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

HUKUKSAL AÇIDAN FRANCHISE SÖZLEŞMELERİ

Mehmet Ali ÇAKI

Danışman
Prof. Dr. Ahmet TÜRK

İZMİR – 2021

TEZ ONAY SAYFASI

YEMİN METNİ

Yüksek lisans tezi olarak sunduğum “Hukuki Açıdan Franchise Sözleşmesi” 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.

Tarih

…/…/…

Adı Soyadı

İmza

ÖZET

Yüksek Lisans Tezi

Hukuki Açıdan Franchise Sözleşmesi

Mehmet Ali ÇAKI

Dokuz Eylül Üniversitesi

Sosyal Bilimler Enstitüsü

Özel Hukuk Anabilim Dalı

Özel Hukuk Programı

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra serbest ekonomik düzeni benimseyen gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde franchising sistemleri ciddi bir karşılık bulmuştur. Sistem, mal ve hizmet sağlayıcıları için yeni pazarlarda etkin olmanın, lokal girişimciler için bilinen bir marka ile risk almadan ticarete girmenin, tüketiciler içinse bu mal ve hizmetlere daha kaliteli ve uygun fiyatla ulaşmanın anahtarı olmuştur.

Birçok parametrenin etkili olabileceği bu ilişki ağında tarafların hak ve ödevlerini düzenleyen hukuk franchise hukukudur. Franchise sözleşmesi ise bu hukukun çekirdek unsurudur. Ancak unutulmamalıdır ki franchise sözleşmesi Türk Kanunlarınca düzenlenmemiş isimsiz bir sözleşmedir.

Franchise sözleşmesinin tarafları franchise alan ve franchise verendir. Tarafların sözleşmeden doğan asli borçları; franchise alanın ücret ödemesi, franchise vereninse bu ücret karşılığında franchising sistemini kullanıma açması ve franchise alanla işbirliği yapmasıdır.

Nihayet franchise sözleşmesinin rekabet hukuku içerisinde önemli bir yeri olduğuna da değinmemiz icap eder. Franchise sözleşmesi içinde bulunan tekel hakkı tanınmasına yönelik hükümler, bağlayıcı kayıtlar ve franhcise sözleşmesi sonrası rekabet yasağı sadece rekabet hukuku içerisinde belirlenen özel şartlara uygun olarak ve serbest rekabeti ihlal etmeden uygulanabilecektir.

Franchise sözleşmesinin sürekli borç doğuran bir sözleşme olduğu unutulmamalıdır. Dolayısıyla ifasına başlanmış bir franchise sözleşmesi sona ererken diğer sürekli sözleşmeler gibi sona erecektir. Bu yöntem sözleşmenin

feshidir. Franchise sözleşmesi sona erdikten sonra denkleştirme istemi gibi birçok hukuki sonuç doğacaktır.

Anahtar Kelimeler: Franchising Sistemi, Franchise, Franchise Sözleşmesi, Franchise Alan, Franchise Veren, Denkleştirme, Rekabet.

ABSTRACT

Master's Thesis

Franchise Agreement in Legal Aspect

Mehmet Ali ÇAKI

Dokuz Eylül University

Graduate School of Social Sciences

Department of Private Law

Private Law Program

After World War Two, franchising systems are significantly adopted by developed or developing countries who prefer laissez-faire economic order. The system has become the key to being active in new markets for goods and service providers, for local entrepreneurs to commence trade with a known brand without risk, and for consumers to reach these goods and services at higher quality and affordable prices.

The law that regulates the rights and duties of parties in franchise relationship network where many parameters can be effective is franchise law. Franchise agreement is the core element of this law. However, it should not be forgotten that the franchise agreement is an innominate contract that is not regulated by Turkish Laws.

Parties to the franchise agreement are the franchisee and the franchisor. Main obligations of the parties arising from the contract are to pay a fee for franchisee, and for franchisor, submit the franchising system to use of franchisee and cooperate with him in return.

Finally, it is necessary to mention that the franchise agreement has an important place in competition law. Provisions regard granting of monopoly right in a franchise agreement, binding records and prohibition of competition after franchise agreement can only be implemented in accordance with the special conditions determined in competition regulations without violating free competition.

It should not be forgotten that a franchise agreement is a contract that requires continuous obligation. Therefore, a franchise agreement where performances has begun will also end as other continuous contracts. This method is the termination of the contract. After the end of the franchise agreement, there will be many legal consequences like goodwill compensation.

Keywords: franchising system, franchise agreement, contract, franchisee, franchisor, goodwill, competition

HUKUKİ AÇIDAN FRANCHISE SÖZLEŞMESİ

İÇİNDEKİLER

TEZ ONAY SAYFASI ii
YEMİN METNİ iii
ÖZET iv
ABSTRACT vi
İÇİNDEKİLER viii
KISALTMALAR xvii
ŞEKİLLER LİSTESİ xix

GİRİŞ 1

BİRİNCİ BÖLÜM
FRANCHISE, FRANCHISING SİSTEMİ, GELİŞİMİ, TANIMI

I. FRANCHISE KAVRAMI VE FRANCHISING SİSTEMİ **3**
A. Franchise Kavramına Genel Bir Bakış 3
B. Uluslararası Örgüt ve Derneklerin Franchise'a Yaklaşımı 3
C. Franchising Sisteminin Tanımı ve Çeşitleri 5
1. Ürün ve Marka Franchising'i 7
2. İşletme Franchising'i 7
3. Sosyal Franchising 8
II. FRANCHISING SİSTEMİNİN TARİHİ GELİŞİMİ VE TİCARET HUKUKUNDAKİ ÖNEMİ **9**
A. Amerika Birleşik Devletlerindeki Gelişmeler 9
B. Birleşik Krallıktaki Gelişmeler 11
C. Çin ve Japonya'daki Gelişmeler 12
D. Türkiye'deki Gelişmeler 13
III. FRANCHISING SİSTEMİNDEKİ TERİMLER VE HUKUKİ KARŞILIKLARI **14**

İKİNCİ BÖLÜM
FRANCHISE HUKUKU, FRANCHİSE HUKUKUNUN KAYNAĞI VE FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN TANIMI

I. GENEL AÇIKLAMALAR **18**

II. ULUSAL HUKUK KAYNAKLARI **19**

A. Yazılı Hukuk Kaynakları 19

1. Türk Ticaret Kanunu 19

2. Türk Borçlar Kanunu 20

3. Türk Medeni Kanunu 20

4. Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu ve Sınai Mülkiyet Kanunu 20

5. Rekabetin Korunması Hakkında Kanun 21

6. 2003/3 ve 2007/2 sayılı Rekabet Kurulu Tebliğleri ile Değişik, Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği 22

7. Milletlerarası Özel Hukuk ve Usul Hukuku Hakkında Kanun 23

8. Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu 23

B. Yardımcı ve Dolaylı Hukuki Kaynaklar 23

1. Ticari Örf ve Adet 23

2. Türk Öğretisi 24

3. Ulusal Mahkeme Kararları 26

III. ULUSLARARASI VE YABANCI HUKUKİ KAYNAKLAR **27**

A. Yazılı Hukuk Kaynakları 27

1. Uluslararası Model Kanunlar 27

a. UNIDROIT Franchising Model Kanunu 27

b. ICC Franchising Model Sözleşmeleri 28

2. Yabancı Hukuk Düzenlemeleri 29

a. Avrupa Birliğinin İşleyişi Hakkında Antlaşma (ABİHA) - AB Rekabet Hukuku Düzenlemeleri 29

b. Mülga AB 4087/88 Franchising Tüzüğü ve Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemler Hakkında AB 330/2010 Tüzüğü 29

c. Amerikan Federal Franchise Kuralları (Title 16 C.F.R. §436) 31

B. Yardımcı ve Dolaylı Hukuki Kaynaklar 32

1. Yabancı Mahkeme Kararları 32
a. Avrupa Topluluğu Adalet Divanı Pronuptia Kararı 32
b. ABD Temyiz Mahkemesi Williams v. Jani-King of Philadelphia Inc., No. 15-2049 (3d Cir. 2016)Kararı 34
c. Alman Federal Yüksek Mahkemesi (BGH) NJW 1997, 2973 Kararı 35
d. Alman Federal Yüksek Mahkemesi (BGH) 24 Şubat 2005, III ZB 36/04 Kararı 35
e. İsviçre Federal Mahkemesi BGE 118 II 157, BGE 134 II 497 Kararları 36
2. Uluslararası Ticari Örf ve Adet 36
3. Yabancı Öğreti 37

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM
FRANCHISE SÖZLEŞMESİ ÖNCESİ SORUMLULUK, FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN NİTELİĞİ, UNSURLARI, FRANCHISE SÖZLEŞMESİNDE TARAFLARIN HAK VE BORÇLARI

I. FRANCHISE SÖZLEŞMELERİNDE SÖZLEŞME ÖNCESİ SORUMLULUK (CULPA IN CONTRAHENDO) VE AÇIKLIK BELGESİ'NİN (DISCLOSURE DOCUMENT) BURADAKİ YERİ **39**
A. Sözleşme Öncesi Sorumluluk Kavramı (Culpa in Contrahendo) 39
B. Sözleşme Öncesi Sorumluluğun Meydana Gelmesinin Şartları 40
1. Sözleşme Görüşmelerinin Varlığı 41
2. Sözleşme Görüşmelerindeki Özen ve Dürüstlük Yükümlülüğünün İhlali 42
C. Sözleşme Öncesi Sorumluluğun Sonuçları 42
D. Franchise Sözleşmelerine Uygulanması ve Örnek Yargı Kararları 43
1. Hoffman v. Red Owl Stores 44
2. Walters v. Marathon Oil Co. 45
3. YHGK. E.2012/19-184, K.2012/385, T.13.6.2012 45
4. YHGK. E.1996/12-850 K.1997/186, T.12.3.1997 46

E. Franchise Açıklık Belgesi'nin Niteliği ve Culpa in Contrahendo Sorumluluğundaki Yeri 46
II. FRANCHISE SÖZLEŞMELERİNİN HUKUKİ NİTELİĞİ **47**
A. Genel Açıklamalar 47
B. Franchise Sözleşmelerinin Türk Borçlar Hukukundaki Tasnifi 48
1. Franchise Sözleşmesi Her İki Tarafa da Borç Yükleyen Bir Sözleşmedir. 48
2. Franchise Sözleşmesi Borçlandırıcı Bir Sözleşmedir. 49
3. Franchise Sözleşmesi Sürekli Bir Sözleşmedir. 50
4. Franchise Sözleşmesi Karşılıklı (İvazlı) Bir Sözleşmedir. 51
5. Franchise Sözleşmesi İsimsiz (Atipik) Bir Sözleşmedir. 51
III. FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN DİĞER NİTELİKLERİ **53**
A. Ticari Sözleşme Niteliği ve TTK m. 23'e Tabiiyeti 53
1. Kısım Kısım İcra 54
2. Franchise Alanın Alıcı Temerrüdü 55
3. Ayıp 56
B. Çerçeve Sözleşme Niteliği 56
C. Dikey Anlaşma Niteliği 57
IV. FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN UNSURLARI **58**
A. Anlaşma Unsuru 58
B. Taraf Unsuru 59
C. Franchising Sistemi Unsuru 60
D. Ücret Unsuru 60
1. Giriş Ücreti (Initial Fee veya Entrance Fee) 60
2. Kullanım Ücreti (Royalty Fee veya Ongoing Fee) 61
3. Reklam ve Tanıtım Ücretleri 62
E. Şekil Unsuru 62
V. FRANCHISE SÖZLEŞMESİNDE TARAFLARIN BORÇLARI **65**
A. Genel Açıklama 65
1. Franchise Verenin Borçları 65
a. Sözleşme Öncesi Franchise Alanı Aydınlatma 65
b. Franchising Sistemine Franchise Alanı Dahil Etme 66

(1) Marka 66
(2) Patent ve/veya Faydalı Model 67
(3) Ticaret Unvanı ve İşletme Adı 68
(4) Know-How 71
(5) Gerekli Teknolojiyi Franchise Alana Transfer Etme 72
(6) Gerekli Malzemeleri Franchise Alana Tedarik Etme 75
c. Franchise Alanla İşbirliği Yapma ve Onu Destekleme 76
(1) Franchise Alanın Kuruluşunda Yardımcı Olma 76
(2) Franchise Alanı Eğitme ve Bilgilendirme 77
d. Reklam Yapma 78
e. Franchise Alana Tekel Hakkı Sağlama 78
f. Franchise Alanla Rekabet Etmeme 79
2. Franchise Alanın Borçları 80
a. Ücret Ödeme 80
b. Kendi Ad ve Hesabına Ticaret Yapma 81
c. Franchising Sistemine Dahil Olma ve Sürüm Artırma 82
d. Franchise Verenin Talimatlarına ve Kontrollerine Uyma 83
e. Franchise Verenin Menfaatlerini Koruma ve Sadakat Gösterme 85
f. Franchise Verene Bilgi ve Hesap Verme 86
g. Franchise Verenle Rekabet Etmeme 87

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM
FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN ÇEŞİTLERİ VE BENZER HUKUKİ İLİŞKİLERLE KARŞILAŞTIRILMASI

I. FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN ÇEŞİTLERİ **89**
A. Konusuna Göre 89
1. Konusu Ürün Üretimi Olan Franchise Sözleşmesi 90
2. Konusu Hizmet Olan Franchise Sözleşmesi 90
3. Konusu Perakende Olan Franchise Sözleşmesi 91

4. Konusu Sosyal Bir Amacı Gerçekleştirmek Olan Franchise Sözleşmesi 91
B. Taraflara ve Tarafların Bulundukları Ülkelere Göre 92
1. Ulusal Franchise Sözleşmesi 92
2. Uluslararası Franchise Sözleşmesi 93
a. Uluslararası Özel Hukukta Franchise Sözleşmesinin Yeri 93
b. Uluslararası Franchise Sözleşmelerine Uygulanacak Hukuk 93
C. Diğer Franchise Sözleşmesi Çeşitleri 95
1. Master Franchise Sözleşmesi 95
2. Yavru Şirket Franchise'ı Sözleşmesi 95
3. Alt Franchise Sözleşmesi 95
II. FRANCHISE SÖZLEŞMESİ İLE BENZER HUKUKİ İLİŞKİLERİN KARŞILAŞTIRILMASI **97**
A. Vekalet Sözleşmesi ile Franchise Sözleşmesi 97
1. Genel Açıklamalar 97
2. Benzer Yönleri 97
3. Farklı Yönleri 99
B. Hizmet/İş Sözleşmesi ile Franchise Sözleşmesi 99
1. Genel Açıklamalar 99
2. Benzer Yönleri 100
3. Farklı Yönleri 101
C. Adi Ortaklık Sözleşmesi ile Franchise Sözleşmesi 102
1. Genel Açıklamalar 102
2. Benzer Yönleri 103
3. Farklı Yönleri 104
D. Acentelik Sözleşmesi ile Franchise Sözleşmesi 105
1. Genel Açıklamalar 105
2. Benzer Yönleri 106
3. Farklı Yönleri 107
E. Tek Satıcılık Sözleşmesi ile Franchise Sözleşmesi 108
1. Genel Açıklamalar 108
2. Benzer Yönleri 109

3. Farklı Yönleri 110
F. Lisans Sözleşmesi ile Franchise Sözleşmesi 111
1. Genel Açıklamalar 111
2. Benzer Yönleri 112
3. Farklı Yönleri 113
G. İmtiyaz Sözleşmesi ile Franchise Sözleşmesi 114
1. Genel Açıklamalar 114
2. Benzer Yönleri 115
3. Farklı Yönleri 116
H. Şube Kavramı ile Franchise Sözleşmesi 117
1. Genel Açıklamalar 117
2. Benzer Yönleri 117
3. Farklı Yönleri 118

BEŞİNCİ BÖLÜM

FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN REKABET HUKUKU İÇİNDEKİ YERİ VE MUAFİYET

I. GENEL AÇIKLAMALAR **120**
II. ABD HUKUKU AÇISINDAN **121**
III. AB HUKUKU AÇISINDAN **122**
IV. TÜRK HUKUKU AÇISINDAN **123**
A. RKHK Kapsamında Franchise Sözleşmesi 124
B. Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliğ Kapsamında Franchise Sözleşmesi 124
C. Teknoloji Transferi Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği Kapsamında Franchise Sözleşmesi 125

ALTINCI BÖLÜM
FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN SONA ERMESİ VE BUNA BAĞLI SONUÇLAR

I. FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİ SONA ERDİREN SEBEPLER **127**
A. Genel Açıklamalar 127
B. Sözleşmeyi Kendiliğinden Sona Erdiren Sebepler 127
1. Belirli Sürenin Sona Ermesi 128
2. Tarafların Ölümü, Ehliyet Kaybı veya İflası 129
a. Ölüm 129
b. Ehliyet Kaybı 130
c. İflas 131
d. Tarafların Sıfatlarının Birleşmesi 132
C. Sözleşmenin Taraflarca Sona Erdirilmesi 132
1. İkale Sözleşmesi 132
2. Sözleşmenin İptali 133
3. Fesih 134
a. Olağan Fesih 135
b. Haklı Sebeple Fesih 136
D. Sözleşmenin Mahkeme Kararıyla Sona Erdirilmesi 136
II. FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN SONA ERMESİNİN SONUÇLARI **137**
A. Genel Açıklamalar 137
B. Franchising Sistemine Ait Maddi ve Gayri Maddi Değerlerin Kullanımının Sona Ermesi ve İadesi 138
C. Alt Franchise Sözleşmelerinin Durumu 139
D. Giriş Ücretinin Franchise Alana İadesi 140
E. Franchise Alanın Denkleştirme İstemi 141
1. Genel Açıklamalar 141
2. Denkleştirme İsteminin Şartları 143
a. Franchise Sözleşmesine Uygulanması İçin Belirlenen Şartlar 143
b. Denkleştirmeye Hükmedilebilmesi İçin Belirlenen Şartlar 144

(1) Sözleşmenin Denkleştirmeye Elverişli Şekilde Sona Eriyor Olması 144
(2) Sözleşme Sonrası Franchise Verenin Franchise Alanın Bulduğu Yeni Müşteriler Sayesinde Önemli Menfaatler Elde Edecek Olması 145
(3) Sözleşme Sonrası Franchise Alanın Bulduğu Yeni Müşteriler Bakımından Kazanç Kaybına Uğruyor Olması 147
(4) Franchise Alan Lehine Hükmedilecek Denkleştirme İsteminin Hakkaniyete Uygun Olması 148
3. Denkleştirmenin İleri Sürülmesi 149
F. Sözleşme Sonrası Rekabet Yasağı 150
1. Rekabet Hukuku Karşısında Kıyasa Elverişsizlik ve İstisna 150
2. Rekabet Yasağının Sözleşme Mahiyeti ve Sonuçları 151
G. Tazminat, Cezai Şart ve Diğer Sözleşme Sonrası Talepler 152
1. Haklı Nedene Dayanan Fesih Sonrası Tazminat Talebi 152
2. Manevi Tazminat Talebi 153
3. Cezai Şarta İlişkin Talep 154
4. Diğer Talepler 156
H. Zamanaşımı, Yetkili ve Görevli Mahkeme, Tahkim Kaydı 157

SONUÇ 160
KAYNAKÇA 164

KISALTMALAR

AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
ABİHA	Avrupa Birliğinin İşleyişi Hakkında Antlaşma
AÜHFD	Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi
AŞ.	Anonim Şirket
BGE	İsviçre Federal Mahkemesi
BGH	Alman Federal Yüksek Mahkemesi
BTHD	Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi
BTHAE	Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü
Bkz.	Bakınız
DEÜHFD	Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi
DTÖ	Dünya Ticaret Örgütü
DYYK	4875 Sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu
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
İÜHFD	İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi
İşK.	4857 Sayılı İş Kanunu
IFA	Uluslararası Franchising Derneği
K.	Karar
Ltd.	Limited
m.	Madde

MÖHUK	5718 Sayılı Milletlerarası Özel Hukuk ve Usul Hukuku Hakkında Kanun
N:	Number
UNIDROIT	International Institute for the Unification of Private Law
UFRAD	Ulusal Franchising Derneği
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
para.	Paragraf
RKHK	4054 Sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun
s.	Sayfa
SMK	6769 Sayılı Sınai Mülkiyet Kanunu
ss.	Sayfa Aralığı
SÜHFD	Selçuk Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi
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
Y.	Yargıtay
YHGK	Yargıtay Hukuk Genel Kurulu
YÜHFD	Yeditepe Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Franchise Sözleşmesinin Tasnifi s. 48

GİRİŞ

Seri üretim tekniği, lojistik ve internet teknolojisindeki hızlı gelişmeler bir taraftan mal ve hizmetlerin müşterilere ulaşma süresini olabildiğince kısaltırken diğer taraftan da bu mal ve hizmetlerin müşteriye sunum şeklini de değiştirmektedir. Mal veya hizmet sağlayıcısı bu gelişmelere paralel olarak ticaret hayatında yeni yöntemler keşfetmek zorundadır. Bu yeni yöntemlerin müşteriye ulaşmakta etkili olduğu kadar; en az maliyet içermesi zaruridir.

Müşteriler ve üreticiler ticaret hayatında klasik anlamda sadece iki tarafın olduğu alım satım ve benzeri sözleşmeleri artık üreticilerin marka ve işletme adı hakkını kullanan üçüncü kişiler ile yapmaktadırlar. Bu üçüncü kişiler menfaatleri doğrultusunda tacirin mal ve hizmet sürümünü, müşteri sayısını artırmayı hedefler. Ayrıca tacirin bilmediği pazarlara girmesinde güvence oluşturur.

Bu şekilde yürütülen ticaret ve mal-hizmet dağıtımı yukarıda bahsi geçen gelişmelerin sonucu meydana gelen yaratıcı bir çözümdür. Klasik anlamda tacir mal ve hizmetlerinin dağıtımından, yeni pazar araştırmalarından ve bunların maliyetlerinden bizzat kendisi sorumluyken artık bu külfetten kurtulmuştur. Üretici tacir en az maliyetle mal ve hizmet sürümünü, pazar payını artırırken; müşteri de en kısa ve zahmetsiz şekilde bunlara ulaşır.

Franchisin sistemi de mal ve hizmet üreticisinin yukarıdaki hedeflerine ulaşmasını sağlayan görece maliyeti düşük bir çözümdür. Franchise veren gibi franchise alan da ticaret hayatına risk almadan zaten denenmiş ve başarı sağlamış bir isim ile atılacak ve kazanç sağlayacaktır. Müşteri ise ismin ve markanın verdiği kalite güvencesi ile franchise zincirinden alışveriş yapmak isteyecektir.

Franchise sözleşmesine konu olabilecek mal ve hizmetlerin bir sınırı yoktur. Moda, giyim, sağlık, eğitim, film-televizyon, gıda, saç kesimi, kargo hizmetleri ve akla gelebilecek başka her türlü mal ve hizmet bu sözleşmenin konusunu oluşturabilir. Ayrıca franchise sözleşmeleri teknolojiye ayak uydurarak e-ticarete uyumla bir hale getirilmektedir. O halde kapsamı bu kadar geniş sözleşmelerin hukuki açıdan değerlendirilip ele alınması, tarafların borç ve yükümlülüklerinin saptanması mutlaktır.

Çalışmamızda bu bilinçle franchise sözleşmelerinin dünyadaki gelişmeler ile birlikte özel hukuktaki yeri saptanacaktır. Ancak hukuktaki yerini saptamak için iktisat bilimindeki yerine kısaca değinmek ve ticaret hayatındaki önemini kavramak olmazsa olmazdır. Bu sebeple franchising sistemi ve bu sistemi koruyan franchise hukuku okuyucuya tarif edilecektir. Okuyucunun konuya aşina olabilmesi için franchise hukukundaki terimler kısaca açıklanacaktır.

Devamında ise franchise sözleşmelerinin ulusal, yabancı ve uluslararası hukuktaki yeri ve hukuki niteliği araştırılacaktır. Ayrıca konularına ve tarafların bulundukları ülkelere göre de bir tasnife tabi tutulacaktır.

İlerleyen bölümde okuyucuya franchise sözleşmesi ile benzer saikler içeren başka sözleşmeleri karşılaştırma ve inceleme fırsatı ayrıntılarıyla tanınacak nihayetinde ise franchise sözleşmesinin nasıl sona erdiği ve sona ermesiyle ne gibi hukuki sonuçlar ortaya çıktığı analiz edilecektir.

Öğretide birçok tartışmayı beraberinde getiren sözleşme sonrası denkleştirme (portföy) istemi ve rekabet yasağı anlaşması; hukuki açıdan ele alınacak, tüm bu tartışmaların ortaya konulması sonrası çözüm önerileri sunulacaktır.

BİRİNCİ BÖLÜM
FRANCHISE, FRANCHISING SİSTEMİ, GELİŞİMİ, TANIMI

I. FRANCHISE KAVRAMI VE FRANCHISING SİSTEMİ

A. Franchise Kavramına Genel Bir Bakış

Franchise kelime kökeni olarak *affrinche* ve *franc* kelimelerinden gelmektedir[1]. Bu kelimelerin sözlük anlamı imtiyaz tanıma, özgürlük tanıma gibi ifadelere denk düşer. Uygulamada ise franchise; isim hakkı, imtiyaz, bayilik gibi kavramlarla açıklanmaya çalışılsa da sistemi ve sözleşmeyi açıklamakta öğretide baskın olarak "franchise" kelimesi kullanılmaktadır. Biz de bu çalışmamızda kavramı birkaç kelime yerine ifade etmek yerine tek bir çırpıda söylenmesini sağlayan, topluma da çokça yabancı olmayan ve öğretideki birliğe uygun düşecek "franchise" kelimesini olduğu gibi tercih edeceğiz.

Gerçekten terminolojik anlamıyla paralel olarak franchise veren, franchise alana belli bir menfaat karşılığında zorunlu olmamakla birlikte tekel hakkı sağlayarak kendi mal ve hizmetlerini gene kendi işletmesine ait fikri mülkiyet unsurlarıyla pazarlama imkânı verir. Franchise alan, franchise verenin isim hakkından faydalanarak ticaret hayatında başarı sağlamayı hedefler.

B. Uluslararası Örgüt ve Derneklerin Franchise'a Yaklaşımı

Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütünce (OECD);

"*Franchising, genellikle "franchise veren" ve "franchise alan" olarak adlandırılan iki firma arasındaki özel bir dikey ilişki türüdür. İki firma genellikle franchise verenin, telif hakkı ve diğer ödemeler karşılığında franchise alana kanıtlanmış bir ürününü, markasını veya iş yöntemini ve yan hizmetlerini sattığı bir sözleşme ilişkisi kurar. Sözleşme ilişkisi, ürün fiyatları, reklam, konum,*

[1] Ayşe Tuğba Altıntaş, **Franchise Sözleşmesinde Tarafların Borçları**, Savaş Yayınevi, Ankara, 2019, s. 3; 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, (et. 21.05.2021), s. 445; Barış Cihan Cantürk, **Franchise Sözleşmesinde Denkleştirme İstemi**, On iki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2020, s. 5; Çiğdem Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, BTHAE, 1997, s. 3; Dilber Ulaş, **Franchising Sistemi**, Nobel Yayın, Ankara, 1999, s. 5; Osman Berat Gürzumar, **Franchise Sözleşmeleri ve Bu Sözleşmelerin Temelini Oluşturan "Sistemlerin" Hukuken Korunması**, Beta, İstanbul, 1995, s. 1; Yeşim Ayata, **Franchise Sözleşmesinde Tarafların Borçları**, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2015, s. 1.

dağıtım noktalarının türü, coğrafi bölge vb. konuları kapsayabilir." şeklinde ifade edilmiştir[2].

Dünya Ticaret Örgütü bünyesinde (DTÖ) franchising; "*Franchising hizmetleri, ücretler veya telifler karşılığında bir ürünün, ticari adın veya belirli bir iş formatı sisteminin kullanımının satışından oluşur*.[3]" biçimiyle tanım bulmuştur.

Dünya Fikri Mülkiyet Örgütüne (WIPO) göre;

"*Franchising, belirli bir iş yapma yöntemi geliştiren bir kuruluşun (franchise veren), diğer mevcut veya potansiyel girişimcilere (franchise alanlara) kanıtlanmış iş modelini belirli bir süre için başka bir yerde kullanma hakkı vererek işini genişletme şeklidir. İlk ve devam eden ücretlerin ödenmesi karşılığında iş modelini kullanma hakkının yanı sıra, franchise veren, franchise alana hem fikri mülkiyetini ve teknik bilgisini hem de başlangıç için eğitim ve desteğini sağlar. Temelde, başarılı bir iş, franchise alan tarafından, franchise verenin gözetimi ve kontrolü altında ve onun yardımı ile yürütülür*[4]." şeklinde açıklanmıştır.

Nihai olarak Uluslararası Franchising Derneğinin (IFA) açıklamasına yer verirsek;

"*İş sistemi ve markaya sahip bir franchise vereni ve fikri mülkiyet hakkı için ve genellikle iş yapma modeli için başlangıç ücreti ödeyen bir franchise alanı içeren; ürün veya hizmetleri franchise verenin adı ve sistemi altında dağıtma yöntemidir. Teknik olarak, iki tarafı bağlayan sözleşme "franchise sözleşmesi"dir ancak bu terim daha yaygın olarak franchise alanın işlettiği fiili işi ifade eder. Marka ve franchise sistemini oluşturma ve dağıtma uygulamasına genellikle franchising denir*.[5]"

Franchising; iktisadi açıdan franchising sistemlerinin ekonomideki yeri, hukuki açıdan da franchise sözleşmeleri kapsamında ele alınmalı ve tasnife tabi tutulmalıdır. Yukarıda bahsettiğimiz tanımlarda da franchise kavramının ele alınış metodu bu iki sac ayağına dayanır. Bu tanımlara göre bazı çıkarımlar yaparsak;

- Franchise ilişkisi dikey bir ticaret ilişkisidir.

