikle de franchise alanın zarara uğramayacağı daha uzun bir sürenin de tespiti mümkündür[697]. Bu süreyi taraflar, franchise sözleşmesi ile de kararlaştırabilmektedir. Bu sürenin franchise alan ve veren için farklı şekilde öngörülmesi de mümkündür. Süreye ilişkin hükmün, taraflar arasındaki menfaat dengesine aykırı olması ya da franchise alanın ekonomik bağımsızlığını kısıtlaması durumunda hüküm geçersiz olacaktır[698]. Bu durumda ise kanaatimizce bahsi geçen asgari altı aylık sürenin yeniden

---

693 Altınok Ormancı, Franchising, s.395.

694 Gürzumar, Franchise, s.171; Kırca, Franchise, s.177; Eren, Özel Hükümler, s..999; Karaege, s.95; Özen, s.26; Yeniocak, s.122; Şimşek, ss.262-264; Kapancı, s.1038.

695 Ayrıntılı görüş için Bkz.: Gürzumar, Franchise, s.171; Kırca, Franchise, ss.177-178.

696 Nitekim Yargıtay 11. Hukuk Dairesi, tek satıcılık sözleşmesine ilişkin bir kararında, fesih süresinin bilirkişiler tarafından işin niteliğine, hacmine ve tarafların durumuna bakılarak belirlenmesi gerektiğini vurgulamaktadır. Ancak kanaatimizce bu karar isabetli olsa da, fesih süresine ilişkin belirlemenin daima mahkemeler nezdinde yapılacak olması tarafların menfaatine olmayacaktır. Bu nedenle adi ortaklıklara ilişkin altı aylık fesih süresinin asgari bir süre olarak kabul görmesi ve bu sürenin somut olay için makul olmadığı durumlarda tarafların, belirlemeyi mahkemeden talep etmesi halinde yapılması daha isabetli olacaktır. Bkz.: Yargıtay 11. H.D., 15.01.1992 T., 1990/1959 E., 1992/96 K., http://www.kazanci.com (et. 09.02.2022).

697 Genel olarak bu husus, zarar görme olasılığı daha fazla olan franchise alan için ele alınmışsa da, franchise verenin, franchising sisteminden çıkan franchise alanın ikamesini oluşturmak için daha fazla zamana ihtiyaç duyduğu durumlarda franchise verenin yararı gözetilerek süre tayini de mümkündür. Konuya ilişkin Bkz.: Gürzumar, Franchise, s.171.

698 Şimşek, ss.271-272.

devreye girmesi gerekecektir. Ancak belirtilmelidir ki franchise verenin, yukarıda da bahsedildiği üzere sözleşmenin devam ettirilmesi kendisinden beklenmeyecek şekilde çekilmez kılınmışsa, sözleşmenin derhal feshi mümkün olacaktır.

Konuya ilişkin görüş belirten çeşitli yazarların açıklamasına değinilmesi gerekecek olursa Gürzumar ve Kırca, franchise sözleşmelerinin, adi ortaklıkta yer alan ortak amaç unsurunu barındırmaması nedeniyle ilgili kanun hükmünün kıyasen uygulanmasının doğru olmayacağını belirtmişlerdir. Ancak yazarlar yine de, franchise alanın işletmesini, sözleşmenin sona ermesi sebebiyle ortaya çıkacak yeni koşullara adapte edebilme ve zararını azaltabilmesi için, adi ortaklıklara ilişkin ilgili kanun hükmünün franchise sözleşmelerine, uygulanmasının, tarafların çıkarlarını koruma bakımından kıyasen uygulanmasının isabetli olacağına yönelik görüş birliğindedirler[699]. Ancak bu hükmün, franchise sözleşmesinin adi ortaklık sözleşmesinden farklı olarak bir 'mübadele' içermesi nedeniyle franchise sözleşmesinin niteliğine uygun düşmediği ve uygulanmaması gerektiği görüşünde olan yazarlar da mevcuttur[700].

Olağan fesihte haklı bir sebebe dayanma gerekliliği olmamasına karşın, yine de bu hakkın kullanımının TMK 2. maddedeki dürüstlük kuralına uygun olması ve hakkın kötüye kullanılması yasağına aykırılık teşkil etmemesi gerekmektedir[701]. Franchise sözleşmelerinde bu hususun ne şekilde tespit edileceğinin tartışılması gerekmektedir.

Her sözleşmede olduğu gibi franchise sözleşmesinde de tarafların, kendilerine tanınan hak ve yetkileri, bu hak ve yetkilerin çizdiği çerçevenin dışına çıkarak kullanabilme ihtimalleri mevcuttur. Franchise sözleşmesinde de taraflar arasındaki yoğun işbirliğinden kaynaklanan sıkı bir güven ilişkisinin bulunması nedeniyle bu hak, amaca aykırı, güven ilişkisine uygun olmayan, haklı bir menfaatten yoksun şekilde kullanılabilmektedir[702]. Örneğin, franchise sözleşmesini franchise veren, henüz franchise alanın franchise verene güvenle yaptığı yatırımın dönüşünü alamayacağı kadar erken bir dönemde feshederse franchise alanın buna karşı korunması gerekmektedir. Benzer şekilde sözleşme devam ederken franchise verenin, sözleşmeyi

[699] Gürzumar, Franchise, s.171; Kırca, Franchise, s.177.
[700] Yazara göre adi ortaklığa ilişkin hükümlerin franchise sözleşmesine kıyasen uygulanması, oldukça sınırlı bir alanda mümkündür. Altınok Ormancı, s.396.
[701] Seliçi, s.148; Altınok Ormancı, Fesih, s.93.
[702] Altıntaş, s.115.

sonlandırma niyetinde olduğunu göstermeden franchise verene önemli masraflar yaptırmasından sonra sözleşmeyi feshi bu yasağın kapsamına girecektir[703]. Bu sözleşmede iyi niyet ve dürüstlük kuralına aykırı yapılacak feshin sonucunda sözleşmenin feshi ve tazminat ya da sözleşmenin devam etmesi gibi ihtimaller söz konusu olacaktır.

Hukukumuzda sürekli borç doğuran sözleşmelerden hizmet sözleşmesinde de böyle bir durumda sözleşmenin feshi ve tazminat gündeme gelebilecek olsa da asıl olan, iyi niyet ve dürüstlük kuralına aykırı fesih beyanının geçersizlik yaptırımına tabi tutulmasıdır. Ancak her iki sözleşmede de ön plana çıkan güven ilişkisinin varlığı, bu güven ilişkisinin zedelenmesi sebebiyle ve tarafların menfaatlerinin korunması amacıyla fesih hakkını haksız olarak kullanan tarafın ödeyeceği uygun bir tazminat ile feshin geçerli olması ulusal ve karşılaştırmalı hukukta hâkim olan görüştür[704]. Kanaatimizce de güven ilişkisinin sarsılmasından dolayı tarafların sözleşmeye devam etmeye zorlanması isabetli olmayacağından, feshin geçerli olması ancak dürüstlük kuralına aykırı hareket eden tarafın tazminat yaptırımına tabi tutulması gerekecektir. Özetle franchise sözleşmesinde tarafların olağan fesih haklarını, belirlenen süreye ve dürüstlük kuralına uygun olarak kullanabilmeleri mümkündür.

2. Olağanüstü Fesih

a. Genel Olarak

Olağanüstü fesih, taraflardan birinin, somut olaya göre değişiklik gösteren bir 'haklı sebebin' bulunması halinde bu hakkını kullanarak belirli ya da belirsiz süreli bir sözleşmeyi derhal sona erdirmesidir[705]. Derhal sona ermeden kasıt, olağanüstü fesihte olağan fesihten farklı olarak fesih hakkı kullanıldıktan sonra, sözleşmenin sona ermesi için belli bir süre geçmesi gerekmemesidir. Bu yolla sözleşme, ileriye dönük olarak

---

[703] Michael Martinek, **Moderne Vertagstypen, Bd. II: Franchising, Know-How Vertraege Mnagement und Consultingvertraege,** München, 1992, s.133 vd; Chirstoph Wildhaber, **Franchising im International Privatrecht, unter Besonderer Berücksichtigung des schweizerischen Schuldrechts und mit Hinweisen auf die Vertragsgestaltung namentlich unter IPR Gesichtpunkten**, Diss. St. Gallen, 1991, s.105 vd.'dan aktaran Kırca, Franchise, s.178.

[704] Kırca, Franchise, s.180.

[705] Eren, Genel Hükümler, s.1410; Serozan, Sözleşmeden Dönme, s.120.

sonlandırılacaktır[706]. Tarafların bu haktan sözleşmede kararlaştırılarak mahrum bırakılması, TMK 23. madde gereği kişisel özgürlüklerin sınırlandırılmasının kanunun öngörmediği şekilde aşılmasına ve hakkın özüne dokunulmasına neden olacağından, mümkün değildir.

Haklı sebep kavramı, borç ilişkisinin niteliğine ve somut olaya göre değişiklik gösterebilmektedir. Bu nedenle tüm sürekli borç ilişkileri için belirli ve tahdidi olarak sayılan bir kavram değildir. Bu hukuki ilişkilerde haklı sebebin varlığının tespitinin ne şekilde yapılacağı tartışmalıdır. Ancak doktrinde ve içtihatta ağırlıklı görüş bu tespitin, sözleşmeye aykırılık ve bu aykırılığın mevcut durum bakımından arz ettiği önem çerçevesinde, TMK 4. maddede yer alan hakkaniyet ilkesi gereğince tespit edilebilmektedir. Buna ek olarak dürüstlük kuralı, taraflar arasındaki güven ilişkisi ve kişilik hakları gibi hususlar da, haklı sebebin varlığının tespitinde önem arz etmektedir[707].

Taraflar arasında mevcut sözleşmesel ilişkide, öngörülmesi mümkün olmayan beklenmedik olaylar sonucu güven ilişkisinin sarılmasına neden olacak, işlem temelinin çökmesine yol açacak durumlar oluşabilir. Bu beklenmedik olaylar, edimlerin gerektiği şekilde yerine getirilmesi olanaksız hale gelmişse ve iyi niyet ve dürüstlük kurallarına göre sözleşmenin devam ettirilmesi taraflar açısından çekilmez hale gelmişse, sözleşme olağanüstü fesih yoluyla sona erdirilebilecektir[708]. Ancak belirtilmelidir ki meydana gelen her beklenmedik olay, haklı sebep sayılamayacaktır.

Franchise sözleşmeleri de beklenmedik bir halin vuku bulması ya da taraflardan birinin borçlarını gereği gibi ifa etmemesi sonucunda sözleşmenin sürdürülmesi dürüstlük kuralına göre önemli ölçüde zorlaşıyorsa, olağanüstü fesih yolu ile sona erdirilebilecektir. Başka bir deyişle haklı sebep, yalnızca sözleşmenin taraflarının borca aykırı davranışlarından doğmamaktadır. Burada da sözleşmenin olağanüstü fesih yoluyla sona erdirilebilmesi için bir haklı sebebin mevcudiyeti gereklidir. Haklı sebebin varlığının tespiti için öncelikle tarafların, sözleşme serbestisi ilkesi gereği franchise sözleşmesinde hangi hallerin haklı sebep olabileceğinin açıkça

[706] Seliçi, s.157; Eren, Genel Hükümler, s.1410; Gürzumar, Franchise, s.172; Kırca, Franchise, s.181; Altıntaş, s.116.
[707] Gürzumar, Franchise, s.172; Kırca, Franchise, s.181.
[708] Oğuzman ve Öz, Cilt I, S.436; Eren, Özel Hükümler, s.1410; Kırca, Franchise, ss.182-183; Özen, ss.23-24.

kararlaştırıp kararlaştırmadığına bakılmalıdır[709]. Sözleşmede açıkça bir hüküm yoksa franchise sözleşmesinin benzer unsurlar taşıdığı vekâlet, acentelik, adi ortaklık, hizmet sözleşmelerinde haklı sebep sayılabilecek hallerin kıyasen uygulanabileceği, doktrinde ağırlıklı görüştür[710].

En geniş haliyle franchise sözleşmesi için haklı sebepler, taraflar açısından sözleşmesel ilişkinin devamını çekilmez kılacak olgulardır. Dar alanda ise franchise sözleşmesi için başlıca haklı sebep oluşturabilecek durumlar, taraflar arasında mevcut yoğun işbirliği ve güven ilişkisinin devamını önleyen veya sözleşme dengesini bozacak ölçüde ağır ve önemli durumlar ya da ağır ihlallerdir[711]. Bu durumlara örnek olarak, franchise alanın ücret ödeme borcuna aykırı davranması, kişisel önemli yeteneklerini yitirmesi, uzun süren ekonomik verimsizlik hali, belirlenen ciroya ulaşamama, franchise alanın hüküm giymesi, özensizlik, franchise alanın sürümü destekleme görevini gereği gibi yapmaması, know-how'un sözleşmeye aykırı şekilde kullanılması ya da açıklanması ve haksız rekabet teşkil eden fiiller gösterilebilir[712].

İşlem temelinin çökmesi sebebiyle olağanüstü fesihte özellikle TBK 138. madde anlamında olağanüstü bir halin vuku bulması mümkündür. Uyarlamanın mümkün olmadığı durumlarda olağanüstü fesih hakkı kullanılabilecektir. Buna göre taraflardan kaynaklanmayan, öngörülemeyen ve sözleşme şartlarını değiştiren, borcun ifasının beklenmesinin dürüstlük kuralına aykırı olduğu, sözleşmeler, borçlu borcunu henüz ifa etmemiş ya da bu hakkını saklı tutarak ifa etmişse olağanüstü fesih ile sona erdirilebilecektir.

Sebebin haklı olup olmadığının tespiti, TMK 4. madde gereğince hakkaniyete uygun şekilde mahkeme tarafından araştırılmalıdır. Haklı sebebin varlığı, kusura bağlı değildir. Diğer bir deyişle karşı tarafın kusuru sonucu oluşmayan ya da onlardan

---

[709] Franchise sözleşmelerinin pek çoğu, olağanüstü fesih hakkına ilişkin haklı nedenlerin yer aldığı örnekseyici kayıtlar ya da olağanüstü fesih nedenlerine ilişkin genel kayıtlar –sözleşmeye aykırılık benzeri- içermektedir. Ancak objektif olarak haklı sebep kabul edilebilecek herhangi bir olgunun haklı sebep sayılamayacağına ilişkin kayıtlar ile fesih hakkının sınırlandırılması mümkün olamayacaktır. Bu objektif olguların ortaya çıkması halinde, sözleşmede tarafların belirlediği örnekseyici kayıtlar bulunuyor olsa da bunlar sınırlayıcı kabul edilmeyip, haklı sebebin varlığının kabulü gerekmektedir. Yalnız tarafların sözleşmede yer verdiği bu kayıtlar, önem verdikleri noktaları belirttiğinden haklı sebebin varlığının tespitinde dikkate alınmalıdırlar. Bkz.: Gürzumar, Franchise, s.172; Şimşek, s.278.

[710] Kırca, Franchise, s.181; Şimşek, s. 272; Altıntaş, s.117.

[711] Gürzumar, ss.172-173; Kırca, ss.183-184; Şenol, s.196; Şimşek, s.274; Ayata, s.121.

[712] İrge Erdoğan, s.48.

kaynaklanmayan objektif sebepler de haklı sebep olarak kabul edilebilmektedir[713]. Örneğin taraflardan bağımsız olarak gelişen durumlardan ötürü franchising sisteminin itibarının zedelenmesi de bir haklı sebep kabul edilebilir. TMK 2. maddedeki dürüstlük kuralına aykırılık ya da TMK 23. maddedeki kişilik haklarının ihlal edilmesine neden olan durumlar, haklı sebep olabilecektir. Ancak önemli nitelikte olmayan sözleşmeye aykırılıklar haklı sebep olarak kabul edilmeyecektir. Sebebin gelişmesinde her iki tarafın da kusurlu hareketinin bulunması mümkündür. Burada haklı sebeple fesih hakkını kullanacak tarafın, daha az kusurlu olması ya da kendi kusurlu hareketi ile haklı sebep arasında nedensellik bağının bulunmaması gerekmektedir[714].

Olağanüstü fesih hakkı, diğer bütün sürekli borç ilişkilerinde olduğu gibi franchise sözleşmesinde de, TMK 2. maddede yer alan dürüstlük kuralına aykırı olarak kullanılmamalı ve hakkın kötüye kullanılması yasağına aykırı olmamalıdır. Bu hakkın aksi şekilde kullanılması durumunda TBK 112. maddeye göre karşı tarafın zararının tazmini gerekecektir[715].

Tek taraflı olağanüstü fesih yetkisi veren sözleşme hükümleri için Yargıtay bir kararında, franchise sözleşmesinde de taraflardan birine tek taraflı sözleşmeyi fesih yetkisi verilmesinin sözleşme serbestisi içinde mümkün olabileceğini belirtmiştir. Ancak bu yetkinin kullanılmasının TMK 2. maddede yer alan dürüstlük kuralına uygun olması gerektiğinden hareketle franchise veren tarafından yapılan feshe ilişkin, hakkın kötüye kullanılması ve somut gerekçelerin varlığı incelemesi yapılmaması sebebiyle bozma kararı vermiştir[716].

Franchise tek taraflı olağanüstü fesih yetkisi veren hükümlere ilişkin diğer bir denetim ise şüphesiz ki genel işlem koşulları denetimidir. Bu hükümler genellikle franchise sözleşmelerinde, standart hüküm olarak yer almaktadırlar. Bu nedenle TBK 21. maddedeki yürürlük denetimi ve TBK 25. maddedeki içerik denetimine tabi olabileceklerdir[717]. TBK 21. madde hükmüne göre sözleşmenin niteliğine ve işin özelliğine yabancı genel işlem koşulları yazılmamış sayılacaktır. Buna göre sürekli borç ilişkileri için, sözleşmenin bir tarafına tek taraflı fesih yetkisi vermek

[713] Eren, Özel Hükümler, s.1000; Gürzumar, Franchise, ss.172-173; Kırca, Franchise, ss.182-183; Şimşek, s.275.
[714] Şimşek, s.276.
[715] Seliçi, s.140.
[716] Yargıtay 19. H.D, E.2004/7174, K.2005/2029, 01.03.2005 T., www.kazanci.com, (et. 15.11.2022).
[717] Yeniocak, ss.115-117; Şenol, ss.176,177.

kanaatimizce franchise sözleşmeleri için, franchise alanın sisteme entegre olabilmek adına yaptığı yatırımlar ve aldığı riskler sebebiyle sözleşmenin niteliğine ve işin özelliğine aykırı olma ihtimali mevcuttur. Bu nedenle somut olaya ilişkin hâkim tarafından bu sözleşme hükmünün, şaşırtıcı kural teşkil edip etmeyeceği incelenmelidir. Öte yandan TBK 25. madde için ise, dürüstlük kuralına aykırı olarak, karşı tarafın aleyhine ve onun durmunu ağırlaştırıcı nitelikte değerlendirilebilecek bir hüküm, bu kurala aykırılık nedeniyle geçersiz sayılabilecektir.

Feshin son çare olması ilkesi gereği tarafların, olağanüstü fesih hakkını kullanmadan önce sözleşmeye aykırılık teşkil eden haklı sebeplerin giderilme olanağı varsa ve bu durum tarafların menfaatineyse, karşı tarafa bu hakkı kullanmadan önce belli bir süre tanınması daha isabetli olacaktır[718].

Son olarak değinmek gerekir ki, sürekli borç ilişkisi olması sebebiyle franchise sözleşmesinin sona ermesi, acentelik ve tek satıcılık sözleşmelerine benzer şekilde ileriyle etkili olarak mümkün olacaktır[719].

b. Mahkeme Kararı ile Sona Erdirilmesi

Bir sözleşmenin mahkeme kararı ile sonlandırılabilmesi, TBK 138. maddede düzenlendiği üzere aşırı ifa güçlüğü durumunun mevcudiyeti ile mümkündür. Aşırı ifa güçlüğü, işlem temelinin çökmesi sonucunu ortaya çıkaran beklenmedik bir değişikliğin vuku bulması sebebiyle, edimler arasında meydana gelen önemli dengesizlik halidir. Bu hal, sözleşmenin amacını gerçekleştirme imkânının, sürekli olarak ortadan kalkması sonucu meydana gelmektedir. Bu duruma, ekonomik kriz, doğal afetler, kuraklık, savaş, salgın halleri gibi beklenmeyen önemli haller örnek gösterilebilir. Dikkat edileceği üzere işlem temelinin çökmesine yol açan bu halin, olay ve yoğunluk bakımından öngörülemez şekilde gerçekleşmesi gerekmektedir[720].

---

[718] Gürzumar, Franchise, s.174; Kırca, Franchise, ss.184-185 Ayrıca bakınız: Franchise sözleşmesinin feshine ilişkin bir görüşe göre, franchise sözleşmesinin feshinin haklı sebep taşımadığı tespit edilirse ve fesheden tarafın yine de sözleşme ile bağlı olmak istemediği anlaşılıyor ve aradaki güven ilişkisi önemli derecede sarsılmışsa, bu olağanüstü feshi beyanının olağan feshi beyanı olarak kabul edilmesi mümkündür. Bkz. Ralf Tiemann, **Die Beendigung des Franchise- Vertrages durch Kündigung uns Frastablauf,** Frankfurt a.M., 1990, s.246'dan aktaran, Kırca, Franchise, s.185.

[719] Kırca, Franchise, s.185.

[720] Altınok Ormancı, s.206; Şenol, s.213; Arat, s.194; Çakı, s.137.

Sözleşmenin mahkeme kararı ile ortadan kaldırılmasına ilişkin aranan bir diğer şart ise bu halin gerçekleşmesinin karşı tarafın kusurluluğuna dayanmaması ve ifa edilememenin, dürüstlük kuralına aykırı olmamasıdır.

Burada tartışılması gereken esas konu, son çare ilkesi gereği işlem temelinin çökmesi neticesinde taraf menfaatlerine de uygun bir şekilde sözleşmenin feshinin, mahkeme tarafından uyarlanmasının mı yoksa olağanüstü feshin mi tercih edilmesi gerektiğidir. Kanaatimizce sözleşmenin devamını çekilmez hale getirecek 'ihlal' niteliğinde durumlar söz konusu değilse ve tarafların iradelerine de uygunsa, sözleşmenin uyarlanması öncelikli olacaktır. Diğer bir deyişle eğer bir sözleşmede aşırı ifa güçlüğü meydana gelmiş ve denge bozulmuşsa, taraflar mahkemeden sözleşmenin uyarlanması talebinde bulunabilecektir[721]. Burada temel amaç, sözleşmenin sonlandırılmasından önce, imkân varsa tarafların sözleşmeyi yapma iradesine ve özgürlüğüne uygun olarak ayakta tutulmaya çalışılmasıdır. Ancak uyarlamanın bir fayda sağlamayacağı açıkça anlaşılıyorsa, sözleşmenin feshine ilişkin prosedürün uygulanması isabetli olacaktır[722]. Nitekim bu duruma ilişkin en önemli örnek, aşağıda bahsedilecek olan Covid-19 salgınıdır. TBK 138. maddeye göre franchise sözleşmesinin tarafları, Covid-19 salgını gerekçesiyle mahkemeden sözleşmenin mevcut duruma uyarlanmasını talep edebileceklerdir.

Ancak feshin son çare olması çerçevesinde taraflar arasındaki güven ilişkisi zedelenmişse ve sözleşmenin sona ermesi, tarafların menfaatine ise sözleşme mahkeme kararı ile sonlandırılabilecektir.

c. Covid-19 Salgınında Olağanüstü Fesih

Son dönemlerde dünyayı etkisi altına alan Covid-19 salgını çerçevesinde franchise sözleşmelerinde olağanüstü fesih durumunun da ele alınması gerekmektedir. Kaynağı bilinmeyen, ağırlığı ve gerçekleşmesi öngörülemeyen salgınlar, gerek doktrinde gerekse yargı kararlarında mücbir sebep olarak kabul görmektedir. Mücbir sebep, gerçekleşme tarz ve şiddeti değerlendirildiğinde, gerçekleşmesi öngörülemeyen ve önlenemeyen, kaynağını sorumlunun faaliyet alanı dışında bulan olağanüstü

[721] Eren, Genel Hükümler, s.5; Kırca, Franchise, s.183; Şenol, s.216; Ayşe Arat, **Sözleşmenin Değişen Şartlara Uyarlanması,** Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2006, s.173.
[722] Arat, s.194.

olguları içeren ve illiyet bağını keserek, zarar göreni sorumluluktan kurtaran bir kavramdır[723]. Bu kavram, şayet bu sebep edimin ifasına olumsuz yönde etki ediyorsa bu edimi ifa edememesi nedeniyle sorumluluktan kurtulabilmesi hususunda önem taşımaktadır[724].

İfa imkansızlığı, edimin, hem borçlu hem de üçüncü kişiler tarafından ifa edilmesinin sürekli bir biçimde ve objektif olarak ortadan kalkması halidir[725]. Salgın hastalıklar da şüphesiz ki bazı sözleşmelerde edimin ifa imkânsızlığı nedeniyle hiç ifa edilmemesi ya da gereği gibi ifa edilmemesine yol açmaktadır. Borçlunun Sorumluluğu olmayan ifa imkânsızlığında kural olarak borçlu borcundan kurtulmaktadır. Bu imkânsızlık maddi ya da hukuki bir sebep ile meydana gelebilmektedir[726].

TBK'nun 136. maddesinde, borçlunun sorumlu tutulamayacağı durumlardan kaynaklanan ifa imkânsızlığı nedeniyle borcun sona ermesi düzenlenmiştir. Borçlunun borcundan kurtulabilmesi için bu imkânsızlık kavramının kalıcı olması gerekmekte, geçici aksaklıklar borcu sona erdirecek imkânsızlıklar olarak kabul edilmemektedir. Mücbir sebep halinde kesin ve kalıcı bir engel söz konusu değilse bu gecikmeden borçlu sorumlu tutulamayacak ancak ifa da imkânsız duruma gelmeyecektir[727]. Borcun ifasının imkânsız hale gelmesi borçlunun kusuruna bakılmaksızın borcu sona erdirir. Ancak borçlunun kusurlu olması durumunda TBK 112. maddeye göre tazminat sorumluluğu gündeme gelecektir[728]. Buna göre sözleşmede öncelikle incelenmesi gereken, ifanın imkânsız hale gelip gelmediği, bu ifa imkânsızlığının kısmen ya da tamamen meydana gelmesi ya da ifa imkânsızlığı bulunmamasına rağmen meydana gelebilecek aşırı ifa güçlüğüdür. Çünkü dürüstlük kuralı gereğince sözleşmenin ayakta tutulma imkânı varsa, taraf iradeleri temelinde sözleşmenin ayakta tutulmasına ağırlık verilmelidir.

Covid-19 salgınında alınan önlemler nedeniyle faaliyetleri kısıtlanan pek çok sektör gibi franchise sektörü de büyük ölçüde etkilenmiştir. Bu durumda franchise alan

[723] Eren, Genel Hükümler, s.628; Oğuzman ve Öz, Cilt II, s.126.
[724] Mücbir sebebe ilişkin düzenlemeler emredici olmadığından, aksinin kararlaştırılması mümkündür. Mevcut franchise sözleşmesinde buna ilişkin bir hüküm bulunuyorsa, taraf iradeleri dikkate alınacaktır.
[725] Eren, Genel Hükümler, s.1164; Oğuzman ve Öz, Cilt I, s.549; Serozan, Sözleşmeden Dönme, s.277.
[726] Oğuzman ve Öz, Cilt I, s.549; Serozan, Sözleşmeden Dönme, ss.278-280.
[727] Demirdağ Aktaş ve Yıldız, ss.119-120.
[728] Oğuzman ve Öz, Cilt I, ss.551-552.

ya da franchise verenler, sözleşmelerini bulaşıcı hastalığın bir haklı sebep oluşturduğu gerekçesiyle feshetme eğiliminde olabilmişlerdir. Kısıtlama sürecinin uzamasıyla gelirleri azalan franchise alanlar için, franchising sisteminin içinde bulunmaları sebebiyle oluşan reklam giderlerine katkı payı, cironun belli bir kısmı üzerinden anlaşılan franchise ücreti gibi maliyetleri karşılamak zor olacaktır. Kural olarak para borcunun ifası imkânsız hale gelemeyeceğinden, hukukumuzdaki pek çok sözleşme bakımından ifanın imkânsız hale geldiği söylenemeyecektir.

İfa imkânsızlığının TMK 136. Maddede düzenlenmesine karşın geçici ifa imkânsızlığı, doktrin ve yargı kararları üzerinden ilerlemektedir. Bu hallere göre ağırlıklı görüş, Covid-19'un, sürekli borç ilişkisi olma özelliği ihtiva eden sözleşmeler için bir 'geçici imkânsızlık hali' olduğu yönündedir[729]. Kanaatimizce franchise sözleşmelerinde bu salgının kesin ifa imkânsızlığı olarak kabul edilmesi için sözleşmenin, sadece salgın süresine denk gelen belli bir dönem için mevcut olacağının kararlaştırılmasıyla olabilmektedir. Bunun haricindeki franchise sözleşmelerinde kısıtlamalar nedeniyle faaliyet yürütememe belli bir dönem için geçerli olduğundan, geçici imkânsızlık hali olarak kabul edilmelidir.

Geçici imkânsızlık bir yargı kararında[730], ''akdin ifasının mümkün olmasının bir hadisenin meydana gelmesine bağlı olduğu haller'' şeklinde tanımlanmıştır. Buna göre franchise alan işletmelerin faaliyetlerine devam etmesi kısıtlamaların kalkıp hayatın normal akışına dönmesine bağlı olduğundan, geçici imkânsızlık hali olarak kabulü gerekecektir. Ancak dikkat edilmesi gereken husus bu halin, para borcu hariç borçlar için geçerli olduğudur. Belirtildiği üzere para borcu kural olarak imkânsız hale gelmemektedir. Yine bu karara göre geçici imkânsızlık halinin süresi 'akde tahammül süresi' olarak adlandırılmıştır. Buna göre bu sürenin geçip geçmediğinin somut olaya göre değerlendirilmesi gerekmektedir. Sürenin aşılması halinde borcun sona erdiği ve borçlunun borçtan kurtulduğu kabul edilmelidir.

TBK 137. Maddede ise kısmi imkânsızlık halleri düzenlenmektedir. Buna göre borçlu, edimin bir kısmının ifasının imkânsızlaşması durumunda yalnızca borcun o kısmı için ifadan kurtulacaktır. Ancak tarafların borçları, kısmi ifaya karşı kısmi ifa için uygun değilse, bu imkânsızlık hali sözleşme yapılırken taraflarca öngörülse idi en

[729] Demirdağ Aktaş ve Yıldız, s.120.
[730] Yargıtay Hukuk Genel Kurulu 2010/193 E. 2010/235 K, 28.04.2010 T.

az bir taraf bu sözleşmeyi yapmayacaksa ya da karşı taraf kısmi ifayı kabul etmiyorsa borcun tamamı sona erecektir[731]. Bu durum franchise sözleşmelerinde, franchise alan işletmelerin açık olmaması ancak getir götür servisi yapabilmeleri durumunda geçerli kabul edilebilecektir.

Kanaatimizce yukarıda açıklanan TBK 138. maddedeki aşırı ifa güçlüğü de, franchise sözleşmelerinde covid-19 etkisi hususunda tartışılması gereken bir diğer kavramdır. İlgili hüküm şu şekildedir:

> *Sözleşmenin yapıldığı sırada taraflarca öngörülmeyen ve öngörülmesi de beklenmeyen olağanüstü bir durum, borçludan kaynaklanmayan bir sebeple ortaya çıkar ve sözleşmenin yapıldığı sırada mevcut olguları, kendisinden ifanın istenmesini dürüstlük kurallarına aykırı düşecek derecede borçlu aleyhine değiştirir ve borçlu da borcunu henüz ifa etmemiş veya ifanın aşırı ölçüde güçleşmesinden doğan haklarını saklı tutarak ifa etmiş olursa borçlu, hâkimden sözleşmenin yeni koşullara uyarlanmasını isteme, bu mümkün olmadığı takdirde sözleşmeden dönme hakkına sahiptir. Sürekli edimli sözleşmelerde borçlu, kural olarak dönme hakkının yerine fesih hakkını kullanır.*

Buna göre taraflarca öngörülmeyen ve öngörülmesi beklenmeyen, borçludan kaynaklanmayan ve mevcut durumu önemli ölçüde değiştiren haller aşırı ifa güçlüğü şeklinde tanımlanmıştır. Burada da iki tarafın da kusurundan kaynaklanmayan salgının, aşırı ifa güçlüğü kapsamına girmesi ve sözleşmenin uyarlanması, borcun ifasının imkânsızlaşmadığı ancak güçleştiği durumlarda, bilhassa para borçlarında önemli bir uygulama alanına sahip olacaktır. Bu durumda ise yukarıda sözleşmenin mahkeme kararı ile sona ermesi kısmında anlatılan sonuçlar geçerli olacaktır. Aşırı ifa güçlüğünde dikkat edilmesi gereken husus, borcun henüz ifa edilmemiş ya da bu hakkın saklı tutulması ile ifa edilmiş olmasıdır. Buradaki sorun, TMK 2. Maddedeki dürüstlük kuralına dayanarak çözüme kavuşturulabilecektir. Buna göre sözleşme kurulduktan sonra meydana gelen değişikliklerde borcun ifasının borçludan beklenmesi dürüstlük kuralına aykırı ise borçlu mahkemeden, sözleşmenin uyarlanmasını veya sona ermesini talep edebilecek, mahkeme de somut olayın özelliklerine bakarak karar verecektir[732].

Bu durumda tarafların bir araya gelerek franchise sözleşmesini yeni koşullara uyarlaması temel olarak bakıldığında ekonomik anlamda en isabetli çözüm olacaktır[733]. Ancak anlaşılamadığı durumda TBK 138. Maddeye göre mahkemeden

[731] Oğuzman ve Öz, Cilt I, ss.557-558.
[732] Oğuzman ve Öz, Cilt I, ss.561-562.
[733] Arat, s.170.

sözleşmenin uyarlanması talep edilebilmektedir. Olağanüstü feshin olanaklı olup olmadığı TBK 136. maddeye göre değerlendirilmelidir.

TBK 138. Maddenin uygulanabilmesi için, sözleşmedeki edimler arasındaki denge önemli şekilde bozulmuş işlem temeli çökmüş olmalıdır. Bu ifa güçlüğü sözleşme kurulduğu anda mevcut ve bilinmiyor ise bu halde şartları uygun olduğu ölçüde taraflar, sözleşmenin iptali yoluna da başvurabilmektedirler. İkinci olarak edimler arasındaki bu değişiklik, sözleşme kurulurken taraflarca öngörülmeyen ve öngörülmesi beklenmeyen olağanüstü bir durum sebebiyle meydana gelmiş olmalıdır. Bu olağanüstü durum borçludan kaynaklanmamalı ve edimler henüz ifa edilmemiş ya da bu hak saklı tutularak ifa edilmiş olmalıdır[734].

3. Sözleşmenin İptali

Sözleşmenin iptali, tarafların özgür iradelerinin, yanıltma, aldatma korkutma ya da aşırı yararlanma (gabin) ile sakatlandığı durumlarda başvurulabilecek bir müessesedir[735]. TBK 30-39. maddeleri arasında düzenlenen bu irade sakatlığı halleri ile sürekli borç ilişkisi ihtiva eden franchise sözleşmeleri gibi sözleşmelerin de iptal edilmesi mümkündür[736]. Ancak bu durumda, sözleşme iptal edilene kadar ifa edilmiş karşılıklı edimlerin varlığı, bu çarenin geçmişe etkili olarak kullanılmasına mani olmaktadır. Bu durumda franchise sözleşmesinin iptali söz konusu olduğunda bu iptalin, edimler ifa edilmeye başlanmışsa geleceğe etkili olarak sonuç doğuracağını kabul etmek isabetli olacaktır[737].

İrade sakatlığı söz konusu olduğunda tarafların bu haklarını, yanılma ve aldatmada öğrenildiği tarihten, korkutmada ise korkutmanın ortadan kalktığı andan itibaren bir yıllık hak düşürücü süre içerisinde kullanmaları gerekmektedir[738].

---

[734] Oğuzman ve Öz, Cilt I, s.563; Altınok Ormancı, s.210, Arat, ss.113-114.
[735] Eren, Genel Hükümler, s.1412; Oğuzman ve Öz, Cilt I, s.90; Antalya, s.373.
[736] Seliçi, s.58.
[737] Şimşek, ss.257-258; Altıntaş, ss.111-112; Tuzlu, s.63; Şenol, s.170.
[738] Eren, Genel Hükümler, s.462; Antalya, ss.410-411.

III. SONA ERMENİN SONUÇLARI

A. Franchise Alan Bakımından

1. Sözleşme Sonrası Gayri Maddi Değerleri Kullanmama ve Teslim Edilenleri Franchise Verene İade Etme Borcu

Franchise veren franchise sözleşmesi ile birlikte, franchising sistemine konu, marka, patent, know-how gibi fikri mülkiyet hakları çerçevesinde korunan gayri maddi değerleri de franchise alanın kullanımına sunmuş olacaktır. Öte yandan, personel kıyafetleri, sözleşme bitiminde stokta bulunan mallar, afişler gibi malların da franchise sözleşmesinin sona ermesi sebebiyle durumunun belirlenmesi gerekmektedir[739]. Bütün bu sayılan değerler, sistemin yeknesaklığını sağlayan ve franchise alanın, franchise verenin şubesiymiş imajını veren en önemli unsurlardır.

Franchise sözleşmesinin sona ermesiyle kural olarak franchise alanın, gayri maddi değerleri kullanmama ve kendisine teslim edilenleri iade borcu bulunmaktadır[740]. Gayri maddi değerler, franchise sözleşmesinde imaj bütünlüğünün sağlanması için kullanılması gereken en önemli unsurlardır. Franchise sözleşmesinin sona ermesi halinde, TMK 2. maddede yer alan dürüstlük kuralı gereği franchise veren tarafından gayri maddi değerlerin franchise alanın kullanımına sunulmasının, sözleşme süresi ile sınırlı olduğu kabul edilmeli ve sözleşmenin sona ermesi sonrası franchise alan tarafından bu değerlerin kullanımı sonlandırılmalıdır[741]. Bu yükümlülüğün, franchise sözleşmesinde taraflarca kararlaştırılmamış olsa dahi var olduğu kabul edilmelidir[742]. Aksi halde franchise alanın, franchise sözleşmesinin bitiminden sonra dahi franchise verene ait marka imajını kullanarak kazanç elde etme

---

[739] Gürzumar, Franchise, s.179; Kırca, Franchise, s.189; Altıntaş, s.122; Ayata, s.122; Şenol, s.239; Çakı, s.138.

[740] Yargıtay bir kararında, sözleşmeyi ihlal ettiği gerekçesiyle fesih ihbarnamesi gönderen franchise verenin feshinin haksız olduğu iddiasıyla haksız feshe ilişkin tazminat davası açan ancak bu dönemde gayri maddi değerleri kullanmaya devam eden franchise alan için, bu davayı açmanın feshi kabul anlamı taşıdığı ve gayri maddi değerleri kullanmaya devam etmesinin çelişkili davranış olduğunu belirterek, markanın haksız kullanımından dolayı franchise alanın tazminata mahkûm edilmesi gerektiğine hükmetmiştir. Bkz.: Yargıtay 11. H.D., E.2012/9389, 2013/15131, T. 06.09.2013, www.kazanci.com, (et. 15.11.2022).

[741] Gürzumar, Franchise, ss.179-180; Kırca, Franchise, s.186-187; Şenol, s.227.

[742] Konuya ilişkin Yargıtay kararı için Bkz.: Yargıtay 11. H.D., E. 2018/146, K. 2019/2920, T. 15.04.2019, www.kazanci.com, (et. 07.12.2022).

ya da franchise verenin kayba uğramasına sebebiyet verme, franchise verenin imajını zedeleme ya da mal ve hizmetlerden yararlanan kişileri yanıltma riski bulunmaktadır. Bu yükümlülük kapsamında fikri mülkiyet haklarına konu tasarım, patent, marka, işletme adı, know-how gibi gayri maddi değerlerin bulunduğu yerden kaldırılarak kullanımının sona ermesi ve gizli know-how'ların saklanmaya devam edilmesi gerekmektedir[743]. İşletme faaliyetlerine ilişkin daha genel bilgi ve tecrübelere dayanan gizli olmayan know-how için ise aksi sözleşmede kararlaştırılmadığı müddetçe sözleşme sonrası da franchise alanın bunları kullanması mümkün olabilecektir[744].

Franchise sözleşmesi ilişkisi içerisinde franchise veren tarafından franchise alana verilen afiş, reçete, logo, müşteri çevresi listesi, kartvizit gibi maddi unsurlar da iade yükümlülüğü kapsamına dahil diğer değerlerdir[745].

Franchise alanın gayri maddi değerleri kullanmama ve teslim edilenleri iade borcunun kapsamı, TBK 508. maddedeki[746] vekâlet sözleşmelerinde iade borcuna göre belirlenecektir[747]. Franchise alanın kusuru olmadığı ya da franchise verenin kusurlu olduğu durumda bilhassa stokta kalmış malların iadesi gerektiği de ayrıca kabul edilmektedir[748]. Çünkü sözleşmenin devamına güvenerek bu malları almış franchise alanın, kendi kusuru olmadığı halde bu malların elinde kalmasından zarar göreceği aşikardır.