- Franchise ilişkisi bir mal ve hizmet dağıtımını hedefler.

- Franchise ilişkisinde fikri mülkiyet unsurlarının franchise alanın kullanımına açılması söz konusudur.

---

[2] Bkz. https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=3221 , (et. 21.05.2021).

[3] Bkz. World Trade Organization - Council for Trade in Services, **Distribution Services,** 29.10.2010, https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwjc7caCqaXuAhUDxYsKHcFhA_EQFjAAegQIBBAC&url=https%3A%2F%2Fdocs.wto.org%2Fdol2fe%2FPages%2FFE_Search%2FExportFile.aspx%3Fid%3D76656%26filename%3DQ%2FS%2FC%2FW326.pdf&usg=AOvVaw3wIunZmI_N8DOTA1DpOZuy , (et. 21.05.2021), s. 5.

[4] 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. 21.05.2021), (In Good Company Managing Intellectual Propert Issues In Franchising), s. 10.

[5] Bkz. https://www.franchise.org/faqs/basics/what-is-a-franchise , (et. 21.05.2021).

- Franchise ilişkisinin mevcudiyetinde tekel hakkı gibi bir imtiyaz tanınması doğaldır ama zorunlu değildir.

Günümüzde gerçek veya tüzel kişilerin herhangi bir franchise mağazasından muaf bir şekilde alışveriş ve ticaret yapmaları neredeyse mümkün değildir. Franchise'a bağlı olarak gerçekleşen ticaret milyar dolarlarla aynı zamanda yarattığı istihdam ise milyonlarla telaffuz edilmektedir[6]. Bu durum gereken değerlendirme ve tasnifin nedenini ortaya koymaktadır.

C. Franchising Sisteminin Tanımı ve Çeşitleri

Ticaret hacmini ve müşteri sayısını artırmak isteyen mal ve hizmet sağlayıcıları bu mal ve hizmetlerini pazarlara dağıtmak ve müşteriye ulaştırmak için çeşitli işletme modellerine başvurmak zorundadırlar. Franchising sistemi[7] de bu iş-işletme modellerinden biridir. O halde hukuki değerlendirilmesine geçilmeden önce franchising sisteminin ticaret hayatındaki rolü ve nasıl bir düzen sunduğu ortaya koyulmalıdır.

ABD'de doğan ve dünyaya yayılan franchising sisteminin çekirdeğini bir franchise veren (franchiser) ve en az bir franchise alan (franchisee) ve bunların arasındaki franchise sözleşmesi oluşturur. Franchise alan, franchise verene belli bir ücret öder ve bunun karşılığında franchise verenin mal ve hizmetlerini satma, markasını veya işletme modelini kullanma hakkını belli bir süreliğine üstlenir[8].

---

[6] Amerika Birleişk Devletleri'nde (ABD) 2020 yılı için ayrıntılı istihdam ve ekonomi verileri için bkz. https://www.franchise.org/franchise-information/franchise-business-outlook/franchise-business-economic-outlook-2020 , (et. 21.05.2021); Ulusal Franchising Derneğine (UFRAD) göre 2019 yılı için Türkiye'de franchising sisteminin ekonomiye katkıları hakkında bkz. https://ufrad.org.tr/haberler/ufrad-genel-baskani-doc-dr-mustafa-aydin-isletmelerimiz-zorda-acil-destek-istiyoruz , (et. 21.05.2021).

[7] Franchising sistemi olarak ifade edildiği gibi, franchising konsepti veya franchising paketi olarak da isimlendirilmektedir (Fikret Eren**, Borçlar Hukuku Özel Hükümler**, 8. Baskı, Yetkin Yayınları, Ankara, 2020, (Özel Hükümler) s. 984).

[8] Francin Lafontaine ve Roger D. Blair, "The Evolution of Franchising And Franchise Contracts: Evidence From The United States", **Entrepreneurial Business Law Journal**, Cilt: 3:2, 2009, https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwjhm8_H9eLwAhXYh_0HHextDMEQFjABegQIAhAD&url=https%3A%2F%2Fcore.ac.uk%2Fdownload%2Fpdf%2F159557986.pdf&usg=AOvVaw1V1_7YeD2XUatnALnkWfM3, (et.20.05.2021), s. 39.

ABD Federal Ticaret Komisyonun tayin ettiği ve federal düzeyde uyulması gerekli olan Franchising Kuralları'na[9] (*Franchising Rules*) göre bir ticari ilişkinin franchise ilişkisi olarak nitelendirilebilmesi için üç unsur şarttır. İlk olarak franchise veren markasını ve işletme adını (*trade name*) lisans sözleşmesi ile franchise alanın kullanımına sunmalı veya bu marka ve işletme adı ile sağladığı mal ve hizmetleri franchise alana bunları tekrar satması için satmalıdır. İkinci olarak, franchise veren, franchise alanın ticaret operasyonu üzerinde önemli bir kontrol uygulamalı veya ona sıkı bir destek sağlamalıdır. Son olarak franchise alan belli bir miktar parayı franchise verene, ticaret opreasyonuna başlarken veya başladıktan sonraki 6 ay içinde ona sağlamalıdır[10].

Öğretide franchising sistemi Ürün ve Marka Franchising'i ve İşletme Sistemi Franchising'i gibi ikili bir ayrıma tabi tutulmuştur[11]. UFRAD (Ulusal Franchising Derneği) ve IFA da ticaret hayatında bu iki sistemin esas olarak geçerli olduğundan bahseder[12]. Esasen bu ayrım zamanında ABD Ticaret Bakanlığının yaptığı tasniften gelir[13]. Bu çalışmamızda hem bu iki sisteme hem de öğretide geçen diğer sistemlerin franchise sözleşmelerini nasıl şekillendirdiğine değinilmeye çalışılacaktır.

Franchise veren ve franchise alanın aralarında yapacakları sözleşmede yer alan hükümler gene aralarındaki franchising sistemini belirleyecektir. Taraflar yukarıdaki yaygın franchising sitemlerinden birini tercih edebilir veya kendilerine özgü başka bir sistem de benimseyebilirler. Tarafların seçtikleri franchising sistemi gene tarafların hak ve borçlarının belirlenmesinde önemli bir rol oynayacaktır. Örneğin franchise verenin franchise alana müdahalesinin sınırları, ne gibi üretim ve pazarlama sırlarının paylaşılacağı, nasıl bir muhasebe denetiminin olacağı buna göre belirlenecektir. Taraflar franchising sistemi seçerek mevcut markanın sürümünü nasıl artıracaklarını ve aralarındaki işbirliği modelinin unsurlarını belirleyeceklerdir[14].

---

[9] Bkz. https://www.ftc.gov/enforcement/rules/rulemaking-regulatory-reform-proceedings/franchise-rule , (et. 20.05.2021).
[10] Lafontaine ve Blair, s. 383.
[11] Ulaş, ss. 35-40.
[12] IFA'nın tasnifi için bkz. https://www.franchise.org/faqs/basics/what-is-a-franchise ; UFRAD'ın tasnifi için bkz. https://ufrad.org.tr/franchise/1-what-is-franchising , (et. 20.05.2021).
[13] Lafontaine ve Blair, s.383,384; US Department of Commerce, **Franchising In The Economy 1986-1988,** 1988, https://books.google.com.tr/books?redir_esc=y&hl=tr&id=4tcJ_kfH1QEC&q=franchising#v=snippet&q=franchising%20system&f=false , (et. 20.05.2021), ss. 1-3.
[14] Gürzumar s. 35.

1. Ürün ve Marka Franchising'i

Bu franchising sisteminde franchise alan franchise verenin tek bir ürün veya markasının satışına konsantre olur. Tedarikçisinin ticaret hayatındaki kimliğini kısmen üstlenir ve bağımsız hareket eder. ABD'de otomobil ve kamyon endüstrisinde, petrol istasyonlarında bayiiler aracılığı ile kendisini aksettirmiştir[15]. O halde hukuki anlamda bu franchising türü esasen bayilik sözleşmelerini de içine alan geniş anlamdaki franchising'tir.

Ürün ve marka franchising'i franchising sistemlerinin tarihi anlamda ilkini oluşturur. Bu nedenle geleneksel franchising olarak da bahsedilmektedir. Gerçekten de ilk franchise sözleşmelerini yapan Singer, McCormick gibi markalar başlangıçta sadece tekel hakları tanımış ve ürünlerinin satışına odaklanmışlardır[16].

Ürün ve marka franchising'inde franchise alan, franchise verenin ürün ve markasını kullanır ve bunların sürümünü artırır[17]. Günümüzde daha çok kozmetik sektöründe göze çarpan bir franchising sistemidir.

2. İşletme Franchising'i

Franchise alan, franchise verenin sadece mal ve hizmetlerini, markasını değil tüm işletme konseptini uygulamak üzere bu sistemi benimser. Bunlara know-how, pazarlama stratejiler ve planları, kalite kontol standartlar, iş eğitimleri gibi uzun bir liste dahildir[18]. Burada amaç müşteriyi franchise verenin orijinal mağazındaki atmosfere ve konsepte dahil ederek adeta onun bir şubesine girdiği zannını uyandırmaktır. Hukuki anlamda da franchise sözleşmelerinin odağındaki sistem bu dar

---

[15] US Department of Commerce, s. 1.
[16] Lafontaine s. 384.
[17] Altıntaş s. 39; Ayata, s. 21; Cantürk, ss.7-8; Çiğdem Kırca, "Tüketicinin Korunması Hakkındaki Kanun Açısından Üretici İmalatçı Olarak Franchise Veren", **BTHD**, Cilt: 20, Sayı: 1, 1999, https://jurix.com.tr/article/6054 , (et. 21.05.2021), s. 25; Hasan Ali Güçlü, **Franchise Sözleşmesi**, 2. Baskı, Aristo Yayınevi, 2020, İstanbul, s. 78-79; Kırca, ss. 36-38; Murat Aydoğdu, "Türk ve Avrupa Birliği Rekabet Hukuku Bakımından Franchise Anlaşmalarında Grup Muafiyeti", Prof. Dr. Turhan Tufan Yüce'ye Armağan, **DEÜ Yayınları**, İzmir, 2001, https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwig_Nb28fPwAhXzhv0HHZBRD1IQFjAAegQIBBAD&url=https%3A%2F%2Fhukuk.deu.edu.tr%2Fwp-content%2Fuploads%2F2020%2F01%2FM.Aydogdu-1.pdf&usg=AOvVaw1r5MPGof-ZZ_GWfFnCJut5 , (et. 21.05.2021), s. 10.
[18] US Department of Commerce, s. 3-4.

anlamdaki, tüm işletme konseptini benimsemeye yönelik olan franchising sistemidir[19]. Bu sistem franchise sözleşmesine benzeyen distribütörlük gibi sözleşmelerle franchise sözleşmesini ayırt etmeye yarayan temeli oluşturur.

İlk işletme sistemi konsepti ile ortaya çıkan franchising'in Martha Mathilda Harper'a ait olduğu belirtilir[20]. Bu girişimcinin 1920'lı yıllarda ABD Ticaret Bakanlığının işletme sistemi tasnifindeki tüm unsurulara sahip Harper Beauty Shops adında sayısı 500'ü bulan mağaza zincirleri vardı[21].

İlerleyen zamandan günümüze kadar geleneksel ürün-marka sisteminin yerini ağırlıklı olarak işletme franchising'i almıştır[22]. Bunun sebebi ise franchise verenin, franchise alan üzerinde kontrolünü artırarak ürün-hizmet kalitesindeki yakalanacak standartın ticaret hayatında daha çok kâr ve prestij getiriyor olmasıdır.

3. Sosyal Franchising

Sosyal franchising sistemi, yukarıda bahsi geçen diğer franchising sistemlerine ait özellikleri büyük ölçüde bünyesinde barındırır[23]. Ne var ki bu sistemde ticari gayeye mahsus edilen unsur ve tekniklerin kullanım amacı kâr hedefi gütmeyen sosyal amaçlara yönelik projelere özgülenmiştir[24]. 2007 Yılında ilk kez düzenlenen Uluslararası Sosyal Franchise zirvesinde sosyal franchising'e ait unsurlar şu şekilde ele alınmıştır:

-Ticari organizasyonun amacı sosyal bir yarar sağlamaktır.

-Hizmet sunumu daha düşük maliyetlerle gerçekleştirilir.

-Kâr hedefi vardır ancak ticari franchising'teki gibi maksimum kâr hedeflenmez[25].

---

[19] Kırca ss. 37-38.
[20] Lafontaine ve Blair s. 385.
[21] Lafontaine ve Blair ss. 385-386.
[22] Lafontaine ve Blair s. 386.
[23] Thierry Volery ve Valeri Hackl, **The Promise Of Social Franchising As A Model To Achieve Social Goals**, 2010, https://www.researchgate.net/publication/255667229_The_promise_of_social_franchising_as_a_model_to_achieve_social_goals , (et. 21.05.2021), s. 8.
[24] Gülnur Eti İçli ve Nihal Kamil Anıl, "Franchising Kavramının Dönüşümü: Sosyal Franchising"**, Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Cilt: 6, Sayı: 3, https://dergipark.org.tr/tr/pub/klujfeas/issue/32028/354355 , s. 40; Dominic Mantagu, "Franchising Of Health Services In Developing Countries", **Oxford University Press**, 2002, Cilt: 17, Sayı: 2, https://escholarship.org/content/qt2cz3k6hn/qt2cz3k6hn.pdf?t=krn6r7&v=lg , (et. 21.05.2021), s. 121.
[25] İçli ve Anıl, s. 40.

Sosyal franchising'te ticari franchising'te olduğu gibi franchise alan ve franchise veren bulunur. Bununla birlikte artı olarak donör ismi verilen üçüncü bir taraf da vardır. Donör sosyal amacın gerçekleştirilmesi amacıyla franchise alana finansman destek sağlar. Kâr hedefi vardır ancak ticari franchising'teki gibi maksimum kâr hedeflenmez[26].

Ticari franchising'te franchise alan ticaret hayatına girerken sermayeyi kendisi karşılar. Ancak sosyal franchising'te başlangıç sermayesinin franchise alanın belirli sosyal amaçları gerçekleştirebilmesi için finanse edilmesi gerekir. Bu saikle sosyal franchising'te franchise alanın başlangıç sermayesi franchise alan ya da donör tarafından kısmen veya tamamen sağlanabilir[27]. Benzer bir husus giriş ücreti için de geçerlidir[28].

Son olarak sosyal franchise'a örneklerden bahsedecek olursak; bu sistemin genellikle sağlık sektöründe yoğunlaştığı ve operasyonların genellikle gelişmemiş ülkelerde sürdürüldüğü tespit edilebilir[29]. Cinsel yolla bulaşan hastalıkların önlenmesi, aile planlaması, çocuk hastalıkları ile mücadele ve benzeri sağlık sektörüne dahil meseleler hakkında sosyal franchise ile çalışan firmalar mevcuttur. Örnek olarak Pakistan'da faaliyet gösteren Green Star Network verilebilir[30].

II. FRANCHISING SİSTEMİNİN TARİHİ GELİŞİMİ VE TİCARET HUKUKUNDAKİ ÖNEMİ

A. Amerika Birleşik Devletlerindeki Gelişmeler

Franchising sisteminin ilk kullanımı hakkında öğretide birtakım tartışmalar olsa da Ticaret Hayatındaki ilk kapsamlı kullanımın 19. Yüzyılda Amerikalı Isaac Singer'in ünlü Singer Dikiş Makinelerini bu modelde pazarlaması gösterilmektedir[31].

---

[26] İçli ve Anıl, s. 40.
[27] İçli ve Anıl, s. 42.
[28] İçli ve Anıl, s. 40.
[29] Tracey Perez Koehlmoos, Rukhsana Gazi, S. Shahed Hossain, K. Zaman, **The Effect Of Social Franchising On Access To And Quality Of Health Services In Low- And Middle-Income Countries**, Cochrane Database of Systematic Reviews, 2009, https://www.who.int/alliance-hpsr/projects/alliancehpsr_csr_scopingreviewsocialfranchising.pdf , (et. 21.05.2021), ss. 121-122.
[30] Montagu, s. 125.
[31] Luis Fernando Varotto ve Leonardo Aureliano Silva, "Evolution In Franchising: Trends And New Perspectives", **Review of International Business**, Cilt: 12, Sayı: 3, 2017,

Alım satım ticaretindeki müşteri coğrafyasını genişletmek amacıyla tedarikçilerine verdiği kullanım hakları Singer'in franchising'inin temelini oluşturdu. Bu kullanım hakları dikiş makinelerinin nasıl kullanılacağına ilişkin eğitimleri kapsamakta ve bu bilgiye sahip tedarikçiler ile daha çok müşteriye ulaşmak hedeflemekteydi[32].

İkinci dünya savaşı öncesinde Singer ile birlikte Coca Cola Company, General Motors Corporation, Ford ilk franchise sözleşmelerini imzalamışlardı. Ancak ekonomik anlamda franchise ilişkilerinin patlaması ikinci dünya savaşından sonra olacaktı[33].

1950'li yıllarda ABD'de 100 civarı işletme franchise verirken 1960'lı yıllara gelindiğinde bu sayı 900'e ulaşmıştı. Bu 900 işletme sayısı tahmini 200.000'e ulaşan ve kendi franchise'larını kullanan mağazalar ile işbirliği içerisindeydi. İkinci dünya savaşından sonraki franchise kullanan ünlü işletmelerden bazıları McDonald's, Burger King, Wendy's, KFC gibi ünlü markalardır[34]. Ayrıca 1960 yılında Uluslararası Franchising Derneği[35] (International Franchising Association) kurulmuştur.

Franchise sisteminin giderek yaygınlaşması, işletme açmayı düşünen yatırımcılarda yüksek bir talep oluşturdu. Bu durum henüz denenmemiş ve başarısı ispatlanmamış, eğitim kapasitesi olmayan markaların franchise vermesini kolaylaştırdı. ABD'de hukuki düzenlemelerin de franchise sistemi için yetersiz olması ve ekonomik krizin de 1963'te patlak vermesiyle birçok franchise alan ve veren işletme iflas etmiştir [36].

Franchise'a dayalı iş modeli, kriz sonrasında hukuki bir zeminde yeniden ele alınıp krizin etkisinin de sona ermesiyle ikinci dünya savaşından sonraki gelişimine devam etmiştir. Bu hukuki düzenlemelerin en önemlisi yabancı öğretide disclosure

---

https://www.researchgate.net/publication/322149075_Evolution_in_franchising_Trends_and_new_perspectives , (et. 21.05.2021), s. 32.; LaFontaine ve Blair, s. 384**;** Mark Abell (Ed.)**, The Franchise Law Review,** Fifth Edition, Law Business Research Ltd., 2018, s. 1.; 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=2ahUKEwjTivTEjuPwAhVilosKHXedDZUQFjAAegQIBRAD&url=https%3A%2F%2Fcore.ac.uk%2Fdownload%2Fpdf%2F147641529.pdf&usg=AOvVaw3vfCu4ElFlFKtRp1thipTt , (et. 21.05.2021), s. 5; bkz. https://www.theafa.org.uk/a-brief-history-of-franchising/ , (et. 21.05.2021).

[32] Lafontaine ve Blair, s. 384; Güçlü, s. 25.

[33] Ulaş s. 13; Lafontaine ve Blair, s. 386**,** Gandhi, s. 6; Altıntaş s. 7.

[34] Bkz. https://www.franchise-law.com/franchise-law-overview/a-brief-history-of-franchising.shtml , (et. 21.05.2021).

[35] Bkz. https://www.franchise.org/about-us , (et. 21.05.2021).

[36] Ulaş s. 14; Gandhi, s. 6.

regulations ya da disclosure rules olarak geçen açıklık kuralları[37] olarak çevrilebilecek düzenlemelerdir. İlk defa California eyaletinde ortaya çıkan ve daha sonra federal düzeyde zorunluluk haline getirilen bu hukuki düzenlemelerin hedefi franchise verenin ticari geçmişi hakkında bilgi veren belgelere franchise alanın ulaşımının kolaylaştırılması ve bu sayede franchise alanın, belirli bir franchise'a yatırım yapma konusunda bilinçli bir karar vermek için gereken tüm mevcut bilgi ve kaynaklara sahip olmasını sağlamak ayrıca franchise verenin, franchise alan üzerrinde kuracağı baskıları azaltıp bir düşünme süresi tanımaktır[38]. Bu kanun günümüzde de hala yürürlülüktedir[39].

2000'li yıllardan bugüne ABD ile sınırlı kalmayarak Franhcise işletme modelinin ne kadar yaygınlaştığına ilk elden her bir birey tanık olmaktadır. Özellikle SSCB'nin dağılması ile birlikte serbest ekonominin devletler tarafından daha fazla tercih edilir hale gelmesi franchise verecek mal ve hizmet sağlayıcıları gözünü Doğu Avrupa ve Asya ülkelerine çekmiştir[40].

B. Birleşik Krallıktaki Gelişmeler

Franchise'ın kavram olarak ortaya ilk çıkış yerinin ABD'den önce Birleşik Krallık olduğu da belirtilmektedir[41]. Ancak burada bahsi geçen kavram günümüzde anladığımız franchise ilişkisinden farklıdır. Hükümdarın (kral-kraliçe) belli kimselere veya kiliseye belirli bir toprağı işlemesi üzerine verdiği imtiyaz karşılığında buradan elde edeceği kârın belli bir kısmını vergi ve yetişmiş asker olarak aldığı sistem franchising olarak nitelendirilmiştir.

Bunun dışında İngiltere ve Avrupa'daki tarihi gelişmelerin ilki esasen ABD'deki gelişmeleri takiben gerçekleşti. İkinci dünya savaşı sonrası 1950-1960

---

[37] UFRAD tarafından da disclosure için açıklık kelimesi tercih edilmiştir. Bkz. https://ufrad.org.tr/hakkimizda/aciklik-ilkeleri , (et. 21.05.2021). Ancak *disclosure* için aleniyet ya da şeffaflık gibi kelimeler de tercih edilebilir.

[38] Gandhi s.6,7**.;** ABD'deki hukuki düzenlemeler hakkında ayrıntılı bilgi için bkz. Richard L. Rosen, Leonard Salis, John Karol, Michelle Murray-Bertrand, Avi Strauss, "United States", **The Franchise Law Review,** (Ed. Mark Abell), Fifth Edition, Law Business Research Ltd., 2018, s.629 vd.

[39] Bkz. https://www.ftc.gov/enforcement/rules/rulemaking-regulatory-reform-proceedings/franchise-rule , (et. 21.05.2021).

[40] Richard C. Hoffman ve John f. Preble, "Global Franchising: Current Status and Future Challenges"**, Journal of Services Marketing**, Cilt: 18, Sayı: 2, https://mdsoar.org/handle/11603/1863 , (et. 21.05.2021), ss. 2-5.

[41] Altıntaş s. 4,5; Ulaş ss. 11,12; bkz. https://www.franchise.org/blog/the-history-of-modern-franchising , (et. 21.05.2021).

yılları arasındaki dönemde İngiltere'de ilk franchise'lar yeme-içme sektörüne bağlı olarak ülkeye girmeye başladı[42].

1970'lerde aynı ABD'de olduğu gibi franchise sektörü Birleşik Krallıkta da krize bağlı olarak yavaşladı. Benzer şekilde Birleşik Krallıkta da franchise sektörünün hukuki anlamda ele alınması gibi kaygılar su yüzüne çıktı[43]. 1977 Yılında İngiliz Franchise Derneği kuruldu. Bu dernek franchise uygulamalarını etik bir düzlemde yeknesaklaştırmayı ve sektörün etik koşullar içinde büyümesini sağlamayı hedeflemektedir[44].

Günümüzde franchise'a dayalı sektör Birleşik Krallık ekonomisi için olmazsa olmaz bir öneme haiz olmuştur. Örneğin 2015 yılında franchising'in Birleşik Krallık ekonomisine katkısı son on yılda % 46 oranında artarak ve 15.1 milyar sterlinlik bir hacme ulaşmıştır[45].

C. Çin ve Japonya'daki Gelişmeler

Çin'de franchise Batılı ülkelere göre oldukça geç başlamış ancak günümüzde en çok franchise sistemini ihtiva eden bir ülke konumuna gelmiştir. Çin'de ilk franchise mağazası gıda sektöründen KFC'nin Pekin'de 1987 yılında açtığı restoranı olmuştur.

Franchise sektörü Çin Hükümeti tarafından olumlu karşılanmıştır. Hükümetçe bu sistem Çin genelindeki işsizlik problemini çözmede ve gelişmekte olan Çin ekonomisinde özel sermayenin yatırımlarının toplanması ve yaygınlaştırılmasında bir araç olarak görüldü.

Günümüzde Çin 21. Yüzyılın en büyük tüketici marketini teşkil etmektedir. Her sene ortalama yüzde 50 büyüme hızıyla franchise'a bağlı 82.000 mağaza daha çok eğitim, aile, ticari hizmetler, catering, perakendecilik ve endüstriye bağlı olarak Çin'de yaygınlaşmaktadır[46].

---

[42] Bkz. https://thebfa.microsoftcrmportals.com/about-franchising-the-bfa/history-of-franchising/ , (et. 21.05.2021), para. 4.
[43] Bkz.https://thebfa.microsoftcrmportals.com/about-franchising-the-bfa/history-of-franchising/ para.6,7.
[44] Graeme Payne, "China", **The Franchise Law Review,** (Ed. Mark Abell), Fifth Edition, Law Business Research Ltd., 2018, s. 600.
[45] Payne, s. 599.
[46] Bkz. https://www.franchise.org/international/china , (et. 21.05.2021).

Asyadaki güçlü ekonomik figürlerden bir diğeri olan Japonya'dan bahsedecek olursak; franchise sektörü gene batılı ülkelere göre geç bir biçimde 1963 Yılında Kyoto'da bir japon restoranıyla başlamış ve o zamandan günümüze artarak devam etmiştir [47]. Japonya sadece yabancı markaları değil kendi markalarını franchise sistemi içerisinde oluşturmuş ve bilinirliğini artırmıştır. Bu markalar örnek olarak Sukiya, Yoshinoya and Matsuya (restoran); MOS Burger (hamburger restoranı); and Doutor Coffee, Café de Crié ve UCC Ueshima Coffee Co. gibi ünlü markalar örnek gösterilmiştir[48]. 2016 Yılında franchising'in Japon ekonomisine katkıları 26 Trilyon Yenlik bir endüstri ve sayısı 263.109'u bulan teşebbüstür[49].

D. Türkiye'deki Gelişmeler

Türkiye ekonomi tarihinde bir değişim noktası olarak işaret edilen 24 Ocak 1980 Kararları serbest ticaret mantığı ile yabancı yatırımcıların önündeki bürokratik engelleri kaldırmış ve dolayısıyla franchising iş modelinin Türkiye'ye girmesinde etkili olmuştur[50].

1985 ve 1986'da franchising sistemiyle ilk yatırım yapan firmaların ağırlıklı olarak fast food sektöründen olmak üzere, giyim, kozmetik ve taşımacılık sektörlerinden Mc Donalds, KFC, Levi's, Benotton Lee gibi markalar olmuştur[51]. İlk franchise veren Türk markası ise TURYAP olarak belirtilmektedir[52]. Mudurnu Chicken, Sagra Special ve Mudo gibi markalar diğer franchise veren öncü markalardandır[53]. Türkiye'de franchise veren birçok markaya UFRAD'ın sitesinden[54] ulaşılmaktadır.

---

[47] Nobuo Miyake, "Franchising in Japan", **Antitrust Law Journal**, Cilt: 58, Sayı: 3, American Bar Association, https://www.jstor.org/stable/40843151?seq=1#metadata_info_tab_contents , (et. 21.05.2021), s. 975.

[48] Yoshihiko Fuchibe ve Kentaro Tanaka, "Japan", **The Franchise Law Review,** (Ed. Mark Abell), Fifth Edition, Law Business Research Ltd., 2018, s. 386.

[49] Fuchibe ve Tanaka, s. 386.

[50] Altıntaş s.10; İçli ve Anıl s. 39.

[51] Güçlü s. 27.

[52] Bkz. https://www.franchiseturkey.com/icerikler/turkiyede-franchising-sistemi , (et. 21.05.2021).

[53] Altıntaş s.11; Sima Nart, "Türkiye'de Franchising Sisteminin Gelişimi ve Franchise Alan Girişimcilerin İş Memnuniyeti Belirleyicilerinin Analizi Üzerine Bir Araştırma", **Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Cilt: 10, Sayı: 2, https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwjdgfD_luPwAhUPgf0HHdOaAqEQFjAAegQIAhAD&url=http%3A%2F%2Fkosbed.kocaeli.edu.tr%2Fsayi10%2Fsima.pdf&usg=AOvVaw050dSLqM4cp3NQCJIikInA , (et. 21.05.2021), s. 126.

[54] Bkz. https://ufrad.org.tr/uyeler , (et. 21.05.2021).