Franchise sözleşmesinin sona ermesi ile birlikte franchise alanın, bütün bu sayılan unsurlar üzerindeki kullanım hakkı sona erecektir. Franchise alanın bütün bu gayri maddi ve maddi değerleri sözleşme sonrası kullanmaya devam etmesi durumunda TBK 112. maddeye göre sözleşmesel sorumluluğu, TTK 55. maddeye göre de haksız rekabete ilişkin sorumluluğu ve franchise verene ait gayri maddi değerler

---

[743] Gürzumar, Franchise, s.181; Şimşek, ss.304-305; Güç, ss.96-97; Kapancı, s.1043.

[744] Gizli olmayan know-how'un, franchise verenin bu alandaki genel bilgi ve tecrübesiyle karıştırılma riski bulunduğundan, çoğu zaman bunun ayırdını sağlamak olanaklı olmayabilir. Bu nedenle franchise sözleşmesinde gizli olmayan know-how'un sözleşme sonrası kullanılmaması ya da paylaşılmaması kararlaştırılmış olsa da tespiti güç olduğundan, uygulanabilirliği de zor olacaktır. Bu nedenle franchise alan için yapılan sözleşme sonrası rekabet yasağı anlaşmasında, gizli olmayan know-how'un kapsamına ilişkin bir hüküm yer alması mümkün ve oldukça isabetlidir. Bkz.: Baş, ss.132-133; Kapancı, s.1043; Şimşek, s.307.

[745] Kırca, Franchise, ss.189-191; Şimşek, s.306; Altıntaş, ss.122-123.

[746] TBK Madde 508- *''Vekil…. vekâletle ilişkili olarak aldıklarını vekâlet verene vermekle yükümlüdür.''*

[747] Gürzumar, Franchise, s.199; Kırca, Franchise, s.188; Yeniocak, s.126; Şenol, s.229; Şimşek, s.305; Altıntaş, s.123; Çakı, ss.138-139.

[748] Şenol, ss.232-235.

üzerindeki münhasır hakların ihlali sebebiyle sözleşme dışı sorumluluğu gündeme gelecektir[749].

Son olarak belirtilmelidir ki, TMK 950. madde devamı, hizmet sözleşmesine ilişkin TBK 443/3. madde ve acentelik sözleşmesine ilişkin TTK 119/1 hükmünden hareketle franchise sözleşmesinin sona ermesi durumunda franchise alanın, franchise veren tarafından ödenmeyen alacakları varsa, bu alacaklar ödeninceye kadar iade ile yükümlü olduğu şeyler üzerinde hapis hakkının bulunduğu kabul edilmelidir[750].

2. Sözleşme Sonrası Sır Saklama Borcu

Ticari hayatta piyasa gereği tacirler, birbirleri ile rekabet ederken, ticari faaliyetleri kapsamında kendi iç düzenlerine ilişkin işletme, pazarlama, reklam, dağıtım stratejilerini, modeller, formüller, gizli know-how gibi tacir nezdinde rakiplerine üstünlük sağlayan bilgi ve belgeleri birbirlerinden saklamaktadır[751]. Bunun nedeni rekabetçi piyasa koşullarındaki varlığını ve menfaatlerini korumaktır. Franchise sözleşmesinde de franchise alanın, TMK 2. maddede yer alan dürüstlük kuralına ve tarafların sözleşme sonrası birbirlerine zarar vermemesi yükümlülüğünü gerektiren ‘’culpa post pactum perfectum’’ ilkesine dayanan, bu nitelikteki bilgi ve belgeleri sözleşme sonrasında da saklama yükümlülüğü mevcuttur[752]. Aksi halde ‘’culpa post contrehendum’’ nedeniyle TBK 112. ve TBK 113/2 hükümleri gereği sorumluluğu meydana gelecektir.

Franchise sözleşmesinde tarafların hakları ve yükümlülükleri kısmında da bahsedildiği üzere, sözleşme sırasında olduğu gibi sonrasında da mevcut bulunan sır saklama yükümlülüğünün, sözleşmede kararlaştırılmamış olsa dahi var olduğu kabul edilmelidir[753]. Çünkü bu sözleşme, sürekli borç ilişkisi doğurmakta ve karşılıklı yoğun

---

[749] Franchise alanın sözleşme sonrası kusurlu davranışından doğan sorumluluğu ile sözleşme dışı, gayri maddi değerler üzerindeki hakların ihlalinden doğan sorumluluğu yarışacak, franchise veren bunlardan birini tercih etme imkânı bulacaktır. Kırca, Franchise, s.187; Şimşek, ss.308-309; Güç, s.97; Altıntaş, s.123; İrge Erdoğan, s.52; Çakı, s.139.

[750] Kayıhan, s.143; Yeniocak, s.128.

[751] Can, Ozan. “Franchise Sözleşmelerinde Kararlaştırılan Sözleşme Sonrası Rekabet Yasağı Bağlamında Bir Yargıtay Kararının Değerlendirilmesi”, **Ankara Barosu Dergisi**, Sayı:1, 2014, ss. 49-67. (Franchise), ss.53-57.

[752] Kırca, Franchise, s.187; Baş, ss.139-140; Şimşek.308,325; Altıntaş, s.126.

[753] İsviçre ve Alman Doktrininde bu yükümlülük, acentelik sözleşmesine ilişkin hükümlerin kıyasen uygulanmasıyla var kabul edilmiştir. Ayrıntılı bilgi için Bkz.: Victor G. Schulthess, **Der**

bir güven ilişkisine dayanmaktadır[754]. Franchise verenin de bu güven ilişkisi çerçevesinde ve franchise alanın bu bilgileri saklayacağına duyduğu inançla bu bilgileri paylaştığı kabul edilmelidir. Bu nedenle franchise verenin franchise alana, sözleşme sırasında ve sonrasında bu bilgileri saklamak üzere paylaşma iradesinde olduğunun kabulü, isabetli olacaktır. Aksi bir durumda bu sırların herkesle paylaşılabileceği düşüncesi, franchise verenin menfaatleri ile örtüşmemektedir. Bu nedenle sözleşme sırasında ve sonrasında franchise alanın sır saklama yükümlülüğü, franchise verenin, ilgili ticari sırrın saklı kalması noktasındaki menfaati sürdükçe, devam edecektir[755]. Franchise alanın bu yükümlülüğüne aykırı hareketi, sadakat yükümlülüğüne ve sözleşmeye aykırılık teşkil edeceğinden, yukarıdaki gayri maddi değerleri kullanmama ve teslim edilenleri iade borcuna benzer şekilde TBK 112. madde gereği tazminat sorumluluğu gündeme gelecektir. Buna ek olarak söylenebilir ki sözleşme sonrası sır saklama yükümlülüğüne aykırılık, TTK 55/I-(d) hükmü gereği haksız rekabet meydana getiriyorsa franchise veren, TTK 56. madde kapsamında haksız rekabetin giderilmesini talep edebilme imkânına sahip olacaktır[756].

Franchise alan tarafından saklanması gereken ticari sırların, franchise alandan bağımsız ya da onun kusurlu hareketi bulunmaksızın ortaya çıkması halinde bu yükümlülüğün sona erdiği kabul edilmelidir. Çünkü bu durumda, franchise verenin korunmaya değer bir menfaati bulunduğunu söylemek doğru olmayacaktır[757].

Gizli olmayan know-how'un franchise alan tarafından paylaşılmaması ise, sözleşmede kararlaştırılmadıkça bir yükümlülük olarak değerlendirilemeyecektir. Ancak dikkat edilmelidir ki bu bilgilerin paylaşılması, yeni rakiplerin ortaya çıkmasına sebep oluyorsa, rekabet yasağına aykırılık olarak da değerlendirilebilecektir[758]. Bu durumun ise, aşağıda anlatılacak olan rekabet yasağı ve onun şartlarına göre incelenmesi gerekecektir.

Franchisevertrag nach schweizerischem Rechr, Diss. Zürich, 1975, s.188 v.d.'dan aktaran, Gürzumar, Franchise, s.183.

[754] Güven ilkesinin rolü için bkz.: Serozan, Sözleşmeden Dönme, s.601.

[755] Gürzumar, Franchise, s.184; Baş, s.140.

[756] Gürzumar, Franchise, ss.183-184; Şimşek, s.326; Altıntaş, ss.126-127.

[757] Gürzumar, Franchise, s.184.

[758] Gürzumar, Franchise, s.181.

3. Sözleşme Sonrası Rekabet Yasağı

a.Genel Olarak

Tacir, serbest piyasa düzeni içerisindeki rekabette ayakta kalmaya çalışmak için, işletmesini ilgilendiren ve ticari sır niteliği taşıyan bilgileri, diğer rakiplerinden gizlemek durumundadır. Bu sırlar ağırlıklı olarak üretim, pazarlama, know-how gibi hususlara ilişkindir. Franchise sözleşmesinde de sözleşmenin sona ermesi sonrası ortaya çıkan ve değerlendirilmesi gereken bir husus da rekabet yasağı anlaşmasıdır.

Franchise sözleşmesinde rekabet yasağı, bahsi geçen hususlara ilişkin önemli bilgilerin, franchise veren tarafından franchise alan ile paylaşılması durumunda franchise alan için, bu bilgileri kullanarak ilgili konu, yer ve zamanda menfaat elde etmesini ve piyasada faaliyet göstermesini engelleyen, sözleşme içinde yahut ayrı bir protokolle düzenlenen bir anlaşmadır. Rekabet yasağı anlaşması temelde, sadakatli olma, menfaatleri koruma ve sır saklama borçlarının bir tezahürüdür[759].

Franchise sözleşmesi boyunca süren sadakatli olma ve menfaatleri koruma borcunun, sözleşme sona erdikten sonra devam ettiği düşünülemeyecek, dolayısıyla rekabet etmeme yükümlülüğü de söz konusu olmayacaktır[760]. Franchise sözleşmesi için, taraflarca açıkça kararlaştırılmadığı müddetçe franchise alanın bir rekabet etmeme yükümlülüğü mevcut olmayacağından, buna yönelik bir anlaşma meydana getirilmesi gerekmektedir. Bu nedenle franchise sözleşmelerinde genelde, rekabet yasağına ilişkin bağlaycı kayıt teşkil edecek hüküm, ya da ek protokol yer almaktadır[761]. Bu kaydın sözleşmelerde yer almasının esas nedeni, franchise verene ait franchising sisteminde yer alan bilgiler ile sözleşmenin sona ermesinden sonra aynı ya da benzer ticari faaliyet alanları içinde bu bilgileri kullanarak müşteri çevresi

---

[759] Belirtmek gerekir ki yalnızca sözleşme sonrası sır saklama yükümlülüğü yükleyen anlaşmalar, rekabet yasağı anlaşması olarak değerlendirilemeyecektir. Çünkü salt bu hükümler, acentenin – kıyasen franchise alanın- faaliyetlerini sınırlayıcı nitelikte değildir. Bkz.: Yaşar Can Göksoy, "6102 Sayılı Yeni Türk Ticaret Kanunu'na Göre Acentenin Sözleşme Sonrası Rekabet Yasağı Anlaşması", **DEÜHFD**, Cilt: 12, Sayı: 0, https://dergipark.org.tr/tr/pub/deuhfd/issue/46934/588933, s.902. (et. 29.10.2022).

[760] Gürzumar, Franchise, ss.175-176, Kırca, Franchise, s.190; Yeniocak, s.129; Şimşek, s.310; Altıntaş, s.124; Can, Franchise, ss.58-59.

[761] Ozan Can, "Acentelikte Rekabet Yasağı Anlaşmasının Rekabet Sınırlandırmaları Hukukuna Etkisi", **Ankara Barosu Dergisi**, Ankara, 2014, ss. 69-89, (Acente), https://dergipark.org.tr/tr/ download/ article-file/398159, (et. 25.10.2022), s.69; Şimşek, s.310.

edinmenin ya da franchise alanın rekabet teşkil edecek işleri kendi adına ve hesabına yapması ve rakip bir işletmede çalışması ya da ortağı olmasının önlenmesidir. Bu şekilde franchise verenin, paylaştığı bu bilgiler nedeniyle zarar görme olasılığı da önlenmiş olacaktır[762].

Franchise sözleşmesinde yer alan rekabet yasağının çerçeve sınırı, TMK 23. maddedeki kişilik haklarının korunması hükmü ve TBK 26. ve 27. maddelerdeki sözleşme özgürlüğünün sınırının, kişilik hakkı, kamu düzeni ve ahlaka aykırılık sonucu kesin hükümsüzlükle yaptırımıdır[763]. Buradan hareketle söylenebilmelidir ki, iktisadi alamda franchise alan için büyük tahribata sebebiyet verecek rekabet yasağı sınırlamaları, geçersizlik yaptırımına tabii olacaktır[764]. Diğer bir deyişle rekabet yasağı, yer zaman ve işlerin türü bakımından uygun olmayan ve franchise alanın ekonomik varlığını önemli ölçüde tehlikeye düşürdüğü ya da ekonomik özgürlüklerine ortadan kaldırdığı durumda geçersiz sayılacaktır[765]. Rekabet, zorunlu olandan daha fazla bir düzeyde sınırlandırılmamalıdır.

b.Uygulanacak Hükümler Bakımından

Franchise sözleşmesinde rekabet yasağına ilişkin olarak kanaatimizce öncelikli dikkate alınması gereken hüküm, TTK 123. maddede yer alan acentelik sözleşmesine

---

[762] Boso, ss.99-100; Ozan Can, "Franchise Sözleşmelerinde Kararlaştırılan Sözleşme Sonrası Rekabet Yasağı Bağlamında Bir Yargıtay Kararının Değerlendirilmesi", **Ankara Barosu Dergisi**, Sayı:1, 2014, ss. 49-67, (Franchise), s.58.

[763] Yargıtay bir kararında, franchise sözleşmesinde franchise alanın, faaliyet gösterdiği ilçede 2 yıl süre ile mesleğini icra edememesine ilişkin rekabet yasağı anlaşmasının bir kelepçeleme sözleşmesi olduğunu ve çalışma özgürlüğünü düzenleyen Anayasa'nın 48. maddesine ve TMK 23. maddeye aykırı olduğu sonucuna vararak ilgili rekabet yasağı anlaşmasını ve buna bağlı cezai koşulu geçersiz saymıştır. Kanaatimizce daha önce de franchise sözleşmesine niteliğine uygun düştüğü ölçüde ilgili kanun hükümlerinin kıyasen uygulanabileceğini belirttiğimiz acentelik ve hizmet sözleşmesi için kanunlarımızca rekabet yasağı anlaşması mümkün kılınmışken, bu sözleşmelerle pek çok benzer unsur içeren franchise sözleşmesi için salt bu kanun maddelerine dayanarak geçersiz olduğunu ileri sürmek, menfaat dengesine aykırı ve isabetsizdir. Ancak tabii somut olaya ve rekabet yasağı anlaşması şartlarına bakarak değerlendirme yapmak mümkündür. Benzer şekilde bu anlaşma, genel işlem koşulu olma niteliği taşıyorsa TBK 21. Ve TBK 25. maddedeki denetimlere tabii olacağı da tartışmasızdır. Ayrıntılı bilgi için Bkz.: Yeniocak, ss.135-136. Karar için Bkz.: Yargıtay 11. H.D., E. 2012/17736, K.2013/9814, 13.05.2013 T., www.kazanci.com, (et.15.11.2022); Yargıtay'ın franchise sözleşmesi için rekabet yasağı anlaşmasının geçerli olduğunu kabul eden kararlarına örnek olarak Bkz.: Yargıtay 11. H.D., E. 2012/10309, K. 2014/1890, 04.02.2014 T., www.kazanci.com, (et.15.11.2022).

[764] Antalya, s.456; Can, Franchise, s.59; Şimşek, s.311; Altıntaş, s.124.

[765] Kırca, Franchise, s.191, Can, Franchise, s.61; Boso, s.100.

ilişkin rekabet yasağı hükmüdür[766]. İlgili kanun hükmüne göre rekabet yasağının hüküm doğurabilmesi, belirli yer, zaman ve konu ile sınırlı olarak ve yazılı şekilde yapılmasına ve buna ilişkin belgenin acenteye –dolayısıyla franchise alana- teslimine bağlıdır[767]. Franchise sözleşmesinde rekabet yasağı anlaşmasının yazılı olup olmayacağı doktrinde tartışmalara neden olmuştur. Bir görüş bu hükmün kıyasen uygulanmasının, TBK 12. maddeye aykırı olacağını savunurken[768] diğer görüş, rekabet yasağına ilişkin hükümlerin kıyasen uygulanmasının yazılılık şartı uygulamasını da gerektirdiğini savunmuştur[769]. Kanaatimizce de franchise sözleşmesinde rekabet yasağı anlaşması, acentelik sözleşmesinde olduğu gibi zayıf tarafı korumak amacıyla yer, konu zaman sınırı belirtir şekilde ve yazılı olarak yapılmalı, TTK 123. madde hükümleri, franchise sözleşmesinin niteliğine uygun düştüğü ölçüde bir bütün olarak uygulanmalıdır.

İsviçre ve Alman hukukunda da acentelik sözleşmesine ilişkin hükümlerin, franchise sözleşmesine uygulanmasıyla birlikte rekabet yasağı sınırlandırmalarının, detaylı düzenlemelerle franchise sözleşmesi için de koruma altına alınması gerektiği kabul edilmiştir[770].

TTK 123. madde hükmünü franchise sözleşmelerine uygulanması, RKHK 1. madde kapsamında değerlendirilmelidir.

RKHK'ya göre rekabetin kısıtlanması, istisnai hallerde ve rekabeti koruma ve engelleyici anlaşmaları önleme amacıyla gerçekleştirilebilmektedir. Buna göre istisnai haller dolayısıyla rekabet yasağına ilişkin hükümlerin kıyasen uygulamasının doğru olmayacağı söylenebilir. Bu durumda acentelik sözleşmelerine ilişkin TTK 123. madde hükmünün franchise sözleşmelerine uygulanamayacağı düşünülebilir. Buna ek olarak Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin 5/b hükmünde de

---

[766] Alman hukukunda da acentelik sözleşmesine ilişkin HGB 90a'nın kıyasen, tek satıcılık ve franchise sözleşmelerindeki rekabet yasağı anlaşmalarına da uygulanması gerektiği düşüncesi yer almaktadır. Benzer şekilde İsviçre hukukunda da acentelik sözleşmelerine ilişkin rekabet yasağı anlaşmalarına ilişkin düzenlemeyi içeren OR 418d Abs.2 ve hizmet sözleşmelerine ilişkin OR340a hükmünün de kıyasen uygulanabilirliği kabul edilmiştir. Bkz.: MEYER, C. A.: **Der Alleinvertrieb,** 2. Aufl., Zürich 1992, s. 29'den aktaran, Can, Acente, s.72; Ö. Ayan, s.122; Yeniocak, s.132.

[767] Bu belgenin teslim edilmemesinin, geçersizlik sonucunu doğuracağı yönündeki görüş için Bkz.: Göksoy, ss.904,906,907; Can, Acente, ss.77-82; Şimşek, s.316.

[768] Gürzumar, Franchise, s.176.

[769] Kırca, Franchise, s.193; Şimşek, s.316.

[770] Gürzumar, Franchise, s.175; Kırca, Franchise, s.191. Ayrıca Bkz.: 6102 sayılı TTK m. 123'ün gerekçesinde ilgili hükmün Alman Medeni BGB § 90a maddesinden alındığı açıkça belirtilmiştir. https://www.ticaretkanunu.net/ttk-madde-123/ (et. 28.10.2022).

anlaşmanın bitiminden sonraki döneme ilişkin olarak alıcı için getirilen ve malın üretilmesini, satılmasını, satın alınmasını ya da yeniden satılmasını yasaklayan doğrudan ya da dolaylı hükümlerin RKHK kapsamına dâhil olmayacağı öngörülmektedir. Ancak burada kabul edilmelidir ki, franchise verenin, franchise alanla rekabet yasağı sözleşmesi yapmasında haklı gerekçeleri bulunmaktadır. Bu gerekçelerden en önemlisi olan know-how'ı koruma zorunluluğu da yine Tebliğ'in 5. maddesinde yer almaktadır[771]. Bu nedenle franchise veren ile franchise alan arasında rekabet yasağı anlaşması yapılmasında bir sakınca bulunmamakla birlikte doktrinde de, zayıf taraf olan franchise alanın korunması amacıyla rekabet yasağına ilişkin anlaşmalara acentelik sözleşmelerine ilişkin TTK 123. madde hükmünün kıyasen uygulanabilirliği kabul edilmektedir. Kanaatimizce de bu düşünce isabetlidir. Tebliğ'deki bireysel muafiyet şartlarına uygum sağlayan ve kanunun çizdiği sınırları aşmayan franchise sözleşmelerine ilişkin rekabet anlaşmalarına, TTK 123. madde uygulanabilecektir[772]. Gerek Tebliğ 5/b hükmü, gerekse TTK 123.madde farklı amaçları olsa dahi rekabet yasağına ilişkin bir sınırlandırma teşkil etmektedir. Her iki hüküm de, konu, zaman ve bölge sınırlandırmaları içermektedir.

Acentelik sözleşmesine ilişkin TTK 123. maddede ve hizmet sözleşmelerine ilişkin TBK 444. Maddede rekabet yasağı anlaşmalarına ilişkin öngörülmüş olan yazılılık şartı ise, zayıf tarafı korumak maksadıyla getirilmiş olup, franchise sözleşmesinde de franchise alanı korumak amacıyla şart olarak kabul edilmelidir. Ancak dikkat etmek gerekir ki diğer hükümler için kıyasen uygulamada TBK 444. maddesi yerine TTK 123. maddenin tercih edilmesinin sebebi, TBK 444. maddenin, zayıf taraf olan franchise alanı koruma bakımından yeterli olmamasıdır[773].

---

[771] Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği 5. madde: *''...''anlaşma konusu mal ya da hizmetlerle rekabet halindeki mal ve hizmetlere ilişkinse, anlaşma süresince alıcının faaliyette bulunduğu tesis ya da arazi ile sınırlı tutulmuşsa ve sağlayıcı tarafından alıcıya devredilen know-how'ı korumak için zorunluysa ve bunlar birlikte gerçekleşiyorsa…''* Franchise sözleşmesinde rekabet yasağı anlaşması yapılabilmesi için tebliğde belirlenen koşulları taşıması gerekmekte, aksi halde muafiyetten yararlanamamaktadır. Bu nedenle TTK 123. Madde ve RKHK ile tebliğ değerlendirildiğinde, TTK 123 hükmü zayıf taraf olan acenteyi, RKHK ise kamu düzenini korumayı amaçlamaktadır. Bu nedenle franchise sözleşmesinde rekabet yasağı anlaşmasına TTK 123. Madde hükümlerinin uygulanabilmesi için öncelikle RKHK ve Tebliğ'e uygun olmalıdır. Konuya ilişkin ayrıntılı bilgi için Bkz.: Şimşek, s.323. Konuya ilişkin Rekabet Kurulu Kararı için Bkz.: RKK,14-42/764-340 K., 22.10.2014 T., www.rekabet.gov.tr, (et. 29.10.2020).

[772] Can, Franchise, s.57; Can, Acente, s.69; Şimşek, s.311,322; Kapancı, s.1045.

[773] Can, Franchise, s.60.

Belirtmek gerekir ki rekabet yasağının anlaşması acentelik sözleşmesinde olduğu gibi franchise sözleşmesinde de, sözleşmenin yapılmasından sonra ve sona ermesinden önce yapılabilmektedir. Böyle bir durumda anlaşmanın, TTK 123. Maddeye tabi olup olmadığı tartışmalıdır. Alman doktrininde bu şekilde yapılan anlaşmaya HGB 90a hükmünün uygulanamayacağı, kabul görmektedir. Bunun nedeni ise sözleşmenin sona ermesinden sonra acentenin, bağımlılığının sona ermesi sebebiyle, zayıf tarafı koruma ihtiyacının ortadan kalktığı düşüncesidir. Türk hukukunda da buna paralel olarak, anlaşmanın franchise sözleşmesinin bitiminden sonra kararlaştırılması durumunda, bu sınırlar aranmaksızın, yalnızca genel hükümler, kişilik hakları ve TBK 26. ve 27. maddedeki sözleşme özgürlüğü sınırlandırmalarına bağlı olarak yasağın kapsamı taraflarca belirlenebilecektir[774].

Hizmet sözleşmelerine ilişkin TBK 445. maddeye ve TTK 123. maddede yer alan rekabet yasağı düzenlemelerinde, sürenin azami sınırı iki yıl olarak belirlenmiş, ancak hizmet sözleşmesi için geçerli olarak belli istisnai durumlar için farklı düzenlemeler yapılabileceği öngörülmüştür[775]. Bu sözleşmelere ilişkin hükümlerin, benzer unsurlar içermesi sebebiyle franchise sözleşmelerine kıyasen uygulanması kanaatimizce isabetli olacaktır. Buradan hareketle franchise sözleşmelerinde rekabet yasağının, sözleşmenin sona ermesinden itibaren azami iki yıl süre için kararlaştırılabileceği, bu kesin süreden daha uzun bir süre kararlaştırılması durumunda rekabet yasağı anlaşmasının geçersiz kabul edileceği söylenebilmektedir[776]. Buna karşılık franchise sözleşmelerinde rekabet yasağı anlaşmalarının, Dikey Anlaşmalara İlişkin Muafiyet Tebliği 5/b hükmü gereğince en fazla bir yıl süre ile yapılabileceği

[774] Kırca, Franchise, s..194; Şimşek, s.314, s.90; Altıntaş, s.125; Aksi yönde görüş için Bkz.: Göksoy, ss.900-901. Yazar burada acentenin, sözleşmenin sürdüğü dönemde müvekkilin baskısıyla bu sözleşmeyi yapmak zorunda bırakılabileceği ihtimaliyle rekabet yasağı anlaşmasının, sözleşmenin sona ermesinden önce yapıldığını ispat külfeti altında olmasının hakkaniyetli olmadığını ve TTK 123'ün hükmünün dolanılması ihtimalini ortaya çıkardığını belirtmiştir. Buna göre acente ile müvekkil arasındaki menfaat çatışması, sözleşme sona erdikten sonra da devam etmektedir. Bu nedenle sözleşmenin sona ermesinden sonra yapılan rekabet yasağı anlaşmalarına da, TTK 123. maddenin uygulanması gerekmektedir. Yazarın örneklendirdiği Alman Federal Mahkemesi, 24.11.1969 tarihli ve VII ZR 14/67 sayılı kararında, taraflar arasında feshin haklı olup olmadığı gibi esaslı uyuşmazlıklar mevcut olduğu durumda, acentenin üzerindeki baskı unsurunun ortadan kalkmadığı gerekçesiyle 90a hükmünün uygulanması gerektiğine karar vermiştir.

[775] Gürzumar, Franchise, ss.175-176; Kırca, Franchise, ss.191-192; Altıntaş, s.125.

[776] Şimşek, s.314, Can, Franchise, s.62.

görüşünde olan yazarlar da mevcuttur[777]. Kanaatimizce de bu sürenin, Tebliğ'deki şartlara uygun olarak azami bir yıl şeklinde kabul edilmesi daha doğru olacaktır[778].

Franchise sözleşmelerinde kıyasen uygulama alanı bulacak olan TTK 123. maddede mevcut diğer bir kısıtlama, yalnızca acenteye bırakılan bölgede, onun aracılık ettiği sözleşme konularına ilişkin olarak ve belirlenen müşteri çevresi sınırlandırmalarına ilişkindir. Bu bakımdan franchise sözleşmesindeki konu bakımından oluşacak sınır da, franchising sisteminin bulunduğu ve franchise alanın faaliyetlerinin rekabet teşkil edebileceği alana göre belirlenir[779]. Örneğin, fast-food için geliştirilen franchising sistemine yönelik yapılacak bir rekabet yasağı anlaşmasının bütünüyle gıda pazarı için akdedilmesi TTK 123. maddeye aykırı olacaktır[780]. Buna benzer olarak yer bakımından sınırın, franchise alanın faaliyet gösterdiği bölge kapsamına aykırı bir biçimde, bütün ülkeye yayılması da yine bu maddeye aykırı olacaktır[781]. İlaveten, yine Dikey Anlaşmalara İlişkin Muafiyet Tebliği 5/b hükmü gereğince mal ve hizmetlerle olan ilişki, arazi-tesis sınırı ve know-how için

---

[777] Can, Acente, s.80; Torun, s.127; Çakı, s.152. Tuzlu, s.103.

[778] Nitekim Rekabet Kurulu da franchise sözleşmelerine ilişkin rekabet yasağı anlaşmalarının azami bir yıl süre ile yapılabileceğini 11.07. 2013 tarihli ve: 13-44/560-254 sayılı kararında şu şekilde ifade etmiştir: : *"...Diğer yandan, Sözleşme'de franchise alana Sözleşme'nin bitiminden itibaren 12 aylık rekabet etmeme yükümlülüğü getirilmektedir. Bu hususta; 2002/2 sayılı Tebliğ'in 5. maddesinin (b) bendi uyarınca, genel olarak anlaşmanın bitiminden sonraki dönem için franchise alana rekabet etmeme yükümlülüğü getirmek mümkün olmamakla birlikte, anlaşma konusu mal ya da hizmetlerle rekabet halindeki 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'ı korumak için zorunlu olması koşullarıyla, franchise alana, anlaşmanın sona ermesinden itibaren bir yılı aşmamak kaydıyla rekabet etmeme yükümlülüğü getirilebilmektedir. Sözleşme bu koşullar açısından değerlendirildiğinde öncelikle söz konusu rekabet yasağının anlaşma konusu mal ve hizmetlerle rekabet halinde olan mal ve hizmetlerle sınırlı olduğu görülmektedir. Üstelik sistemin kendisinin yoğun bir know-how aktarımı içerdiği dikkate alındığında bir yıl süreyle getirilen rekabet yasağının makul olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Ancak söz konusu rekabet yasağı alıcının faaliyette bulunduğu tesis ya da arazi ile sınırlı olmalıdır..."*

[779] Konu, yer ve zaman sınırlandırması bakımından, işçinin ekonomik geleceğini tehlikeye düşürecek derecede hakkaniyete aykırı koşullar barındıran, hizmet sözleşmesine ilişkin rekabet yasağı anlaşmasına yönelik uygulanacak geçersizlik yaptırımının ağır kabul edildiği ve bu durumda hâkim tarafından geçersizlik yerine, bu sınırlandırmaların uygun hale getirilmesi gerektiğine hükmedilen Hukuk Genel Kurulu kararına ilişkin Bkz.: Yargıtay HGK. E.2019/11-447 K. 2022/315 T. 10.03.2022, www.kazanci.com, (et.14.11.2022).

[780] Can, Franchise, ss.6465; Göksoy, s.913; Şimşek, s.314.

[781] Can, Franchise, ss.62-63; Göksoy, s.910. Ayrıca Bkz.: Bu duruma benzer olarak Yargıtay bir kararında, hizmet sözleşmesine ilişkin rekabet yasağı anlaşmasında, işçi için belirlenen yer sınırının tarafların faaliyette bulunduğu ilçe sınırı şeklinde tayin edilmesi gerektiğine hükmetmiştir. Yargıtay 11. HD., 13.05.2013 T., 2012/17736 E., 2013/9814, www.kazanci.com, (et. 29.10.2022). Rekabet yasağı sözleşmesinde yer bakımından herhangi bir sınırlandırma bulunmadığı halde bu durum, rekabet anlaşmasının geçersizliği sonucunu doğurmayacak ve yer acentenin –kıyasen franchise alanın- faaliyet gösterdiği bölge sınırları olarak kabul edilecektir. Faaliyet gösterilen bölge sınırları, yer ve müşteri çevresine göre tespit edilebilecektir. Bkz.: Göksoy, ss.911-912.

zorunlu olma şartlarının da sağlanmasının aranması, kanaatimizce isabetli olacaktır. Aksi bir durum, RKHK 4. Maddeye aykırılık teşkil edecektir[782].

TTK 123/2. madde hükmü doğrultusunda ve hükme kıyasen, franchise sözleşmesi sürdüğü müddetçe sözleşme sonrası için öngörülen rekabet yasağından yazılı olarak vazgeçilebilmektedir. Buna göre franchise veren, vazgeçmeden itibaren 6 ay geçtikten sonra tazminat borcundan da kurtulacaktır[783].

Rekabet yasağı anlaşması da ayrı bir sözleşme olarak yapıldığında her iki tarafa borç yükleyen bir sözleşme olma özelliği göstermektedir. Anlaşmada franchise alanın yükümlülüğü franchise veren ile belirli yer zaman ve konu sınırı ile sınırlandırılmak üzere rekabet etmemek, franchise verenin yükümlülüğü ise bunun karşılığında belli bir miktar tazminat ödemektir. Bu çerçevede franchise sözleşmelerinde rekabet yasağına ilişkin ele alınması gereken bir diğer husus, rekabet yasağı süresince meydana gelecek kısıtlamalardan dolayı bekleme süresi geçirecek tarafa, yani franchise alana ödenecek tazminattır. Bu tazminat rekabet yasağı anlaşması için bir geçerlilik şartı niteliğinde olmayıp, bu anlaşmayı meydana getirmenin bir sonucudur. Sözleşme ile ortadan kaldırılması, TTK 123/4 gereği acentenin aleyhine bir sonuç doğuracağından, rekabet yasağı anlaşmasının geçersizliği sonucunu doğuracaktır[784].

Franchise sözleşmesinde, yukarıda da sıkça açıklandığı üzere, gerek yargı kararlarında gerekse doktrinde ağırlıklı olarak bu hususta, acentelik sözleşmesi hükümlerinin kıyasen uygulanabileceği görüşü sebebiyle, TTK 123/1 hükmü gereği, hakkaniyete uygun ölçüde bir tazminatın ödenmesi gerektiği kabul edilmelidir[785]. Bu tazminatın, rekabet yasağı taraflarca kararlaştırılırken protokolde yer almasa dahi bu yasağın bir sonucu olduğu ve franchise alanın talep hakkının doğduğu aşikârdır[786]. Bu bekleme tazminatının, TTK 123. maddede uygun olması gerektiği ifade edilmiştir. Buna göre bu tazminat belirlenebilir olmalıdır. Ancak tazminat bedeli bu özellikleri taşımadığında bu durum, rekabet yasağı anlaşmasının geçerliliğine zarar vermeyecek,

[782] Rekabet Kurulu'nun bu yöndeki kararı için Bkz.: RKK, 03-73/883-382 K., 13.11.2003 T., www.rekabet.gov.tr, (et.29.10.2022)
[783] Göksoy, s.923; Boso, ss.119-120.
[784] Göksoy, ss.915-916; Yeniocak, s.133.
[785] Gürzumar ve Kırca, bu tazminatı, bekleme ücreti tazminatı şeklinde ifade etmektedir. Bkz.: Gürzumar, Franchise, s.176, Kırca, Franchise, s.191.
[786] Kırca, Franchise, s.191; Arkan, s.240; Göksoy, 915; Altıntaş, s.126.

tazminatı düzenleyen hüküm geçersiz kabul edilerek bedel mahkeme tarafından tespit edilecektir[787].

TTK 123. Maddeye göre bu hükme aykırı şartlar, acente aleyhine olduğu müddetçe geçersiz olacaktır. Şüphesiz ki bu hüküm, zayıf taraf olan franchise alan bakımından da uygulama alanı bulacaktır. Hükmün lafzından anlaşılacağı üzere rekabet yasağı sözleşmesi değil, yalnızca ilgili hüküm geçersiz sayılacak ve bu hükmün boşluğu, TTK 123. madde hükümleri ile doldurulacaktır[788].

Franchise sözleşmesinin sona ermesiyle birlikte rekabet yasağı anlaşması başlayacaktır. Rekabet yasağı anlaşmasına aykırı davranan acentenin durumu, TTK 123. Maddede belirtilmemiştir. Kanaatimizce hizmet sözleşmelerinde rekabet yasağına ilişkin TBK 446. madde hükmü[789], kıyasen franchise sözleşmesine de uygulanabilecektir[790]. Buna göre rekabet yasağına aykırı davranan franchise alan, bekleme tazminatı elde etme hakkını kaybedecek ve franchise verenin uğradığı zararı tazminle yükümlü olacaktır[791].

Acentelik sözleşmesine ilişkin TTK 123/3 hükmü gereği, diğer tarafın kusurlu davranışı nedeniyle haklı sebeple fesih sonucu sözleşmenin sona ermesi durumunda fesih hakkını kullanan sözleşme tarafı, kararlaştırılan rekabet yasağı ile bağlı olmak istemediğini sözleşmenin sonlandırılmasından itibaren bir ay içinde karşı tarafa bildirirse, rekabet yasağı ile bağlı kalmaktan kurtulma olanağı bulacaktır[792].

---

[787] Göksoy, ss.915-916; Şimşek, s.318. Bu ücretin tespitinde dikkate alınacak unsurlara, rekabet yasağının konu, yer ve zaman bakımından sınırları, franchise alanın kaçırdığı olanaklar, franchise veren için iktisadi önemi gibi unsurlar örnek verilebilir. Konuya ilişkin ayrıntılı bilgi için Bkz.: Tuzlu, ss.101-102; Şimşek, s.318.

[788] Tuzlu, s.101; Şimşek, s.318.

[789] TBK 446 *'' Rekabet yasağına aykırı davranan işçi, bunun sonucu olarak işverenin uğradığı bütün zararları gidermekle yükümlüdür.*
Yasağa aykırı davranış bir ceza koşuluna bağlanmışsa ve sözleşmede aksine bir hüküm de yoksa, işçi öngörülen miktarı ödeyerek rekabet yasağına ilişkin borcundan kurtulabilir; ancak, işçi bu miktarı aşan zararı gidermek zorundadır.
İşveren, ceza koşulu ve doğabilecek ek zararlarının ödenmesi dışında, sözleşmede yazılı olarak açıkça saklı tutması koşuluyla, kendisinin ihlal veya tehdit edilen menfaatlerinin önemi ile işçinin davranışı haklı gösteriyorsa, yasağa aykırı davranışa son verilmesini de isteyebilir.''

[790] Şimşek, s.319.

[791] Belirtmek gerekir ki rekabet yasağı sözleşmesinde cezai şart kararlaştırılmışsa franchise alan, bu cezai şartı da ödemekle yükümlü olacaktır.

[792] Şimşek, ss.319-320; Altıntaş, s.125.

c.Genel İşlem Koşulu Olarak Rekabet Yasağı Anlaşması

Rekabet yasağının franchise sözleşmesinde bir genel işlem koşulu olarak yer alması, sözleşmenin yapıldığı anda franchise alana açıkça bilgi verilmesi ve aydınlatılması ile mümkün olacaktır. TBK 21. Maddeye göre getirilen bu aydınlatma yükümlülüğüne aykırılık halinde, rekabet yasağına ilişkin bu genel işlem koşulu, yazılmamış sayılacaktır. Yine genel işlem koşulu olan rekabet yasağının, TTK 123. maddedeki şartlara ek olarak TBK 25. madde dolayısıyla içerik kontrolü bakımından da denetlenmesi gerekli olacaktır. Bu durumda rekabet yasağı anlaşmasının, dürüstlük kuralına aykırı ve franchise alanın durumunu ağırlaştırıcı olması durumunda geçersizliği gündeme gelecektir[793].

Alman öğretisinde rekabet yasağına ilişkin genel işlem koşulu, yer, zaman ve konuya ilişkin sınırlandırma içermediği ve acenteye ödenecek tazminata ilişkin hükümlerin yer almadığı ya da rekabet yasağının, müvekkil menfaati için gerekli olmadığı durumlarda, içerik denetimi hükmü olan BGB 307. maddeye göre geçersiz sayılacaktır[794]. Dikkat edilirse burada, TTK 123. maddede yer alan konu, zaman ve yer sınırlandırması şartına ek olarak, tazminata ilişkin hükmün de yer alması şartı getirilmiştir. Kanaatimizce bunun nedeni, hukukumuza benzer olarak TBK 25. Maddeye uyum sağlamaktadır. Çünkü zayıf taraf olan acentenin iktisadi alandaki varlığının tehlikeye düşmesini önleme görevi gören bu bekleme tazminatının, rekabet etmemesi karşılığı almaya hak kazanacağı bedelin, genel işlem koşulu olma özelliği gösteren bir rekabet yasağı anlaşmasında yer almaması, dürüstlük kuralına aykırı ve acentenin durumunu ağırlaştırıcıdır.

---

[793] Franchise sözleşmelerinde genel işlem koşullarına ilişkin açıklamalarımız için İkinci Bölüm/ III. Franchise Sözleşmesinde Genel İşlem Koşulları.

[794] Raimond, Staub/Emde. **in :Staub Großkommentar HGB, 5.Auflage**, § 90a, Rdnr. 46'dan aktaran, Göksoy, s.914.

B. Franchise Veren Bakımından

1. Sözleşme Sonrası Geri Alım Borcu

TMK'nun 2. maddesine dayanan dürüstlük kuralı ilkesi gereği franchise alan, franchise sözleşmesi sonlanmış olsa dahi, franchise verenin zarar göreceği durumlardan kaçınmalı ve onun menfaatlerine de uygun olacak şekilde davranmalıdır. Bu durumda franchise verenin, franchise alanın işletmesinin tasfiyesine yardımcı olma yükümlülüğü de bu kapsamda bir yükümlülük olarak değerlendirilmelidir[795].