Bu yıllardan günümüze ülkemizde franchising'in UFRAD ve EFF'nin verileri incelendiğinde gelişimini sürdürdüğü görünmektedir. Bu verilere göre Türkiye'deki franchising'e bağlı zincir mağazaların sayısı 1471'i bularak Fransa ve Almanya'yı geride bırakmıştır. Mağazaların %34'ü yabancı yatırımcılara aitken %64'ü yerli yatırımcınındır[55]. 2020 Yılı itibariyle Türkiye'de tahminen franchise sektörü 250.000 Kişi'nin istihdamını sağlamakta ve 43 milyar dolarlık bir pazar payı sunmaktadır.[56]

Türkiye'de henüz kanuni anlamda doğrudan franchising'i ele alan kayda değer gelişmeler yoktur. Rekabet Kurumunca mülga1998/7 No.lu "Franchise Anlaşmalarına ilişkin Grup Muafiyeti" Tebliği ve şu an yürürlükte olan 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği Türk Hukuku'nda franchising' ilişkin önemli bazı gelişmelerdir. Bu tebliğler kısaca bazı şartlar gerçekleştiğinde franchise sözleşmelerini Rekabetin Korunması Hakkında Kanunun uygulanmasından muaf tutar. Yeri geldiğinde ayrıntısıyla değinilecektir.

III. FRANCHISING SİSTEMİNDEKİ TERİMLER VE HUKUKİ KARŞILIKLARI

Franchising Sistemleri işlenirken okuyucu birçok yabancı veya anlamını bilmediği terimle karşılaşabilmektedir. Bu karışıklığa misal olarak gösterilebilecek en sık karşılaşılan örneklerden biri franchise ve franchising kelimelerinin birbirleri yerine hatalı kullanımıdır. Bu ve benzeri hataların önüne geçebilmek amacıyla hazırlanan bu başlıkta okuyucu franchising sistemi içerisinde kullanılan kavramların hukuki karşılıklarına rahatlıkla ulaşabilecektir.

Alt Franchise: Franchise alanın başka bir franchise sözleşmesi ile elinde bulundurduğu franchise'a ilişkin haklarını kısmen veya tamamen bir başkasına sunduğu sözleşmedir.

Donör: Sosyal franchising'te franchise alana başlangıç sermayesi veya giriş ücreti gibi bedelleri sağlayarak onu finanse eden gerçek veya tüzel hukuk kişisidir.

Franchise: Franchise alan ve veren arasındaki münasebeti betimlemek için kullanılan bu kelime hukuki anlamda sözleşemeye dayalı bir ilişkiyi tarif eder. Bu

[55] İlknur Pekşen, "Turkey", **The Franchise Law Review,** (Ed. Mark Abell), Fifth Edition, Law Business Research Ltd., 2018, s. 579.
[56] Bkz. https://ufrad.org.tr/haberler/baskan-aydin-markalari-yasatmak-zorundayiz , (et. 21.05.2021).

sözleşmeye dayalı ilişkide taraflar mal ve hizmetlerin nasıl dağıtılacağına; marka know-how gibi fikri mülkiyet unsurlarının nasıl kullanılacağına; aralarındaki ücrete karar kılarlar.

Franchise Alan (*Franchisee*): Franchise sözleşmesinde franchise verenin isim hakkını kullanarak mal ve hizmetlerin dağıtılmasını sağlayan gerçek veya tüzel kişidir.

Franchising: Franchise kelimesinden farklı olarak franchising kelimesi sözleşmeye dayalı bir ilişkiyi değil; franchise verenin, franchise alan üzerindeki kontrolünün yüksek olduğu, fikri mülkiyet haklarının devri veya lisans tanınmasının esaslı birer unsur olduğu ticaret yapma metodunu karşılar.

Franchise Veren (*Franchisor*): Franchise sözleşmesinde franchise alana isim hakkını kullanmasına izin vererek onun mal ve hizmet dağıtmasını sağlayan gerçek veya tüzel kişidir.

Franchise Açıklık Belgesi (*Franchise Disclosure Document*): Franchise verenin ticaret hayatındaki önemli bilgilerini içeren ve franchise alanın bu doğrultuda franchise ilişkisine başlamadan önce franchise veren hakkında onu bilgilendiren ve dikkatli davranmasını sağlayan belgedir. Bu belgede franchise verenin; kimliği, ticaret şirketi ise yönetim kuruluna ilişkin bilgiler, ticaret ve dava/takip geçmişine ilişkin bilgiler, mali bilgiler, franchising sistemine dair somut veriler bulunur[57].

Giriş Ücreti (*Initial Fee veya Entrance Fee*): Franchise Sözleşmesi ile birlikte ya da ondan ayrı olarak yapılan bir sözleşme ile franchise alan, franchise verenin franchising sistemine dahil olabilmek için ona bir ücret ödemeye razı olabilir. Franchising ilişkisine başlarken ödenen bu ücrete giriş ücreti (initial fee veya entrance fee) denir. Sosyal franchising sisteminde ise bu ücret yön değiştirerek franchise veren ya da donörce franchise alana ödenebilir.

İşletme Sistemi Franchising'i: Franchise alanın franchise verenin sadece mal ve hizmetlerini, markasını değil tüm işletme konseptini uygulamak üzere bu sistemi benimsediği franchising sistemidir. Dar anlamda franchise sözleşmelerinin dayanağını oluşturur.

[57] Bkz. https://www.ecfr.gov/cgibin/retrieveECFR?gp=&SID=aafc2d32ab7b2b3d2ac619c2de45d5b6&mc=true&n=pt16.1.436&r=PART&ty=HTML ,(et. 21.05.2021); Bkz. https://ufrad.org.tr/hakkimizda/aciklik-ilkeleri , (et. 21.05.2021).

Know-How: İlk defa ABD'de ortaya çıkan know-how kavramı WIPO tarafından sınai mülkiyet ile ilgili tekniğin kullanılmasına yarayan bilgi ya da üretim yöntemleri olarak tanımlanmıştır[58]. Keza ülkemizde de 2002/2 No'lu Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği know-how'ı "Sağlayıcının tecrübe, denemeleri sonucu elde ettiği ve patentli olmayan, uygulamaya yönelik, gizli, esaslı ve belirlenmiş bilgi paketi" şeklinde tanımlar. Franchise sözleşmesi kapsamında franchise veren tarafından tecrübeyle elde edilmiş bu tekniğin franchise alana sağlanması kararlaştırılabilir.

Lisans: Devri caiz marka, patent gibi tüm fikri mülkiyet hakları aynı zamanda bunların mülkiyetini devretmeden sadece kullanım hakkını franchise alana sağlayacak bir lisans sözleşmesine de konu olabilir.

Marka: Franchising'in olmazsa olmazı marka; SMK m. 4'teki tanıma uygun olarak franchise verenin mal ve hizmetlerinin ticaret hayatında ayırt edilmesini sağlayan her türlü isim, logo ve işarettir.

Patent: Franchise sözleşmelerinde devre veya lisansa konu olabilen patentler esasen buluşların sahiplerini korur. Patentin tescile konu olabilmesi için teknolojinin her alanındaki buluşlara göre yeni olması, buluş basamağı içermesi ve sanayiye uygulanabilir olması şarttır.

Kullanım Ücreti (*Royalty*): Türkçe'de kullanım ücreti (bedeli) olarak kullanılması tavsiye edilen[59] royalty; franchise alanın franchise verene yaptığı düzenli ödemeleri ifade eden bir terimdir. Bu ödemeler franchise alanın elde ettiği kâr üzerinden belli bir orana tabi olacak şekilde kararlaştırılır.

Master Franchise: Master franchise ya da ana franchise, master franchise verenin belirli bir bölge için master franchise alan bularak haklarının kullanımı ona açtığı, master franchise alanın da genellikle alt franchise sözleşmesi ile bunları o bölgeye yaydığı bir franchise ilişkisidir.

Sosyal Franchising: Ticari franchising unsurlarının yalnızca kâr amacına değil sosyal birtakım projelere yönlendirildiği bir franchising sistemidir.

---

[58] Sami Karahan, Cahit Suluk, Tahir Saraç, Temel Nal, **Fikri Mülkiyet Hukukunun Esasları**, Seçkin Yayınevi, Ankara, 2007, s. 320.

[59] Türkiye Bilimler Akademisi**, Türkçe Bilim Terimleri Sözlüğü Sosyal Bilimler**, Yeni Reform Matbaacılık, Ankara, 2011, s. 762.

Ticari Sır: Bir ticari işletme ve onun faaliyetleri ile ilgili olan, sadece bu sırra vakıf olması istenen belli bir zümrece bilinen, bilgi sahibinin bunu sır olarak saklama iradesi gösterdiği her türlü bilgidir[60].

Ürün-Marka Franchising'i: Franchise alanın, franchise verenin tüm işletme modelini benimsemeden sadece onun markasını taşıyan mal ve hizmetlerini sattığı bir franchising sistemidir.

[60] Karahan, Suluk, Saraç, Nal, ss. 326, 327; bkz. https://www.wipo.int/tradesecrets/en/ , (et. 21.05.2021).

İKİNCİ BÖLÜM
FRANCHISE HUKUKU, FRANCHISE HUKUKUNUN KAYNAĞI VE FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN TANIMI

I. GENEL AÇIKLAMALAR

Franchising sistemlerini ele alırken bu sistemlerin çözümlenmesinde işletme biliminin, franchise sözleşmelerinin ele alınmasında ise hukuk biliminin etkin olduğundan ve bu iki meselenin franchise kavramının iki sac ayağını teşkil ettirdiğinden bahsetmiştik. İşte bu noktada franchise alan ve verenin menfaat ve yükümlülüklerini belirleyen ve franchising sisteminin sürekliliğine hizmet eden yazılı ve yazısız düzenlemeler franchise hukuku'nu teşkil eder[61]. Çalışmanın devamında bu ilişkiyi koruyan hukukun kaynağı ve franchise sözleşmeleri hukuksal açıdan mercek altına alınacaktır.

Özel hukukta yapılacak incelemenin gereği o hukuki ilişkinin var olmasını sağlayan kaynağı öncelikle tespit etmektir. Bu kaynak hukukta taraflar arasındaki sözleşme ile mevzuatta yer alan düzenlemelerdir. Bu saikle franchise sözleşmelerinin Türk Hukukundaki yeri ve niteliği tespit edilmeden evvel bu sözleşmeye hayat veren hem ulusal hem de yabancı veya uluslararası hukuki düzenlemeleri saptamakta ve bunların franchise sözleşmelerini nasıl tanımladıklarını ortaya çıkarmakta fayda vardır.

Bu normların ileri zamanda franchise sözleşmelerini ele alacak kanunların hazırlanmasında ilham kaynağı olacağı açıktır. Bu yasama faaliyeti bugün için pek olası görünmemektedir. Ancak ticaret hayatında franchise gibi isimsiz sözleşmeler yaygınlaştıkça aynı ABD ve diğer batılı ülkelerde olduğu gibi bir kodifikasyon faaliyeti kaçınılmaz bir hal alacaktır. Özellikle franchise alanı koruyucu düzenlemelerin varlığı bir gerekliliktir. Bu gaye ile yapılacak ön inceleme yasama faaliyetinde rehber olabilecektir.

[61] Imed Eddine Bekhouche, Soheyb Kahlessenane, "An Overview of Franchising Law: Why is it Important**", International Journal of Law and Public Administration**, Cilt: 1, Sayı: 1, 2018, https://www.researchgate.net/publication/325927871_An_Overview_of_Franchising_Law_Why_is_it_Important , (et. 21.05.2021), s. 42.

II. ULUSAL HUKUK KAYNAKLARI

Türk Hukukunda franchise sözleşmelerini doğrudan ele alan kanun düzeyinde bir düzenleme mevcut değildir[62]. Ancak Rekabet Kurumunca düzenlenip resmi gazetede yayınlanan bir takım tebliğlerde franchise sözleşmesi ele alınmış bir kavramdır. Bununla birlikte başta TTK'nın Acentelik hükümleri olmak üzere birçok kanun franchise sözleşmelerinin uygulanması ve yorumunda uygulama alanı bulur.

İlgili kanunların franchise sözleşmeleri ile bağlantısına kısaca değinildikten sonra Yargıtay kararları ve öğretideki franchise sözleşmelerinin tanımına çalışmamızın ilerleyen kısmında yer verilecek ve nihai bir sonuca ulaşılacaktır. Franchise sözleşmeleri bakımından aşağıda bahsedeceğimiz hukuki düzenlemeler bunlarla sınırlı değildir. Ancak mahiyetleri ölçüsünde çalışmamızda sayılmıştır.

A. Yazılı Hukuk Kaynakları

1. Türk Ticaret Kanunu

TTK, Türk Hukukunda franchise sözleşmeleri kapsamında en çok başvurulan hukuk kaynaklarından biridir. Bunun sebebi franchise sözleşmeleri gibi mal ve hizmet dağıtımını hedefleyen ve bu sebeple franchise sözleşmelerine yakınsayan acentelik ilişkisinin TTK'da doğrudan ele alınmasıdır. Bu durum acentelik hakkında soyut ve genel düzenlenen hükümlerin franchise da dahil diğer dağıtım sözleşmeleri için niteliğine uygun düştüğü ölçüde kıyasına el verir[63].

Bununla sınırlı olmayarak TTK'daki haksız rekabeti düzenleyen hükümler taciri, ticari işletmesini ve mal-hizmetlerini koruyan en genel hükümlerdir[64]. Bu doğrultuda hem franchise alanın hem de franchise verenin ticaret hayatındaki fiillerine ait hüküm ve sonuçlar TTK haksız rekabet kurallarına göre doğabilecektir.

---

[62] Altıntaş, s. 26; Ayata s. 13; Eren, Özel Hükümler, s. 979; Güçlü s. 86, Gürzumar s. 9; Kırca s. 47.
[63] A. İpek Sarıöz Büyükalp, "Denkleştirme Talebinin Hukuki Niteliği ve Kanunlar İhtilafı Hukuku Bağlamında Değerlendirilmesi", **DEÜHFD**, Cilt: 21, Sayı: 2, s.530; Güçlü, s. 132.
[64] Reha Poroy ve Hamdi Yasaman, **Ticari İşletme Hukuku**, 15. Bası, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2015, s. 331 vd.; Sabih Arkan, **Ticari İşletme Hukuku**, Yirmi Dördüncü Tıpkı Basım, BTHAE, 2018, ss. 350-351.

2. Türk Borçlar Kanunu

TBK, franchise sözleşmeleri gibi bütün isimsiz sözleşmelerde başvurulacak genel ve soyut hükümleri muhafaza eden önemli hukuk kaynaklarından biridir. Gerçekten de franchise sözleşmelerine hayat veren en önemli hüküm TBK m. 26'dır. Franchise sözleşmesi bu hükmün öngördüğü sözleşme özgürlüğü kapsamında ve ticaret hayatının ihtiyaçları doğrultusunda meydana gelmiş bir sözleşme tipidir.

Franchise sözleşmesinin kurulması ve irade açıklamaları başta olmak üzere, sözleşmedeki irade bozuklukları, temerrüt ve ifa imkansızlığı halleri, tazminat borçlarının kapsamı, sözleşmenin devri ve sözleşmeden doğan alacağa bağlı zamanaşımı gibi meseleler TBK kapsamında çözümlenir.

3. Türk Medeni Kanunu

TMK, tüm Türk Özel Hukuku'nun kaynak bulduğu; TBK ve TTK'nın ayrılmaz bir parçası olan en önemli kanunlardan biridir. Sözleşmeye dayalı bir hukuki ilişkide tarafların dürüst davranma edimi sözleşmenin taraflarca imzalanmasından dahi önce başlayan bir yükümlülüktür[65]. TMK m. 2'ce belirlenen bu yükümlülük sözleşme öncesi sorumluluk, borçların ifasında sorumluluk, sözleşme sonrası sorumluluk olarak titizlikle uygulanması gereken bir hükümdür.

Bununla sınırlı olmayarak TMK'nın bu hükmü borçların yorumlanmasında, tamamlanmasında ve değişen koşullara uyarlanmasında uygulayıcıların rehberi olma görevi üstlenmektedir. Franchise sözleşmelerinde de bu hususlar aynı şekilde TMK'nın rehberliğinde çözümlenecektir.

4. Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu ve Sınai Mülkiyet Kanunu

Fikri mülkiyetin konusunu, fikre dayanan yaratıcı çabanın her türlü ürünü oluşturur[66]. Bu çaba sonucu elde edilen ürün ticaret hayatında başarı ve kazancın sırrı

[65] Kılıçoğlu, s.105.

[66] Cahit Suluk, Rauf Karasu, Temel Nal, **Fikri Mülkiyet Hukuku**, Güncellenmiş Dördüncü Baskı, Seçkin Yayınevi, Ankara, 2020, s. 1-2; F. Merve Parlakyıldız ve E. Alper Güvel, "Fikri Mülkiyet Hakları ve Bu Hakları Korumanın Ekonomik Önemi", **Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Cilt: 8, Sayı: 4, http://dergipark.ulakbim.gov.tr/niguiibfd/ , (et. 21.05.2021), ss. 30-31.

olabilir. İşte franchise sözleşmelerinde de ticaret hayatında denenmiş ve başarılı olmuş fikri ürünler franchise alan tarafından yaygınlaştırılacak ve daha çok müşteriye ulaşacaktır.

Bu bağlamda franchise sözleşmeleri kapsamında fikri mülkiyetin konusunu oluşturan bilgisayar programları, tasarım gibi kavramların franchise alana lisans verilmesine rastlanılmaktadır. Buna ilişkin hukuki işlemlerin nasıl akdedileceğinin sınırları Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu ve Sınai Mülkiyet Kanunu hükümlerince belirlenecektir.

5. Rekabetin Korunması Hakkında Kanun

Ticaret Hayatında rekabetin müşteriler nazarında olumlu sonuçları vardır. Mal ve hizmet sağlayıcıları diğer mal ve hizmet sağlayıcıları ile rekabete girerek ürettikleri mal ve hizmetleri müşterilere en düşük fiyat ve en yüksek kalite ile sunmaya çalışırlar. Rekabet aynı zamanda çeşitliliği artırarak müşterilere yapacakları seçimde alternatifler sunar[67].

Franchise sözleşmeleri ise rekabet hukuku ile doğrudan ilgili sözleşmelerdir. Franchise alan ile franchise verenin ortak bir pazarda izleyeceği fiyat politikaları müşterileri ve yeni girişimcileri kötü etkileme potansiyeli taşır[68]. Ayrıca yapacakları sözleşme sonrası rekabet yasağı sözleşmesi genellikle franchise alan aleyhine sonuçlar doğurmaya müsaittir.

Hukuk rekabeti destekler ancak piyasadaki teşebbüslerin hakimiyetlerini kötüye kullanarak piyasayı etkileyecek derecedeki rekabeti kısıtlayıcı uygulamalarına izin vermez. Bu uygulamalar rakiplerine karşı olabileceği gibi, franchise alan iş ortaklarına yönelik de olabilir. Rekabetin sınırları Türk Hukuku'nda RKHK ile belirlenir. RKHK'ya göre rekabeti kısıtlayıcı sözleşmeler, uyumlu eylemler ve kararlar bu uygulamalara örnek gösterilebilir.

[67] İsmail Yılmaz Aslan, **Rekabet Hukuku Teori - Pratik – Uygulama**, Güncellenmiş ve Genişletilmiş Beşinci Baskı, Ekin Yayınevi, 2017, s. 9-11.
[68] Aslan, s. 360.; Ulaş, s. 69, 109.

6. 2003/3 ve 2007/2 sayılı Rekabet Kurulu Tebliğleri ile Değişik, Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği

Rekabet Kurumunca yayınlanan bu tebliğ franchise sözleşmeleri bakımından önem arz eder. Zira bu tebliğin yürürlüğe girmesi ile 998/7 sayılı Franchise Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği yürürlükten kalkmıştır. Yeni tebliğ ile bazı franchise sözleşmelerinin tebliğde belirtilen şartları sağlaması halinde RKHK m. 4 hükmünden muaf tutulabileceği belirtilmiştir. Bu muafiyet ile rekabeti kısıtlayıcı birtakım uygulamalar hukuka uygun bir şekilde franchise alan ve veren tarafından hayata geçirilebilecektir. Taraflar Rekabet Kurumundan sözleşmelerinin muafiyet kapsamında olup olmadığını sorgulayabilir veya bireysel muafiyet tanınmasını talep edebilirler[69].

Son olarak franchising'e ilişkin eski tebliğde yer alan tanımların da mülga olduğunu belirtmek yanlış olmayacaktır. Eski tebliğde bu tanımlar şu şekildeydi:

"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.

Franchise Anlaşması: Franchise verenin, franchise alana, doğrudan veya dolaylı mali katkı karşılığında, belirli türden mal velveya 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."

Ancak şimdi yürürlükte olan tebliğ franchise sözleşmelerine dair yeni bir tanım yapmadan bu sözleşmeleri direkt dikey anlaşmalar altında tarif etmiştir. Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'ndeki tanıma göre dikey anlaşmalar;

[69] Örneğin Marks & Spencer ile Marka Mağazacılık AŞ. arasındaki franchise sözleşmesinin muafiyet kapsamında olup olmadığına dair Rekabet Kurumu'nun görüşü için bkz. https://www.rekabet.gov.tr/Karar?kararId=24fbcf63-4ebe-451d-be52-5e9982ae1733, (et. 21.05.2021).

bayilik, franchising vb. malın veya hizmetin satılmak için satın alındığı anlaşmaları kapsayacak şekilde geniş tanımlanmıştır. Tanım ikinci maddede şu şekildedir:

"Üretim veya dağıtım zincirinin farklı seviyelerinde faaliyet gösteren iki ya da daha fazla teşebbüs arasında belirli mal veya hizmetlerin alımı, satımı veya yeniden satımı amacıyla yapılan anlaşmalar dikey anlaşmalardır"

7. Milletlerarası Özel Hukuk ve Usul Hukuku Hakkında Kanun

Franchise sözleşmelerinde MÖHUK m. 1 kapsamında yabancılık unsuru mevcutsa o halde bu sözleşmelere uygulanacak hukuk MÖHUK kapsamında belirlenecektir. Gerçekten de franchise sözleşmeleri yabancı yatırımcılar tarafından açılmak istedikleri pazara sahip ülkelere ulaşmak için tercih edilen bir yöntemdir[70]. O halde yabancılık unsuru içeren franchise sözleşmeleri başta MÖHUK m. 24 sözleşmeden doğan borç ilişkilerine uygulanacak hukuk ve devamında MÖHUK m. 28 fikri mülkiyet haklarına ilişkin sözleşmeler ve MÖHUK'un başka diğer hükümlerince değerlendirmeye tabi tutulabilecektir.

8. Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu

Bir üst başlıkta bahsettiğimiz gibi franchise sözleşmeleri yabancı yatırımcılar tarafından açılmak istedikleri pazara sahip ülkelere ulaşmak için sık tercih edilen bir yöntemdir. DYYK m. 3 hükmünce yabancı yatırımcılar tarafından Türkiye'de yatırım yapılması serbest kılınmıştır. Yabancı yatırımcıya uygulanacak muamelenin kapsamı bu kanunla belirleneceği için franchise sözleşmeleri yapacak bir yabancı yatırımcı DYYK'yı dikkate almak zorundadır.

B. Yardımcı ve Dolaylı Hukuki Kaynaklar

1. Ticari Örf ve Adet

TTK m. 1/f. 2 doğrultusunda emredici hüküm bulunmayan hallerde ticari işler için ticari örf ve adet hukukunun diğer genel hükümlere göre uygulanma önceliği

[70] Ercüment Erdem, **Milleterarası Ticaret Hukuku,** Güncellenmiş ve Genişletilmiş İkinci Bası, On İki Levha Yayınevi, İstanbul, 2020, s. 463.

vardır. TTK m. 3 doğrultusunda bir franchise sözleşmesi bir ticari işletme ile ilişkili olduğu sürece ticari iş olarak nitelendirilecektir.

Ancak ne var ki bir franchise sözleşmesinden doğan tarafların ve kanunun öngörmedikleri bir meselede ticari örf ve adet hukukunun uygulanabilmesi için franchise sözleşmesinin tek başına ticari iş olması yetmeyecektir. Aynı zamanda tarafların her ikisinin de tacir olması şarttır[71]. Ayrıca ticari örf ve adet hukukunun uygulanması için belirlenen kuralın tacirler tarafından uzun sürelerce sürekli uygulanması, uygulanması gerektiğine dair bir zorunluluk hissinin tacirler arasında meydana gelmesi gerekmektedir[72].

2. Türk Öğretisi

Türk Öğretisi, Franchise Hukuku'nun kaynakları arasında yer alır. Yazarların franchise sözleşmeleri hakkındaki tanımlarına yer vermek, sonrasında ise bu tanımlar arasındaki ortak yönleri tartışarak ortaya koymak Franchise Hukuku'na katkı sağlayacaktır.

Gürzumar; franchise sözleşmelerinin kanunda düzenlenmemiş bir karma sözleşme olduğunu belirterek

> "*franchise sözleşmeleri franchise alana sürümü yapma-destekleme, franchise verene ise franchise alana bu sıfatıyla yürüttüğü ticari faaliyetinde hizmet ve yardım sunma yükümlülükleri (vekalete has) yükleyen diğer taraftan franchise verene kendisine ait franchising sistemindeki fikri ve sınai unsurları franchise alana kullanma ve yararlanma olanağı tanıyan (lisans sözleşmesine has) nihayetinde birinin diğerine üstün olmadığı bu edimlerin bir araya geldiği; vekalet ve lisans sözleşmelerine kıyasa elverişli karma sözleşmelerdir*."[73] şeklinde tanımlamıştır.

Kırca sözleşmeyi;

> "*franchise alanın bir ücret ödeyerek franchise verenin adı, sembolü, markası gibi gayrı maddi değerlerini kullanmak üzere belirli bir bölgede kendi adı ve hesabına bağımsız bir şekilde mal veya hizmet sürümü, dağıtımı yapmayı; franchise verenin ise franchise alanı bu franchise organizasyonuna dahil etmeyi borçlandığı sürekli sözleşmelerdir. Franchise veren ayrıca Pazar araştırması ve reklam verme borcu altındayken franchise alan da mal veya hizmet sürümünü desteklemenin yanında bu konularla ilgili franchise verene gereken bilgileri temin etme, talimat ve eğitim programlarına uyma gibi borçlar altındadır*" diyerek tanımlamıştır[74].

---

[71] Erol Ulusoy, **Ticari Örf ve Adet Hukuku**, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2001, s. 99.
[72] Ulusoy, s. 57.
[73] Gürzumar, s. 20-22.
[74] Kırca, 19-20.

Eren'e göre franchise sözleşmesi;

"*franchise alanın ödemeyi üstlendiği bir bedel ve kendisine yararlanma hakkı devredilen konsept ve sistemde üretilen ürün ve hizmetin sürüm, pazarlama ve satım alanını genişletme borçları karşılığında, franchise verenin, belirli bir bölgede veya yerde tekel halinde vyea başkalarıyla birlikte kendisine, ticaret ünvanı, işletme adı, markası, işaret, amblem ve sembolü altında belirli bir malı üretme veya satma ya da belirli bir hizmeti görme yetkisini borçlandığı, karşılıklı borç doğuran, sürekli kendine özgü yapısı olan*"[75]
bir sözleşmedir.

Serozan ise

"*franchise sözleşmesi kendi adı ve hesabına hareket eden bir işletmeci olarak franchise alanın, piyasada isim yapmış bir pazalramacı olan franchise verenden onun tanınmış özelliklerinden yararlanma hakkını ve yükümünü bir ücret karşılığı devraldığı sui generis sözleşmedir. Pazarlama imtiyazı alan taraf olan franchise alan, franchise verenin marka, know-how gibi haklarını kendi işletmesinde kullanma olanağını bir bedel karşılığında franchise verenin yönergeleri doğrultusunda kullanır."*[76]
şeklinde açıklamıştır.

Aydoğdu ve Kahveci eserlerinde franchise sözleşmesi için

"*franchise verenin kendisine ait üretim işletme ve pazarlama sistemini oluşturan fikri ve sınai unusrlar üzerinde, franchise alana kullanma hakları tanıyarak, onu kendi işletme organizasyonuna entegre etmek ve onu bu sisteme dayalı ticari faaliyet sırasında devamlı olarak desteklemek borcu altına girdiği; franchise alanın ise hem söz konusu sisteme (franchise verenin belirlediği ilkelere uymak ve verilen fikri, sınai unsurlardan yararlanmak kaydıyla) dahil mal veya hizmetlerin sürümünü kendi nam ve hesabına yapmayı ve desteklemeyi hem de franchise verene belli bir ücret ödemeyi taahhüt ettiği; sürekli bir borç ilişkisi kuran, kanunda düzenlenmemiş, sinallagmatik bir çerçeve sözleşmedir."*[77]
şeklinde bir tanım getirmişlerdir.

Tüm bu değerli yazarların tanımlarının ortak yönlerini inceleyerek biz de bir tanım getirecek olursak:

Franchise sözleşmeleri; kendi adı ve hesabına hareket eden bağımsız franchise alanın bir bedel karşılığında, franchise verenin franchising konseptinde sunduğu fikri/sınai unsurları kullanarak bunlara bağlı mal veya hizmetleri ticari bir amaçla dağıtmayı ve satmayı amaçladığı; franchise verenin de hem fikri/sınai unsurları kullandırma hem de faaileyet kapmasında franchise alanı sıkı bir şekilde destekleme

[75] Eren, Özel Hükümler, ss. 981-982.
[76] Rona Serozan, **Borçlar Hukuku Özel Bölüm**, Filiz Kitabevi, İstanbul, 2002. s. 78-79.
[77] Murat Aydoğdu ve Nalan Kahveci, **Türk Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri**, İleri Kitabevi, İzmir, 2013, s. 30.

ve söz konusu konsepte ilişkin gerekli talimatları verme hak ve yükümlülüğünün bulunduğu, isimsiz, sürekli, dikey özellik gösteren ve sinallagmatik sözleşmelerdir.

3. Ulusal Mahkeme Kararları

Türk Hukuku mevzuatında görüldüğü üzere franchise sözleşmelerini doğrudan tanımlayan mevzuat hükmü yürürlükte yoktur. Bu durum da sözleşme için yargıda bir tanım ihtiyacı doğurmuştur.

Yargıtay 2001 yılında verdiği kararda[78] franchising için şu tanımı yapmıştır:

> "*Franchising, bir ürün veya hizmetin imtiyaz hakkına sahip tarafın belirli bir süre şart ve sınırlamalar dahilinde işin yönetim ve organizasyonuna ilişkin bilgi ve destek sağlamak suretiyle imtiyaz hakkına konu ticari işleri yürütmek üzere ikinci tarafa verdiği imtiyazdan doğan uzun dönemli ve sürekli bir iş ilişkileri bütünü olup, birbirinden bağımsız iki taraf arasında kurulan sözleşmesel ilişkidir.*"

Yargıtay HGK, 2019 yılında verdiği güncel bir kararla[79] franchise sözleşmeleri hakkında detaylı tespitler yapmıştır. Karara göre franchise sözleşmesi karşılıklı her iki tarafa borç yükleyen, sürekli olan, karşılıklı güven ve sadakate dayalı kendine özgü isimsiz bir sözleşmedir. Bu sebeple TBK m. 11 kapsamında bir şekle tabi değildir. Ne

---

[78] Y. 19. HD., E. 2001/819, K. 2001/4917, T. 25,06.2001; https://lib.kazanci.com.tr/kho3/ib-b/files/dsp.php?fn=19hd-2001-819.htm&kw=2001+franchise&cr=yargitay#fm , (et. 21.05.2021); Pekşen, s. 582.

[79] "*Franchise sözleşmesi her iki tarafın da borç altına girdiği karşılıklı edimler içeren bir sözleşme olup, her bir tarafın borcu diğer tarafın borcunun karşılığını oluşturmakta ve edimler arasında değişim söz konusu olmaktadır. Başka bir deyişle franchise sözleşmesinde franchise alan ile franchise verenin borçları aynı zamanda diğer tarafın ediminin karşılığını ihtiva etmektedir. Franchise verenin kendisine ait franchise sistemini franchise alana kullandırma ve onu ticari faaliyeti sırasında devamlı olarak destekleme yükümlülüğüne karşılık, franchise alanın franchise verenin mal veya hizmetlerin sürümünü kendi nam ve hesabına yürütme ve franchise verene belli bir bedel ödeme yükümlülüğü gelmektedir. Ayrıca franchise alanın, franchise verene karşı onun menfaatlerini koruma, sırlarını saklama, gerektiğinde hesap verme gibi güven ve sadakate dayanan yükümlülükleri vardır*."
Kararın devamında Yagıtay HGK açıklamalarına şu şekilde devam etmiştir:
"*Franchise sözleşmesinin kendine özgü isimsiz bir sözleşme olması nedeniyle taraflar sözleşmede somut uyuşmazlığa ilişkin bir kural öngörmüşlerse her şeyden önce bu kuralın uygulanması gerekmektedir. Ayrıca bu sözleşmeler dürüstlük kurallarına ve iş ilişkilerinde yaygın teamüllere göre yorumlanıp tamamlanmalıdır. Ancak tarafların iradelerinin anlaşılması ve sözleşmenin yorumlanması mümkün olmuyorsa, bu durumda Türk Medeni Kanunu'nun 1. maddesinin uygulanması gündeme gelecektir.*
Franchise sözleşmesi, kanunlarda düzenlenmiş isimli bir sözleşme olmadığı için tabi olacağı şekle ilişkin bir hüküm de yoktur. Bu durum karşısında franchise sözleşmesinin geçerliliği 818 Sayılı Borçlar Kanunu'nun 11. maddesi (6098 Sayılı Türk Borçlar Kanunu'nun 12. maddesi) gereğince herhangi bir şekil şartına bağlı değildir. Ancak, 556 Sayılı Markaların Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname'nin 15/2. maddesinde tescilli markalar üzerindeki ve 551 Sayılı Patent Haklarının Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname'nin 86/2. maddesinde ise tescilli patentler üzerindeki sağlar arası hukuki işlemlerin yazılı şekilde yapılacağı öngörüldüğünden marka ve patent lisansı unsurlarını içeren franchise sözleşmesinin yazılı şekilde yapılması gerekir (6769 Sayılı Sınai Mülkiyet Kanunu'nun 148. maddesi)." (Y. HGK, E. 2017/11-60, K. 2019/579, T. 16.05.2019 (https://lib.kazanci.com.tr/kho3/ibb/files/dsp.php?fn=hgk-2017-11-60.htm&kw=E.+`2017/11-60`&cr=yargitay#fm , (et.21.05.2021).

var ki marka ve patente ilişkin sözleşmenin şekli bunları ele alan kanun ışığında yazılıdır. Bu sebeple franchise sözleşmelerinin en azından bu hükümleri yazılı şekle tabi olarak yapılacaktır.

III. ULUSLARARASI VE YABANCI HUKUKİ KAYNAKLAR

Franchise sözleşmesi Türk Hukuku bakımından doğrudan ele alınmış bir hukuki ilişki olmasa da bazı uluslararası ve yabancı hukuk kuralları tarafından doğrudan düzenlenmiştir. Bu hukuki düzenlemelerden örneğin AB Rekabet Hukuku Düzenlemeleri, AB pazarına franchise ile açılmak isteyen yatırımcılar için önem teşkil edecektir.

Yatırımcılara rehber olmakla birlikte bu hukuki düzenlemelerin diğer amaçları arasında; franchise sözleşmelerinin ticaret hayatında yaygınlaşması sonucu tarafların borç ve yükümlülüklerinin somutlaştırılması ve buna bağlı olarak menfaat dengesinin kurulması ihtiyacı, bu sözleşmelerin müşteriler ve rekabet piyasası bakımından önemli hukuki sonuçlar doğuruyor olması, sözleşmede görece zayıf taraf olan franchise alanın çıkarlarının hukuka dayandırılarak korunması gibi saikler sayılabilir[80].

Kanun koyucu açısından ise düzenlenen model kanunlar yasama faaliyeti kapsamında referans noktası olacak nitelik taşımaktadır. Ayrıca milletlerarası franchise sözleşmelerinde taraflar sözleşmelerine uygulanacak hukuk olarak da model kanunları veya yabancı hukuk düzenlemelerini tercih edebilirler.

A. Yazılı Hukuk Kaynakları

1. Uluslararası Model Kanunlar

a. UNIDROIT Franchising Model Kanunu

Roma'da kurulmuş hükümetler arası bir organizasyon olan Uluslararası Özel Hukukun Birleştirilmesi Enstitüsü (UNIDROIT), özellikle uluslararası ticaret hukukunu ilgilendiren meseleler hakkında çalışmalar yürüterek hukuk kuralları

[80] UNIDROIT, Model Franchise Disclosure Law, Preamble, https://www.unidroit.org/instruments/franchising/model-law , (et. 21.05.2021).

arasında bir uyum, modernlik ve koordinasyon sağlama amaçlarını yerine getirmektedir. Türkiye de UNIDROIT'ya üye ilkeler arasındadır[81].

Franchising Hukuku bakımından da çalışmalarını sürdüren organizasyon, 25 Eylül 2002 tarihinde Franchise Açıklık Model Kanunu'nu[82] kabul etmiştir. Söz konusu model kanun on maddeden oluşmakta ve sözleşme öncesi franchise verenin franchise alan bakımından saydamlığını sağlayacak meseleleri ele almaktadır. Model Kanun sözleşmeye dayalı ilişki ile veya bu sözleşmenin feshiyle ilgilenmemiştir[83].

b. ICC Franchising Model Sözleşmeleri

UNIDROIT ile benzer gayelerle Uluslararası Ticaret Odası (ICC) tarafından uluslararası model franchise sözleşmeleri hazırlanmıştır[84]. Her ne kadar ICC tarafından sözleşme olarak ifade edilse de içerdiği madde madde hükümler ile tarafların hak ve borçlarına ayrıntısıyla değinilmiş ve adeta özel hukukun birleştirilmesine hizmet eden bir model kanun oluşturulmuştur[85] [86]. Ancak sözleşme olarak hazırlanan bu hükümlerin yasama için genel bir uygulamaya ilham vermeyeceğinden bahisle özel hukukun birleştirilmesi amacına hizmet etmeyeceğini belirtilenlerin olduğuna da değinilmiştir[87].

Bu model sözleşmelerin hazırlanmasındaki amaç iç hukuk düzenlemelerinin, uluslararası franchise sözleşmelerindeki tarafların ihtiyaçlarını karşılamayacağı düşüncesi olduğu belirtilmiştir. Eleştirel olarak sözleşme taslağını hazırlayanların bir ülkenin ulusal hukukunun uygulanmasından kaçınmayı amaçladığı da ifade edilmiştir[88].

---

[81] Bkz. https://www.unidroit.org/about-unidroit/overview , (et. 21.05.2021).
[82] Model Kanun'a ulaşmak için bkz. https://www.unidroit.org/instruments/franchising/model-law , (et. 21.05.2021).
[83] Bkz. UNIDROIT, Legislation and Regulations Relevant To Franchising, https://www.unidroit.org/instruments/international-sales/214-instruments/franchising/guide/guide-2edition/national-information-2nd-franchise/268-legislation-and-regulations-relevant-to-franchising , (et. 21.05.2021).
[84] Bkz. https://2go.iccwbo.org/icc-model-international-franchising-contract-config+book_version-eBook/ , (et. 21.05.2021).
[85] Linke ulaştıktan sonra Bkz. Table of Contents, https://2go.iccwbo.org/icc-model-international-franchising-contract-config+book_version-eBook/ , (et. 21.05.2021).
[86] 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_INTERNATIONAL_FRANCHISE_AGREEMENT , (et. 21.05.2021), s. 335.
[87] Stetsiuk, Miroshnychenko, Dudko, s. 335.
[88] Stetsiuk, Miroshnychenko, Dudko, s. 334.

2. Yabancı Hukuk Düzenlemeleri

a. Avrupa Birliğinin İşleyişi Hakkında Antlaşma (ABİHA) - AB Rekabet Hukuku Düzenlemeleri

2007 Yılında Lizbon Antlaşması ile birtakım önemli değişikliklere konu olan ABİHA, AB Rekabet Hukuku bakımından da önemli hükümler ihtiva etmektedir[89]. Antlaşmanın 101 ve 102'nci maddelerinde ele alınan rekabete ilişkin kurallarca, AB ortak pazarında rekabeti engelleyici uygulamalara karşı yaptırımlar belirlenmektedir[90]. Franchise sözleşmelerinin rekabet hukuku ile ilişkisi yukarıda açıklanmıştı. Bu doğrultuda ABİHA'nın şartları gerçekleşiyorsa franchise sözleşmelerine de bu yaptırımların uygulanma ihtimali vardır[91]. AB pazarı içinde m. 101 doğrultusunda örneğin "doğrudan veya dolaylı olarak, alış veya satış fiyatlarını veya diğer ticaret koşullarını belirleyen veya ticari ilişkinin diğer taraflarına eşdeğer işlemler için farklı koşullar uygulayarak, onları rekabet edebilirlik açısından dezavantajlı duruma sokan"[92] franchise sözleşmeleri içindeki hükümler rekabet hukukuna aykırı sayılacaktır.

b. Mülga AB 4087/88 Franchising Tüzüğü[93] ve Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemler Hakkında AB 330/2010 Tüzüğü[94]

AB Hukuku'nda tüzükler genel ve soyut hükümler içerir. Dolayısıyla AB Hukukunda usulüne uygun olarak AB Komisyonu tarafından yasalaştırılmış bu hukuki düzenlemeler genel bir uygulama alanına sahip olarak doğrudan üye devletler içindeki

---

[89] Bkz. Consolidated Version of The Treaty on The Functioning of The European Union https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:2bf140bf-a3f8-4ab2-b506-fd71826e6da6.0023.02/DOC_2&format=PDF , (et. 21.05.2021); Bkz. Avrupa Birliği Antlaşması ve Avrupa Birliğinin İşleyişi Hakkında Antlaşma, https://www.ab.gov.tr/files/pub/antlasmalar.pdf , (et. 21.05.2021).

[90] Richard Whish ve David Bailey, **Competititon Law**, Seventh Edition, Oxford University Press, 2012, s. 50; Aneta Wiewiórowska, **Franchising**, Economic And Scientific Policy Department of European Parliament, 2015, https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwjd4cLZzTwAhVDhP0HHRO1BcQQFjAAegQIAxAD&url=https%3A%2F%2Fwww.europarl.europa.eu%2FRegData%2Fetudes%2FSTUD%2F2016%2F578978%2FIPOL_STU(2016)578978_EN.pdf&usg=AOvVaw22FNlVhDXlSPJc2J3RgQVQ , (et. 21.05.2021), s. 31.

[91] Wiewiórowska, ss. 33-35.

[93] Bkz.https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/f1228382-2fad-4ff0-9335-4d4cc2c31157/language-en , (et. 21.05.2021).

[94] Bkz. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32010R0330&from=EN , (et. 21.05.2021).

her bir kişi için hüküm ve sonuçlar doğurur[95]. Bu açıklamalar ışığında franchise sözleşmelerini ele alan tüzükler AB'ye üye ülkelerdeki herkesi doğrudan bağlayacaktır.

30 Mayıs 1988'de Avrupa Komisyonu'nca yasalaşan ve 2000 yılında AB Hukuku'nda yürürlükten kalkan 4087/88 Franchising Tüzüğü toplamda 9 maddeden oluşmakta ve franchise ilişkilerini doğrudan ele almaktaydı[96]. Tüzüğün birinci maddesinde franchise ve franchise sözleşmeleri tanım bulmuş[97], ilerleyen hükümlerde franchise alan ve veren arasındaki hukuki ilişi ve rekabete ilişkin kısıtlayıcı hükümlere yer verilmiştir.

Bir diğer taraftan Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemler Hakkında AB 330/2010 Tüzüğü 1 Haziran 2010 yılında yürürlüğe girmiş ve 31 Mayıs 2022 yılında yürürlükten kalkması öngörülmüştür. Franchising, Tüzükte kendisinde özel olarak yer bulmamış, ancak Kılavuz İlkelerde[98] ele alınmıştır[99]. Bu kılavuz ilkelerde bir tanımlamadan daha çok franchise sözleşmeleri unsurlarıyla açıklanmıştır[100]. Kılavuz İlkelerin yalnızca Komisyon için yasal olarak bağlayıcı olduğu ancak ulusal

---

[95]Sanem Baykal ve İlke Göçmen, **Avrupa Birliği Kurumsal Hukuku**, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2016, s. 347.

[96] Wiewiórowska, s. 45-46.

[97] Tüzüğün ilk maddesinde **franchise**:
"*Malların yeniden satışı veya niahi tüketicilere hizmet sağlanması için marka, ticari işletme adı, mağaza işaretleri, yardımcı modeller, tasarımlar, telif hakları ve teknik bilgi veya patentle ilgili sınai veya fikri mülkiyet haklarının devrinden oluşan bir paket."*
franchise sözleşmesi ise:
"*Franchise verenin, franchise alana, doğrudan veya dolaylı bir finansal bedel karşılığında, belirli mal ve / veya hizmet türlerinin pazarlanması amacıyla franchise'ı kullanma hakkı verdiği bir anlaşma anlamına gelir;*
Aşağıdakilerle ilgili olacak yükümlülükleri asgari olarak içerir:
Ortak bir isim veya mağaza işaretinin kullanılması ve sözleşmeye konu binaların ve / veya ulaşım araçlarının tek tip sunumu
Franchise veren tarafından know-how'ın franchise alana devrini
Sözleşmenin süresi boyunca franchise veren tarafından ticari veya teknik yardımın franchise sahibine devam edeceğini" şeklinde tanımlanmıştır.

[98] Bkz. https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:130:0001:0046:EN:PDF , (et. 21.05.2021).

[99] Kılavuz İlkeler m. 189'a göre franchise sözleşmeleri "*özellikle markalar veya işaretler ile mal veya hizmetlerin kullanımı ve dağıtımına ilişkin bilgi birikimi ile ilgili fikri mülkiyet hakları lisanslarını içerir. Fikri mülkiyet haklarının lisansına ek olarak, franchise veren genellikle franchise alana anlaşma süresi boyunca ticari veya teknik yardım sağlar. Lisans ve yardım, franchise edilen iş yönteminin ayrılmaz bileşenleridir. Franchise verene, belirli bir iş yönteminin kullanımı için franchise alan tarafından genel olarak bir franchise ücreti ödenir. Franchising, franchise verenin, sınırlı yatırımlarla, ürünlerinin dağıtımı için tek tip bir ağ kurmasını sağlayabilir. İş yönteminin sağlanmasına ek olarak, franchise sözleşmeleri genellikle dağıtılmakta olan ürünlerle ilgili farklı dikey kısıtlamaların bir kombinasyonunu, özellikle seçici dağıtım ve / veya rekabet etmeme / veya münhasır dağıtım veya bunların daha zayıf biçimlerini*" içerir.

[100] Wiewiórowska, s. 18.

mahkemelerin ve yetkili makamların Madde 101'i nasıl uygulayacağı üzerinde derin bir etkiye sahip olduğu vurgulanmıştır[101].

c. Amerikan Federal Franchise Kuralları (Title 16 C.F.R. §436)

Daha önce ABD'deki bazı eyaletler franchise'ı ele alan federe düzeyde yasalar çıkarmış ancak daha sonra ABD Ticaret Bakanlığınca ulusal anlamda bir yeknesaklık sağlanması amacıyla federal düzeyde franchise ilişkilerinin asgari unsurlarını belirleyen kurallar[102] yürürlüğe sokulmuştur[103].

Bu kanunun sistematiğini kısaca inceleyecek olursak; §436.1 numaralı başlık altında franchise'ın tanım bulduğunu[104], §436.2 numaralık başlık altında nelerin yerine getirilmezse haksız ve yanıltıcı ticari uygulama sayılacağını, §436.3 numaralı başlık altında ise sözleşme ilişkisi öncesinde franchise veren tarafından franchise alan için neleri açıklığa kavuşturması gerektiğine dair kurallar belirlendiğini görürüz.

Franchise verenin açıklığa kavuşturulması ve sonrasında somutlaştırılması gereken yirmi üç husus bir içerik tablosu ile belirlenmiş ayrıntısıyla açıklanmıştır. Bu içerik tablosundaki başlıklardan bazıları; franchise verenin varsa bağlı olduğu ortaklıkların isimleri, iş deneyimi, yargı, takip, iflas geçmişi, başlangıç ücreti ve diğer ücretler, tekel bölgesinin sınırları, mali tablolar, performans raporları… şeklindedir.

---

[101] Wiewiórowska, s. 33-35.

[102] Bkz.https://www.ecfr.gov/cgibin/retrieveECFR?gp=&SID=e7e284c1dc268390ca2fd0efa9d76b35&mc=true&n=pt16.1.436&r=PART&ty=HTML , (et. 21.05.2021).

[103] Robert W. Emerson, "Franchise Contracts And Territoriality: A French Comparison", **Entrepreneurial Business Law Journal**, Cilt: 3, Sayı: 2, https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwjmh4is0eTwAhUhhf0HHVkUCEoQFjABegQIAxAD&url=https%3A%2F%2Fkb.osu.edu%2Fdspace%2Fbitstream%2Fhandle%2F1811%2F78349%2FOSBLJ_V3N2_315.pdf&usg=AOvVaw2Hk0_0ZkmIzUHydQI3vM6- , (et. 21.05.2021), s. 329; Rosen, Salis, Karol, Murray-Bertrand, Strauss, ss. 629-630.

[104] Kanunun tanım bölümünde franchise "*teklif veya sözleşme şartlarında adı ne şekilde ifade edilirse edilsin franchise verenini sözlü veya yazılı olarak aşağıdaki unsurları vaat ettiği, devamlılık unsuruna haiz herhangi bir ticari ilişki veya sözleşme anlamına gelir:*

(1) Franchise alan, franchise verenin markasıyla tanımlanan veya ilişkili bir işi işletecek veya franchise verenin markasıyla tanımlanan veya ilişkili mal veya hizmeti satma veya dağıtma hakkını elde edecektir;

(2) Franchise veren, franchise alanın çalışma yöntemi üzerinde önemli ölçüde kontrol uygulayacak veya uygulama yetkisine sahip olacak veya franchise alanın çalışma yönteminde önemli ölçüde yardım sağlayacaktır; ve

(3) Franchise alan, franchise almanın veya faaliyete başlamanın bir koşulu olarak, franchise verene veya iştirakine gerekli bir ödemeyi yapacak veya gerekli bir ödemeyi yapmayı taahhüt edecektir." şeklinde açıklanmıştır.

Kanun, potansiyel bir franchise verenin bir franchise anlaşması yapmadan önce yirmi üç hususu franchise alana açıklamasını gerektirmektedir. Franchise veren, franchise alanla bağlayıcı sözleşme imzalamadan veya franchise alan herhangi bir bedel ödemeden önce yirmi üç maddenin somut bir şekilde açıklandığı açıklık belgesini, sözleşme taraflarca imzalanmadan on dört takvim günü öncesinden tescil için ilgili makama teslim etmelidir. Franchise veren ayırca franchise sözleşmesinin uygulamaya hazır kopyalarını sözleşme hüküm ve sonuçlarını doğurmadan yedi takvim günü öncesinden teslim etmelidir[105].

Görüldüğü üzere Amerikan Hukuku'nda özellikle franchise alanı koruyucu nitelikte hükümler federal düzeyde yürürlüktedir. ABD Kanunları franchise verenin bir açıklık belgesi düzenlemesini ve taraflarca franchise sözleşmesi imzalanmadan önce bunun tescil edilmesini hükmetmektedir. Bu tescil ile franchise alan sözleşme ile yükümlülük altına girmeden önce ticari riskleri değerlendirmek için bir fırsat bulacak ve basiretli bir karar alabilecektir[106].

B. Yardımcı ve Dolaylı Hukuki Kaynaklar

1. Yabancı Mahkeme Kararları

Franchise sözleşmelerinden kaynaklanan uyuşmazlıklar neticesinde taraflar mahkemeler önünde uyuşmazlıklarını çözmek istemişlerdir. Bu uyuşmazlık mahkeme önüne geldiğinde kaçınılmaz olarak franchise sözleşmeleri ile ilgili bir içtihat gelişimine vesile olmuştur. Biz de Türk Hukuku'na kaynaklık edebilecek nitelikteki bazı mahkeme kararlarına çalışmamızda yer vererek franchise sözleşmelerini bir kez daha açıklamaya çalışacağız.

a. Avrupa Topluluğu Adalet Divanı Pronuptia Kararı

Lüksemburg, Belçika'da yer alan Avrupa Birliği Adalet Divanı (Eski adıyla Avrupa Topluluğu Adalet Divanı) AB Hukuku'nun AB'ye üye ülkeler arasında

[105] Emerson, ss. 334-335.

[106] Coffee Beanery, Ltd. v. WW, LLC Kararında ABD Temyiz Mahkemesi, bu yasanın amacının tarafların bir franchise sözleşmesine girip girmeme konusunda ve kiminle iş yapmayı seçtiklerine ilişkin bilgilendirilmiş olmalarını sağlamak olduğuna hükmetmiştir. Bkz. https://law.justia.com/cases/federal/appellate-courts/ca6/07-1830/08a0502n-06-2011-02-25.html , (et.21.05.2021).

uyumlu olarak uygulanmasını sağlamak amacıyla Kurucu Anlaşması'nın tanıdığı yetkiler kapsamında ulusal hükümetler, AB kurumları, birey ve şirketler gibi özel hukuk kişileri arasındaki uyuşmazlıkları çözmek üzere yargılama yapar veya görüş verir[107].

Franchise sözleşmelerine ilişkin olarak geliştirdiği tek içtihat olan Pronuptia Görüşü[108], AB Hukuku açısından önemli gelişmelere kaynaklık etmiştir[109].

Mahkeme, mal ve hizmet dağıtımını temel alan franchising işleyişini analiz etmiş ve bunu "*franchise verenin kendisinden bağımsız tacirlere bir ücret karşılığında işletme adını ve kendisini başarılı kılan iş yöntemlerini sağladığı, tacirlerin de bunlarla ticaret hayatına girdiği bir sistem*" olarak tanımlamıştır. Mahkemenin, bunun bir dağıtım yönteminden ziyade kendi sermayesinden bir harcama yapmadan bir başkasının uzmanlığından mali fayda elde etmenin bir yöntemi olduğunu vurguladığı belirtilmiştir[110]. Mahkeme ayrıca, franchising'in gerekli deneyime sahip olmayan tacirlere önemli bir çaba göstermeden öğrenemeyecekleri yöntemlere erişimi sağladığı ve franchise verenin ticari adının itibarından yararlanmalarına olanak tanıdığını ifade etmiştir. Mahkeme, franchise alanın franchise verenin başarısından kâr etmesini sağlayan bir sistem olarak franchisingin kendi başına rekabeti engellemeyeceğini de not düşmüştür.

Mahkeme geliştirdiği içtihatta franchising sistemlerinin karşılığı ifadeleri de şu şekilde açıklamıştır:

Hizmet Franchising'i franchise alanın, franchise verenin talimatlarına uygun olarak franchise verenin ticaret adı veya sembolü ve bazen de markası altında bir hizmet sunduğu franchising sistemidir.

Üretim Franchising'i franchise alanın, ürünleri franchise verenin talimatlarına göre ürettiği ve franchise verenin ticari markası altında sattığı franchising sistemidir.

---

[107] Bkz. https://europa.eu/european-union/about-eu/institutions-bodies/court-justice_en#what-does-the-cjeu-do , (et.21.05.2021).

[108] Mehmet Şua, "Franchise Sözleşmesinin Tanımına Yeni Bir Bakış", **YÜHFD**, Cilt: 4, Sayı: 2, 2007, https://jurix.com.tr/article/11998 , (et. 21.05.2021), s. 64; Mahkeme görüşü için bkz. http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?text=Franchise%2Bagreement&docid=93366&pageIndex=0&doclang=en&mode=req&dir=&occ=first&part=1&cid=2643043 , (et.21.05.2021).

[109] Wiewiórowska, s. 17.

[110] Pronuptia Kararı, s. 359.

Dağıtım Franchising'i franchise alanın, franchise verenin işletme adını veya sembolünü taşıyan bir mağazada belirli ürünleri sattığı franchising sistemidir[111].

b. ABD Temyiz Mahkemesi Williams v. Jani-King of Philadelphia Inc., No. 15-2049 (3d Cir. 2016) Kararı[112]

ABD Temyiz Mahkemesi verdiği bu karar ile franchise sözleşmesindeki taraflar arasındaki ilişkiyi başka içtihatlara da değinerek detaylı bir şekilde açıklamıştır. Bu açıklamalar bir franchise sözleşmesinde olması gereken unsurların saptanmasında kılavuzluk etmektedir. Kısaca mahkemenin saptamalarına yer verecek olursak;

Mahkeme, Jani-King, Juarez v. Jani-King of California, Inc., 273 F.R.D. 571 (N.D. Cal. 2011) kararına da değinerek franchise alanın, franchise veren ile aralarındaki sözleşmenin bir franchise sözleşmesi değil de bir iş sözleşmesi olduğunu iddia ettiği durumda, franchise verenin markası, adı ve saygınlığı üzerindeki menfaatini korumak ve sürdürmek için gerekli olanın ötesinde bir kontrol uyguladığını göstermesi gerektiğine karar vermiştir[113]. Pennsylvania hukukunda franchise ilişkisini düzenleyen bir hukuk kuralı olmadığı için taraflar arasındaki franchise sözleşmesinin doğasının aksine ve taraflar arasındaki uygulamayı aşan bir emir-talimat ilişkisi franchise alanın bağımsızlığını tamamen kaldırıyorsa; hukuki zeminde franchise sözleşmelerinin esasen iş sözleşmesi olarak nitelendirilmesi gerektiğini not düşmüştür[114].

---

[111] Wiewiórowska s.17,18.

[112] Karar için bkz. https://law.justia.com/cases/federal/appellate-courts/ca3/15-2049/15-2049-2016-09-21.html , (et.21.05.2021).

[113] Williams v. Jani-King of Philadelphia Inc., s.20

[114] Williams v. Jani-King of Philadelphia Inc., s.22**;** Karardaki karşı oy yazısında da franchise sözleşmeleri şu şekilde açıklanmıştır:
Mahkemenin birçok içtihatında franchise sözleşmesinde görülecek kontrol mekanizmasının, franchising'in önemli bir yönünü oluşturduğuna değinildiğine; franchising sistemlerinde, franchise alanın, franchise verenin öngördüğü yöntem ve prosedürlere uygun olarak bir iş yürütmeyi veya bir ürün-hizmeti satmayı taahhüt ettiğine ve franchise sözleşmelerinin franchise verenin reklam, promosyon ve diğer danışmanlık hizmetleri yoluyla franchise alana yardımcı olmayı taahhüt ettiği ayrıntılı bir anlaşmaya dönüştüğüne… Franchise verenin tek sağlayacağı ürün franchise'ının kendisidir.. (*Williams, et al. v. Jani-King of Philadelphia, Inc., et al.,* No. 15-2049, dissenting. COWEN, *Circuit Judge, s.5)*

c. Alman Federal Yüksek Mahkemesi (BGH) NJW 1997, 2973 Kararı

Öğretide Eismann Davası (Eismann Case) olarak da anılan[115] Alman Federal Yüksek Mahkemesi Kararı franchise alan ile veren arasındaki emir-talimat ve kontrol ilişkisine ışık tutan bir karardır. Mahkeme bu ilişkiyi yorumlamış, franchise sözleşmesindeki tarafların hak ve borçlarının sınırlarını tayin etmiş ve bir takım önemli tespitler yapmıştır. Yüksek mahkeme, franchise sözleşmelerinin aslında yapılmak istenen iş sözleşmelerinde çalışanların sorumluluğundan kaçmak için perde olarak kullanılmasını iş hukuku ihlali saymıştır. Mahkeme devamında, franchise verenin franchise alanın işini her yönüyle kontrol etmesi ve ona hareket alanı tanımaması halinde franchise alanların aslında franchise verenin çalışanları olarak kabul edilebileceğini ortaya koymuştur[116].

d. Alman Federal Yüksek Mahkemesi (BGH) 24 Şubat 2005, III ZB 36/04 Kararı

Alman Federal Yüksek Mahkemesi bu kararı ile geliştirdiği içtihatta franchise sözleşmesini tanımlamamış ancak bu sözleşmelerin açıklanmasında destek unsuru olabilecek noktaları açıklığa kavuşturmuştur[117].