Bu yükümlülük, özellikle de sürümü yapılan mal ve malzemelerin kaderinin tayin edilmesi hususunda önem arz etmektedir. Bu kapsamda franchise verenin söz konusu mal ve malzemeleri geri alma borcu bir kural olarak kabul edilmese dahi, franchise alan tarafından franchising sistemine dâhil olmak amacıyla satın alınan araç gereç ve mallar gibi, sözleşme sonrasına özellikle de rekabet yasağının bir sonucu olarak maddi anlamda değerlendirilmesi mümkün olmayan unsurlar için var olduğu kabul edilmelidir. Çünkü bu mal ve malzemeler, franchise verenin direktifi doğrultusunda ve onun belirlediği miktarda alınmış olacaktır[796]. Bu mal ve malzemeleri geri aldığı durumda franchise verenin, bunları başka franchise alanlar ile kullanma imkânı bulunduğundan bu mal ve malzemeler için geri alım yükümlülüğünün olması isabetlidir. Bu şekilde franchise veren hem bu malların franchise alan tarafından hala franchising sisteminin bir parçasıymış gibi satılmasına engel olacak, hem de bu malları başka şekillerde değerlendirme imkânı bulacaktır.

Franchise alana yüklenebilecek bir sebeple sözleşmenin sona erdiği durumda ise franchise alan, dürüstlük kuralına dayanarak franchise veren tarafından mal ve malzemelerin alınmasını isteyemeyecektir. Çünkü bu şekilde franchise alanın, kusurlu hareketi karşısında, risklerin bertaraf edilmesi suretiyle korunması adil olmayacaktır. Bu düşünceye paralel olarak franchise verenin kusurlu olması durumunda, geri alım yükümlülüğünün kapsamı da artacak, kusuru sebebiyle malların sürümünün yapılamama riskine kendisinin katlanması gerekecektir. Her iki taraf da kusurlu ise sorumluluk paylaştırılacaktır[797].

---

[795] Gürzumar, Franchise, s.179; Altıntaş, s.119.
[796] Gürzumar, Franchise, s.179; Kırca, Franchise, s.189; Şimşek, ss.327-328; Altıntaş, s.119.
[797] Kırca, Franchise, ss.189-190; Kapancı, s.1045.

Franchise alanın, söz konusu malları, araç ve gereçleri sözleşmede belirlenen ya da farklı bir üçüncü kişiden temin etmesi durumunda söz konusu malları farklı şekilde elden çıkarabilme olanağı varsa ya da hata ile fazla stok yapmış, stok malların kötüleşmesine neden olmuş veya sözleşmenin sona ermesinden sonra stoklamışsa, franchise verenin geri alma yükümlülüğü doğmayacaktır. Özetle bu yükümlülüğün kapsamının, somut olay özelinde hakkaniyetle belirlenmesi gerekmektedir[798].

2. Franchise Alana Giriş Ücretinin Zamanla Orantılı Şekilde İadesi Borcu

Franchise sözleşmesinde, sözleşmenin başlangıcında franchise alan tarafından franchise verene ödenen giriş ücreti, mal ve hizmetlerin sürümü, işletmenin kurulması ve idaresi, mali işlere destek, reklam ve pazarlama, personel eğitimi ve gayri maddi değerlerin kullandırılmasına müsaade edilmesi gibi konularda franchise verenin yardımları karşılığı ödenen ücrettir. Sözleşmenin beklenen sürede sona ermesi durumunda franchise alanın, bu ücretin tamamını ifa etmesi gerekmektedir[799]. Ancak sözleşmenin belirlenen süreden önce sona ermesi durumunda bu ücretin franchise alana iadesi gerekmektedir[800]. Bu konuda kabul gören ağırlıklı görüş ücret iadesinin, tüm sözleşme süresi ile geçen süre oranlanarak sebepsiz zenginleşme hükümlerince yapılması gerektiğidir[801].

---

[798] Tuzlu, s.87; Şimşek, s.329.

[799] Şimşek, s.332; Altıntaş, s.120.

[800] Konuya ilişkin bir Yargıtay kararında başlangıç ücretinin iade edilemeyeceğine ilişkin sözleşmede yer alan hükmün, genel işlem koşulları hükümleri yahut farklı sebeplerle geçersiz sayılıp sayılmadığının değerlendirilmesi gerektiğini belirtmiştir. Bu durumda bu hükmün geçerli kabul edilmesi halinde ücret iadesi talep edilemeyecektir. Bkz.: Yargıtay 11. HD., E. 2013/7163, K. 2013/12942, T. 20.06.2013 , www.kazanci.com, (et. 29.10.2022). *"İşbu anlaşma uyarınca...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".* Franchise sözleşmesinde giriş bedelinin iadesi borcune ilişkin bir başka Yargıtay kararında ise ''*Franchise sözleşmesi, iş anlaşması ile ikale edilmiş ise de ikale anlaşmasının da davalı yanca feshedilmiş olması karşısında davacının ödemiş olduğu isim hakkı bedelinin kullanılmayan süre için iadesini istemekte haklı olduğunun düşünülmemesinin isabetli olmadığına"* hükmetmiştir. Bkz.: Yargıtay 19. H.D., E. 2000/3413, K. 2000/7030, T. 23.10.2000, www.kazanci.com, (et. 07.12.2022).

[801] Altıntaş, s. 120; Tuzlu, s. 108. Ayrıca bkz.: Belirli süreli franchise sözleşmesinde sözleşmenin, beklenen süreden önce sona ermesi sebebiyle iadeye hükmolunacak giriş ücretinin hesaplanması için Bkz.: Yargıtay 11.HD, E. 2014/10698, K. 2015/7510, T. 2.6.2015, www.kazanci.com, (et. 14.11.2022).

Bu bedelin tespiti yapılırken, giriş bedelinin karşılığının kapsamı belirlenmelidir. Buna göre bu bedelin karşılığını, gayri maddi değerlerin kullandırılması ve başlangıçtaki değerler gibi unsurlar oluşturuyorsa ücret iadesi talebi mümkün olmamalıdır[802]. Buna ek olarak sözleşmenin haklı nedenle feshi ya da franchise verenin kusuru gibi unsurlar da, bedel tespitinde esas alınması gereken diğer olgulardır[803].

3. Denkleştirme Talebi (Müşteri Tazminatı)

a. Genel Olarak

Franchise sözleşmesi ile birlikte mal ve hizmetlerden yararlanan kimseler, imaj birliği neticesinde aslında franchise alanın değil, franchising sisteminin müşterisi haline gelmektedirler. Franchise sözleşmesi süresince franchise alanın, piyasadaki ticari faaliyetleri ve gösterdiği çaba sonucunda franchise verenin piyasadaki mal ve hizmet sürümünü artırması, yeni ve sabit bir müşteri çevresi sağlaması ve sözleşmenin sonlandırılmasına rağmen franchise verenin, bu kazanımlardan tek taraflı olarak faydalanmaya devam etmesi durumunda franchise alan, bu kazanım karşılığında hakkaniyet gereği denkleştirme talebinde bulunabilmektedir. Franchise alanın emeğine karşılık olan bedel için öne sürülen bu denkleştirme talebine ise, müşteri ya da portföy tazminatı[804] adı verilmektedir[805]. Ancak belirtmek gerekir ki kusur ve zarar kalemleri burada aranmadığından, franchise sözleşmelerinde bu denkleştirme talebi bir tazminattan ziyade, gerçek bir ücret niteliği taşımaktadır[806].

Yargı kararlarında da franchise sözleşmeleri için denkleştirme talebinin varlığı kabul görmüştür[807]. Eski Türk Ticaret Kanunu döneminde tek satıcılık sözleşmesi ya

---

[802] Tuzlu, s.107; Çakı, s.141.

[803] Bu yönde karar için Bkz.: Yargıtay 11. HD, E. 2016/11915, K. 2018/4999, T. 05.07.2018, www.kazanci.com, (et. 04.10.2022)

[804] İngilizcede ‘’Goodwill Compensation’’ Almancada ise “Enstchadigung für Kundshaft” olarak terimleştirilmiştir. Bkz.: Barış Cihan Cantürk, **Franchise Sözleşmesinde Denkleştirme İstemi**, On iki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2020, s.55.

[805] Arkan, ss.236-237; Kırca, Franchise, ss.194-196; Şimşek, s.335; Altıntaş, s.120.

[806] Victor G. Schulthess, **Der Franchisevertrag nach Sweizerischem Recht**, Diss. Zurich, 1975, s.203’den aktaran, Kırca, Franchise, s.196.

[807] Taraflar arasında iki yıl süren bir franchise sözleşmesi için, tanınmış marka sahibi davalı franchise verene karşı franchise alan tarafından ileri sürülen denkleştirme talebinin, hakkaniyet ilkesi gereği hesaplanması gerektiğine hükmedilen Yargıtay kararı için Bkz.: Yargıtay 11. HD, E. 2013/18444,

da acentelik sözleşmesine ilişkin bir düzenleme bulunmamaktaydı. Ancak eski Borçlar Kanunu hükümleri ve TMK 1. maddede yer alan hâkimin hukuk yaratması hükmü gereğince yerleşik içtihatlarda uygulanmaktaydı.

Franchise sözleşmesi kanunda düzenlenmiş olmamasına karşın, yukarıda da bahsi geçtiği üzere çeşitli hususlarda sözleşme niteliği gereği benzer özellik gösteren sözleşmelere ilişkin kanun hükümlerinin kıyasen uygulanması dolayısıyla buradaacentelik sözleşmesinde denkleştirme talebine ilişkin TTK 122.[808] ve TTK 134[809]. maddede yer alan hükümlerin tatbik edilmesi gerektiği kabul edilmiştir[810]. Ancak bu hükmün TTK 122/5 gereği doğrudan uygulanacağını savunan görüşler ve yine aynı hükümde yer alan hakkaniyet ilkesi gereği kıyasen uygulanacağını savunan görüşler mevcuttur[811]. Ancak görüldüğü üzere, hükmün franchise sözleşmesine uygulanacağı yerleşik olarak kabul görmüştür[812]. Bu durumda TTK 122. Maddede yer

---

K. 2014/10860, T. 06.06.2014, www.kazanci.com, (et. 26.10.2022). Yargıtay bir başka kararında ise, franchise veren dışında bir kişiyle faaliyet yürüterek sözleşmeye aykırı davranışlar sergileyen franchise alanın, franchise veren tarafından haklı nedenle fesih sonrası denkleştirme talebinin reddine hükmetmiştir. Bkz.: Yargıtay 11. HD, E. 2016/9821, K. 2018/2487, T. 09.04.2018, www.kazanci.com, (et. 26.10.2022).

[808] TTK m. 122 (1*): Sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra;*
a) Müvekkil, acentenin bulduğu yeni müşteriler sayesinde, sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra da önemli menfaatler elde ediyorsa,
b) Acente, sözleşme ilişkisinin sona ermesinin sonucu olarak, onun tarafından işletmeye kazandırılmış müşterilerle yapılmış veya kısa bir süre içinde yapılacak olan işler dolayısıyla sözleşme ilişkisi devam etmiş olsaydı elde edeceği ücret isteme hakkını kaybediyorsa ve
c) Somut olayın özellik ve şartları değerlendirildiğinde, ödenmesi hakkaniyete uygun düşüyorsa, acente müvekkilden uygun bir tazminat isteyebilir.
(2) Tazminat, acentenin son beş yıllık faaliyeti sonucu aldığı yıllık komisyon veya diğer ödemelerin ortalamasını aşamaz. Sözleşme ilişkisi daha kısa bir süre devam etmişse, faaliyetin devamı sırasındaki ortalama esas alınır.
(3) Müvekkilin, feshi haklı gösterecek bir eylemi olmadan, acente sözleşmeyi feshetmişse veya acentenin kusuru sebebiyle sözleşme müvekkil tarafından haklı sebeplerle feshedilmişse, acente denkleştirme isteminde bulunamaz.
(4) Denkleştirme isteminden önceden vazgeçilemez. Denkleştirme istem hakkının sözleşme ilişkisinin sona ermesinden itibaren bir yıl içinde ileri sürülmesi gerekir.
(5) Bu hüküm, hakkaniyete aykırı düşmedikçe, tek satıcılık ile benzeri diğer tekel hakkı veren sürekli sözleşme ilişkilerinin sona ermesi hâlinde de uygulanır.

[809] TTK m. 134 *‘’ Muhik bir sebep olmadan ve üç aylık ihbar müddetine riayet etmeksizin akdi fesheden taraf, başlanmış işlerin tamamlanmaması yüzünden diğer tarafın uğradığı zararı tazmine mecburdur.*
Müvekkilin veya acentenin iflas veya ölümü yahut hacir altına alınması sebebiyle acentelik mukavelesi sona ererse, işlerin tamamen görülmesi halinde acenteye verilmesi gereken ücret miktarına nispetle tayin olunacak münasip bir tazminat acenteye yahut yukardaki hallere göre onun yerine geçenlere verilir.’’

[810] Gürzumar, Franchise, s.177-178; Karaege, s.96.

[811] Cantürk, s.89; Şimşek, s.339.

[812] Nitekim Alman Hukukunda da acentelik sözleşmesinin müşteri tazminatına ilişkin hükümlerini içeren 89b HGB hükmünün, franchise sözleşmelerine uygulanması gerektiği düşüncesi hâkimdir. Bkz.: Michael Martinek, **Franchising. Grundlagen der zivil und wettbewerbsrechtlichen**

alan şartların, franchise sözleşmesi düzleminde incelenerek, bu sözleşmede denkleştirme talebi için aranan şartların tespiti gerekecektir.

Denkleştirme talebi hakkının franchise sözleşmesinde yer alacak hükümlerle taraflarca ortadan kaldırılması olanaksızdır. Bu şekilde yapılacak bir düzenleme, TBK 27. Madde gereği kişilik haklarına ve ahlaka aykırı olacak ve geçersizlik yaptırımı ile karşılaşılacaktır[813].

b. Denkleştirme Talebi İçin Aranan Şartlar

TTK 122/5 hükmüne göre hakkaniyete uygun düştüğü oranda acentelik sözleşmesine ilişkin düzenlenen denkleştirme talebi hükümleri, tek satıcılık sözleşmesi gibi tekel hakkı veren sürekli sözleşme ilişkilerine de uygulanabilmektedir. Dolayısıyla bu hüküm, franchise sözleşmesine de uygulanabilecektir[814]. İlgili hükümde de belirtildiği üzere, denkleştirme talebi için aranan şartlar mevcuttur. Şüphesiz ki bu şartlar, kümülatif olarak aranmaktadır.

TTK 122. maddenin franchise sözleşmelerine uygulanabilmesi için ilk şart, tek satıcılık sözleşmesi benzeri bir sözleşme ilişkisi niteliğinde olmadır. Kanaatimizce burada vurgulanan unsur, acentelik sözleşmelerinde olduğu gibi, mal ve hizmet sürümünü ve bilinilirliği, müşteri çevresini kazandırma faaliyetleri gösteren acente, tek satıcı, franchise verenin, hakkaniyet gereği bedel talep etme hakkı elde edebilmesidir. Franchise sözleşmeleri de bu özellikleri taşıdığından, TTK 122/5 hükmüne göre franchise alanın denkleştirme talep hakkı bulunmaktadır[815]. Buna ek olarak ilgili hükümde vurgulanan diğer unsur tekel hakkıdır. Franchise sözleşmelerinin ağırlıklı olarak, belirli bir bölgede franchise alana tekel hakkı tanınmasıyla akdedildiğini ancak esaslı bir unsur olmadığına yukarıda değinilmiştir.

Behandlung der vertikalen Gruppenkooperation beim Absatz von Waren und Dienstleistungen, Heidelberg 1987, s.366'dan aktaran Gürzumar, Franchise, s.177.

[813] Altıntaş, s.121.

[814] Gürzumar, Franchise, ss.177-178; Kırca, Franchise, ss.198-199; Karaege, s.96; Altıntaş, s.121; Çakı, s.143.

[815] Poroy ve Yasaman, s.274; Çakı, s.144.

Bu nedenle franchise sözleşmelerinde tekel hakkı tanınmışsa denkleştirme uygulanabileceğini söylemek yanlış olmayacaktır[816].

Franchise sözleşmesinde denkleştirme talebinin, TTK 122. Maddenin ilk dört fıkrasında yer alan, acentelik sözleşmesinde denkleştirme talebi şartlarını da karşılıyor olması gerekmektedir. Bunlardan birincisi, franchise sözleşmesinin sona ermiş olması şartıdır. Belirtmek gerekir ki bu sonlanma, denkleştirme talebini haklı çıkaracak şekilde olmalıdır[817]. Bunun anlamı sözleşmenin, franchise alan tarafından haklı olmayan bir nedenle sonlandırılması ya da franchise veren tarafından haklı nedenle sonlandırılması durumunda denkleştirme talep edilemeyeceğidir[818]. Bunun haricinde sözleşmenin kendiliğinden sona ermesi, sürenin dolması, ölüm, ehliyet kaybı, ,iflas[819], ikale, olağan fesih gibi durumlarda denkleştirme talebinin ileri sürülmesi mümkündür[820].

Franchise alanın denkleştirme talebi hakkı olması için bir diğer şart ise, franchise verenin, franchise alanın sözleşme süresince gösterdiği çaba neticesinde, franchise sözleşmesi sonrası da kalıcı olarak önemli miktarda kazanım ya da müşteri çevresi elde edecek olmasıdır[821]. Bu müşteri çevresi kazanımına tanıtılması zor

---

816 Franchise sözleşmelerinde münhasır bölge hakkının, yalnızca master ve yavru şirket franchise sözleşmelerinde verildiğinden hareketle, denkleştirmenin bu sözleşmeler için yapılabileceği görüşü için Bkz.: Şimşek, s.339.

817 Poroy ve Yasaman, s.269; Kırca, Franchise, s.198; Yeniocak, s.141; Altıntaş, s.121; Cantürk, s.102; Ö. Ayan, s.161.

818 Olağan fesihte denkleştirme tazminatının hesaplanması, sözleşme ihbar süresinin sona ermesi sonrası sona erecek ve denkleştirme talebi bedeli, ihbar süresi dışarıda kalacak şekilde hesaplanacaktır. Franchise alanın haklı nedenle feshi halinde ise denkleştirme talebi hakkının var olduğunun kabulü için, tarafların durumuna ve franchise verenin franchise alana fesihten başka yol bırakıp bırakmadığına bakılacaktır. Franchise verenin haklı nedeni olması ve fesih hakkını kullanamadan franchise alanın ölümü haline ise franchise alanın mirasçılarının, hakkaniyet gereği denkleştirme talebinde bulunabilme imkânı olduğu kabul görmektedir. Ancak franchise alanın ölümüne de sebebiyet veren kusurlu davranışı franchise veren için, sözleşmenin devamını katlanılamaz derecede güçleştiriyorsa hakkaniyet ilkesi gereği denkleştirme talebinde bulunulamayacağının kabulü gerekmektedir. Franchise verenin, franchise alan sağ olsaydı dahi bu kusurundan dolayı sözleşmeyi devam ettirmeyecek olduğu anlaşılmalıdır. Örneğin, alkol problemleri nedeniyle sözleşmeden doğan yükümlülüklerini yerine getirmeyen bir franchise alanın, alkollü araç kullanma sonucu meydana gelen kazada ölmesi halinde bu mümkündür. Ölüm nedenine ve somut olaya bakılarak karar verilmesi isabetli olacaktır. Ayrıntılı bilgi için Bkz.: Arkan, ss.238-239; Cantürk, s.107,108,112; Şimşek, ss.341-342.

819 Franchise sözleşmesi, franchise verenin iflası ile sona ererse, yeni kazanılan müşteri çevresini sözleşmeden sonra kullanamayacağından dolayı denkleştirme talebi şartı gerçekleşmemiş olup ileri sürülemeyeceğinin kabul edilmesi gerekmektedir. Benzer görüş için Bkz.: Ö. Ayan, s.180; Doğanay, s.136.

820 Muhammed Zahid Doğanay, **Franchise Sözleşmesinde Denkleştirme Talebi**, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Ankara, 2020, s.88.

821 Poroy ve yAsaman, s.270; Karaege, s.96; Burada önemli miktardan kasıt, satış miktarının artırılmasının yanı sıra, markanın tanıtılması ve yayılması da dikkate alınacak kriterlerdir. Bkz.: Ünal

ürünlerin tanıtılması ya da müşteri azalması gerçekleşen bir dönemde azalmanın önlenmesi örnek gösterilebilir[822]. Müşterinin kalıcılığı, sürümü yapılan mal ve hizmetin bulunduğu piyasa içerisinde bu mal ve hizmetlerin, müşteri nezdinde devamlı bir tercih haline gelmesi ve franchise verenin bundan yararlanabilecek olmasıdır. Franchise verenin önemli kazanımlar elde etmesi ise müşteri kazanımı ile ciro artışı, hisse senetleri değeri ya da kredibilitenin artışı şeklinde örneklendirilebilecektir. Bu kazanımların değeri, hâkim tarafından somut olaya ve hakkaniyete göre tespit edilecektir[823]. Franchise alanın çabası ile franchise verenin yeni müşteriler kazanması arasında illiyet bağı bulunmalıdır[824]. Önemli menfaatten anlaşılması gereken ise franchise alanın kazandırdığı müşteri çevresi sayesinde franchise verenin, sözleşme sonrasında da bu müşteri çevresine yapılan satışlardan ya da bu franchise alan yerine ağa yeni dâhil edilen franchise alana yapılan satışlardan elde edilen somut kardır. Belirtmek gerekir ki, franchise alanın gelirlerinin bu müşteri çevresi sayesinde iyi olması, franchise verenin franchise sözleşmesinden elde ettiği ciro üzerinden hesaplanan dönemsel geliri artıracak ve bu da somut kazanç olarak kabul edilecektir[825].