Mahkemeye göre franchise alacak potansiyel kişilere hukuk önünde, işletmenin kurulması ile bağlantılı olarak tüketici gibi muamele edilmesi hukuka aykırıdır. Bununla birlikte, bir franchise alan bir tüketici olarak kabul edilmese bile, bazı koşullar altında Alman Medeni Kanunu m. 355'teki tüketicilere tanınan sözleşmeden dönme hakkına sahip bir "iş kurucusu" olabilir. Bu tanım ile Alman Medeni Kanunu m. 512 ve m. 495 kapsamında franchise alanların iş kurucusu olarak tanımlanacağı (giriş bedelleri 75.000 Euro'yu geçmediği sürece) ve sözleşme kurulduğu andan itibaren 14 gün içinde sözleşmeden dönebilecekleri sonucuna

[115] Stefan Münch, Alexander Duisberg, Markus Körner, Micheal Gaßner, **The Franchise Law Review: Germany**, 2021, https://thelawreviews.co.uk/title/the-franchise-law-review/germany#footnote-000 , (et.21.05.2021), s. 26; Stefan Münch, Alexander Duisberg, Markus Körner, Micheal Gaßner**, The Franchise Law Review, "**Germany", (Ed. Mark Abell), 2018, s. 299.
[116] Münch, Duisberg, Körner, Gaßner, (The Franchise Law Review), s. 299.
[117] Wiewiórowska, s.94.

varılmaktadır[118]. Varılan bu sonuç özellikle franchise alana sözleşmenin sona ermesi kapsamında önemli bir hak tanımaktadır.

e. İsviçre Federal Mahkemesi BGE 118 II 157[119], BGE 134 II 497[120] Kararları

Mahkeme BGE 118 II 157 kararında açıkça franchising'i kavram temelinde tanımlamıştır. Mahkemeye göre franchising mal ve hizmetlerin bağımsız tedarikçiler aracılığıyla franchise alanın kendi ad ve hesabına ancak franchise verenin bir araya getirdiği dağıtım ve pazarlama konseptine uygun olarak satışını gerçekleştirmekle yükümlü olduğu bir anlaşmadır[121].

Mahkemenin BGE 134 II 497 Kararı ise acente için öngörülmüş olan denkleştirme bedeli (müşteri tazminatı veya portföy tazminatı olarak da ifade edilmekte) tek satıcılık sözleşmelerine de uygulanmasına hükmettiği bir karardır. Bu doğrultuda tek satıcılık sözleşmesine benzer unsurları içeren franchise sözleşmelerine de denkleştirme bedeli uygulanabileceği savunulmuştur[122].

2. Uluslararası Ticari Örf ve Adet

Belirli bir ticari örf ve adet kuralı sadece ulusal sınırlar dahilindeki değil farklı ülkelerdeki veya dünyanın tamamındaki tacirlerce benimsenmişse artık uluslararası ticari örf ve adet kuralı niteliği kazanır[123]. Uluslararası ticari örf ve adet kurallarının neler olduğunun anlaşılmasında ICC'nin tespit çalışmaları önemli rol oynar. Bunlara

---

[118] Almanya'da giriş ücretinin genellikle 50.000 Euro'yu geçmediği belirtilmiştir. (Karsten Metzlaff ve Tom Billing, "Franchising in Germany", **Lexology,** 27.08.2019, https://www.lexology.com-/library/detail.aspx?g=baaea98e-6dab-448c-b22b-b5cd083e4997 , (et.21.05.2021).

[119] Karar için bkz. http://relevancy.bger.ch/php/clir/http/index.php?highlight_docid=atf%3A%2F%2F118-II-157%3Ade&lang=de&type=show_document , (et.21.05.2021).

[120] Karar için bkz. http://relevancy.bger.ch/php/clir/http/index.php?highlight_docid=atf%3A%2F%2F134-III-497%3Ade&lang=de&type=show_document , (et.21.05.2021).

[121] Gion Giger, "Franchising in Switzerland", **Lexology,** 04.09.2018, https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=074ebf4c-e449-47c6-b51c-96cffb75ddb6 , (et.21.05.2021).

[122] Pınar Altınok Ormancı, "Tek Satıcılık Sözleşmesinde Müşteri Tazminatı İsviçre Federal Mahkemesinin 22 Mayıs 2008 Tarihli Kararı (Atf 134 Iıı 497 vd.) Üzerine Düşünceler", **AÜHFD**, Cilt: 58, Sayı: 3, https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/625628 , (et.21.05.2021), s. 477.

[123] Ulusoy, s. 71.

örnek olarak ICC tarafından hazırlanan Uniform Rules for Demand Guarantees ve ithalat-ihracatla ilgili ticari sözleşmeler için hazırlanan ICC Incoterms gösterilebilir[124].

Tüm bu açıklamalarla birlikte bir diğer taraftan da ICC Hakem kararlarında ticari örf ve adetler bağlamında lex marcatoria'ya[125] atıf yapıldığını ve bu kararlar ışığında kapsamın belirlenmesinde UNIDROIT İlkelerinin[126] kılavuz kabul edilebileceğini görmekteyiz. UNIDROIT İlkeleri ile ticari sözleşmelere uygulanacak bazı örf ve adet kurallarına örnek olarak dürüst ticaret, sözleşmelerde aksi kararlaştırılmadıkça şekil serbestisi, ahde vefa (pacta sunda servenda) örnek gösterilebilir[127].

Hem ICC'nin tespit çalışmalarında hem de UNIDROIT İlkelerince tespit edilen hukuki terimlerin karşılığına denk gelen anlamlar franchise sözleşmelerinin yorumlanmasında ve tarafların hak ve borçlarının ne olduğunun tespitinde önemli rol oynayacak potansiyele haizdir.

3. Yabancı Öğreti

Türk öğretisindeki değerli yazarların franchise sözleşmelerine ilişkin getirdikleri tanımları incelemiş, ortak yönlerini tespit ederek bir sentez oluşturup biz de bir tanım getirmeye çalışmıştık. Bunun yanında yabancı öğretideki yazarların ihmal edilmesi franchise sözleşmelerini anlamamızı güçleştirir ve meseleye dar bir perspektiften yaklaşmamıza neden olur. Bu sebeple yabancı yazarların da bu sözleşmeyi nasıl açıkladıklarına yer vermek zaruridir.

Alman Hukuku'nda franchise sözleşmesinin unsurları ilk olarak Gross ve Skaupy tarafından ortaya konulmuş ve tanım yapılmıştır[128]. Yazarlara göre

> "*franchising sözleşmesi sürekli bir borç ilişkisi çerçevesinde tarafların karşılıklı borçlarını içeren bir sözleşme olup, bununla franchise veren, bağımsız bir satıcı veya işletmeci olan franchise alana para karşılığında bellir bir mal veya hizmeti*

[124] Ulusoy, s. 74.
[125] Lex Mercatoria, Erdem'in ifadesiyle ticari örf ve adet hukukunun sert çekirdeğini ve temel kaynaklarından birini oluşturur (Ercüment Erdem, **Uluslararası Ticari Tahkim ve Yeni Lex Mercatoria, Lex Mercatoria ve Uluslararası Ticarette Örf ve Adetin Önemi**, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2014, s. 43.).
[126] İlkelerin 2016 versiyonu için bkz. https://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/unidroit-principles-2016 , (et.21.05.2021).
[127] Erdem, (Uluslararası Ticari Tahkim ve Yeni Lex Mercatoria, Lex Mercatoria ve Uluslararası Ticarette Örf ve Adetin Önemi), s. 41.
[128] Gross H. ve Skaupy W., **Franchising in der Praxis**, Düsseldrf/Wien,1976 s.192'den Aktaran Kırca s. 16.

kendi adı amblemi donanımı veya teknik ve mesleki tecrübeleri gibi gayri maddi unsurlarını kullanması ve denetimi altında işletmesi hakkını vermektedir. Ayrıca franchise veren, franchise alana koruma, tavsiye ve eğitim vermekte ve bunu kontrol etmektedir."

Alman Hukukçu Martinek franchise sözleşmeleri için şu açıklamayı uygun görmüştür:

"*Franchise sözleşmesi ile franchise veren tarafından yaratılan ve geliştirlen, mal ve hizmetlerin pazarlanmasını kapsayan bir çeşit pazarlama anlayışı çerçevesinde, franchise veren franchise alanların işletmelerini kendi sistemine üye yapmayı ve bu işletmeleri sürekli olarak maddi ve manevi açıdan desteklemeyi borçlanırken; franchise alan franchise verenin talimatlarına göre mal/hizmet sürümünü sağlama, destekleme ve satışlardan bağımsız, periyodik olarak bir miktar parayı ve kimi zaman da bir başlangıç ücretini ödemeyi üstlenir*"[129]

İsviçre Hukuku'nda ise Schulthess

"*Franchising sürekli bir borç sözleşmesi niteliğinde, bağımsız taraflar arasında, franchise veren tarafından sürüm organizasyonunun kurulması amacıyla dikey işbirliği sisteminin öyle bir uygulanmasıdır ki; bununla franchise veren franchise alana belli bir ücret karşılığında, başarıyla denenmiş ve sürekli uygulanmakta olan işletme idaresi ve pazarlama anlayışını ve diğer gayri madi unsurların kullanılması yetkisini verir. Buna karşılık franchise alan ise kendisine verilen hakları kullanarak ve franchise veren tarafından geliştirilen işletme ve organizasyona programına bağlı kalarak, kendi ad ve hesabına sözleşmede belirlenmiş mal veya hizmetlerin sürümünü yapmak ve desteklemekle yükümlüdür*[130]*"*
diyerek açıklamıştır.

[129] Micheal Martinek, **Franchising**, Grundlagen der zivil-und wettbewerbsrechtlichen Behandlung der vertikalen Gruppenkooperation beim Abzats von Waren und Dienstleistungen, Hedileberg, 1987, ss. 247, 256, 257, 293, 294'ten Aktaran Gürzumar s. 18 ve Kırca s. 16.

[130] Victor G. Schulthesss, **Der Franchisevertag nach schweizereschem Rechr**, Diss. Zürich, 1975, s. 22-30'dan Aktaran Kırca s. 17.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM
FRANCHISE SÖZLEŞMESİ ÖNCESİ SORUMLULUK, FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN NİTELİĞİ, UNSURLARI, FRANCHISE SÖZLEŞMESİNDE TARAFLARIN HAK VE BORÇLARI

I. FRANCHISE SÖZLEŞMELERİNDE SÖZLEŞME ÖNCESİ SORUMLULUK (CULPA IN CONTRAHENDO) VE AÇIKLIK BELGESİ'NİN (DISCLOSURE DOCUMENT) BURADAKİ YERİ

A. Sözleşme Öncesi Sorumluluk Kavramı (Culpa in Contrahendo)

Sözleşme öncesi sorumluluk kavram olarak köklerini alman hukukundan almaktadır[131]. Kavram, ileride sözleşme yapmak üzere bir araya gelerek müzakerelerde bulunan ve müstakbel sözleşme üzerine tartışan tarafların işbu görüşmeleri sırasında birbirleri üzerinde uyandırdıkları güven ilişkisine dayanmaktadır[132]. Bu güven ilişkisinin ihlali sözleşmeye dayanmasa bile hukuk düzeninde adeta sözleşme ihlal edilmiş gibi bir sorumluluğun doğması gerektiği önerilmiştir[133].

---

[131] Damla Gürpınar, **Sözleşme Dışı Yanlış Tavsiyede Bulunma, Öğüt veya Bilgi Vermeden Doğan Hukuki Sorumluluk**, Güncel Yayınevi, İzmir, 2006, ss. 140,141; Mustafa Reşit Karahasan, **Sorumluluk Hukuku**, Genişletilmiş 6. Baskı, Beta Basım Yayım, 2003, İstanbul s. 232; Fikret Eren, **Borçlar Hukuku Genel Hükümler**, 25. Baskı, Yetkin, Ankara, 2020, (Genel Hükümler), s. 1254.

[132] Sözleşme öncesi bu devreye kısaca sözleşmeye hazırlık aşaması denebilir (Ahmet M. Kılıçoğlu, **Medeni Hukuk**, Turhan Kitabevi, Ankara, 2018, s. 105)

[133] M. Kemal Oğuzman ve Turgut Öz, **Borçlar Hukuku Genel Hükümler,** Filiz Kitabevi, İstanbul, 2010 s. 12; YHGK, E. 2012/13-1220, K. 2013/239, T.13.2.2013 künyeli davada sözleşme öncesi sorumlulukla ilgili içtihadını şu şekilde açıklamıştır:

"*...Bu yeni belirlenen sorumluluk türlerinden olan sözleşme görüşmelerinden doğan sorumluluğu (**culpa** in **contrahendo**) genel bir ifadeyle belirtmek gerekirse, sözleşme görüşmeleri aşamasında taraflardan birinin diğerine veya onun koruması altında bulunan kişilere, aralarında dürüstlük kuralı (MK. m.2) gereğince ortaya çıkan güven ilişkisinin ihlali sonucu meydana gelen sorumluluktur.. Başka bir ifadeyle, sözleşme görüşmelerinde taraflardan birinin diğerine dürüstlük kuralına aykırı davranma sonucu verdiği zararlarla ilgili sorumluluktur.*

Zira, sözleşme görüşmelerine başlanmasıyla birlikte taraflar arasında temeli dürüstlük kuralına dayanan bir güven ilişkisi meydana gelir ve bu ilişki koruma yükümlerini de içerir. Bundan dolayı sözleşme görüşmelerinde taraflardan herbiri veya yardımcıları, diğer tarafa veya onun himayesinde bulunan kişilerin şahıs ve mal varlıklarına zarar vermeyi engellemek için gerekli dikkat ve özeni göstermek ve koruma yükümlerine uymak zorundadırlar. Çünkü, koruma yükümleri, ifa menfaati dışında kalan diğer şahıs ve mal varlığı değerlerine zarar vermemeyi ihtiva eder.

Diğer taraftan, taraflar arasında bir hukuki ilişki söz konusu olduğunda, bunun ihlalinin haksız fiil olduğunu söylemek mümkün değildir. Çünkü haksız fiilde, zarar verici davranışın işlendiği aşamada taraflar arasında daha önce kurulmuş bir hukuki ilişki yoktur. Bu sebeple sözleşme görüşmelerindeki bir yüküm ihlali haksız fiil olarak nitelendirilemez. Sözleşme görüşmeleri ile ortaya çıkan güven

Franchising Hukuku'nun kaynaklarını ele alırken TMK'nın çok önemli bir hukuk kaynağı olduğu dile getirmiştik. İşte tam olarak bu noktada yani sözleşme öncesi sorumlulukta, güven ihlalinin sözleşmeye dayalı ilişkiye dayandırılmasının mantığı TMK m. 2 dürüstlük kuralı ile açıklanmaktadır[134]. Gerçekten de yasaya göre herkes, haklarını kullanırken ve borçlarını yerine getirirken dürüstlük kurallarına uymak zorundadır.

Bu hüküm hayatın her alanında, kişilere diğer kişilerle ilişkilerinde özenli ve dürüst davranma sorumluluğu yükler. Bu sebeple sözleşmeye hazırlık aşamasındaki özen ve dürüst davranma yükümlülükleri borç ilişkisinin asli edim yükümlülüklerinden bağımsızdır[135].

O halde sözleşme görüşmelerinde de taraflar birbirlerine makul bir kimsenin (*bonus pater familias*) veya tacirlerse basiretli bir tacirin göstermesi gereken maksimum özeni ve dürüstlüğü TMK m. 2 kapsamında göstermek zorundadırlar. Bunu destekleyecek şekilde İsviçre Federal Mahkemesi sözleşmeye hazırlık aşamasında tarafların özen yükümlülüklerine bağlı olarak birbirlerini bilgilendirme ve aydınlatma yükümlülüğünün sınırını şu deyişle[136] çizmiştir:

"…bu sorunun çözümü somut olayın özelliğine, özellikle sözleşmenin mahiyetine, görüşmelerin gelişme biçimine ve tarafların amaç ve bilgilerine bağlıdır"

Sözleşme öncesi sorumluluğun kapsamına yönelik olarak; tarafların sözleşme yapmak üzere görüşmelerinde pozisyonları gereği bildikleri ya da bilmeleri gereken ve sözleşmenin geçerliliği veya akdedilmesinde etkili olabilecek bilgileri birbirlerine aktarmalarının önemi vurgulanmıştır[137].

B. Sözleşme Öncesi Sorumluluğun Meydana Gelmesinin Şartları

Sözleşme öncesi sorumluluğun meydana geldiğinin tespitini yapmak için bazı şartların gerçekleşip gerçekleşmediğine bakılmalıdır. Bu şartlardan ilki tarafların

---

ilişkisinin ihlaline kıyasen sözleşme hükümlerinin uygulanması daha uygun olacaktır…" (Karardaki atıflar hariç tutulmuştur).

134 Aydın Zevkliler, M. Beşir Acabey, K. Emre Gökyayla, **Medeni Hukuk,** Seçkin Yayıncılık Ankara, 2000, s. 160; Karahasan s. 232; Eren, Genel Hükümler, ss. 1254-1255.

135 Eren, Genel Hükümler, ss. 40-41; Karahasan s. 232.

136 BGE 105 II 80 Aktaran Karahasan, s. 237.

137 Ahmet Kılıçoğlu, **Borçlar Hukuku Genel Hükümler,** Genişletilmiş 22. Bası, Turhan Kitabevi, Ankara, 2018, s. 125.

sözleşme yapmak için görüşmelere başlamış olmasıdır. İkincisi ise TMK m. 2'ye aykırı olacak şekilde bu görüşmeler esnasında özen ve dürüstlük yükümlülüğünün kusura dayalı ihlalidir[138]. Elbette bu ihlal sonucunda nedensellik bağı çerçevesinde bir tarafın zarara uğruyor olması da sorumluluğun doğal nihai şartıdır[139].

1. Sözleşme Görüşmelerinin Varlığı

Taraflar tüm diğer sözleşmelerde olduğu gibi franchise sözleşmelerinde de imza atmadan önce birtakım görüşmeler ve münazaralar yapacak ve hükümleri belirlerlerken birbirlerinin menfaat ve zararlarına olabilecek noktalarda orta yol bulmaya çalışacaklardır.

Bu görüşmeler sırasında bir tarafın diğer tarafa sağlayacağı ya da sağlaması gereken bir bilginin sağlanmaması yukarıda bahsedilen menfaat dengesini diğer tarafın aleyhine olacak şekilde bozabilir ve zarara yol açabilir. Meydana gelen zarar haksız fiilde meydana gelebilecek tesadüfi ilişkiden doğacak zarardan veya sözleşme ilişkisi içindeki doğacak zarardan farklılık arz eder[140].

Taraflar bir franchise sözleşmesinde ne zaman görüşmeye başlar bunun tespiti önem arz edecektir. Gerçekten bir tarafın diğer tarafla her görüşmesi ileride bir sözleşme yapılacağı anlamına gelecek şekilde yorumlanmayabilir. Ancak bu şekilde bir kanıya varılması bu görüşmeler sonunda olağan karşılanabilecekse sözleşmeye yönelik hazırlıklara başlanmış demektir[141]. Gürpınarın da bahsettiği gibi gerçekten de tarafların temas düzeyi artık birbirlerinin hukukunu etkileyecek derecedeyse sözleşme görüşmeleri başlamıştır[142]. Örneğin UFRAD tarafından düzenlenen bir fuarda franchise vermek isteyen ile almak isteyen kişilerin görüşmeleri nihayetinde bir

---

[138] Lâle Ayhan İzmirli, "Lex Mercatoria'da Culpa In Contrahendo Sorumluluğu", **Milletlerarası Hukuk ve Milletlerarası Özel Hukuk Bülten**i, Cilt: 37, Sayı: 2, https://cdn.istanbul.edu.tr/file/1CD58DF90A/0D8F43CDB2BD487C8C203EFE272CBE7F?doi= , (et.21.05.2021), s. 290.

[139] Gürpınar, s. 151.

[140] Gürpınar, s. 154; Rodrigo Novoa, "Culpa In Contrahendo: A Comparative Law Study: Chilean Law And The United Nations Convention On Contracts For The International Sales Of Goods (CISG)**"**, **Arizona Journal of International & Comparative Law**, Cilt: 22, Sayı: 3, 2005, http://arizonajournal.org/wp-content/uploads/2015/11/ARTICLE-NOVOA-FORMATTED.pdf , (et. 21.05.2021), ss. 589-590.

[141] Ayhan İzmirli, ss. 290-291.

[142] Gürpınar, s. 155.

sözleşme yapılacağı üzerine objektif bir beklenti yaratmışsa sözleşme görüşmeleri başlamış demektir.

2. Sözleşme Görüşmelerindeki Özen ve Dürüstlük Yükümlülüğünün İhlali

Taraflar artık bir sözleşme yapmak için fikir alışverişine başlamışlarsa, sözleşmeye koyacakları hükümleri görüşüyorlarsa somut olarak sözleşmeye hazırlık içerisindedirler. Dürüstlük kuralı gereği her ilişkide bir tarafın diğer tarafın zararına olacak şekilde yanıltmamak olduğuna göre sözleşme hazırlığında da aynı gereklilik devam eder.[143]

Sözleşme kurma iradesine yönelik olarak taraflar görüşmeleri ciddiyetle yürütmeli ve eğer böyle bir irade yoksa bu görüşmeyi başlatmamalıdırlar. Ayrıca örneğin franchise veren markası, know-how'ı, mali geçmişi ve ortakları gibi franchise alanın sözleşme yapması üzerinde etkili olabilecek alanlarda açıklamalarını gerçeğe uygun olarak yapmak durumundadır[144]. Benzer bir şekilde franchise alan da franchise verene iş üzerine deneyimini, işletmede kullanacağı sermaye miktarını doğru bir şekilde aktarmalıdır.

C. Sözleşme Öncesi Sorumluluğun Sonuçları

Sözleşme öncesi sorumluluğun sonuçlarını açıklarken öğretide farklı görüşler sunulmuştur. Bunlara kısaca yer verecek olursak:

Bir görüş sorumluluğun sonucunu haksız fiil hükümlerine dayandırır[145]. Görüşe göre sözleşme öncesinde taraflardan birinin dürüst olmaması veya bu görüşmeleri ciddiyetle yürütmemesi haksız fiil teşkil eder. Keza henüz bir sözleşme için irade uyuşması yoktur dolayısıyla bir sözleşme de yoktur. Bu eylemler kusurlu bir fiille dayanır ve başkasına zarar verilmesi sonucunu doğuran haksız fiillerdir[146].

Bir diğer görüş ise bu sorumluluğun sözleşmenin ihlali gibi bir sonuç doğurması gerektiğini savunur[147]. Görüşün gerekçesine göre taraflar görüşmelere

---

[143] Novoa, ss. 592-593.
[144] Bilgi aktarımında meydana gelebilecek sözleşme öncesi sorumluluk için bkz. Gürpınar, s. 162 vd.
[145] Ayhan İzmirli, s. 287; Gürpınar, s. 157, Eren, Genel Hükümler, s. 1256.
[146] Gürpınar s. 147, Safa Reisoğlu, **Borçlar Hukuku Genel Hükümler**, Yirmi İkinci Bası, Beta Yayınları, İstanbul, 2011, s. 340; Eren s. 1130; Oğuzman ve Öz, s. 323
[147] Ayhan İzmirli, s. 286; Gürpınar, s.158, Eren, Genel Hükümler, s. 1257.

başlayarak sözleşme yapmaya yönelik özel bir ilişki içerisindedirler. Burada tarafların korunması gereken menfaatleri tesadüfi olarak doğabilecek haksız fiil sorumluluğunun kapsamını aşar[148]. Yargıtay'ın bir içtihadında da sözleşme görüşmelerinden doğan sorumluluk, sözleşme sorumluluğu içerisinde değerlendirilmiştir[149].

Bizim de katıldığımız görüş olan sözleşmenin ihlali görüşü kapsamında sonuçları değerlendirecek olursak borcun haksız fiilden değil sözleşmenin ihlalinden doğduğunun tespitini ilk olarak yapmamız gerecektir. Buna bağlı olarak TBK m .49 vd. hükümleri yerine borcun ihlalinin sözleşmeye dayandırıldığı TBK m. 96 vd. özellikle TBK m. 112 ve TBK m. 146 gibi hükümler geçerli olacaktır[150].

Nihayetinde haksız fiilden farklı olarak sözleşme hazırlıklarında özen, koruma ve aydınlatma yükümlülüklerinin ihlal edildiğine yönelik ispat yükü alacaklının değil borçlunun üzerinde olacak ve zamanaşımı haksız fiil sorumluluğunda olduğu gibi 5 yıl değil muaccel olduğu andan itibaren 10 yıllık bir zaman aşımına alacaklı lehine tabi olacaktır[151].

D. Franchise Sözleşmelerine Uygulanması ve Örnek Yargı Kararları

Franchise sözleşmelerinde görece franchise verene göre daha zayıf bir konumda olan franchise alanın korunmasına yönelik çeşitli çalışmaların varlığından bahsetmiştik. Sözleşme öncesi sorumluluk hali de esasen bu amaca hizmet edecek ve kanuni hükümlerle destek bulacak bir sorumluluk halidir.

ABD Hukukunda sözleşme öncesi sorumluluğun geniş bir perspektiften gelişmesi franchise sözleşmeleri vesile olmuştur[152]. Gerçekten de özellikle franchise alanların davacı olduğu birçok dava ABD Mahkemeleri önünde görülmektedir[153].

---

[148] Gürpınar s. 148; Reisoğlu s. 340; Oğuzman ve Öz s. 323; Eren eserinde meseleyi şöyle açıklar "*... sözleşme görüşmeleri başlamakla taraflar arasında sözleşme benzeri bir güven ilişkisi doğar. Bu güven ilişkisi tarafların uymak zorunda oldukları özen gösterme, koruma, aydınlatma bazı yükümlülükler doğurur. Bunların ihlali aynen sözleşeden doğan bir yükümlülüğün ihlali gibi sonuç doğurur…"* (Eren, Genel Hükümler, s. 1257.).

[149] Y. 19.HD., E. 2004/4912, K. 2004/11803, T. 30.11.2004, Aktaran Ayhan İzmirli, s. 287.

[150] Oğuzman ve Öz, s. 324; Eren, Genel Hükümler, s. 1258.

[151] Eren, Genel Hükümler, s. 1257.

[152] Novoa, s. 588.

[153] Cem Baygın, "Culpa In Contrahendo Sorumluluğu ve Amerikan Hukukundaki Uygulaması", **Atatürk Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, Cilt: 4, Sayı: 1-2, 2000, https://hukukdergi.ebyu.edu.tr/?p=843 , (et.21.05.2021), s. 369; Esasen ABD Hukukunda sözleşme öncesi sorumluluk (*culpa in contrahendo)*, bizim hukukumuzda ve Kıta Avrupası hukukunda anlaşılan şekilde ele alınmaz. Burada *promissory estoppel* denilen farklı bir doktrin geçerlidir. Bu doktrin

Türk ve Kıta Avrupası Hukukunda ise mesele culpa in contrahendo etrafında çözümlenmektedir[154].

Franchise alanın sözleşme ilişkisine girmeden önce kapsamlı bir hazırlık faaliyetine girişmesi ve bunun için büyük bir sermaye ayırması gereklidir[155]. Örnek olarak franchise alan mağazası için bir taşınmaz devralacak, mağazasını franchise konseptine uygun olarak hazırlayacak, işçi eğitecek olabilir. O halde franchise sözleşmesi öncesi doğru bilgi aktarımı hayati bir öneme sahiptir[156]. Bu sorumluluk halinin nasıl uygulanacağının tespitini yapmak ise zorunluluktur.

Bazı mahkeme kararları bu hususta uygulamacılara kılavuzluk edebilecek niteliktedir. İnceleyecek olursak:

1. Hoffman v. Red Owl Stores[157]

Bu davada müstakbel franchise veren Red Owl Stores, franchise alan Hoffman'a sözleşme imzalanmadan önce çeşitli tavisyeler verir. Bu tavsiyeler üzerine ve franchise alacağı inancıyla Hoffman başka bir şehire taşınır, eski dükkanını kapatarak yeni bir mağaza satın alır ve çeşitli yatırımlar yapar. Ne varki nihayetinde taraflar sözleşmelenin esaslı unsurları hususunda anlaşamaz ve Hoffman, Red Owl Stores'tan franchise alamaz. Amerikan Temyiz Mahkemesi, ABD Hukukunda etkili olan promissory estoppel doktrinini uygulayarak Hoffman'ın zararlarının tazmin edilmesi gerektiğine hükmetmiştir.

---

sözleşme öncesi vaadlerin gerçekten bağlayıcı olup olmadığının bir teste tabi tutulması gerektiğini savunur. Bu husus hakkında ayrıntılı bilgi için bkz. Baygın, ss. 368-369.

[154] Bkz. Abell, Danimarka için s. 275 vd., Almanya için s. 297 vd., Yunanistan için s. 305 vd., Macaristan için s. 327 vd., Polonya için s. 508 vd.

[155] Gürzumar, s. 10; Kırca s. 109.

[156] Kırca, franchise verenin kendi franchising sistemi doğrultusunda, franchise alana önceden yaptığı genel açıklamaların ve gösterdiği kâr-zarar hesaplamalarının taraflarca açıkça kararlaştırılmadığı sürece franchise veren tarafından vaadedilmiş bir ekonomik verimlilik garantisi anlamına gelmeyeceği görüşündedir. Ayrıntılı açıklamalar için bkz. Kırca s. 111.

[157] Dava için bkz. https://casetext.com/case/hoffman-v-red-owl-stores-inc , (et. 21.05.2021); Baygın, ss. 370-371; Bao Anh Thai, Culpa in Contrahendo in English Law http://www.baolawfirm.com.vn/pubs/Contract-Law/Culpa-in-Contrahendo-in-English-Law.aspx?home=true , (et. 21.05.2021), s. 15.

2. Walters v. Marathon Oil Co.[158]

ABD'nin Indianapolis şehrinde Marathon Oil petrol şirketinin istasyon ve market işletmesi için franchise almak isteyen bir çiftin davasını inceleyen Amerikan Temyiz Mahkemesi; söz konusu tarafların franchise sözleşmesi yapmak üzere birçok müzakereye girdiğini, çiftin bu amaç doğrultusunda bir benzin istasyonu satın aldığını ama nihayetinde Marathon Oil tarafından gerekli franchise'ın sağlanmadığını tespit etmiştir. Bir önceki ele aldığımız davada olduğu gibi mahkeme burada da estoppel doktrinini uygulamış ancak bir önceki davadan farklı olarak franchise vermesi gereken tarafın sorumluluğunu culpa in contrahendo sorumluluğunda olduğu gibi yoksun kalınan kâr kalemini de zararlara dahil ederek hesaplamıştır.

3. YHGK. E. 2012/19-184, K. 2012/385, T. 13.6.2012[159]

Bu dava esasen taraflar arasındaki sözleşme franchise sözleşmesi değil bayilik sözleşmesidir. Ancak franchise sözleşmesi ile olan yakınlığı göz önünde bulundurulduğunda Yargıtay önüne gelebilecek bir franchise sözleşmesindeki culpa in contrahendo sorumluluğuna ilişkin meselede dava emsal niteliği taşımaktadır.

Yerel mahkeme bayilik alacak davacı tarafın sözleşme öncesi görüşmelere dayanarak çeşitli masraflar yaptığını örneğin teminat mektubu temin ettiğini, taşınmaz satın aldığını, mal depolamak için depo kiraladığını hatta fiilen bayi olarak çalışmaya başladığını tespit etmiştir. Ancak taraflar arasında yazılı bir bayilik sözleşmesi imzalanmadığını not düşmüştür. Buna dayanarak culpa in contrahendo sorumluluğunun oluştuğuna ve manevi tazminatın da buna dahil olduğuna hükmetmiştir.

Ancak YGHK kâr kaybı kaleminin ve manevi tazminatın culpa in contrahendo sorumluluğuna dahil olmadığını vurgulamış ve yerel mahkemenin kararını bozmuştur.

---

[158] Dava için bkz. https://casetext.com/case/walters-v-marathon-oil-co , (et.21.05.2021); Baygın, s. 372.

[159] Dava için bkz. http://www.kazanci.com/kho2/ibb/files/dsp.php?fn=hgk-2012-19-184.htm&kw-=culpa+in+contrahendo+#fm , (et. 21.05.2021).

4. YHGK. E. 1996/12-850 K. 1997/186, T. 12.3.1997[160]

Bu davada da yukarıdaki Yargıtay kararındaki gibi bayilik taraflar arasında bayilik sözleşmesi imzalanmak istenmiş ancak bayilik alacak tarafın devlet memuru olup ticaret yapamayacağından bahisle ifa imkansızlığına dayalı culpa in contrahendo sorumluluğu gündeme gelmiştir.

Yerel mahkeme objektif ifa imkansızlığına dayanarak davayı çözüme kavuştururken Yargıtay yaklaşımın sözleşme öncesi sorumluluğa yani culpa in contrahendo sorumluluğuna dayandırılması gerektiğinin altını çizerek sorumluluğun sözleşmenin ihlali kapsamında değerlendirilmesi gerektiğini not düşmüştür.

O halde sözleşme imzalanırken ticaretten yasaklı olan devlet memuru tarafın bu hususu karşı tarafa bildirmemesi sözleşme öncesi gözetilmesi gereken bilgilendirme yükümlülüğünü ihlal etmiştir.

E. Franchise Açıklık Belgesi'nin Niteliği ve Culpa in Contrahendo Sorumluluğundaki Yeri

Franchise Açıklık Belgesi, ABD'de franchise sözleşmesi yapılmadan evvel açıklık sürecinde franchise alanların bilgisine sunulan ve ilgili mercilere de tescil edilmesi zorunlu olan yasal bir belgedir[161]. Böyle bir belge hazırlanmasının Türk Hukuku kapsamında bir zorunluluğu yoktur. Gene de franchise ilişkisinin profesyonelleşmesi ve franchise alanın aydınlatılması maksadıyla taraflar arasında böyle bir belge düzenlenmesinin faydalı sonuçları olabilecektir.

Franchise açıklık belgesinin hukuki anlamda bir ön sözleşme olarak değerlendirilip değerlendirilemeyeceğinin kısaca tartışılması gerekmektedir. Gerçekten de franchise açıklık belgesinin aynı ön sözleşmede olduğu gibi ileride yapılacak franchise sözleşmesine tarafları hazırlayıcı bir işlevi vardır. Ancak tek başına bu husus, belgenin ön sözleşme olarak değerlendirilmesi için yeterli değildir.

---

[160] Dava için bkz. http://www.kazanci.com/kho2/ibb/files/dsp.php?fn=hgk-1996-13-850.htm&kw=c-ulpa+in+contrahendo+#fm , (et. 21.05.2021).

[161]Bkz.https://www.ecfr.gov/cgibin/retrieveECFR?gp=&SID=aafc2d32ab7b2b3d2ac619c2de45d5b6&mc=true&n=pt16.1.436&r=PART&ty=HTML , (et. 21.05.2021).

Ön sözleşmenin konusu mutlaka borçlandırıcı bir işlem olup asla tasarruf işlemi olamaz[162]. Ön sözleşme franchising açıklık belgesi gibi tek taraflı hazırlanmaz. Mutlaka her sözleşme gibi en az iki tarafın irade açıklamalarının uyuşmasına dayanır. Ayrıca franchising açıklık belgesi tek başına bir tarafa sözleşme yapma yükümlülüğü getirmez.

Franchising açıklık belgesi, franchise sözleşmelerinden önceki müzakerelerde tarafların birbirlerini tanımasında rol oynar. Bu doğrultuda ilerideki franchise sözleşmesine de ilişkin olabilecek bazı hususlar yazılı olarak buraya not edilmiş olabilir. Bu nedenle kısmi bir ön taslak (punktation) sayılabilir[163]. Burada tarafların kendileri hakkında yazdıkları özelliklerinin mevcut olmaması Türk Hukuku'nda culpa in contrahendo kapsamında bir sorumluluk doğuracaktır[164].

II. FRANCHISE SÖZLEŞMELERİNİN HUKUKİ NİTELİĞİ

A. Genel Açıklamalar

Franchise sözleşmelerinin Türk Kanunlarında düzenlenmediğinden ancak ne var ki bunun gelecek bir zaman diliminde mümkün olabileceğinden bahsetmiştik. O halde franchise sözleşmelerinin hukuk düzeni içindeki mevcut pozisyonunun ve sahip olduğu niteliğin TBK ve diğer kanunlar kapsamınca tespiti faydalı olacaktır.

Franchise sözleşmesi yapmak isteyen tarafların asli edim unsuları bu sözleşmeyi her iki tarafa da borç yükleyen bir sözleşme mi kılar, bu sözleşme bir boçlandırıcı sözleşme midir yoksa tasarruf sözleşmesi midir, hangi diğer sözleşmelerin unsurlarını franchise sözleşmesi ihtiva eder ve bu sözleşme bir şekle tabi midir gibi soruların cevapları bu bölümde yanıtlanmaya çalışılacaktır.

---

[162] Hasan Ayrancı, **Ön sözleşme**, Yetkin Yayınları, Ankara, 2009 s. 41; Gül Doğan, **Ön sözleşme (Sözleşme Yapma Vaadi)**, Yeditepe Üniversitesi, İstanbul, 2006 ss. 51-52; Ön sözleşmede borcun konusu sözleşme akdetme yükümlülüğüdür (Doğan s. 52; Ayrancı s. 52).

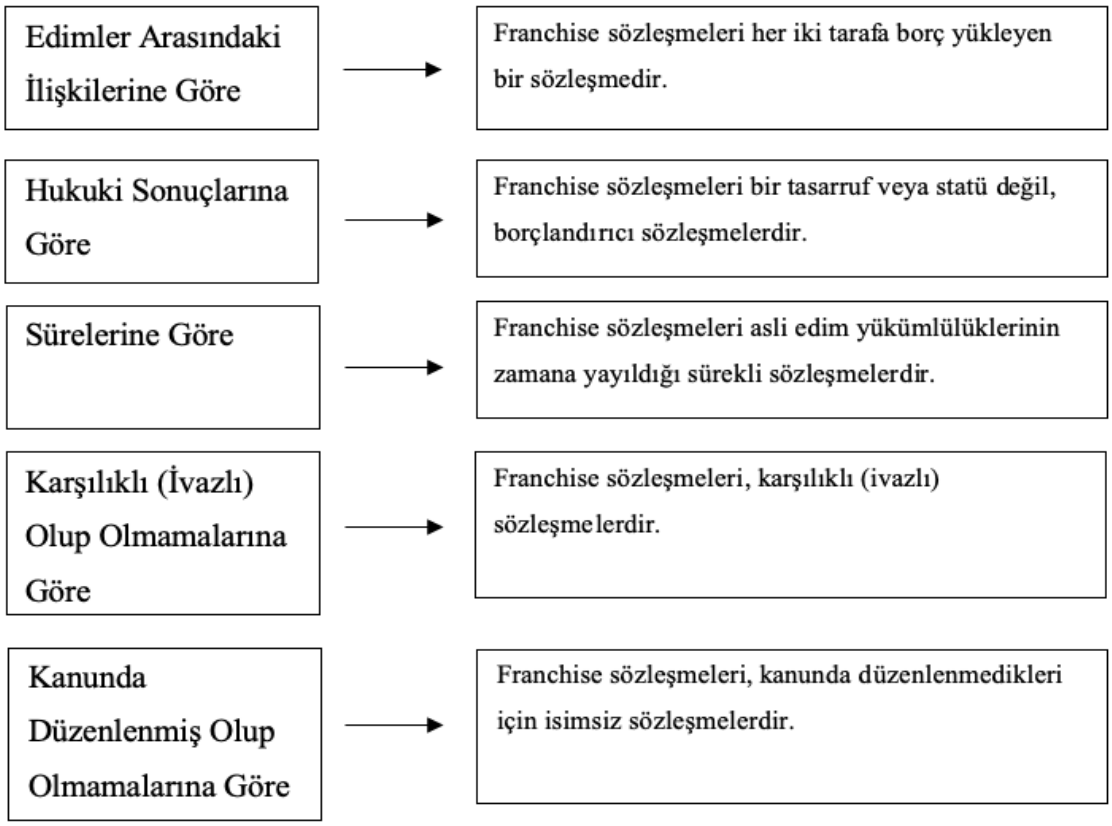
[163] Ayrancı, s. 91.

[164] Doğan, s. 69; Alman Hukuku'nda da franchise sözleşmesi öncesi taraflar arasındaki "açıklığın" Alman Medeni Kanunu m. 311 doğrultusunda *culpa in contrahendo* sorumluluğunca belirleneceği bu sebeple franchise verenin vaatlerinde açık ve net olması ve doğruyu söylemesinin gerekliliğin altı çizilmiştir (Münch, Duisberg, Körner, Gaßner, s. 297.).

B. Franchise Sözleşmelerinin Türk Borçlar Hukukundaki Tasnifi

Franchise sözleşmeleri ile ilgili tasniflerimizi açıklamadan evvel bu sözleşmeyi bir tablo ile Türk Hukuku içindeki pozisyonunu görelim:

Şekil 1: Franchise Sözleşmesinin Tasnifi



1. Franchise Sözleşmesi Her İki Tarafa da Borç Yükleyen Bir Sözleşmedir.

Her iki tarafın da diğerinden hem alacaklı hem de borçlu olduğu[165], diğer bir ifade ile sözleşme dolayısıyla her iki tarafın da belli bir borç altına girdiği sözleşmeler her iki tarafa da borç yükleyen sözleşmelerdir[166]. Bu sözleşmeler karşımıza tam iki tarafa borç yükleyen sözleşmeler olarak çıkabileceği gibi eksik iki tarafa borç yükleyen sözleşmeler olarak da çıkabilir[167].

[165] Eren, Genel Hükümler, s. 223.
[166] Oğuzman ve Öz, s. 41.
[167] Eren, Genel Hükümler, s. 223, 224; Oğuzman ve Öz, s. 42.

Tam iki tarafa borç yükleyen sözleşmelerde edimler arasında karşılıklılık ilişkisive ve edimlerim değişimi (*synallagma*) mevcuttur[168]. Örneğin satım sözleşmesinde satıcının borcu sözleşmeye konu şeyin mülkiyetini ve zilyetliğini devretmek, alıcının borcu ise bu şeyin parasını ödemektir. Eksik her iki tarafa borç yükleyen sözleşmelerde ise her iki taraf için de bir borç mevcut olsa da edim yükümlülüklerinin değişimi ilişkisi yoktur. Örneğin herhangi bir ücret kararlaştırılmamış vekalet sözleşmesinde vekilin borcu müvekkilin işini görmekken; müvekkilin borçlarından biri vekilin karşılaşabileceği masrafları ödemek olabilir[169]. Dikkat edilmelidir ki bu masrafların ödenmesi, iş görme borcunun bir karşılığı değildir.

Franchise sözleşmeleri bakımından inceleyecek olursak sözleşmenin taraflar arasında hüküm doğurmasıyla bir taraftan franchise alanın franchising için ücret ödeme ve buna bağlı olarak mal/hizmet dağıtımını/sürümünü sağlayıp geliştirme diğer taraftan franchise verenin ise franchise alana franchise sağlama ve onu destekleme borcu olduğunu biliyoruz. Görüldüğü üzere burada sözleşme her iki tarafa da borç yüklemekte ve tarafların edimleri arasında bir karşılıklılık ve değişim ilişkisi mevcut olmaktadır. O halde franchise sözleşmeleri her iki tarafa da tam borç yükleyen (sinallagmatik) bir sözleşmedir[170].

2. Franchise Sözleşmesi Borçlandırıcı Bir Sözleşmedir.

Bir alacak hakkının doğmasını hedefleyen borç sözleşmelerine borçlandırıcı sözleşmeler denir[171]. Borçlandırıcı sözleşmelerde alacak hakkının doğumu, tasarruf sözleşmelerindeki gibi bir hakkın veya hukuki ilişkinin kesin olarak devri sonucu doğurmayacağı gibi statü sözleşmelerindeki gibi bir araya geliş veya topluluğun kurulması, değiştirilmesi veya ortadan kaldırılmasını sağlamaz[172].

Franchise sözleşmelerinin doğurduğu hukuki etki, bir hakkın veya hukuki ilişkinin doğrudan devri üzerine olmadığı gibi sosyal bir toplulukla da ilişkili değildir.

---

168 Eren, Genel Hükümler, s. 223.
169 Eren, Genel Hükümler, s. 224,
170 Altıntaş, s. 24; Ayata, s. 13; Eren, Özel Hükümler, s. 982,983; Güçlü, s. 94; Gürzumar, s. 10; Kırca, s. 75.
171 Eren, Genel Hükümler, s. 218.
172 Eren, Genel Hükümler, s. 218.

Franchise sözleşmesi franchise alan için konusu franchise verenden franchise'ı sağlama ve ondan destek isteme, alacak haklarını verirken franchise veren için ise konusu ücret olan alacak hakkını franchise alandan talep etme hakkını verir[173].

Örneğin franchise sağlama kapsamında fikri/sınai unsurların kullanımını isteme hakkı franchise sözleşmesinden doğarken; bunların kullanımının sağlanması bir tasarruf sözleşmesi olan lisans sözleşmesi ile sağlanacaktır[174]. O halde franchise sözleşmeleri borçlandırıcı bir sözleşmedir.

3. Franchise Sözleşmesi Sürekli Bir Sözleşmedir.

Franchise sözleşmeleri tarafların asli edim yükümlülüklerinin sözleşme sona erinceye kadar zamana yayıldığı sözleşmelerdir. Franchise sözleşmesinin sürekli sözleşme olarak nitelendirilebilmesi için sona ereceği zamanın öngörülmemiş, belirsiz olması gerekmez. Önemli olan ifanın konusunu oluşturacak asli edim yükümlülüklerinden olan franchise sağlama, destek verme, ücret ödeme unsurlarının belirli ya da belirsiz bir zaman dilimine yayılmış olmasıdır[175].

Franchise sözleşmeleri edimlerin bir defada yerine getirildiği ani sözleşmelerden veya edimlerin dönemlere dağıtıldığı dönemli sözleşmelerden farklıdır. Örneğin bir peşin elden satış sözleşmesinde taraflar edimlerini o anda ifa ederler veya taksitle satış sözleşmesinde para borcuna bağlı edim yükümlülüğü zaman içinde dönemsel olarak bir defadan fazla şekilde ifa edilir[176].

Franchise sözleşmesinde mal/hizmetlerin dağıtılması ve satılması için art arda teslim öngören bir hüküm konulabilir. O halde konusu mal/hizmetlerin yeniden satımına odaklanan bir franchise sözleşmesinin sürekli mi yoksa dönemli mi olduğu tartışması önem arz edecektir.

Meseleye ilişkin önerilen çözüm sözleşmeyle izlenen temel amacın izlenmesidir. Bu çözüme göre tarafların amacı alacaklı tarafın edim miktarını total olarak elde etmesi olup da sadece ifayı kolaylaştırmak için dönemsel edimler kararlaştırmaksa burada dönemli bir sözleşme mevcuttur. Yok eğer aslında alacaklının

---

[173] Altıntaş s. 57 vd; Ayata s. 41 vd.; Cantürk, s. 15; Güçlü s. 22; Gürzumar, s. 10; Kırca s. 19,20.
[174] Uğur Çolak, **Türk Marka Hukuku**, 4. Baskı, On İki Levha Yayınevi, İstanbul, 2018, s. 725.
[175] Altıntaş s. 17; Ayata s. 15; Eren, Genel Hükümler, s. 226. Güçlü, s. 57; Gürzumar s.10; Kırca, s. 20.
[176] Eren, Genel Hükümler, s. 226, Oğuzman ve Öz, s. 48.

ihtiyacını sürekli karşılamaya yönelik bir borç ilişkisi varsa sürekli bir sözleşmenin mevcut olduğunun tespiti yapılmıştır.[177]

Franchise sözleşmeleri bakımından asli edim yükümlülüğü franchise alanın ihtiyacını sürekli olarak karşılamaya yönelik olacağı için dönemli bir franchise sözleşmesi yapılması mümkün görünmemektedir. Mal/hizmetlerin ard arda teslimi franchise alanın ihtiyaçlarının zamana yayılmış olmasından dolayı yapılır. Bu sebeplerle franchise sözleşmesi sürekli sözleşme olarak nitelendirilmelidir.

4. Franchise Sözleşmesi Karşılıklı (İvazlı) Bir Sözleşmedir.

Franchise sözleşmesinin taraflarının asli edim yükümlülükleri karşılıklı yani ivazlıdır[178]. Taraflar bu sözleşmeyi yaparlarken ve borcun gereği ifalarını yerine getirirken karşı tarafın da aynı şekilde davranacağı inancıyla hareket ederler. Franchise sözleşmesinde franchise veren ücret karşılığında franchise sağlarken, franchise alan franchise verenin marka gibi gayrı maddi unsurlarını kullanacağı inancıyla mal/hizmetlerin dağıtımını ve sürümünü yapar.

5. Franchise Sözleşmesi İsimsiz (Atipik) Bir Sözleşmedir.

TBK veya başka herhangi bir kanunda düzenlenmeyen sözleşmelere isimsiz veya atipik sözleşmeler denir[179]. Gerçekten de her sözleşme tipini kanunların öngörmesi imkansız ve aynı zamanda gereksizdir. Bunun sebebi TBK m. 26'nın tanıdığı sözleşme özgürlüğüdür. Hüküm doğrultusunda kişiler bir sözleşmenin içeriğini kanunda öngörülen sınırlar içinde özgürce belirleyebilirler.

Franchise sözleşmeleri de TBK m. 26'nın belirttiği gibi tarafların özgürce başka sözleşmelere dair unsurları da dahil ederek yaptıkları isimsiz bir sözleşme çeşididir.

Öğretide isimsiz sözleşmeler karma sözleşmeler, kendine özgü (*sui generis*) sözleşmeler ve bileşik sözleşmeler şeklinde bir ayrıma tabi tutulmaktadır[180]. Kısaca açıklayacak olursak:

---

[177] Oğuzman ve Öz, s. 13.
[178] Eren, Özel Hükümler, s. 901
[179] Eren, Genel Hükümler, ss. 219-220.
[180] Eren, Genel Hükümler, s. 221.

Karma sözleşmelerde taraflar, kanunca öngörülmüş tipik bazı sözleşmelere ait asli edim unsurlarını kanunun öngörmediği bir şekilde kısmen veya tamamen sözleşmelerine dahil ederler. Tipik sözleşmelerden alınan bu yükümlülükler yeni sözleşmenin potasında bir alaşım haline getirilir[181]. Gürzümar, Kırca, Poroy ve Yasaman gibi yazarlar franchise sözleşmesini karma sözleşmeler olarak sınıflandırır[182].

Taraflar arasında yapılan kendine özgü (*sui generis*) sözleşme kanunun öngördüğü başka bir sözleşmenin asli edim unsurlarını içermez. Tarafların öngördükleri unsurlar özgündür ve bütünlük içerir[183]. Eren, Serozan gibi yazarlar franchise sözleşmesini kendine özgü sözleşmeler arasında saymıştır[184].

Nihayet bileşik sözleşmelerden bahsedecek olursak, taraflar başka sözleşmelerin asli unsurlarını kanunun öngörmediği şekilde bir araya getirerek bir sözleşme yaparlar. Karma sözleşmelerden farklı olarak bileşik sözleşmeler içine dahil edilen sözleşmeler niteliklerini korur ve aynı zamanda birbirlerine bağlıdırlar. Sözleşmelerden birinin varlığı diğerinin varlığına bağlanmıştır[185]. Örneğin bir butik kiralayan A, bu kira sözleşmesini terzi olan kiraya veren B'nin mallarını yeniden satmak üzere anlaşarak kiraladıysa, kira ve satış içeren bileşik bir sözleşme meydana gelmiş demektir.

İsimsiz sözleşmelerin hem karma hem de kendine özgü nitelik taşıyabileceği göz önünde bulundurulduğunda, franchise sözleşmelerinin de hem karma sözleşmeler hem de kendine özgü (*sui generis*) altında sayabiliriz. Keza isimsiz sözleşmeler aynı anda hem karma hem de kendine özgü (*sui generis*) olamaz diye bir kural yoktur[186]. Franchise sözleşmesinin asli unsurlarının bazıları karma sözleşmelerde olduğu gibi tipik sözleşmelerden gelirken, bazıları ise kendine özgüdür. Bunlar franchise

---

[181] Eren, Genel Hükümler, s. 221.
[182] Gürzumar, s. 20; Kırca s. 61; Poroy ve Yasaman, s. 282.
[183] Eren, Genel Hükümler, ss. 221-222.
[184] Eren, Özel Hükümler, s. 980.
[185] Eren, Genel Hükümler, s. 221.
[186] Saibe Oktay, "İsimsiz Sözleşmelerin Geçerliliği, Yorumu ve Boşluklarının Tamamlanması", **İÜHFD**, Cilt: 55(LV), 1996, https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwihrK-Ck_TwAhUZgP0HHfKMAPgQFjABegQIAhAD&url=https%3A%2F%2Fdergipark.org.tr%2Ftr%2Fdownload%2Farticle-file%2F95879&usg=AOvVaw2OG8_PKL6T1FJCZgZy_-05 , (et. 21.05.2021), ss. 272-273.

sözleşmesinde bir araya gelerek bu sözleşmenin asli unsurları olarak sentezlenir ve yenilenmiş bir biçimde karşımıza çıkar[187].

Örneğin franchise verenin franchise alanı koruma ve destekleme borcu vekalet sözleşmesinden, fikri/sınai unsurları kullandırma borcu lisans, know-how gibi sözleşmelerden, mal veya hizmetlerin ücret karşılığına yeniden satılması için franchise alana sağlanması ticari satış sözleşmesinden, tekel hakkı sağlama borcu tek satıcılık sözleşmesinden gelerek franchise sözleşmesinde buluşur ve ortaya hem karma hem de kendine özgü (sui generis) bir sözleşme çıkar.

III. FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN DİĞER NİTELİKLERİ

A. Ticari Sözleşme Niteliği ve TTK m. 23'e Tabiiyet

Türk Hukukunda ticari sözleşme gibi bir kavram yoktur[188]. Ancak bu yapılan sözleşme hükümlerinin ve işin ticari iş olarak nitelendirilemeyeceği anlamına gelmez. TTK m. 3 doğrultusunda TTK'ca doğrudan ele alınan hususlar mutlak ticari iş; tarafların ticari işletmesiyle ilgili olan tüm işlem ve fiiller ise nısbi ticari iş olarak sayılacaktır[189]. Ayrıca TTK m. 19 kapsamında tacirin işlerinin ticari olması bir karinedir ve bunun adi bir iş olduğu savunması sadece gerçek kişi tacirlerce yapılabilir. Aynı zamanda böyle bir savunma başarılı olsa dahi öteki taraf için ticari iş sayılacak bir "sözleşme" hala ticari işe bağlanan hüküm ve sonuçları doğuracaktır. Bir ticari işin hüküm ve sonuçları ise TTK m. 7 teselsül karinesi ve TTK m. 8 ticari faizdir[190].

O halde franchise sözleşmelerinin de ticari bir işe bağlanan hüküm ve sonuçları doğurması oldukça olanaklıdır. Esasen tarafların franchise sözleşmesi yapmak için tacir olmaları veya ticari işletme sahibi olmaları bir zorunluluk değildir. Ne var ki

---

[187] Güçlü s.87.

[188] Türk Hukuku'nda olmasa da bazı yabancı hukuk metinlerinde rastlanılan ticari sözleşme (*commercial contract*) kavramını açıklamak gerekir. Örneğin UNIDROIT İlkeleri başlangıç kısmı (*preamble*) altına düşülen şerh ile ticari sözleşme kavramı uluslararası ticari sözleşmeler ele alınırken değerlendirilmiş ve buradaki "ticari sözleşme" ile belirtilen ifadede amacın yalnızca tüketici işlemlerini ve iş sözleşmelerini bu ilkeler dışında bırakmak olduğu kastedilmiştir. Şerhe göre ticari sözleşme kavramı ulusal hukuk düzenlerince geleneksel olarak belirlenen ticari iş, tacir gibi kavramlarını yerini almak gibi bir amaç taşımamaktadır (UNIDROIT Principles, 2016, https://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/unidroit-principles-2016, (et. 21.05.2021), s. 2.).

[189] Arkan, s. 72, 73; Poroy ve Yasaman, s. 74-77.

[190] Arkan, s. 76, 79.

franchise sözleşmesinin doğası gereği imzacı tarafların tacir ve aralarındaki işlem ve fiillerin bir ticari işletme ile ilgili olma olasılığı çok yüksektir.

Franchise sözleşmelerinin ticari iş niteliğinin yanında değerlendirilmesi gereken bir diğer mesele ise franchise sözleşmelerinde franchise alanın franchise verenden mal veya hizmetleri yeniden satmak üzere satın alması durumunda veya franchise sözleşmesine dayanılarak yapılan bir satış sözleşmesine TTK m.23 tacirler arasındaki ticari satış ve mal değişimi sözleşmelerine uygulanacak rejimin uygulanıp uygulanamayacağıdır. Fikrimizce taraflardan her ikisi de tacir ve iş ticari işletme ile ilgiliyse franchise sözleşmelerinin ilgili hükümlerine TTK m. 23'ün uygulanması ticaret hukukunun amacına hizmet edecektir. TTK m. 23'ün fıkraları altında meselenin tahlilini yapacak olursak:

1. Kısım Kısım İcra

TTK m. 23/f. 1 (a)' ya göre sözleşmenin niteliğine, tarafların amacına ve malın cinsine göre, satış sözleşmesinin kısım kısım yerine getirilmesi mümkün ise veya bu şartların bulunmamasına rağmen alıcı, çekince ileri sürmeksizin kısmi teslimi kabul etmişse; sözleşmenin bir kısmının yerine getirilmemesi durumunda alıcı haklarını sadece teslim edilmemiş olan kısım hakkında kullanabilir. Ancak, o kısmın teslim edilmemesi dolayısıyla sözleşmeden beklenen yararın elde edilmesi veya izlenen amaca ulaşılması imkânı ortadan kalkıyor veya zayıflıyorsa ya da durumdan ve şartlardan, sözleşmenin kalan kısmının tam veya gereği gibi yerine getirilemeyeceği anlaşılıyorsa alıcı sözleşmeyi feshedebilir.