Denkleştirme talep hakkı için aranan bir diğer şart, franchise alanın, franchise verene kazandırdığı bu müşteri çevresi nedeniyle sözleşme sonrası kazanç kaybına uğramasıdır. Ancak burada acentelik sözleşmelerine ilişkin *"... onun tarafından işletmeye kazandırılmış müşterilerle yapılmış veya kısa bir süre içinde yapılacak olan işler dolayısıyla sözleşme ilişkisi devam etmiş olsaydı elde edeceği ücret isteme hakkını kaybediyorsa..."* hükmüne franchise sözleşmeleri açısından bakmak gerekecektir. Çünkü burada franchise alanın kazancı, mal ve hizmet sürümünden edeceği kar üzerinden hesaplanır. Bu durumda kaybın tespiti, müşteri çevresi katkısının iş hacmine göre oranlanmasıyla yapılabilecektir[826].

Ertabak, **Tek Satıcının ''Müşteri Tazminatı'' Talebi ve Müşteri Tazminatı Miktarının Hesaplanması**, 2. Baskı, Legal Kitabevi, İstanbul, 2011, ss.52-54; Doğanay, ss.128-130.

[822] Arkan, s.236; Cantürk, s.130; Şimşek, ss.342-343; Ö. Ayan, s.184; Çakı, s.146.

[823] Cantürk, s.127. Bu yönde tek satıcının denkleştirme bedeli talep etme hakkı elde ettiği karar için Bkz.: Yargıtay 19. HD., 1999/7724 E., 2000/3470 K., 04.05.2000 T., www.kazanci.com, (et. 29.10.2022).

[824] Doğanay, s.131.

[825] Franchise verenin zarar ediyor olması bu kazancın sağlanamadığı anlamına gelmemektedir. Normalde daha büyük bir zarar meydana gelebilecekken franchise alanın kazandırdığı bu müşteri çevresi sayesinde zarar azalıyorsa, denkleştirme talebi için şart gerçekleşmiş kabul edilmelidir. Bkz.: Şenol, ss.268-270; Ö. Ayan, s.177; Doğanay, s.134.

[826] Arkan, s.238; Şimşek, ss.344-345; Ö. Ayan, ss.205-206; Doğanay, s.139; Çakı, s.147.

Denkleştirme talebi sonucu tespit edilecek bedelin, somut olay koşullarına ve hakkaniyete göre hâkim tarafından takdiri gerekecektir. Bu husus, denkleştirme şartlarının değerlendirilmesinin son aşamasıdır[827]. Çünkü müşteri çevresi kazanımı, franchising sistemi içerisinde yürütülen faaliyetlerin tabii bir sonucu ise, bu durumda denkleştirme talebinin reddi gerekecektir[828]. Bu bedelin tespiti yapılırken, franchise alan tarafından yapılan giriş bedeli, royalty ödemeleri, reklam giderleri için yapılan ödemeler gibi kalemlerin de dikkate alınması gerekecektir[829]. Örneğin sözleşmenin süresinden önce sona ermesi durumunda giriş bedelinin tamamının ya da bir kısmının iadesi gerekiyorsa, denkleştirme bedelinde indirime gidilebilir. Bunun haricinde markanın tanınırlığı, sözleşmenin sona erme biçimi, süresi ve varsa kusur derecesi, rekabet yasağı anlaşması, toplam ciro, franchise alanın çabası, eski müşterilerin kaybı, tarafların kişisel ve ekonomik durumları gibi kriterler de, hakkaniyete göre bedel takdiri yapılırken dikkate alınabilecek diğer hususlardır[830].

Denkleştirme talebi bedeli için TTK 122/2'de acentenin son beş yıllık faaliyetinin sonucu aldığı yıllık komisyon veya diğer ödemelerin ortalaması, bir üst sınır olarak takdir edilmiştir. Bu üst sınırın emredici olup olmadığına yönelik bir açıklık bulunmamaktadır ancak madde gerekçesinde, bu sınırın acenteyi korumak amacıyla asgari olduğu, acente lehine daha yüksek bir bedelin ya da hesaplama biçiminin taraflarca kararlaştırılabilme imkânı olduğu belirtilmiştir. Bu hesaplanırken taraflarca kararlaştırılmış bir yöntem yoksa öğretiye göre sırasıyla müvekkilin kazancı ve acentenin kaybı, hakkaniyet, indirim sebepleri ve üst sınır dikkate alınmalıdır[831].

---

[827] Poroy ve Yasaman, s.271; Cantürk, s.132.

[828] Franchise verenin markası ve tanınırlığını kullanarak ve onun imaj birliği şemsiyesi altında sürüm artırma faaliyetleri gösteren franchise alanın müşteri çevresini bunlardan bağımsız olarak artırabilme kabiliyeti tartışmalıdır. Ancak kanaatimizce, salt franchising sisteminin yapısı gereği bu denkleştirme talebi reddedilmemeli, somut olayın koşulları ve franchise alanın çabalarına göre, bu durum ancak bir indirim sebebi olarak göz önünde bulundurulup denkleştirme bedeli takdir edilmelidir. Çünkü franchise alanın, sözleşme süresi boyunca yürüttüğü faaliyetler neticesinde müşteri çevresine gözle görülür bir katkı sağlaması durumunda bedel ödenmesi, hakkaniyet gereği daha isabetli olacaktır. Benzer görüş için Bkz.: Kırca, Franchise, ss.198-199; Cantürk, s.124; Çakı, s.146.

[829] Cantürk, s.157; Altıntaş, s.122; Çakı, s.148.

[830] Cantürk, s.155; Ö. Ayan, ss.228-234; Şimşek, ss.347-348; Doğanay, s.141; Çakı, s.149. Konuya ilişkin Yargıtay, tek satıcının müşteri çevresi sağlaması ve sözleşmesinin haksız yere feshedilmesi sebebiyle kazanç kaybına uğradığı, bu nedenle hakkaniyete uygun bir denkleştirme tazminatına hükmedilmesinin uygun olduğuna hükmetmiştir. Yargıtay 19. H.D., 2007/9285 E., 2008/2759 K., 24.03.2008 T., www.kazanci.com, (et. 29.10.2022)

[831] Ayrıntılı bilgi için Bkz.: Şimşek, ss.350-351; Doğanay, ss.164-165.

Denkleştirme talebi franchise alan tarafından ileri sürülmeli ve franchise verenin menfaat sağladığını, kendisinin de kayba uğradığını ispat etmelidir. Bu denkleştirme talep hakkından sözleşmenin sona ermesinden önce ileriye etkili olarak feragat edilememektedir[832]. TTK 122/4 hükmüne göre bu talep, en geç bir yıl içerisinde ileri sürülmelidir[833]. Buradaki sürenin TBK 126. maddedekine benzer şekilde zamanaşımı süresi mi yoksa hak düşürücü süre mi olduğu tartışmalıdır. Kanaatimizce bu bir yıllık sürenin, TBK'daki zamanaşımı düzenlemesine uygun şekilde kullanmak gerekmektedir. Buna göre franchise alan, bir yıl içerisinde bu isteme yönelik talebini bildirerek, dava hakkını beş yıl içerisinde kullanmalıdır[834].

Yetkili mahkeme HMK 6. madde gereği davalı franchise verenin yerleşim yeri ya da HMK 10. madde gereği sözleşmenin ifa edileceği yer mahkemesi olacaktır. Ancak taraflar arasında buna ilişkin bir sözleşme varsa dikkate alınması gerekecektir. Bu dava TTK 4/f.1 gereği mutlak ticari dava niteliği ihtiva ettiğinden görevli mahkeme asliye ticaret mahkemesi olacaktır.

C. Tazminat, Cezai Şart ve Taşınmaz Kirası ve Zamanaşımı

1. Maddi ve Manevi Tazminat

Franchise sözleşmesinde haklı nedenle fesih durumunda, diğer sözleşmelerde olduğu gibi maddi tazminat talep edilebilir. Burada talep edilebilecek miktarın kapsamı olumlu zarardır[835]. Olumlu zarar, fiili zarardan ve yoksun kalınan kardan meydana gelmektedir. TBK 112. maddeden de anlaşılabileceği üzere kişinin bu tazminat borcundan kurtulabilmesi için, kusuru bulunmadığını ispat etmesi gerekmektedir. Franchise sözleşmesi sürekli borç doğuran bir sözleşmedir sözleşmenin niteliğine uygun düştüğü ölçüde sürekli borç ilişkilerine uygulanabilecek tazminata ilişkin genel hükümler, franchise sözleşmesine de uygulanabilmelidir.

---

[832] Bu tazminat kaleminin, en erken sözleşmenin sona ermesi aşamasında talep edilebileceğinden hareketle söylenebilmelidir ki, sözleşme sırasında bu talep hakkı henüz doğmamıştır. Dolayısıyla doğmamış haktan feragat etme, bilhassa bu sebeple geçerli olmayacaktır. Bkz.: Ertabak, s.77.

[833] TTK 122. Madde gerekçesinde bu vazgeçmeye *"hile düzeyinde olmamak veya kanunu dolanmak anlamı taşımamak şartıyla"* müsaade edilmiştir. Buna göre önceden vazgeçme durumu varsa, sebebinin bir zorlamaya dayanıp dayanmadığının irdelenmesi isabetli olacaktır.

[834] Poroy ve Yasaman, s.272; Ö. Ayan, ss.222-223; Çakı, s.149.

[835] Çakı, s.152.

Buradan hareketle TBK 126. maddeye göre, sözleşmenin süresinden önce borçlu temerrüdü sebebiyle fesihle sona ermesi durumunda ifa edilmeye başlanmış bir franchise sözleşmesinin, ileriye etkili olarak sonlanacağı ve sözleşmenin bundan sonraki kısmının tazminatın belirlenmesinde esas alınacağı söylenebilmektedir[836].

Buna ek olarak TBK 121. Maddedeki temerrüt faizi hükmünün ve yine TBK 122. Maddedeki aşkın zarar hükmünün de franchise sözleşmelerinde para borcunun yerine getirilmemesi durumunda uygulanması gerekecektir. Ancak dikkat edilmesi gereken nokta, işin ticari iş niteliğinde olması durumunda taraflar arasında buna ilişkin bir anlaşma mevcut değilse, Kanuni Faiz ve Temerrüt Faizine İlişkin Kanun'un 2. maddesinde belirtilen kısa vadeli avanslar için belirtilen temerrüt faizi oranı, TBK 120. Maddede belirtilen[837] temerrüt faizi oranından yüksek ise bu faiz uygulanacaktır. Bu faiz, talep edildiği takdirde uygulama alanı bulacaktır[838].

Franchise sözleşmesinin sona ermesi sebebiyle kişilik haklarının zarara uğradığını iddia eden taraf, TBK 58. madde hükmü gereği buna yönelik bir tazminat talebinde bulunabilecektir. Bunun için saldırı ile kişilik haklarında meydana gelen zarar arasında nedensellik bağının olması gerekmektedir. Gerçek kişilerde bu zarar, acı, elem, ıstırap gibi durumlarla ortaya çıkarken tüzel kişilerde imaj zedelenmesi, saygınlık kaybı gibi durumlar meydana getirebilmektedir[839]. Franchise sözleşmesinde de buradan hareketle, örneğin franchise sözleşmesine konu markanın itibarının taraflardan herhangi birinin kusuruyla zedelenmesi durumunda, diğer taraf ticari saygınlığının kayba uğraması sebebiyle manevi tazminat talep edebilecektir[840].

---

836 M. Kemal Oğuzman ve M. Turgut Öz. **Borçlar Hukuku Genel Hükümler Cilt-II,** Gözden Geçirilmiş 13. Bası, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2015, ss.383-387; Şenol, ss.287-289; Çakı, ss.152-153.

837 TBK'nun ilgili hükmünün gerekçesinde, hükmün emredici nitelikte olduğuna ilişkin açıklamalara yer verilmiştir ancak bu husus tartışmalı olup, kanaatimizce adi işler için geçerli olacaktır. Çünkü TTK 8. Maddede ticari işlere ilişkin faiz özel olarak düzenlenmiştir. Aynı yönde karar için Bkz.: HGK, E. 2013/6-2249, K. 1362, T. 15.05.2015, www.kazanci.com , (et. 12.10.2022)

838 Arkan, s.84; Çakı, s.153.

839 Şenol, ss.306-307; Çakı, s.154.

840 Yargıtay, franchise sözleşmesine ilişkin manevi tazminat talebi konulu bir kararında alt mahkeme, sözleşmenin başlangıcından itibaren 4-5 aylık bir süre geçtiğini ve bu süre zarfında franchise alanın görsel kimliğiyle sisteme tam entegre olmadığından, franchise verenle tam imaj birliği sağlanamaması sebebiyle ticari itibar kaybının yaşanmasının hayatın olağan akışına aykırı olduğuna hükmetmiştir. Ancak yüksek mahkeme, alt mahkemenin haksız nedenle feshi açığa kavuşturmadığı gerekçesiyle kararı bozmuştur. Ayrıntılı bilgi için Bkz.: Yargıtay 11. HD. E. 2019/1505, K. 2020/4390, T. 22.10.2020, www.kazanci.com , (et 12.10.2022).

2. Ceza Koşulu

Ceza koşulu, tarafların, borçlunun borcunu hiç yahut gereği gibi ifa etmediği durumda alacaklının alacağının güvenceye alınabilmesi için sözleşmede öngörülmüş, ödenmesi gereken belli bir miktara ilişkin koşuldur. Burada amaç borcun ifasını sağlamaktır. Bu nedenle ceza koşulu genel olarak tazminattan yüksek tutularak, borçlu borcunu ifa etmeye zorlanır. Sözleşmede ceza koşuluna ilişkin hüküm yer aldığında, alacaklı taraf zararını ispatla yükümlü olmamakta, yalnızca borca aykırılığın ispatı yeterli gelmektedir[841].

Ceza koşulu, geciktirici koşula bağlı bir edim taahhüdü olmasına karşın TBK'nun 179. Ve 182. Maddeleri arasında özel olarak düzenlendiğinden, koşullara ilişkin TBK 170-176 arası değil, ilgili hükümler uygulanacaktır. Ancak ilgili hükümlerde boşluk bulunduğu durumda niteliğine uygun düştüğü ölçüde koşullara ilişkin hükümler de ceza koşuluna uygulanabilmektedir[842].

Uygulamada dağıtım ve lisans sözleşmelerinin geneline, taraflarca cezai şart konulmaktadır. Ancak ceza koşulunun para borçları için öngörülüp öngörülemeyeceği tartışmalıdır. Yargıtay bazı kararlarında para borçları için bulunan temerrüt faizinin varlığının sözleşmeyi ceza koşulu öngörülmesine elverişsiz kıldığına hükmetmiştir[843]. Doktrinde ise bu karar yerinde bulunmayıp, ceza koşulunun, temerrüt faizi yerine istenebileceği, ancak sözleşmede tarafların her ikisini de kararlaştırabilme imkânının bulunduğu görüşü mevcuttur[844].

Ceza koşulu için söylenmelidir ki bu koşul, sözleşmenin dönme ile sona erdiği durumda asıl alacağın ortadan kalkması sebebiyle geriye etkili biçimde ortadan kalkar. Sözleşmenin feshedildiği durumda ise ceza koşulu, fesih bildiriminden sonraki hareketler için istenemez. Ancak aksi kararlaştırılabilir[845].

Ceza koşulunu, tarafları ağırlıklı olarak tacir olan franchise sözleşmeleri bakımından da incelemek gerekmektedir. Buna göre TTK 22. madde gereğince tacir, ceza koşulunun yüksek olduğu gerekçesiyle indirilmesini talep edemeyecektir. Burada

---

[841] Eren, Genel Hükümler, s.1323; Serozan, Sözleşmeden Dönme, s.233; Oğuzman ve Öz, Cilt II, ss.529-530; Şenol, s.290.
[842] Oğuzman ve Öz, Cilt II, s.531.
[843] Yargıtay 4. HD., E. 1964/9146, K. 1965/6973, T.7.12.1965 Aktaran Oğuzman ve Öz, Cilt II, s. 538
[844] Oğuzman ve Öz,Cilt II, ss.533-534.
[845] Oğuzman ve Öz, Cilt II, ss. 535,Çakı, s.155.

tacirden beklenen, basiretli bir iş adamı gibi davranarak, ceza koşuluna mutabık olmadan önce iyice düşünmesidir. Tacirler bakımından külfet olan bu hususta, taraflar arasındaki güç dengesinin farklı olduğu durumlarda uygulanması, bazı sakıncalar doğuracaktır. Bu bakımdan taciri ekonomik olarak fazla güç duruma sokacak, TBK 27. madde gereğince kişilik haklarına yahut ahlaka aykırı ceza koşullarının geçersiz sayılması isabetli olacaktır[846]. Bu noktada kanaatimizce franchise sözleşmesinin ayrıldığı nokta, genellikle franchise alanın zayıf durumda olması ve kendisine ağırlıklı olarak franchise veren tarafından önceden hazırlanmış genel işlem şartlarının sunulmasıdır. Burada söylenmelidir ki, TTK 55/1 gereğince, dürüstlük kuralına aykırı genel işlem şartlarının kanuna aykırı içeriğinden hareketle franchise alanın, belli durumlarda ceza koşulundan indirim isteyebilmesi mümkündür.

3. Taşınmaz Kirası

Franchise sözleşmesinde bazı durumlarda, franchise veren işletme faaliyetlerinin yürütüleceği taşınmazı satın alarak, franchise alana kiralama; bazı durumlarda ise taşınmazı kiralayarak franchise alana alt kiraya verme yoluna gidebilmektedir. Böyle durumlarda taraflar sözleşmeye, franchise sözleşmesinin sona ermesi sonrası franchise alanın, taşınmazı tahliye edeceği hükmü konulabilmektedir. Ancak bu hükmün geçerliliği tartışma konusudur[847].

Yargıtay'ın, franchise sözleşmesinde taşınmaz kirasına ilişkin uyuşmazlıklarda, franchise sözleşmesinin feshedilmesinin, kira sözleşmesini etkilemeyeceği yönünde kararları mevcuttur[848]. Doktrinde ise bu hususta ağırlıklı görüş, franchise sözleşmesinin sona erdiği durumda tarafların, kira sözleşmesini de sona erdirme niyetinde olup olmadıklarının incelenmesi gerektiği savunulmaktadır. Şayet bu yönde bir irade mevcut değilse, kira sözleşmesinin devam ettiğinin kabulü gerekecektir[849]. Yargıtay kararlarındaki kira sözleşmesinin devam edeceği yönündeki bu kararlarla birlikte, kira sözleşmesi devam etmekte ve işletilmemesine rağmen kira

[846] Poroy ve Yasaman, ss.139-141; Eren, Genel Hükümler, s.1332; Çakı, ss.155,156.
[847] Demirağ Aktaş ve Yıldız, ss.122-123.
[848] Yargıtay 6. HD, E. 15378, K. 7083, T. 29.05.2014 ve Yargıtay 6.HD, E. 4469, K. 7407, T. 29.04.2013, www.kazanci.com, (et. 12.10.2022).
[849] Demirağ Aktaş ve Yıldız, ss.126-127.

bedeli yükü kiracı tarafın omuzlarına yüklenmektedir. Bu nedenle tarafların iradelerinin incelenmesi, kanaatimizce oldukça önem taşımaktadır.

4. Zamanaşımı

Franchise sözleşmesinin kanunda düzenlenmemiş bir sözleşme olması sebebiyle zamanaşımı süresini belirlemek için, TBK 146. ya da TBK 147. Maddelerden hangisine tabii olduğunu belirlemek gerekecektir. Tek satıcılık sözleşmesi için öğretide, vekâlet sözleşmelerine ilişkin TBK 147/5. hükmünün, kıyasen uygulanması gerektiği görüşü mevcuttur[850].

Franchise sözleşmesi de dönemsel ücret olan royalty ücreti gibi unsurlar içerdiğinden, kanaatimizce TBK 147. madde uygulamasına yaklaşmaktadır. Ancak dikkat edilmelidir ki bu husus, TTK 56. maddeye ilişkin haksız rekabete yönelik davalar için geçerli değildir. Burada TTK 60. Madde hükmünce, haksız rekabetin öğrenildiği tarihten itibaren bir yıllık, her halde üç yıllık bir zamanaşımı süresi öngörülmüştür. Türk Ceza Kanunu'nu gereğince daha uzun süre öngörülmüş dava zamanaşımı süreleri saklıdır.

Bu davalarda görevli mahkeme ise, franchise sözleşmesinde TTK 4. madde gereği tarafların tacir olduğu ve işlerinin ticari işletmeye ilişkin olduğu sürece TTK 5. Madde gereği asliye ticaret mahkemesi, bulunmadığı yerde ise bu sıfatla asliye hukuk mahkemesidir. Yetkili mahkeme hususunda ise, denkleştirme talebi kısmında anlatıldığı üzere, taraflar arasında bir yetki sözleşmesi bulunmadığı durumda HMK 6. ve HMK 10. Madde hükümleri uygulanacaktır.

[850] Şenol, s.309; ; Şimşek, s.39; Çakı, s.157.

SONUÇ

Franchise sözleşmesi, franchise verenin franchise alanı, franchising sistemine konu gayri maddi değerleri kullandırarak ağına dâhil etme, franchise alana yardım ve destekte bulunma yükümlülüklerini üstlendiği, buna karşı franchise alanın da, franchising sistemine konu gayri maddi değerleri –marka, ticaret unvanı, know-how, patent, işletme adı gibi- kullanarak mal ve hizmet sürümünü sağlama, franchise verenin talimatlarına uyma, menfaatlerini gözetme sadakatli olma ve franchise verene ücret ödeme yükümlülüğü altına girdiği, çerçeve niteliğinde, karşılıklı ve sürekli bir borç ilişkisidir.

Franchise sözleşmesi isimsiz bir sözleşmedir. Kanunda yer alan sözleşmelere ilişkin unsurları da, kanunun öngörmediği şekilde içinde barındıran bu sözleşme, kendine özgü (sui generis) bir sözleşmedir. Kendine özgü sözleşmelere, gerek Yargıtay gerekse doktrin tarafından kabul gördüğü üzere, benzer sözleşmeler için kanunda yer alan hükümler, niteliklerine uygun düştüğü ölçüde kıyasen uygulanabilmektedir. Franchise sözleşmesi için hükümleri kıyasen uygulanabilecek sözleşmeler ağırlıklı olarak vekâlet, hizmet ve acentelik sözleşmeleridir. Belirtilmelidir ki bu sözleşme, lisans ve tek satıcılık sözleşmelerine ilişkin unsurlar da barındırmaktadır.

Franchise verenin, franchise ağına pek çok franchise alanı dâhil ederek mal ve hizmet sürümünün sağlanması bu sözleşmenin amacı niteliğinde olduğundan, genellikle standart sözleşme niteliği ihtiva eder. Franchise veren tarafından, franchise sözleşmesi önceden, karşı tarafla müzakere etmeksizin, pek çok franchise alanla kullanmak amacıyla hazırlanmış ve franchise alanın bu sözleşme koşullarına itiraz olanağı bulunmamış ise bu sözleşme hükümlerinin, -münferit taraflar arasında değişebilir düzenlenebilir hükümler hariç olmak üzere- genel işlem koşulu oldukları kabul edilmelidir. Bu durumda TBK'nun genel işlem koşullarına ilişkin hükümlerinin, franchise sözleşmelerine uygulanması gerekecektir.

Franchise sözleşmesinin temel unsurları, gayri maddi değerleri içinde barındıran franchising sistemi, franchise alanın bağımsızlığı, taraflar arasındaki dikey işbirliği ve imaj bütünlüğü, tarafların birbirleriyle rekabet etmemesi, franchise alanın franchise verene ödediği ücret ve tarafların anlaşması oluşturur.

Franchise sözleşmesinde franchise verenin asli edim yükümlülükleri, franchising sisteminde yer alan gayri maddi değerlerin franchise alana kullandırılması, franchise alanı koruma ve desteklemedir. Franchise alanın asli edim yükümlülükleri ise, ücret ödeme, franchising sistemine dâhil gayri maddi değerleri kullanma ve kendi ad ve hesabına mal ve hizmet sürümünü artırma, sadakat ve menfaatleri gözetme ve sır saklamadır.

Franchise sözleşmesinde amaç, dikey işbirliği ve imaj bütünlüğü içerisinde faaliyet göstererek, gayri maddi değerlerin de kullanımıyla mal ve hizmet sürümünün artmasını sağlamaktır. Bu amacın gerçekleştirilebilmesi için franchise alan, mal ve hizmetlerden yararlanan kimseler nezdinde franchise verenin bir 'şubesiymiş gibi' algılanmalıdır. Bu nedenle franchise sözleşmesini karakterize eden ve burada önem taşıyan unsur, franchising sistemine dâhil gayri maddi değerlerin, franchise alan tarafından mal ve hizmet sürümünde kullanılmasıdır. Bu hususun franchise alana sağlayacağı en büyük yarar, franchise verene ait markanın kalitesine duyulan güvenle, mal ve hizmetlerden yararlanan kişiler nezdinde tercih sebebi olması ve kazanç elde edebilme olasılığının artmasıdır. Ancak belirtilmelidir ki bu yararın sürdürülebilmesi için franchise verenin başarıya ulaşmış ve tanınmış sisteminin korunması ve mal ve hizmetlerden yararlanan kimselerin markaya duyulan güvenlerinin ve algılarının bozulmaması önemlidir. Bunun için, franchise alanın, franchise veren tarafından belirlenen kurallara uyması, kontrollere katlanması, mal ve hizmetlere ilişkin kalite ve standardizasyonun sağlanmasıyla yeknesaklığın oluşturulması gerekmektedir.

Franchise sözleşmesinde tarafların, karşılıklı güven ilişkisi temelinde mal ve hizmet sürümünü artırma ortak amacı taşımaları sebebiyle, franchise verenin, franchise alanı koruma ve destekleme borcu ön plana çıkmaktadır. Franchise verenin asli edim yükümlülüklerinden biri olan koruma ve destekleme borcu, içinde pek çok farklı edim barındırmaktadır. Franchise veren bu yükümlülükle, franchise alana, işletmenin kurulumu ve donatılarının hazırlanması, franchise alanın kendisinin ve personelin eğitimi, gerekli bilgi ve malzemelerin sağlanması, reklam yapma gibi çeşitli edimlere yönelik bir yapma borcu altına girmiş olmaktadır.

Franchise sözleşmesinde, franchise alana, belli münhasır bir bölge için tekel hakkı tahsis edilmesi mümkündür. Böyle bir durumda franchise veren, belirlenen

bölgede üçüncü kişilerle franchise sözleşmesi yapmama ya da mal ve hizmetlerin doğrudan sürümünü yapmama yükümlülüğü altına girmiş olabilir.

Taraflar arasındaki güven ilişkisi, diğer sözleşmelere oranla franchise sözleşmesinin daha sıkı bir işbirliği içermesi sebebiyle daha yoğundur. Bu nedenle tarafların birbirlerinin menfaatlerini gözetmesi gerektiği gibi franchise alanın sadakat yükümlülüğü de ön plana çıkmaktadır. Bu yükümlülük temelinde franchise alan, sözleşme süresi boyunca franchise verenle rekabet etmeme borcu altındadır. Bu nedenle, sözleşmede taraflarca kararlaştırılmadığı durumda dahi, sözleşme devam ettiği müddetçe bir rekabet etmeme yükümlülüğünün bulunduğunun kabul edilmesi gerekmektedir. Bu bakımdan franchise alanın, sürümü yapılan mal ve hizmetle benzer ve onunla rekabet içerisinde olan mal ve hizmetlerin, kendisi ya da üçüncü bir kişi adına sürümünü yapmaması gerekmektedir. Aksine bir durum taraflar arasında bir menfaat çatışması meydana getirecek, sözleşme için son derece önemli olan güven ilişkisinin ve imaj bütünlüğünün sarılmasına sebep olacak ve franchise vereni zarara uğratacaktır.

Franchise sözleşmesinin sürekli bir borç ilişkisi özelliği ihtiva etmesi, sözleşmenin sona ermesi hususunda da önem taşımaktadır. Sözleşme süresinin sona ermesi, taraflardan birinin iflas etmesi, ölmesi, ehliyetini kaybetmesi, ikale anlaşması, sözleşmenin iptali, tarafların tek taraflı irade beyanı ile kullandığı olağan ya da olağanüstü fesih hakkı ile sona ermektedir. Burada dikkat edilmesi gereken husus, sözleşmede taraflardan birinin ölümü, iflası ya da ehliyetini kaybetmesi ile sözleşmenin sona ermesi, tarafların kişilik özelliklerinin önem taşıdığı durumlarda mümkün olduğudur. Franchise sözleşmesinde olağan fesih durumunda adi ortaklığa ilişkin altı aylık fesih ihbar süresinin kıyasen uygulanabileceği görüşü, tarafımızca isabetli bulunmuştur. Ancak belirtilmelidir ki kanaatimizce bu altı aylık süre, asgari bir süre olup, taraflarca daha uzun bir süre tayin edilmesi mümkün görülmektedir.

Franchise sözleşmesinin sona ermesiyle birlikte franchise alanın, kendisine verilenleri iade, sır saklama, gayri maddi değerlerin kullanımına son verme gibi yükümlülükleri doğmaktadır. Bu yükümlülüklere aykırılık, sözleşmesel sorumluluğa yol açabileceği gibi gayri maddi değerlere ilişkin hakların ihlalinde ötürü sözleşme dışı sorumluluk da meydana gelebilmektedir.

Franchise sözleşmesinde taraflar arasında franchise alan için sözleşme sonrası rekabet etmeme yükümlülüğü kararlaştırılabilmektedir. Bu rekabet yasağı anlaşması ile birlikte franchise alan, belli bir bölgede, sözleşme konusuna ilişkin ve belli bir süreyle sınırlı olarak bu borç altına girecektir. Bu şekilde sözleşme süresi boyunca edindiği pazara ilişkin bilgi ve tecrübelerini kullanamayacak ya da üçüncü bir kimseye aktaramayacaktır. Kanaatimizce ağırlıklı görüş olan, franchise sözleşmelerinde sözleşme sonrası rekabet yasağı anlaşmasına TTK 123. maddenin kıyasen uygulanması isabetlidir. Ancak belirtilmelidir ki bu sözleşmenin, Dikey Anlaşmalara İlişkin Muafiyet Tebliği m. 5/b'deki şartları taşıması ve RKHK 4. maddeye uygun olması gerekmektedir. Franchise alan ve franchise verenin farklı basamaklarda yer almaları sebebiyle rakip olmadıkları düşünüldüğünde, tekel hakkı ya da rekabet yasağı anlaşması gibi rekabeti kısıtlayıcı anlaşmalar yapabilmeleri, Tebliğ'deki muafiyetten yararlandıkları kabul edilerek mümkün görülmektedir.

Franchise sözleşmelerinde ağırlıklı olarak, franchise verenin, sözleşmenin sona ermesinden sonra franchise alanın elinde kalmış olan malları ya da işletme donanımı ve faaliyetleri için kullanılan araç ve gereçleri geri alma yükümlülüğü yer almaktadır. Bu yükümlülük doğrultusunda franchise verenini geri alma yükümlülüğü söz konusu olmaktadır ancak, sözleşmede kararlaştırılmadığı durumda böyle bir yükümlülüğün varlığından bahsedilemeyecektir. Ancak belirtilmelidir ki sözleşmede yer almadığı durumda bile franchise alanın elinde kalan mal, araç ve gereçler, franchise alanın, franchising sistemine dâhil olarak imaj birliğinin sağlanmasına yönelik ya da sürümün yapılmasına ilişkin olduğu durumda franchise alan, bunları rekabet yükümlülüğü bulunduğu durumda sözleşme sonrası değerlendiremeyecekse, franchise verenin geri alma yükümlülüğünün bulunduğu kabul edilebilmektedir. Bu yükümlülük, dürüstlük kuralından kaynaklanmaktadır.

Franchise alanın, sözleşme sonrası, mal ve hizmetlerin sürümü faaliyetleri sebebiyle franchise verene kazandırdığı kalıcı müşteri çevresi, kendi kayıpları ve franchise verenin bu yolla edinebileceği kazançlar dolayısıyla denkleştirme talep etme hakkı bulunmaktadır. Acenteye ilişkin denkleştirme talebini düzenleyen TTK 122/5. maddede, bu hükmün, tek satıcılık benzeri tekel hakkı tanıyan sözleşmelerin sona ermesinde de uygulanabileceği öngörülmüştür. Bu nedenle franchise sözleşmesinde TTK 122 doğrudan uygulama alanı bulmaktadır.

Franchise sözleşmenin önemine ilişkin olarak belirtmemiz gerekir ki bu sözleşme, günümüzde oldukça yaygın olup, mal ve hizmetlerin bunlardan yararlanan kimselere aynı kalite ve standartta ulaşmasını sağlayan en önemli yöntem olup günümüzde de teknolojik gelişmeler ve küreselleşme sonucunda uluslararası pazarda oldukça yaygın bir duruma gelmiştir. Çünkü bu hızlı gelişimlerle rekabet arttıkça ticari faaliyette bulunmak isteyen taraflar, belli avantajlar doğrultusunda işbirliği kurmaya yönelmişlerdir. İngiltere'de başlayarak esas gelişimini ABD'de sürdüren bu sözleşme ile hızlı bir şekilde yayılan franchising sistemi ile franchise veren, ağını büyük masraflar ve risklerle genişletmek zorunda kalmadan büyür ve franchise alan da franchising sisteminin getirdiği tanınmışlığın avantajından faydalanarak rekabet ortamında ön plana çıkar.

Franchise sözleşmesinin bu kadar yaygınlaşması, özellikle de son dönemlerde ülkemizde konuya ilişkin uyuşmazlıkların artmasını da beraberinde getirmiştir. Bu nedenle franchise sözleşmesinin hüküm ve sonuçlarının –kanunda düzenlenmemiş bir sözleşme olması sebebiyle de- incelenmesi oldukça önem taşımaktadır. Pek çok sektörde uygulama imkânı bulunan bu sözleşmeden salt sözleşmenin tarafları değil, tedarikçiler, mal ve hizmetlerden yararlanan kimseler ve pazardaki rakipler de etkilenmektedir.

KAYNAKÇA

Abell, Mark. **The Law And Regulation Of Franchising In The Eu**, Edward Elgar Publishing, UK, 2013.

Altınok Ormancı, Pınar. ‘’Franchising Sözleşmesinin Haklı Sebeple Feshinde Hizmet ve Adi Ortaklık Sözleşmelerine İlişkin Hükümlerden Yararlanılıp Yararlanılamayacağı Sorunu’’, **Türkiye Adalet Akademisi Dergisi**, Yıl:4, Sayı:13, Nisan 2013, ss. 377- 402. (franchising)

Altınok Ormancı, Pınar. **Sürekli Borç Sözleşmelerinin Haklı Sebeple Feshi**, Vedat, İstanbul, 2011. (fesih)

Altıntaş, Ayşe Tuğba. **Franchise Sözleşmesinde Tarafların Borçları**, Savaş Yayınevi, Ankara, 2019.

Antalya, Osman Gökhan. **Borçlar Hukuku Genel Hükümler**, Cilt V/1, Genişletilmiş 2. Baskı, Seçkin Yayınları, Ankara, 2019.

Arat, Ayşe. **Sözleşmenin Değişen Şartlara Uyarlanması**, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2006

Ardahan, Faik. **Turizmde Franchising ve Türkevi Pansiyonları Franchising’i Model Önerisi ve Uygulaması,** (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya, 2003.

Arkan, Sabih. **Ticari İşletme Hukuku**, 23. Bası, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara, 2017.

Aslan, İsmail Yılmaz. **Rekabet Hukuku Teori - Pratik – Uygulama**, Güncellenmiş ve Genişletilmiş Beşinci Baskı, Ekin Yayınevi, 2017

Arslan, Kahraman. **Kobi'lerde Yönetim ve Pazarlama Aracı Olarak Franchising**, İstanbul Ticaret Üniversitesi Yayınları, İstanbul, 2006.

Arvasi, Zerrin. "Franchise Sözleşmesi", **Ankara Barosu Dergisi**, Cilt:4, Ankara, 2000. ss. 135-151.

Atamer, Yeşim M. **Sözleşme Özgürlüğünün Sınırlandırılması Çerçevesinde Genel İşlem Şartlarının Denetlenmesi,** Beta Yayıncılık, 2, Bası, İstanbul, 2001.

Atamer Yeşim ve Gül Okutan Nilsson. ''Para Alcaklısının Geç Ödemelere Karşı Korunmasına İlişkin Yeni TTK 1530 Düzenlemesi ve Uygulama Alanı, **BATİDER**, Sayı:XXIX (3), Yıl:2013.

Ayan, Özge. **Acentenin Denkleştirme Talep Etme Hakkı**, Seçkin Yayınevi, Ankara, 2008.

Ayan, Serkan. ''6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 1530. Maddesi Gereğince Borçlunun Temerrüdü'', **Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, Cilt:12, Özel Sayı, Yıl: 2010, ss.717-793.

Ayata, Yeşim. **Franchise Sözleşmesinde Tarafların Borçları**, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2015.

Aydoğdu, Murat. "6098 Sayılı Türk Borçlar Kanununda Düzenlenen Genel İşlem Koşullarının Kişi Bakımından Uygulama Alanı", Prof.Dr. Aydın ZEVKLİLER'e Armağan, **Yaşar Üniversitesi Elektronik Dergisi**, Cilt: 8, Özel Sayı, Yıl: 2013, ss. 571 vd. (Kişi Kapsamı).

Aydoğdu, Murat. "6098 Sayılı Türk Borçlar Kanununda Düzenlenen Genel İşlem Koşullarının Konu Bakımından Uygulama Alanı", **Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, Cilt 13, Sayı: 2, İzmir, Yıl: 2012, s. 1 vd. (Konu Kapsamı)

Aydoğdu, Murat. ‘’Türk ve Avrupa Birliği Rekabet Hukuku Bakımından Franchise Anlaşmalarında Grup Muafiyeti’’, **Prof. Dr. Tufan Yüce'ye Armağan,** Dokuz Eylül Üniversitesi Yayını, İzmir, 2001, ss. 1-25. (Muafiyet)

Aydoğdu, Murat ve Nalan Kahveci. **Türk Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri,** 5. Baskı, Adalet Yayınevi, Ankara, 2021.

Ayrancı, Hasan. Ön sözleşme, **Yetkin Yayınları**, Ankara, 2009.

Baki, Birdoğan. **"Bir Pazarlama Yönetiminde Yeni Bir Yaklaşım: Franchising",** Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Ocak 1998, Cilt:2, Say:9, ss.303-310.

Barış, Gülfidan. "Franchising Sistemi ve Sözleşmesi", **Anadolu Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi,** Cilt:13, Sayı: 1-2, Eskişehir, 1997, ss. 329-344.

Barlas, Nami. "Çerçeve Sözleşme Kavramı ve Çerçeve Sözleşmelerin Özellikleri", **Prof. Dr. Erdoğan Moroğlu'na 65. Yaş Günü Armağanı,** 2. baskı, Beta Basım, İstanbul, 2001.

Baş, Mustafa. **Teknik Bilgi (Know-How) Lisans Sözleşmesi**, Yetkin Yayınları, Ankara, 2000.

Başalp, Nilgün. **Sorumsuzluk Anlaşmaları**, XII Levha Yayınları, 1. Basım, İstanbul 2011.

Blair, Roger D. and Francine Lafontaine, **The Economics of Franchising,** Cambridge University Press, 2005.

Boso, Burcu. **Rekabet Hukuku Açısından Franchise Sözleşmeleri**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2006.

Brookes, Maureen ve Angela Roper. "International master franchise agreements: An investigation of control from operational, relational and evolutionary perspectives", **European Journal of Marketing**, Cilt:45 Sayı:7/8, 2011, ss. 1253-1276. https://doi.org/10.1108/03090561111137705, (et. 26.11.2022).

Bulur, Caner. "Tek Satıcılık Sözleşmesi ile Franchise Sözleşmesinin Karşılaştırılması" **Yeditepe Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi(Prof. Dr. Erhan Adal'a Armağan),** Cilt:VIII, Sayı:2, İstanbul, 2011, ss.755-777.

Bulut, Yasemin. **Hazır Giyim Sektöründe Franchising Sistemi Uygulaması Üzerine Bir Araştırma**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 1996.

Can, Ozan. "Franchise Sözleşmelerinde Kararlaştırılan Sözleşme Sonrası Rekabet Yasağı Bağlamında Bir Yargıtay Kararının Değerlendirilmesi", **Ankara Barosu Dergisi**, Sayı:1, 2014, ss. 49-67. (Franchise).

Can, Ozan. "Acentelikte Rekabet Yasağı Anlaşmasının Rekabet Sınırlandırmaları Hukukuna Etkisi", **Ankara Barosu Dergisi**, Ankara, 2014, ss. 69-89, (Acente).

Cantürk, Barış Cihan. **Franchise Sözleşmesinde Denkleştirme İstemi**, On iki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2020.

Cebeci, Rıfat. **Franchising Rehberi**, KOSGEB Girişimciliği Destekleme Merkezi Yayınları, Ankara, 2005.

Çakı, Mehmet Ali. **Hukuksal Açıdan Franchise Sözleşmeleri,** (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir, 2021.

Çolak, Uğur. **Türk Marka Hukuku**, 4. Baskı, On İki Levha Yayınevi, İstanbul, 2018.