Franchise sözleşmeleri bakımından franchise alan ile verenin amacı ve malın cinsine göre bu sözleşmenin kısım kısım icrası mümkünse franchise alan sözleşmenin franchise veren tarafından yerine getirilmemesi durumunda haklarını bu yerine getirilmeyen kısım için kullanacaktır. Husus üzerine TBK'da bir çözüm bulunmadığından bu hakların kullanımının sözleşmenin tümünü kapsayıp kapsamayacağı tartışması gündeme gelmektedir[191]. Somut vakada franchise alanın artık sözleşmenin tamamı için bir haklı endişe içinde olduğu tespiti yapılabiliyorsa TTK m. 23 ve kıyasen TTK m. 121'ce sözleşmenin tamamının feshi hali mümkündür.

[191] Poroy ve Yasaman, s. 165.

Kısım kısım icra franchise alan tarafından ihtirazi kayıt düzenlenmeden kabul ediliyorsa franchise alan haklarını sözleşmenin tamamı için kullanamaz. Bu durum franchise alanın kıyasen TTK m. 110 ve TTK m. 18/f. 2'nin emrettiği şekilde basiretli davranması gerekliliği ile ilgili bir hususdur[192].

2. Franchise Alanın Alıcı Temerrüdü

TTK m. 23/f. 1 (b)'ye göre alıcı mütemerrit olduğu takdirde satıcı, malın satışına izin verilmesini mahkemeden isteyebilir. Mahkeme, satışın açık artırma yoluyla veya bu işle yetkilendirilen bir kişi aracılığıyla yapılmasına karar verir. Satıcı isterse satış için yetkilendirilen kişi, satışa çıkarılacak malın niteliklerini bir uzmana tespit ettirir. Satış giderleri satış bedelinden çıkarıldıktan sonra artan para, satıcının takas hakkı saklı kalmak şartıyla, satıcı tarafından alıcı adına bir bankaya ve banka bulunmadığı takdirde notere bırakılır ve durum hemen alıcıya ihbar edilir.

Franchise sözleşmesinde franchise alan, mal ve gerekli malzemeleri franchise verenden alma borcunu yerine getirmezse TTK m. 23 ve genel hükümler TBK m. 107, m. 108 ve TBK m. 232 vd. altında sorumluluğu gündeme gelecektir[193]. Satılanın teslim alınmasında temerrüt halinde bunun franchise alanın alıcı temerrüdü mü yoksa satıcı temerrüdü mü içinde olacağına dair tartışmalar mevcut olsa da Türk öğretisinde kabul görenin iki hükmün yarışma halinde olduğu ve franchise verenin istediğine dayanabileceğidir[194].

Bu hükme göre ayrıca franchise veren, franchise alanın teslim almayarak temerrüde düştüğü malları tevdi etme zorunluluğu olmadığına değinilmişti[195]. Esasen franchise veren durumu münferit bir olay olarak değerlendiriyorsa franchise alan ile olan ilişkilerini zarar vermemek amacıyla malları TBK m. 107 ve 108 hükümlerine uygun olarak tevdi de edebilir. Ancak ticari hayatın gerekliliği franchise vereni bu malları derhal elinden çıkarmaya zorluyorsa mahkeme kararıyla sattırabilir ve parayı franchise alan adına bankaya tevdi edebilir. Başka zararlar doğmuşa bunlar da TBK

[192] Arkan, s. 151-153; Poroy ve Yasaman, s. 166.
[193] Arkan, s.172-176; Poroy ve Yasaman, s. 167.
[194] Poroy ve Yasaman, s. 168.
[195] Poroy ve Yasaman, s. 169.

m. 236'ya göre talep edilebilir[196]. TTK m. 23'ün doğrudan tercihi franchise verenin hukuka uygun hareket etmediği anlamına gelmez.

3. Ayıp

TTK m.23/f.1(c)'ye malın ayıplı olduğu teslim sırasında açıkça belli ise alıcı iki gün içinde durumu satıcıya ihbar etmelidir. Açıkça belli değilse alıcı malı teslim aldıktan sonra sekiz gün içinde incelemek veya incelettirmekle ve bu inceleme sonucunda malın ayıplı olduğu ortaya çıkarsa, haklarını korumak için durumu bu süre içinde satıcıya ihbarla yükümlüdür. Diğer durumlarda, Türk Borçlar Kanunu'nun 223'üncü maddesinin ikinci fıkrası uygulanır.

O halde her iki tarafında tacir olduğu franchise sözleşmelerinde ticari satış ve mal değişimi hususlarında meydana gelebilecek ayıpta TTK m. 23'ün ilgili bu fıkrası uygulanacaktır. Franchise alan tarafından gereken kontrollerin süresi içinde yapılmaması satılanın franchise alan tarafından kabul edildiği sonucunu doğuracaktır

Franchise veren daha uzun bir süre için üstlenmiş olmadıkça, satılanın ayıbından doğan sorumluluğa ilişkin her türlü dava, satılandaki ayıp daha sonra ortaya çıksa bile, satılanın franchise alana devrinden başlayarak iki yıl geçmekle zamanaşımına uğrar. Franchise alanın satılanın kendisine devrinden başlayarak iki yıl içinde bildirdiği ayıptan doğan def'i hakkı, bu sürenin geçmiş olmasıyla ortadan kalkmaz.

B. Çerçeve Sözleşme Niteliği

Çerçeve sözleşme yapan taraflar bu sözleşmede esasen ilerideki hukuki veya ticari ilişkilerini nasıl yürütecekleri konusunda genel prensipler belirler ve kendileri için önem arz eden unsurları genel hatlarıyla ortaya koyarlar[197]. Daha sonra bu çerçeve sözleşme ile belirlenen temel hak ve yükümlülükler taraflarca yapılacak tali ve tekil sözleşmeler ile ayrıntısıyla belirlenerek yerine getirilir. Tek satıcılık, franchise, bayilik, acentelik sözleşmelerinde oldukça rastlanılan bir sözleşme yapma şeklidir[198].

---

[196] Poroy ve Yasaman, s. 170.
[197] Eren, Genel Hükümler, ss. 226-227.
[198] Eren, Genel Hükümler, ss. 226-227.

Franchise alan ile franchise veren, aralarında devam edecek hukuki ilişkilerine, iş birliklerine ve buna bağlı yapacakları başka sözleşmelere uygulanacak temel hak ve yükümlülükleri ve ayrıca genel ilkeleri çerçeve franchise sözleşmeleri ile belirlerler. Bu nedenle franchise sözleşmeleri ayrıntılı olarak düzenlenmez. İçeriğine konu olabilecek franchise konsepti, mal/hizmet perakendelerinin kimden sağlanacağı veya nasıl üretilip müşteriye sunulacağı gibi hususlar temel olarak belirtilir[199].

C. Dikey Anlaşma Niteliği

Dikey anlaşmalar Rekabet Hukuku'nun konusuna giren[200] ve borçlar hukuku anlamında bir sözleşmeyi açıklamaktan ziyade rekabeti yasaklayan bir durumu ifade etmek için kullanılan bir terimdir[201]. Sözleşmelerin ihtiva edebileceği bu fiili durumlar Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği[202] m. 2'de şu şekilde nitelendirilmektedir:

- 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;
- Ayrıca taraflar rekabeti yasaklayıcı hükümler öngörüyor veya fiiliyat buna yola açıyorsa dikey anlaşmanın varlığından bahsedilir[203].

Dikkat edilecek olursa dikey anlaşmalarda taraflar birbirlerinin rakibi değillerdir. Diğer bir taraftan yatay anlaşmalarda ise taraflar üretim-dağıtım zincirinin farklı basamaklarında değil aynı basamağında yer alır ve dolayısıyla birbirlerinin rakibidir[204]. Rakipler arasındaki rekabetin yasaklanması piyasada kartelleşme gibi olumsuz etkiler yaratacağından hukuk düzenince muafiyete tabi tutulmazlar[205].

---

199 Eren, Özel Hükümler, ss. 983-984.
200 Aslan, ss. 334-335.
201 Aydoğdu, s. 3.
202 Bkz. https://www.rekabet.gov.tr/Dosya/tebligler/2002-2-20180219092112781.pdf, (et. 21.05.2021).
203 Cemile Demir Gökyayla, **Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri (Münhasır Bayiilik Sözleşmeleri)**, Seçkin Yayınevi, Ankara, 2005, s. 73; Nurkut İnan ve Mehmet B. Piker, **Rekabet Hukuku El Kitabı**, BTHAE, Ankara, 2007, s. 27.
204 İlhan Yılmaz Aslan, **Rekabet Hukuku**, 3. Genişletilmiş Baskı, 2005, Ekin Kitabevi, Ankara s. 212.
205 Aslan, Üçüncü Genişletilmiş Baskı, s. 212.

Esasen rekabeti yasaklayan veya buna mahal veren dikey anlaşmalar da RKHK m .4 kapsamında değerlendirilir ve kanuna aykırılık teşkil eder. Ancak yatay anlaşmalara göre bu anlaşmalardaki rekabeti yasaklayan anlaşmalar/fiiller piyasa düzenini daha az sarsar, hatta müşterilerin mal/hizmetlere ulaşımında kolaylık sağlaması gibi olumlu sonuçları dahi olabilir[206]. Bu sebeple dikey anlaşmalar Tebliğe göre Rekabet Kurumunca re'sen veya bireysel başvuru üzerine muaf tutulabilir[207].

Franchise sözleşmelerinde taraflar arasındaki ilişki düşünüldüğünde Tebliğde ifade edildiği gibi tarafların üretim ve dağıtım zincirinde farklı basamaklarda yer aldığı ve birbirlerinin rakibi olmak bir tarafa ilişkilerinin sıkı bir işbirliğine dayandığı görülür. Keza 1998/7 sayılı Franchise Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği mülga edildiğinde franchise sözleşmeleri de dahil olmak üzere diğer dikey anlaşmalara ilişkin kuralları tek bir tebliğ altında saymaktı[208].

Ne var ki taraflar arasındaki bu işbirliği ilişkisinde ve sonrasında aralarındaki rekabeti yasaklayıcı sözleşmeler veya fiiller piyasayı etkileyebilir. O halde RKHK m. 4'ten muaf sayılmasının birtakım şartları olmalıdır. Bu başlık altında bu hususları açıklamaya çalışmak başlığın kapsamanı aşacağından çalışmamızın ilerleyen bölümlerinde bu şartlara ve AB Hukuku uygulamasına yer vermeye çalışacağız.

IV. FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN UNSURLARI

A. Anlaşma Unsuru

Her sözleşme gibi franchise sözleşmesi de TBK m. 1'ce tarafların iradelerinin karşılıklı ve birbirine uygun olarak açıklanmasıyla kurulur. Tarafların irade açıklamaları sözleşme ile belirlenen hem objektif hem de sübjektif esaslı unsurlar üzerinde uyuşuyor olmalıdır[209]. Esaslı unsur olarak nitelendirilemeyecek ikinci derecedeki unsurlar taraflarca gündeme getirilmese dahi esaslı unsurlar üzerine anlaşma sözleşmenin kurulması için yeterlidir[210].

---

206 İnan ve Piker, s. 28.
207 İnan ve Piker, s. 49.
208 Aslan, Üçüncü Genişletilmiş Baskı, s. 214.
209 Eren, Özel Hükümler, s. 982; Güçlü, ss. 48-49; Kırca s. 32.
210 Eren, Genel Hükümler, s. 37.

Franchise sözleşmesinin esaslı unsurları en basit haliyle franchise verenin franchising sağlaması, bunun karşılığında ise franchise alanın ücret ödemesidir[211]. Esaslı olmayacak ikinci derecedeki unsurlara örnek olarak ise münhasırlık üzerine anlaşma, franchise alanın işletmesini sigorta ettirmesi vb. ikinci derecedeki unsurlar sayılabilir[212].

B. Taraf Unsuru

Franchise sözleşmesinin tarafları franchise veren (*franchisor*) ve franchise alandır (*franchisee).* Bunlar gerçek kişi veya tüzel kişi olabilirler[213]. Bunun yanında franchise alan franchise verenden muhakkak bağımsız olmalıdır. Bunun anlamı franchise alanın kendi adına ve hesabına çalışıyor olması[214] ve franchise verenden kendisine özerk bir hareket alanı bırakmayacak derecede emir ve talimat almıyor olmasıdır. Şu not düşülmelidir ki franchise alanın bağımsızlığı franchise verenin talimatlarına uymayacağı veya kontrollerine katlanmayacağı anlamına gelmez[215]. Franchise alanın işletmesine ilişkin hareket özgürlüğü bütünüyle ortadan kalkar ve franchise veren ile aralarındaki ilişki komple emir-talimat ilişkisine dönüşürse aralarındaki sözleşmenin iş sözleşmesi olarak nitelendirilmesi dair bir mesele daha önce aktarmış olduğumuz gibi gündeme gelebilir.

Franchise alan veya veren tacir olmak zorunda değillerdir. Dolayısıyla franchise veren bir tacir olmadığı müddetçe franchise alan da bir tacir yardımcısı olarak değerlendirilemez. Ancak acente hükümlerine kıyasen TTK m. 110 babında franchise alanın basiretli bir tacir gibi davranma yükümlülüğünün mevcudiyetinden bahsedilebilir. Dolayısıyla bu kapsamda franchise alan franchise verene işle ilgili önemli hususları bildirmeli ve franchise verenin talimatı olmayan hususlar üzerine basiretli hareket etmelidir

[211] Altıntaş s. 31; Gürzumar, ss. 14-15; Kırca s. 32.
[212] Gürzumar ss. 15-16.
[213] Eren, Özel Hükümler, s. 984.
[214] Altıntaş, s. 19; Ayata, s. 8; Eren, Özel Hükümler, s. 984; Güçlü, s. 46; Gürzumar, s. 12; Kırca, s. 24;
[215] Aydoğdu ve Kahveci, s. 269.

C. Franchising Sistemi Unsuru

Franchising sisteminin ne olduğundan ve çeşitlerinden bahsetmiştik. İşte franchise sözleşmesinde francise veren mal veya hizmetlerinini sürümünü artırmak ve daha çok müşteriye ulaşmak için franchise alana bu sistemin bir parçası olmayı taahhüt eder. Franchising sistemi ürün, işletme odaklı olabileceği gibi sosyal bir amacı gerçekleştirme odaklı da olabilir. Ancak her halükarda bir dağıtım, mal/hizmet tedariki gayesi taşır. Bu doğrultuda sistemin içine teknoloji transferleri, mesleki eğitimler, mağaza düzenleri, marka, know-how gibi ticaret hayatında başarılı olmuş gayri maddi unsurlar dahil edilir. Franchise veren tarafın asli edim unsurunu bunları franchise alana kullandırtmak kısaca franchising sağlamak oluşturur[216].

D. Ücret Unsuru

Franchise sözleşmesi ivazlı sözleşme niteliğinden dolayı franchise verenin franchise sağlama borcunun karşılığı franchise alanın ücret ödeme borcudur. Franchise alanın ücret ödemesinin kararlaştırılması franchise sözleşmesinin esaslı unsuru ve franchise alanın asli edim yükümlülüğüdür[217]. Franchise veren tacir olduğu takdirde onun ücret ve buna bağlı olarak faiz isteme hakkı hali hazırda TTK m. 20'ce güvenceye alınmıştır.

Franchise alanın ödemesi gereken ücret üç başlık altında değerlendirilebilir. Bunların ilki giriş ücreti ikincisi ise dönemsel ücretler üçüncüsü ise reklam ücretleridir[218].

1. Giriş Ücreti (*Initial Fee veya Entrance Fee*)

Franchise alan franchise verenin franchising sistemini alarak ticaret hayatına atıldığında bazı hususlar için franchise verence desteklenmesi gerekir. Örneğin gayri maddi unsurların kullanımı, işletme lokasyonunun seçilmesi ve işletmenin kurulması,

---

[216] Altıntaş, ss. 61-76; Ayata, s. 41-57; Eren, Özel Hükümler, s. 984,985; Güçlü, s. 105; Gürzumar, s. 90 vd.; Kırca, s. 113-133.

[217] Eren, Özel Hükümler, s. 985, Gürzumar, s. 15; Kırca s. 31, 145.

[218] Eren, Özel Hükümler, s. 985; Gürzumar, s. 15; Kırca, s. 31; 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), ss. 32-34.

pazarlama planlamaları, dağıtım organizasyonu, mesleki ve teknik eğitimler üzerine franchise veren franchise alana bilgi ve destek sağlar. Bunun karşılığında ise franchise alan sözleşmenin başında franchise verene bir başlangıç ücretini para olarak öder[219].

Kullanım ücreti gibi giriş ücreti belli bir ciro üzerinden oranlarla değil, sabitlenmiş bir bedel şeklinde belirlenir. Bu, franchise alanın, franchise verenin ürünlerini sunmak veya franchise verenin markasını kullanmak için belirli bir miktar ödemesi gereken bir ücret olduğu gibi[220] aynı zamanda franchise verenin kendi franchise sistemine giriş için belirlediği bir fiyat olarak da atfedilebilir[221].

2. Kullanım Ücreti (*Royalty Fee veya Ongoing Fee)*

Franchise verence franchise alanın kullanımına sunulan franchising sistemi franchise alanın şahsında bir kullanım ücreti borcu doğrurur. Keza franchise alan franchise verenin isminden faydalanarak belirli bir ticari başarıya kavuşmaktadır. Franchise alan bu sisteme dahil marka, teknoloji, mağaza düzeni, mal/hizmet sürümü organzasyonu ve pazarlama ilkelerini kullanarak kâr elde ettikçe bu kârın belirli bir yüzdesini franchise verene belli dönemsel aralıklarla ödemekle yükümlüdür[222]. Genellikle bu dönemsel aralık aylık[223] veya yıllık[224] olarak, oran ise cironun %1-10'u arasında olacak şekilde belirlenir[225].

Taraflar kullanım ücreti kararlaştırıp ticaret operasyonlarına başladıktan sonra franchise veren topladığı kullanım ücretlerini değerlendirerek franchise alanın satışlarını ve başarısını gözlemlemek için alternatif bir yola da kavuşmuş olur[226]. Her ne kadar franchise alan belli bir ciroya ulaşmak için yükümlü olmasa da[227] taraflar

---

[219] Altıntaş, ss. 86-87; Ayata, s.s 101,102; Güçlü, s. 45; Gürzumar, s. 15; Kırca, ss. 145-146;

[220] Patrick Rey, **The Economics of Franchising [Research Report]**, Institut de Mathématiques Économiques (IME), 1991, https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwjd28fwhfwAhXAgf0HHYVCSIQFjABegQIAxAD&url=https%3A%2F%2Fhal.archives-ouvertes.fr%2Fhal-01534411%2Fdocument&usg=AOvVaw1jbCJgAruc_KlUvyIdDMev , (et. 21.05.2021), s. 2.

[221] Robert W. Emerson, "Franchise Goodwill: Take a Sad Song and Make it Better", **University of Michigan Journal of Law Reform**, Cilt: 46, Sayı: 2, 2013, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2668403 , (et. 21.05.2021), s. 358.

[222] Altıntaş, s. 88; Ayata, s. 102; Güçlü, s. 45; WIPO, Franchising Guide, s. 34.

[223] Kırca, s. 31.

[224] Gürzumar, s. 15.

[225] Kırca, s. 31;

[226] Rey, s. 2.

[227] Kırca, s. 149.

aralarında franchise alanın mal/hizmet sürümünü artırması üzerine belirli hedefler koymuşlarsa, franchise verence toplanan kullanım bedelleri bu hedeflere ulaşılıp ulaşılmadığının göstergesi olacaktır.

3. Reklam ve Tanıtım Ücretleri

Franchise alanın sürüm artırma ve daha çok müşteriye ulaşması, müşterilerin söz konusu mal ve hizmetlere sürekli bir talebinin olmasını gerekli kılar. Bu da ancak bütün olarak franhise'ın tanıtılması ve reklamının yapılması ile gerçekleşecektir. Görüldüğü gibi reklam ve tanıtım hem franchise veren hem de franchise alan için oldukça kritik bir öneme haizdir[228].

Sürüm artırma ve daha çok müşteriye ulaşma borcu franchise alanın omuzlarında olduğuna göre bu amaçla kendi bölgesinde kullanılacak reklam ve tanıtıma ilişkin giderlere de franchise alanın katlanması gerektiği sonucuna ulaşmak kaçınılmazdır[229]. Reklamlara franchise alanın ne kadar ücret ayıracağı cirosu üzerinden oranlarla belirlenir[230]. Ancak bunun yanında reklama ilişkin gereken satış kataloğu, prospektüs gibi malzemeler franchise verence sağlanacaktır[231].

Franchise alanın kendi bölgesi dışında, örneğin ülke çapında ya da dünya çapında yapılacak reklamları yapmak franchise verenin sorumluluğundadır[232]. Ancak bunlara ilişkin ücret gene franchise alanlardan oranlar üzerinden veya belli bir mitarın peşin ödenmesi şekliyle toplanabilir[233].

E. Şekil Unsuru

Franchise sözleşmesi Türk Hukuku'nda herhangi bir şekle tabi değildir. Keza franchise sözleşmesi isimsizdir, kanunlarla düzenlenmemiştir. TBK m. 12'nin ilk cümlesi doğrultusunda sözleşmelerin geçerliliği, kanunda aksi öngörülmedikçe, hiçbir şekle bağlı değildir.

---

228 WIPO, Franchising Guide, s. 34.
229 WIPO, Franchising Guide, s. 34.
230 Kırca, s. 149.
231 Kırca, s. 141.
232 Altıntaş, s. 82; Ayata, s. 73; Kırca, s. 141.
233 Kırca, s. 147.

Franchise sözleşmelerinde dikkat edilecek husus yazılı şekle tabi olabilecek hükümlere sözleşme içinde yer verilmesine hayli elverişli olmasıdır. Gerçekten de franchise sözleşmesine hüküm olarak dahil edilen lisans sözleşmelerinin veya genel işlem şartı olarak düzenlenen franchise sözleşmelerinin yazılı şekle tabi olarak yapılması gerekir[234].

Öğretide tartışmaya açılan hususlardan biri lisans sözleşmelerinin şekle uygun yapılmaması halinde bunun tüm franchise sözleşmesini etkileyip etkilemeyeceği üzerindedir[235]. Bir görüş marka veya patente/faydalı modele ilişkin franchise sözleşmesine dahil edilen lisansın franchise sözleşmesinin asli edim unsuru olduğu ve franchise alanın ödediği ücretin sadece lisans üzerinden değil franchise sisteminin geneli üzerinden olduğundan bahisle böyle bir durumda franchise sözleşmesinin tümüyle geçerli olmayacağını savunmaktadır[236].

Diğer görüşe göre ise franchise sözleşmesinin çerçeve sözleşme niteliği; komple bir geçersizliği önler. Lisansa ilişkin sözleşmenin yazılı yapılmaması halinde franchise sözleşmesinin geçersizliği gündeme gelmeden sadece lisans sözleşmesinin geçersizliği tartışılabilir[237].

Fikrimizce bu husus franchise sözleşmesinin asli edim yükümlülüklerinin ne olduğunun ve bunlar içinde olmazsa olmaz unsurların tespiti ile aşılacaktır. İleride de tekrar değineceğiz ancak burada not düşülmesi gerekir ki franchise sözleşmelerinde franchise verenin asli edim yükümlülüğü en basit tabirle franchising vermek, franchise alanın asli edim yükümlülüğü ise bunun karşılığında ücret ödemektir. Franchising verme, franchising sistemine göre farklı enstrümanların temini ile mümkün olacaktır. Bunlar marka, patent, faydalı model, know-how, mesleki eğitimler gibi çeşitli gayri maddi enstrümanların franchise alanın kullanımına açılmasıdır.

İşletme franchising'i sisteminde franchise verilmesi franchise alana ortak işaret[238] ve know-how tanınmadan gerçekleştirilemez[239]. Bunlar dışında kalan diğer

---

234 Eren, Özel Hükümler, s. 986, 987; Güçlü, s. 92; Kırca, s. 35.
235 Gürzumar, s. 30,31; Güçlü, s. 92,93; Kırca, s. 35
236 Altıntaş, s. 32; Kırca, s. 35.
237 Atıntaş s. 34; Gürzumar, s. 31.
238 Marka, işletme adı, ticaret ünvanı ve diğer ortak işaretler.
239 Ortak işaret ve know-how'ın franchise sözleşmesinin olmazsa olmaz bir unsuru olduğuna yönelik olarak bkz. WIPO, In Good Company Managing Intellectual Propert Issues In Franchising, s. 10, 33; ABD FTC Kuralları'nın franchise tanımına göre franchise ilişkisinde ortak bir işaretin franchise alanın kullanımına açılması olmazsa olmaz olarak belirtilmiştir. [FTC Rules §436.1(h)(1)]; Emerson, s.322; Gandhi, s. 7; Ancak örneğin ürün franchising'inde dağıtımı ve satışı yapılacak mal/hizmetin franchise

gayrı maddi unsurlar ancak taraflarca sözleşme görüşmelerinde gündeme getirildiyse franchise sözleşmesinin esaslı unsurunu oluşturacaktır. Ancak konsept birliğini sağlayacak ortak işaret ve know-how tanınması taraflar hiç değinmese bile franchise sözleşmesinin objektif esaslı unsurudur.

O halde Kırca'nın görüşüne uygun olarak yalnızca markaya ilişkin lisans sözleşmesi şekle uygun yapılmadıysa sözleşmenin tümü üzerinde bir geçersizlik sonucu doğabilir. Çünkü gerçekten de franchise sözleşmesi ile franchise alanın haklı beklentisi franchise verenin ismini dolayısıyla markasını kullanarak ticaret hayatında faal olmaktır.

Ancak marka dışında yazılı şekle bağlı diğer gayri maddi unsurlar örneğin patent/faydalı modele ilişkin sözleşme, taraflar öyle kararlaştırmadığı sürece asli edim yükümlülüğü oluşturmaz. O halde patente/faydalı modele ilişkin lisans, Gürzumar'ın görüşüne uygun olarak eğer yazılı şekle uygun yapılmadıysa franchise sözleşmelerinin tümünün geçersiz olması sonucunu doğurmamalıdır. Ancak tekrar ederiz ki taraflarca franchise sözleşmesinde bunların esaslı unsur olarak özellikle kararlaştırılması hali saklıdır.

Borçlar hukukunun temel ilkesi olan irade özerkliği ve sözleşmenin korunması lehine yorum kuralı burada üzerinde durulması gereken temel ilkelerdir. Gerçekten de bu ilkeye göre taraflar sözleşmelerini kanunun kendilerine tanıdıkları sınırlar doğrultusunda özgürce belirleyebilirler. Bu irade aralarında geçerli olacak hukukta yüksek bir önceliğe sahiptir. Eren'in de ifade ettiği gibi irade özerkliği asıl, sınırlamalar ise istisnadır[240].

Taraflar franchise sözleşmesi yapıp, marka dışındaki gayri maddi değerlere ilişkin sözleşmeyi şekle uygun yapmamışlarsa, durumu tüm franchise sözleşmesinin geçersizliği sonucuna ulaşacak şekilde geniş bir yorumla sınırlamak irade özerkliği ve sözleşmenin korunması lehine yorum ilkesi ile çelişecek dolayısıyla toplum yararı, birey yararının yanında ölçüsüz bir şekilde gözetilmiş olacaktır[241].

alan tarafından yeniden satın alınarak fikri mülkiyete ilişkin hakların tükenmesi önreğin markaya lisansı tanınmasını gereksiz kılar (Altıntaş, s. 67; Ayata, s. 50; Kırca, s. 123; Gürzumar, s. 105).

[240] Eren, Genel Hükümler, s.17, 534.

[241] Eren, Genel Hükümler, s. 17.

V. FRANCHISE SÖZLEŞMESİNDE TARAFLARIN BORÇLARI

A. Genel Açıklama

Her iki tarafa borç yükleyen sözleşmelerin taraflara karşılıklı birtakım borçlar yüklediğine değinmiştik. Bu borçlardan bazıları asli edim yükümlülüğü niteliği taşıyarak sözleşmenin esaslı unsurları haline gelir ve sözleşmenin kendi ismiyle nitelendirilmesinde rol oynar[242]. Ancak o sözleşmeye dahil edilen bazı borçlar o sözleşmeye karakteristiğini vermeyen yan edim yükümlülüklerinden oluşabilir ve bunlar sözleşmenin esaslı unsurları içinde sayılmaz[243].

Franchise sözleşmesinin karakteristiğini veren asli edim yükümlülükleri basittir. Bunlar franchise verenin franchise alana kısaca franchising vermesi; franchise alanın da karşılığında ona ücret ödemesidir[244]. Franchise sözleşmesine eklenen diğer yükümlülüklerin hepsi örneğin tekel hakkı tanınması dahil, sözleşmenin esaslı unsurunu oluşturmayan yan edim yükümlülüğü olarak değerlendirilmelidir[245].

1. Franchise Verenin Borçları

a. Sözleşme Öncesi Franchise Alanı Aydınlatma

Franchise sözleşmesinde sözleşme öncesi sorumluluk başlığında mercek altına aldığımız franchise verenin franchise alanı sözleşme öncesi aydınlatma yükümlülüğüne bu başlık atında tekrara düşmemek amacıyla daha kısaca değineceğiz.