Darcan, Şeyhmus. **Ürün Kirası Sözleşmesi**, Adalet Yayınevi, Ankara, 2020.

Demirdağ Aktaş, Leylan ve Şükrü Yıldız. Franchise Sözleşmesinin Sona Ermesi Ya Da Feshi Durumunda Franchise Verilen Taşınmazın Hukuki Durumu, **İstanbul Ticaret Üniversitesi Girişimcilik Dergisi (e-ISSN: 2717-7416)**, Cilt:3, Sayı:6, Güz 2019/2, ss.115-131.

Dirikkan, Hanife. **Tanınmış Markaların Korunması**, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2003.

Doğan, Gül. **Ön sözleşme (Sözleşme Yapma Vaadi)**, Yeditepe Üniversitesi, İstanbul, 2006.

Doğanay, Muhammed Zahid. **Franchise Sözleşmesinde Denkleştirme Talebi,** Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Ankara, 2020.

Doğaner, E. Aysan. "Franchising'in ABC'si", **Uçan Balon Franchise Rehberi**, https://docplayer.biz.tr/532097-Franchising-in-abc-si.html, (26.05.2021).

Dönmez, Onur. **Acente Sözleşmelerinden Doğan Hak ve Borçlar,** (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2009.

Erbay, İsmail. **Know- How Sözleşmesi**,Yetkin Yayınları, Ankara, 2002,

Emerson, Robert W. ''Franchise Contract Interpretatıon: A Two-Standard Approach'', **Michigan State Law Review**, Sayı: 641, 2013, ss.641-686, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2666305, (et. 21.11.2022) , (Interpretation).

Emerson, Robert W. "Franchise Contracts And Territoriality: A French Comparison", **Entrepreneurial Business Law Journal**, Cilt: 3, Sayı: 2, ss. 316-354. https://www.google.com/url?sa=t&rct-

=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwjmh4is0eTwAhUhhf0HHVkUCEoQFjABegQIAx, (et. 21.11.2022), (Comparison).

Emerson, Robert W. ‘’Franchising and the Collective Rights of Franchisees’’, **Vanderbilt Law Review**, Cilt:43, Sayı:5, 10-1990, ss.1503-1567, https://core.ac.uk/download/pdf/322559864.pdf, (et. 21.11.2022), (Collective Rights).

Erdem, Bahadır. **Patent Hakkının Korunmasına ve Patent Hakkına İlişkin Sözleşmelere Uygulanacak Hukuk**, Beta Basım, 2. Bası, İstanbul, 2002.

Eren, Fikret. **Borçlar Hukuku Genel Hükümler**, 24. Baskı, Yetkin Yayınları, Ankara, 2019. (Genel Hükümler).

Eren, Fikret. **Borçlar Hukuku Özel Hükümler**, 7. Baskı, Yetkin Yayınları, Ankara, 2019. (Özel Hükümler).

Eren, Fikret. ‘’İsimsiz Bazı Sözleşme Türleri’’, **Başkent Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, Cilt:1, Sayı:1, Yıl:2015, ss.63-126. (İsimsiz Sözleşme).

Ertabak, Ünal. **Tek Satıcının ‘’Müşteri Tazminatı’’ Talebi ve Müşteri Tazminatı Miktarının Hesaplanması**, 2. Baskı, Legal Kitabevi, İstanbul, 2011.

Fırat Şimşek, Ayşe. **Genel İşlem Şartlarında Şeffaflık İlkesi,** (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir, 2011.

Gandhi, Honey V. “Franchising in the United States”, **Law and Business Review of the Americas**, Cilt: 20, Sayı: 1, 2014, https://www.google.com/url? sa=t&rct =j&q =&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwjTivTEjuP wAhVilosKHXedDZ UQFj AAegQIBRAD&url=https%3A%2F%2Fcore.ac.uk%2Fdownload%2Fpdf %2 F147641529. pdf&usg=AOvVaw3vfCu4ElFlFKtRp1thipTt, (et.26.11.2022).

Ganotra, Smriti. "A Global Analysis on Franchise Agreements." **Court Uncourt**, Cilt: 5, Sayı: 2, Yıl: 2018, ss. 16-19, https://heinonline.org/ HOL/P?h= hein. journals/counco5&i=44.

Göksoy, Yaşar Can. "6102 Sayılı Yeni Türk Ticaret Kanunu'na Göre Acentenin Sözleşme Sonrası Rekabet Yasağı Anlaşması", **DEÜHFD**, Cilt: 12, Sayı: 0, https://dergipark.org.tr/tr/pub/deuhfd/issue/46934/588933, (et. 21.05.2021)

Güçer, Sülün. **Avrupa Topluluğu ve Türk Hukukunda Franchising Sözleşmeleri Rekabet Hukuku İlişkisi**, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 2008.

Güç, Selda. "Franchise Sözleşmesi", **Bilimsel Temyiz Yaşar Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi,** Sayı: 1, Nisan 2012, ss.61-100, https://docplayer.biz.tr/532644-Bilimsel-temyiz-yasar-universitesi-hukuk-fakultesi-dergisi-nisan-2012-sayi-1-yhf.html, (26.05.2021).

Güler, Talat. **Franchising ve Türkiye'de Uygulanması,** (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2002.

Gümüş, Mustafa. **Borçlar Hukuku Özel Hükümler Cilt 2**, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2010, (Borçlar Özel).

Gümüş, Mustafa Alper. **Borçlar Hukuku Özel Hükümler Kısa Ders Kitabı**, 5. Baskı, Filiz Kitabevi, İstanbul, 2020, (Kısa Ders Kitabı).

Gürzumar, Osman Berat. **Franchise Sözleşmeleri ve Bu sözleşmelerin Temelini Oluşturan "Sistem"lerin Hukuken Korunması,** Beta Basım, İstanbul, 1995. (Franchise).

Gürzumar, Osman Berat. “Franchise Anlaşmaları ve Rekabet Hukuku”, **Rekabet Kurumu Perşembe Konferansları**, Ankara, 27 Ekim 1999, ss.105-161. (Perşembe Konferansları).

Hazne, Didem. **Franchising,** (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 1994.

Havutçu, Ayşe. **Franchise Sözleşmeleri Ve Genel İşlem Şartları Hukuku**, II. Borçlar Hukuku Kongresi Tebliğ Metni, Aristo Yayınları, 2021, https://ekitap.hukukegitim.com/kitapoku.aspx?id=624 (et.14.03.2022).

Havutçu, Ayşe. **Tüketicinin Genel İşlem Şartlarına Karşı Korunması**, Güncel Hukuk Yayınları, İzmir, 2003. (Tüketicinin Korunması).

İnan, Nurkut ve Mehmet B. Piker, **Rekabet Hukuku El Kitabı,** BTHAE, Ankara, 2007.

İrge Erdoğan, Burcu. **Milletlerarası Özel Hukukta Franchise Sözleşmesine Uygulanacak Hukuk**, On İki Levha, İstanbul, 2016.

İşgüzar, Hasan. **Tek Satıcılık Sözleşmesi**, Dayınlarlı Hukuk Yayınları, Ankara, 1989.

Jones, Mary Gardiner. "The Growth and Importance of Franchising and the Role of Law." **Antitrust Bulletin**, Cilt: 12, Sayı: 3, Yıl: 1967, ss. 717-748. HeinOnline, https://heinonline.org/HOL/P?h=hein.journals/antibull12&i=749, (et. 26.11.2022).

Kapancı, Berk. “Franchise Sözleşmesinin Sona Ermesi ve Bunun Hukuki Sonuçları”, **Prof. Dr. Rona Serozan’a Armağan,** On İki Levha Yayıncılık, Cilt:II, İstanbul, 2010, ss. 1029-1054.

Kara, Duygu. **İş Sözleşmesi ve Benzer Sözleşmelerden Ayrılması**, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul, 2015.

Karaege, Özge. **Acentenin Ücret Hakkı**, Adalet Yayınevi, Ankara, 2016.

Karatepe, Osman M. **Etkin Bir Pazarlama Yöntemi Olan Franchising Sisteminin Hizmet Pazarlaması Sorunlarına Getirdiği Alternatif Çözümler,** (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 1997.

Kayıhan, Şaban. **Yeni TTK ve TBK Işığında Türk Hukukunda Acentelik Sözleşmesi,** Seçkin Yayınları, Gözden Geçirilmiş 4. Baskı, Ankara, 2011.

Kelahmet, Gökçe. ‘’Doğrudan Teknoloji Transferinin Bir Çeşidi Olarak Uluslararası Franchise Sözleşmelerinin Esasına Uygulanacak Hukuk’’, **Başkent Üniversitesi Hukuku Fakültesi Dergisi,** Cilt: 4, Sayı:2, Temmuz 2018, ss. 71-104.

Kırca, Çiğdem. **Franchise Sözleşmesi**, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara, 1997. (Franchise).

Kırca, Çiğdem. “Know-How Sözleşmesinin Hukuki Niteliği”, **Prof. Dr. Ali Bozer’e Armağan**, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara, 1998, ss. 243-263. (Know-How).

Kırca, Çiğdem. “Tüketicinin Korunması Hakkındaki Kanun Açısından Üretici İmalatçı Olarak Franchise Veren”, **Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi,** Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Cilt:XX, Sayı:1, Ankara, Haziran, 1999, ss. 21-37. (Tüketicinin Korunması).

Kocayusufpaşaoğlu Necip, Hüseyin Hatemi, Rona Serozan ve Abdülkadir Arpacı. **Borçlar Hukuku Genel Bölüm**, Cilt:1, Yenilenmiş Genişletilmiş Tamamlanmış 4. Bası’dan 7. Tıpkı Bası, Filiz Kitabevi, İstanbul, 2017.

Kurtişoğlu, Ezel. **Acentelik Sözleşmesi Ve Acentelik Sözleşmesinin Benzer Sözleşme Türlerinden Farkları,** (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 2005.

Kumkale, Ruknettin. "Bütün Yönleri İle Franchising", **Legal Hukuk Dergisi**, Sayı: 55, Temmuz 2007.

Kuntalp, Erden. **Karışık Muhtevalı Akit**, Ankara Üniversitesi Basımevi, Ankara, 1971.

Küçükerol, Ercüment. **Franchising'lerin Türkiye Açısından Analizi ve Değerlendirilmesi,** (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çanakkale, 1999.

Lieberman Jethro K. ve George J. Siedel. **The Legal Environment Of Business**, Thomson Learning, San Diego, 1989.

Martin, Robert E. ''Franchising and Risk Management'', **The American Economic Review**, Cilt:78, Sayı:5, 1988, ss.954-968, https://www.jstor.org/stable/1807159# metadata_ info_tab_contents, (et. 25.11.2022)

Mendelsohn, Martin. "Franchising." **Uniform Law Review,** Cilt: 1, Sayı: 4, 1996, ss. 679-693, https://heinonline.org/HOL/P?h=hein.journals/droit1996&i=692, (et.24.11.2022)

Mustafaoğlu, Mehveş. **Sorularla Franchising Türkiye Uygulaması**, İstanbul Ticaret Odası Yayın No:1996-48, İstanbul, 1996, https://docplayer.biz.tr/1258832-Sorularla-franchising.html, (26.05.2021).

Mutlu, Arif Koray. **Acentelik Sözleşmesinde Tarafların Hakları ve Borçları,** (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Antalya, 2012.

Oğuz, Cemal. **Genel İşlem Şartları ve İçerik Sınırları**, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Ankara, 1993, (Genel İşlem Şartları).

Oğuz, Cemal. " Standart Sözleşmelerin BK 21 ile 99/2 ve 100/3 Hükümlerine Göre Hâkim Tarafından Kontrolü", **Türkiye Barolar Birliği Dergisi,** Sayı:1, Ankara, 1998, ss. 25-37, (Standart Sözleşmeler).

Oğuzman, M. Kemal ve M. Turgut Öz. **Borçlar Hukuku Genel Hükümler Cilt-I,** Gözden Geçirilmiş 13. Bası, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2015.

Oğuzman, M. Kemal ve M. Turgut Öz. **Borçlar Hukuku Genel Hükümler Cilt-II,** Gözden Geçirilmiş 13. Bası, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2015.

Oktay Özdemir, Saibe. **Sınai Haklara İlişkin Lisans Sözleşmeleri ve Rekabet Hukuku Düzenlemelerinin Lisans Sözleşmelerine Uygulanması,** Beta Basım, İstanbul, 2002, (Lisans).

Oktay, Saibe. ''İsimsiz Sözleşmelerin Geçerliliği, Yorumu ve Boşluklarının Tamamlanması'', **İUHFD**, c. 55(LV), 1996, ss. 263-296, (İsimsiz Sözleşmeler).

Özel, Çağlar. **Marka Lisansı Sözleşmesi**, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2002.

Özen, Murat. **Uluslararası Teknoloji Trasnfer Sözleşmeleri**, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul, 1996.

Özkaya, Eraslan. **Vekalet Sözleşmesi ve Kötüye Kullanılması**, Seçkin Yayıncılık, 2. Baskı, Ankara, 2005

Öztürk, Pınar. "Franchise Sözleşmesi", **Yargıtay Dergisi,** Cilt: 24, Sayı:4, Ekim 1998, ss.458- 489.

Paksoy, Serdar. "Hukuki Yönleriyle Franchising", **Dünya Gazetesi Franchising Özel Eki**, 27 Ekim 1992.

Poroy, Reha ve Hamdi Yasaman, **Ticari İşletme Hukuku**, 15. Bası, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2015.

Porter James ve William Renforth, ''Franchise agreements: Spotting the important legal issues'', **Journal of Small Business Management (Pre-1986)**, Cilt:16, Sayı:4, 1978, ss.27-31, https://www.proquest.com/scholarly-journals/franchise-agreements-spotting-important-legal/docview/210771996/se-2, (et. 26.11.2022).

Saban, Nihal**. Franchising ve Vergilendirme,** Beta Basım, İstanbul 1997.

Sağlam, İpek. ''Ticarî İşletmelerin Ürün Kirası Sözleşmelerine Konu Teşkil Etmesi Ve Bunun Benzer Hukuki İlişkiler İle Karşılaştırılması'', **MÜHF – HAD**, Cilt: 19, Sayı: 1, ss.131-166

Saral, Onur. **Franchise Sözleşmeleri,** (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2020.

Seliçi, Özer. **Borçlar Kanuna Göre Sözleşmeden Doğan Borç İlişkilerinin Sona Ermesi**, Fakülteler Matbaası, İstanbul, 1977.

Serozan,Rona. **Borçlar Hukuku Özel Bölüm**, Filiz Kitabevi, İstanbul, 2002, (Borçlar Özel).

Serozan, Rona. **Sözleşmeden Dönme**, İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayınları, İstanbul, 1975, (Sözleşmeden Dönme).

Seven, Vural. Franchise Sözleşmesi Hükümlerinin Genel İşlem Şartları Kapsamında Değerlendirilmesi, **Franchise Market Türkiye Dergisi,** Sayı:2, Ocak 2018, http://ozekesseven.com/wp-content/uploads/2020/02/Franchise-

S%C3%B6zle%C5%9Fmesi-H%C3%BCk%C3%BCmlerinin-Genel-%C4 %B0 %C5 %9Flem-%C5%9Eartlar%C4%B1-Kapsam%C4%B1nda-De%C4%9Ferlendirilmesi-II.pdf (14.03.2022).

Soysal, Süleyman Mert. **Franchise Sözleşmelerinde Genel İşlem Koşulları**, http://franchisemarketturkiye.com/franchise-sozlesmelerinde-genel-islem-sartlari (17.03.2022).

Stadfeld, Seth L. "The FTC Franchise Disclosure Rule And Its Impact On Chapter 93A Of The Massachusets General Laws-A Source Of Protection For Consumer Entrepreneurs", **Western New England Law Rewiev**, Cilt: 2 2 (1979- 1980), Sayı: 4, ss. 681-720, http://digitalcommons.law.wne.edu, (31.07.2021).

Stanworth, John ve Brian Smith. **Franchising Başarılı Markalar ve Siz**, Çev: Ercan Gürvit, Epsilon Yayıncılık, İstanbul,1995.

Suluk, Cahit, Rauf Karasu, Temel Nal, **Fikri Mülkiyet Hukuku**, Güncellenmiş İkinci Baskı, Seçkin Yayınevi, Ankara, 2018.

Şahan, Ayşe Güvercin. "5718 Sayılı Milletlerarası Özel Hukuk ve Usul Hukuku Hakkında Kanun Çerçevesinde Franchise Sözleşmelerine Uygulanacak Hukukun Tayini", **Milletlerarası Hukuk ve Milletlerarası Özel Hukuk Bülteni,** Cilt: 38, Sayı: 2, 2018, ss. 441-479.

Şanlı, Cemal, Emre Esen ve İnci Ataman Figanmeşe. **Milletlerarası Özel Hukuk**, 4. Bası, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2015

Şener, Oruç Hami. **Adi Ortaklık**, Yetkin Yayınları, Ankara, 2008.

Şenol, Nilay. **Bayilik sözleşmesi Sona Ermesi ve Sonuçları**, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2011.

Şimşek, Bahar. **Franchising Sözleşmesi**, Yetkin Yayınları, Ankara, 2016.

Şoğur, Macide. **İşletme Sistemi Olarak Franchising**, Der Yayınları, İstanbul, 1993.

Şua, Mehmet. ‘’Franchise Sözleşmesinin Tanımına Yeni Bir Bakış’’, **Yeditepe Hukuk Fakültesi Dergisi**, Cilt:IV, Sayı:2, İstanbul, 2007, ss.57-80.

The Redhouse Dictionary, **Redhouse Büyük El Sözlüğü İngilizce-Türkçe Türkçe-İngilizce**, 33. bs., Sev Matbaacılık, İstanbul, 2011.

Tandoğan, Haluk. ‘’Tek Satıcılık Sözleşmesi’’, **Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi**, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Cilt:XI, Sayı:4, Ankara, 1982, ss. 1-36.

Tokgöz, Mehmet. ‘’Münhasır Dikeyanlaşmaların 4054 Sayılı Kanun’un 4. Ve/Veya 6. Maddesi Kapsamında Değerlendirilmesi Sorunu’’, **Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezleri Serisi No:148**, Ankara, 2017, https://www.rekabet.gov.tr/Dosya/uzmanlik-tezleri/152-pdf, (et 17.05.2023).

Topçu, Halil Nurettin. **Franchising Sözleşmesi**, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Ensütüsü, 1991.

Topçuoğlu, Metin. “Franchise Sözleşmesinde Bağlayıcı Kayıtlar ve Rekabet Hukuku” **Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi,** Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Cilt:XXII, Sayı:1, Ankara, 2013, ss. 113.-154. (Franchise)

Topçuoğlu, Metin. Genel İşlem Şartları İle Rekabet İhlali ve Sonuçları, **Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, Cilt: XIX, Yıl: 2015, Sayı:4, ss.3-69. (GİŞ).

Topçuoğlu, Metin. **Rekabet Hukuku Açısından Acentelik ve Dağıtım Sözleşmeleri**, Asil Yayın Dağıtım, Ankara, 2006. (Dağıtım Sözleşmeleri).

Torun, Zeliha. **Rekabet Hukuku Açısından Franchise Sözleşmelerinin İncelenmesi**, Çankaya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Ankara, 2012,

Tuncer, Selahattin. "Hukuki Açıdan Franchising", **Prof. Dr. Selahattin Sulhi Tekinay'ın Hatırasına Armağan,** Beta Basım, İstanbul,1999, ss. 617-638. (Franchising)

Tuncer, Selahattin. ''Bir Pazarlama ve Dağıtım Yöntemi Olarak Franchising'', **İstanbul Sanayi Odası Dergisi**, 1992, Y.26, Sayı:311, ss.49-54.

Tuzlu, Zeynep. **Franchise Sözleşmesinin Sona Ermesi ve Sonuçları**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir, 2012.

Ulaş, Dilber. **Franchising Sistemi,** 2. Baskı, Nobel Akademik Yayıncılık, Ankara, 2013, (Franchising).

Ulaş, Dilber. "Franchising Sisteminin Girişimcilik Açısından Değerlendirilmesi", **Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi,** Sayı: 8/3, 2006, (Değerlendirme).

Yavuz, Cevdet, Faruk Acar ve Burak Özen. **Borçlar Hukuku Dersleri Özel Hükümler,** Beta Yayınları, Türk Borçlar Kanunu'na Göre Güncellenmiş ve Yenilenmiş 15. Baskı, İstanbul, 2018.

Yeniocak, Umut. **Franchise Sözleşmesi**, Seçkin Yayınları, Ankara, 2016.

Zevkliler Aydın ve K. Emre Gökyayla. **Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri**, Turhan Kitabevi, 18. Bası, Ankara, 2018.

WIPO, **Franchising Guide**, International Bureau of WIPO, Geneva, 1994.

WIPO, **In Good Company Managing Intellectual Propert Issues In Franchising**, Intellectual Property for Business Series Number 5, 2019 https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/sme/1035/wipo_pub_1035.pdf , (et. 16.11.2022), (Issues).