İleride yapacakları franchise sözleşmesini görüşmek için tarafların bir araya gelmesi franchise sözleşmesi gibi sıkı işbirliğine dayanan, sürekli bir sözleşme için doğaldır. İşte her sözleşme görüşmesinde olduğu gibi franchise sözleşmesinde de taraflar bu görüşmeleri ciddiyetle yürütmeli ve kendileri hakkında doğru bilgileri birbirlerine temin etmelidirler. Yerine getiremeyecekleri vaatlerden kaçınmalıdırlar. Bu özellikle franchise alanın sözleşmede görece daha zayıf taraf olmasında mütevellit haklarının korunması açısından önem arz eder. ABD Hukuku'nda bu husus açıklık

[242] Eren, Genel Hükümler, s. 32.
[243] Eren, Genel Hükümler, s. 33, 34.
[244] Altıntaş, s. 14, 15; Ayata, s. 8; Eren, Özel Hükümler, ss. 991, 993; Güçlü, 22, 23.
[245] Gürzumar, s. 15.

belgesi ile sağlanmakta, sözleşme taraflarca imzalanmadan önce belge tescil edilmektedir. Ancak Türk Hukuku için böyle bir belge zorunluluk değildir.

Bu noktada taraflar eğer ki sözleşme görüşmelerini ciddiyetle yürütmez ve birbirlerinin yanılmalarına sebep olurlarsa, bir tarafın ciddi ekonomik kayıpları da gündeme gelebilir. Örneğin franchise alanın franchise alacağına güvenerek yaptığı sermaye harcamaları veya franchise verenin yatırımlarının gecikmesinden dolayı uğradığı maddi kayıpları gündeme gelebilir.

Bu durum TMK m. 2 Dürüstlük kuralının ihlal edilmesi sonucunu doğuracak ve taraflar sanki bir sözleşme yapmışlar ve bu ihlal edilmiş gibi hukuki sonuçlar meydana gelecektir[246].

b. Franchising Sistemine Franchise Alanı Dahil Etme

Franchise verenin franchise sözleşmesinde asli edim borcu franchise alanı franchising sistemine dahil etmektir. Taraflar ancak bu şekilde franchising sisteminin vadettiği ortak imaj ve atmosfer, eş değer kalite gibi hedeflere ulaşacaktır[247]. Bu dahil olma süreci birçok unsurun franchise alanın kullanımına sunulması ile gerçekleşecektir. Başta marka, ticaret ünvanı ve işletme adı olmak üzere patent, know-how, ticari sır, gerekli malzeme ve teknoloji temini franchise verenin franchise alanı bu sisteme dahil etmesinin yoludur. Unsurlardan işletme franchising'i için ortak işaretler ve know-how hariç diğerlerinin sistemi kullandırmada olmazsa olmaz olduğu söylenemez[248]. Ancak tercih edilecek başka bir franchising sisteminin konseptine göre değişkenlik gösterebilecektir.

(1) Marka

Marka, SMK m. 4'te "bir teşebbüsün mallarının veya hizmetlerinin diğer teşebbüslerin mallarından veya hizmetlerinden ayırt edilmesini sağlaması ve marka sahibine sağlanan korumanın konusunun açık ve kesin olarak anlaşılmasını sağlayabilecek şekilde sicilde gösterilebilir olması şartıyla kişi adları dâhil sözcükler,

[246] Altıntaş, s. 60; Ayata, s. 59, Kırca, s. 112.
[247] Altıntaş, s. 61; Ayata, s. 44; Cantürk s. 31. Güçlü, s. 105; Gürzumar, s. 90; Kırca, s. 113.
[248] FTC Rules §436. 1(h)(1).

şekiller, renkler, harfler, sayılar, sesler ve malların veya ambalajlarının biçimi olmak üzere her tür işaret" şeklinde tanım bulmuştur.

İşte ticaret hayatında önem arz eden bu işaretlerin franchise sözleşmeleri içinde franchise alanın kullanımına açılması SMK m. 24'te bahsi bulan lisans sözleşmesi ile mümkün olacaktır[249]. Hükme göre franchise sözleşmesinin taraflarının yetkilerini inceleyecek olursak;

Franchise veren ticaret hayatındaki tescil ettirdiği mal ve hizmetlere ait markaların hepsini franchise alana lisans tanımak zorunda değildir. Sadece franchising sistemine ait marka ve hizmetlerle sınırlı olarak lisans sözleşmesi yapılacaktır.

Franchise verenin markasını kendisinin kullanma hakkı veya başka kişilere lisans verme hakkı markasını kullanıma sunmakla yani lisans vermekle tükenmez. Ancak taraflar özellikle inhisari bir lisans sözleşmesi yapmışlarsa franchise verenin bu hakları bu sözleşmenin yapılmasıyla tükenir.

Franchise alanın, alt franchise sözleşmesi yaparak sahip olduğu markanın kullanım hakkını üçüncü kişilere açması özellikle uluslararası franchise sözleşmelerinde yaygındır. Ancak sözleşmede franchise alanın böyle bir hakka haiz olduğunun özellikle altının çizilmesi gerekmektedir. Bu şekilde kararlaştırılmamışsa üçüncü kişilere alt lisans verilmesi mümkün olmayacaktır.

Ayrıca franchise veren markasını franchise alanın kullanımına lisans tanıyarak açtığında, franchise alanca sunulacak bu mal/hizmetlerin kalitesini garanti etmek zorundadır.

Lisans sözleşmesi SMK m. 148/f. 4 gereği yazılı şekle tabidir.

(2) Patent ve/veya Faydalı Model

Buluşlar hukuk düzeninde patent veya faydalı model ile korunur. Bir buluşun patent korumasından faydalanabilmesi için SMK m. 82 ve m. 83'teki şartları yerine getiren kısaca yeni olan, buluş basamağı içeren ve sanayiye uygulanabilir olan bir buluş olması gerekmektedir.

Faydalı modelin şartlarının ne olduğunun tespiti için ise SMK m. 142'nin rehberliğine ihtiyaç vardır. Hükme göre SMK m. 83'teki patentler gibi yeni ve

[249] Altıntaş s. 67, 68; Ayata, s. 50; Gürzumar, s. 105; Güçlü, s. 105; Kırca, s. 123.

sanayiye uygulanabilir özelliklere haizse buluş için faydalı model koruması başvurusu yapılabilir. Fark edilecektir ki patentten farklı olarak buluş basamağı içermesine gerek yoktur.

Patentin veya faydalı modelin lisansa konu olması tek başına franchise verenin asli edim yükümlülüğü değildir. Ancak eğer franchise veren böyle bir patenti veya faydalı modeli franchising sistemi içine dahil ediyorsa, franchise alan ile yaptıkları sözleşmede bunu asli edim unsuru olarak kararlaştırabilirler[250]

Franchise sözleşmesinde patentin/faydalı modelin lisansa konu olmasının sık olmadığına değinilmiştir[251]. Ancak her halükarda franchise verenin sahip olduğu buluş ticaret hayatında ona belli bir başarı sağlamış ve franchise sözleşmesi altında lisans tanınmasına elverişli olabilir. Bu elverişlilik hali patente/faydalı modele ilişkin kanuni şartların sağlanması ile birlikte ekonomik olarak da kazançlı olması anlamına gelmektedir[252]. Elverişlilik franchise verence korunmalı ve sürdürülmelidir. Buluştan franchise alanın faydalanamaması veya faydalansa dahi vaat edilen ekonomik faydadan faydalanamaması somut olayın şartlarına göre ayıp[253] olarak nitelendirilebileceği gibi sözleşme öncesi sorumluluk olarak da değerlendirilebilir.

Franchising sistemine göre patente/faydalı modele ilişkin lisans, buluşun sadece üretimine yönelik veya üretip satılmasına yönelik olabileceği gibi franchise alanın tam kullanımına da sunulabilir[254]. SMK m. 125/f. 4 ve SMK m. 145'çe böyle bir sözleşme yapılması olanaklıdır.

Marka'nın lisansı altında yaptığımız inhisar hakkı, alt lisans ve şekle ilişkin açıklamalar aynı şekilde patent/faydalı model için de geçerlidir.

(3) Ticaret Unvanı ve İşletme Adı

Ticaret unvanı ve işletme adı her ne kadar marka ile faklı işlevlere sahip olsalar da aynı markada olduğu gibi ortak bir işaret taşımaya ve müşteri nezdinde kalite algısı

[250] Altıntaş, s. 63; Ayata, s. 44; Güçlü, s. 105; Gürzumar, s. 98; Kırca, s. 116.
[251] Kırca, s. 117.
[252] Kırca s. 119.
[253] Kırca s. 120.
[254] Kırca s. 116.

oluşturmaya elverişlidir. Müşteriler bu algı sayesinde bağlılık sergileyerek ticaret ünvanı, işletme adı ve markanın birer iktisadi değer taşımasını sağlar[255].

Ticaret unvanı ve işletme adı TTK m. 39 vd. hükümlerde düzenlenmiştir. Kısaca tanımlayacak olursak; ticaret hayatında ticaret unvanı tacirlerin birbirlerinden ayırt edilmesini sağlarken, işletme adı işletmeleri birbirinden ayırt edilmesini, marka ise piyasadaki ürün veya hizmetlerin birbirinden ayırt edilmesini sağlayan işaretlerdir[256].

Ticaret unvanı TTK m. 41 vd. ve TTK m. 46'ya uygun olarak seçilecek bir şekilden oluşup tacirce kullanımı ve tescili zorunluyken; işletme adını kullanıp kullanmamada tacir özgürdür. Ancak kullanacaksa tescili zorunludur[257].

Ticaret ünvanı ve işletme adı kanuni düzeyde her ne kadar sınai mülkiyetin konusuna girmese de sahibine tanıdığı tekel hakkı, devre caiz olması ve taşıdığı diğer gayri maddi değerler ile bir franchise altında lisans sözleşmesine konu olması olasıdır[258]. Farklı bir ifadeyle bu unsurların franchise sözleşmesi altında lisansa konu olma ihtimali mevcuttur. Ancak bir taraftan da tacirlerin ve işletmelerinin ayırt edilmesi gerekliliği noktasında bunların hiçbir değişikliğe uğramadan lisansa konu olması TTK'nın öngördüğü amaç ile çelişecek ve lisans sözleşmesinin geçersizliği sonucunu doğuracaktır[259].

Bu tarz bir lisans sözleşmesi ticaret unvanı ve işletme adı için ayrı ayrı değerlendirilmeye muhtaç bir konudur.

Ticaret unvanı için: TTK Ticaret unvanının devrini her ne kadar kabul etmiş olsa da 49'uncu madde açıkça böyle bir devri işletmenin devrine bağlamıştır. Kanunun deyişi ile ticaret unvanı işletmeden ayrı olarak devredilemez.

Devri böylesine işletmenin devrine bağlanmış bir unsurun, lisans sözleşmesine konu olması pek muhtemel değildir[260]. Keza Kırca ve Gürzumar da aynı sicil bölgesinde (örneğin TTK m. 45 doğrultusunda Türkiye'de), tekel hakkı tanıyan tescilli bir ticaret unvanının hiçbir değişikliğe uğratılmadan olduğu şekliyle lisansa konu

---

[255] Poroy ve Yasaman, s. 394; Arkan, s. 277, 290.
[256] Poroy ve Yasaman, ss. 394-395; Arkan, ss. 277, 290.
[257] Poroy ve Yasaman, s. 422.
[258] Altıntaş, ss. 70-72; Ayata, s. 53-54; Güçlü, s. 105; Saibe Oktay Özdemir, **Sınai Haklara İlişkin Lisans Sözleşmeleri**, Beta Yayım, İstanbul, 2002, (Lisans), s. 31.
[259] Gürzumar, s. 109.
[260] Ticaret unvanının franchise sözleşmelerinde lisansa konu edilmesine pek karşılaşılmamaktadır (Kırca, s. 127).

olamayacağı görüşündedir[261]. Yazarlara göre lisans tanınması ancak franchise alanın birtakım ekler kullanarak ticaret unvanını kullanması ile sağlanabilir[262].

Gerçi eklerin getirildiği bu unvan artık eski unvandan farklı bir unvan olacağı için bu durumda eski unvana yönelik bir lisans sözleşmesi yapıldığından da bahsedilemeyecektir[263].

İşletme Adına gelecek olursak, sadece tacirler değil esnaflar da TTK m. 15 doğrultusunda işletmeleri için birer işletme adı seçmekte serbesttirler. Ticaret unvanında uyulması gereken sınırlandırmalar işletme adının tercihinde yoktur. Ancak elbette serbestlik ilkesinin sınırlarını ahlaka, kamu düzenine aykırı olmayacak ve başkasının işletme adına tecavüz etmeyecek şekilde yapılacak tercihler oluşturacaktır[264]. Usulüne uygun olarak tescili gerçekleştirilmiş işetme adı kullanım açısından tescil ettirenin tekeline girer[265]. İşletme adının tescil ile koruma çevresi TTK m. 53'ü işaret ettiği TTK m. 45 ile birlikte tüm Türkiye'dir[266].

İşletme adı aynı ticaret unvanı gibi devre konu olabilir. Hatta ticaret unvanında olduğu gibi işletme ile devredilmek zorunda değil, ondan bağımsız bir şekilde de devri bunu yasaklayan bir hüküm olmadığı için mümkündür[267].

İşletme adının devre konu olabileceğinden bahisle, özellikle sahip olduğu fikri ve ekonomik değer de göz önünde tutulunca franchise sözleşmesi altında bir lisansa konu olması olasıdır[268].

Ne var ki TTK m. 53 ve m. 45 doğrultusunda aynı ticaret unvanında olduğu gibi aynı sicil bölgesinde tescilli bir işletme adı varsa, aynı işletme adının olduğu gibi yeniden tescili lisans sözleşmesine dayanılarak mümkün görünmemektedir[269]. Ancak husus franchise sözleşmesi ile sağlanmak istenilen ortak imaj ve aynı zincir mağazalar konsepti ile uyuşmayacaktır.

Gürzumar ve Kırca bu duruma çözüm olarak şunu önermiştir: franchise sözleşmeleri için TTK m. 45'in lafzi yorumla değil amaca göre yorum ilkesi

---

[261] Gürzumar, s. 109; Kırca, s. 126.
[262] Farklı sicil bölgelerinde örneğin franchise verenin ticaret unvanın yurtdışında tescilli olduğu hallerde franchise alan olduğu gibi bunu lisans sözleşmesine dayanarak kullanabilir (Kırca, s. 126).
[263] Kırca, s. 127.
[264] Poroy ve Yasaman, s. 422.
[265] Poroy ve Yasaman, s. 422.
[266] Poroy ve Yasaman, s. 422.
[267] Poroy ve Yasaman, s. 422.
[268] Oktay Özdemir, Lisans, s. 31; Kırca s. 126.
[269] Gürzumar, s. 111; Kırca, s. 127.

değerlendirilmelidir. Kanunun burada önüne geçmeye çalıştığı husus tacirin işletme adı altında yakaladığı başarıdan başka bir tacirin iltibas suretiyle yararlanmasının ve haksız rekabetin önüne geçmektir. Ne var ki lisans sözleşmesi ile franchise veren, franchise alan için haksız rekabeti engelleyici kurallara dayanmaktan da vazgeçer. Böyle bir sıkı ilişkinin varlığında ek getirilmesine gerek kalmadan olduğu gibi franchise alan da işletme adını tescil ettirebilmelidir[270].

Son olarak bahsetmemiz gerekir ki, tescilli bir marka sınai mülkiyete tabi olarak SMK'nın özel koruma rejimine tabi iken ticaret unvanı ve işletme adı sınai mülkiyetin konusunu oluşturmaz ve ancak TTK'nın genel haksız rekabet koruması altındadır. Bu sebeple tacirler tarafından ticaret unvanının ve işletme adının marka ile aynı olacak şekilde belirlenmesi yukarıda bahsettiğimiz bazı sorunların önüne geçebilmekte ve markaya ilişkin korumadan doğrudan işletme adı ve ticaret unvanı için de faydalanılmasının yolunu açmaktadır[271].

(4) Know-How

Çalışmamızın terimler kısmında açıklığa kavuşturduğumuz üzere know-how hakkında yapılacak kanuni anlamda en iyi tanım Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği m. 3'te açıklandığı şekilde "Sağlayıcının tecrübe, denemeleri sonucu elde ettiği ve patentli olmayan, uygulamaya yönelik, gizli, esaslı ve belirlenmiş bilgi paketi anlamına gelir.". Hükmün devamında tanımdaki unsurlar şöyle açıklanmıştır:

"Gizli kavramı, know-how'ın bir bütün halinde veya parçaları tam olarak bir araya getirildiğinde ve birleştirildiğinde dahi herkes tarafından bilinmemesini ya da kolaylıkla erişilebilir olmamasını

Esaslı kavramı, know-how'ın, anlaşma konusu malların veya hizmetlerin kullanılması, satımı veya yeniden satımı bakımından alıcı için vazgeçilmez bilgiler içermesini

[270] Gürzumar bu görüşünü gerekçelendirirken İsviçre Federal Mahkemesi'nin (BGE 101 II 293-297) bir kararına dayanmaktadır. Mahkeme marka lisansının şartlara tabi kılındığı bir dönemde; lisans veren ile lisans alan arasında sıkı bir ekonomik işbirliği varsa ve halkın aldanma tehlikesi taraflarca bertaraf ediliyorsa lisans ilişkisine cevaz vermiştir (Gürzumar s. 112); Kırca s. 128.
[271] Arkan, ss. 288, 289, 291, 333-341.

Belirlenmiş kavramı, know-how'ın, gizli ve esaslı olma şartlarını taşıdığını doğrulayabilmek için, yeterince geniş kapsamlı ve ayrıntılı bir şekilde tanımlanmış olmasını ifade eder."

İşte franchise verenin işletme tecrübelerini ve uzmanlığını (*savoir faire*) bir araya getirerek oluşturduğu bilgi paketi, franchise sözleşmesinde franchise alanın ticari başarısı için de olmazsa olmazdır[272]. Bu sebeple franchising sistemi içerisinde franchise alanın kullanımına sunulabilir ve taraflarca asli edim yükümlülüğü olarak belirlenebilir[273].

Know-how'ın tebliğde belirtilen bazı unsurları zorunlu değildir. Örneğin gizlilik unsuru know-how'da kural olarak mevcuttur[274]. Kırca'nın da ifade ettiği gibi sır teşkil etmeyen işletme tecrübeleri ve bilgiler de know-how olabilir[275]. Ancak sır olmayan bu bilgi için lisans sözleşmesi yapılması gibi bir çaba mantıklı olmayacaktır[276].

Bu sebeple franchise alan aslında gizli olan know-how'a ulaşmak için franchise sözleşmesi altında kendisine know-how naklini beklemektedir. Bu nakil bir lisans sözleşmesine dayanır[277]. Taraflar bu sözleşme ile lisans konusu unsurların sınırlarını iyi tayin etmelidirler.

Bu unsurlar bilgi içeren belgeler, fotoğraf veya videolar, elektronik depolama araçları, mimari projeler, mağaza tasarımları, işçi eğitimleri ve mesai şekilleri gibi işletmeye dayanan sayısız örnekten oluşabilir[278].

(5) Gerekli Teknolojiyi Franchise Alana Transfer Etme

Franchise sözleşmesi gelişen teknoloji ile günümüzde oldukça detaylı maddi veya gayri maddi unsurların franchise alana tanınmasına yönelik olabilmektedir. Bu yolla ayrıca gelişmemiş ve gelişmekte olan ülkelere de ciddi anlamda teknoloji

---

[272] Emerson, s. 319.
[273] Altıntaş, ss. 75-77; Ayata, s. 57; Güçlü, s. 105; Gürzumar, ss. 101, 102, 103; Kırca, s. 133;
[274] Karahan, Suluk, Saraç, Nal, s. 322.
[275] Karahan, Suluk, Saraç, Nal, s. 132.
[276] Know-how gizli olduğu müddetçe bir ticarı sır olarak da değerlendirilebilir. Gerçekten de WIPO'ya göre de know-how ticari bir sır olma niteliği taşımaya elverişlidir. Know-how genel anlamda, işletme içi meselelere ilişkin bilgi, beceriler ve tecrübeleri karşılar. Ancak sır olarak nitelendirme koşulları karşılanıyorsa, ticari sır anlamına gelebilecek şekilde de ifade edilebilir. (WIPO, In Good Company Managing Intellectual Propert Issues In Franchising, s. 65); Karahan, Suluk, Saraç, Nal, s. 322.
[277] Oktay Özdemir, Lisans, ss. 124-125.
[278] Karahan, Suluk, Saraç, Nal, s. 322.

aktarımı yapılabilmektedir[279]. Esasen teknoloji transferine konu unsurlar fikri mülkiyete ilişkin patent, know-how veya ticari sır ve bunlarla ilişkili malzemelerin sağlanmasıdır[280]. Ancak franchise verenin teknoloji transfer etme borcuna konu olabilecek örnekler ayrıca e-ticaret için de önem teşkil ettiğinden bu başlık altında ayrıca değerlendirilecektir.

Teknoloji transferi günümüzde gittikçe önemi artan ve belki de yakın gelecekte geleneksel alışveriş alışkanlıklarımızı tamamen terkine sebep olacak e-ticaretin de yapı taşıdır. Teknoloji transferleri ve e-ticaret franchise sözleşmelerinin yeniden tanımlanmasına sebep olabilecek potansiyele haizdir. Geleneksel mağazacılık anlayışının yerini alan internet üzerinden mal/hizmetlerin dağıtımı, franchise sözleşmelerinin konusunu da etkileyecektir[281]. O halde teknoloji transferinin e-ticaret ile bağlantısını ortaya koyup franchise sözleşmeleri ile birlikte inceleyelim.

En başta şu not edilmelidir ki; franchise verenin patent, faydalı model veya bunlara ilişkin malzeme sağlama borçları nasıl asli edim yükümlülüğü değilse teknoloji sağlama borcu da asli edim yükümlülüğü değildir. Ancak franchise veren elinin altındaki teknolojiye dayalı fikri mülkiyet hakları ile ticaret hayatında ciddi başarılar sağlamış olabilir. İşte bu nedenle teknoloji transferi bir lisans sözleşmesi ile franchising sistemine dahil edilip taraflarca asli bir edim yükümlülüğü olarak kararlaştırılabilir[282].

Teknoloji transferi anlaşması Teknoloji Transferleri Anlaşmasına İlişkin Grup Muafiyeti tebliği m. 4'te şu şekilde tanımlanış ve açıklanmıştır:

"Teknoloji transferi anlaşması, ilgili fikri mülkiyet haklarının ve know how'ın tek tek veya karma halde lisansının verildiği anlaşmaları ifade eder. Bu anlaşmaların, ürünlerin satışı ve alımına veya diğer fikri mülkiyet haklarının lisansının verilmesine

---

[279] Jayashree Watal and Leticia Caminero, **Least-Developed Countries, Transfer of Technology And The TRIPS Agreement**, DTÖ, 2018, https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwi1rpK9sufwAhWVhv0HHUDJAoAQFjAAegQIAhAD&url=https%3A%2F%2Fwww.wto.org%2Fenglish%2Fres_e%2Freser_e%2Fersd201801_e.pdf&usg=AOvVaw1KE1Q6iUSXF_nNdWJssFlI , s.3.

[280] Gökçe Kelahmet, "Doğrudan Teknoloji Transferinin Bir Çeşidi Olarak Uluslararası Franchise Sözleşmelerinin Esasına Uygulanacak Hukuk", **BÜHFD**, Cilt 4, Sayı 2, 2018, https://jurix.com.tr/article/18235 , (et. 21.05.2021), s. 74; WIPO, **Successful Technology Licensing**, https://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=296&plang=EN , (et. 21.05.2021), 2015, (Successful Technology Licensing), s. 15.

[281] Ben Hughes, "E-Commerce and Franchising", **The Franchise Law Review,** (Ed. Mark Abell), Fifth Edition, Law Business Research Ltd., 2018, s. 123.

[282] WIPO, Successful Technology Licensing, s. 5.

veya devredilmesine ilişkin hükümler içermeleri halinde, bu tür hükümlerin anlaşmanın esas amacını oluşturmaması ve anlaşma konusu ürünlerin üretimi ile doğrudan ilgili olması kaydıyla bu tanım kapsamına girdikleri kabul edilecektir."

Teknolojiye dayanan know-how ve fikri mülkiyet haklarına örnek olarak bulut bilişimleri (cloud computing)[283], elektronik listelemeler, hesaplar ve elektronik ticari defterler[284], bazı sosyal medya hesapları ve internet sitelerinin franchise alanın kullanımına açılması[285], protokol, alan adları veya yazılımlar[286] gibi gayri maddi teknoloji enstrümanları verilebileceği gibi direkt üretim/hizmetten sorumlu makineler veya bunların patentleri, planları, kullanım kılavuzları da[287] teknoloji transferine örnek sayılabilir.

Teknoloji transferine ilişkin hususlarda yapılacak lisans sözleşmesinde yukarıda saydığımız örneklerin hangilerinin taraflarca tercih edildiği ve bunlara ilişkin ayrıntılı tasniflerin açıklanması ve konunun daraltılması ileride çıkabilecek uyuşmazlıkların önüne geçecektir[288].

Franchise alana teknoloji transferi ile lisansa konu unsurlar üzerinde yeniden üretme, sergileme, modifiye etme, kullanma, dağıtma, satma, ihraç etme veya alt lisans verme gibi haklar tanınabilir[289]. Bunlar teknoloji transferi ile sağlanan hakların kapsamını belirler.

Sonuç olarak şuna ulaşılabilir. Teknoloji transferine yönelik unsurların büyük bir kısmı örneğin alan adları, sosyal medya hesapları vb. esasen franchise alanın e-ticaret operasyonlarına da yöneliktir. Ancak bunların lisans sözleşmesi ile tarif edilmesi ve hakların kapsamının belirlenmesi önem arz eder. Bu yolla franchise verenin ticari başarısında franchise alan da faydalanacak ve her iki taraf da işbirliklerinin semerelerini toplayacaklardır.

---

[283] Lorinda Church, Nancy Ghanem, Dominic Mochrie, Lee Plave**, Franchising and Technology: Staying Current and Managing Change,** International Franchise Association Legal Symposium, Washington, 2011, https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwiD4L2YtOfwAhVXhv0HHbi1CSkQFjAAegQIAxAD&url=https%3A%2F%2Fwww.franchise.org%2Fsites%2Fdefault%2Ffiles%2Fek-pdfs%2Fhtml_page%2FKeeping-Pace-with-Changing-Technology-in-Franchising_0.pdf&usg=AOvVaw0mc-mEkiUhhK1mgXM2yAaJ , (et. 21.05,2021), s. 2.

[284] Church, Ghanem, Mochrie, Plave, s. 12.

[285] Church, Ghanem, Mochrie, Plave, s. 16.

[286] WIPO, Successful Technology Licensing, s. 15

[287] WIPO, Successful Technology Licensing, s. 15

[288] WIPO, Successful Technology Licensing, s. 15

[289] WIPO, Successful Technology Licensing, s. 19, 20.

(6) Gerekli Malzemeleri Franchise Alana Tedarik Etme

Öğretideki bir görüşe göre franchise veren franchise alana tercih ettikleri franchising sistemine yönelik olarak gerekli malzemeleri sağlamalı veya sağlayacağı üçüncü kişileri göstermelidir. Bu malzemeler de sürekli bu kimselerden alınmalıdır. Eğer bunlar dışındaki kimselerden franchise alanca malzeme tedariki yapılırsa ve bunlar franchising sisteminde belirlenen kaliteye uygun değillerse franchise verenin imajı zedelenecektir. Bu sebeple gerekli malzemelerin tedarikinin bu şekilde karşılanması doğrudan asli edim yükümlülüğüdür[290].

Bir diğer görüş ise malzeme ve hammaddelerin sadece ve daima franchise verence veya onun göstereceği üçüncü kişilerce sağlanmasının bir asli edim yükümlülüğü olmadığını savunur. Franchise verenin imajı zedelenmeyeceği sürece franchising sistemine uygun malzeme tedariği franchise alanca istediği kimselerde tedarik edilebilir[291].

Ancak elbette franchise veren ticaret hayatında öyle bir pozisyonda olabilir ki söz konusu kalite ve standartlar, malzemeler ancak franchise verence sağlanacaksa yerine getirilecek olabilir. Örneğin Coca-Cola franchising'i için durum böyledir[292].

Bizim de katıldığımız görüş ikinci görüştür. Keza franchise veren gerekli malzemeleri sağlamakla yükümlü olmakla birlikte bunların sadece kendisinden veya göstereceği üçüncü kişilerden sağlanacağına ilişkin bir ön kabul en başta Rekabet Hukuku ilkeleri ile çelişebilecek ve rekabeti engelleyici bir durum gündeme gelebilecektir[293]. Ancak ne var ki franchise alan rekabetin korunması kapsamında piyasadan bu malzemeleri daha ucuza tedarik edebileceğini bilmesine rağmen gene de

---

[290] Bu görüşte olanlar Guido Esser, **Franchising Der Franchise Vertrag im Lichte Der Rechtschprechung mit dem Franchise Atlas**, 2. Aufl., Köln, 1995, s. 147, 148; Jutta Kurtenbach**, Die Beurteilung von Bezugs und Alleinvertriebsbindungen in Franchise-Vertraegen nach § 18 GWB und Art. 85 EWG-V**, München, 1986, s. 9 vd; Hans Jörg Schlemmer, **Der Franchise Vertrag, Österreichisches Recht der Wirtschaft**, 2. Jg. Heft, 1984, s. 299, (Bu yazarlardan aktaran, Kırca, s. 166.).

[291] Kırca, s.142; Bu görüşteki yazarlar Wolfgang Gitter, **Gebrauchüberlassungsvertrage, Handbuch des Schuldrechts**, Bd. 7, Tübingen, 1988, s. 492; Manfred Mack, **Neure Vertagsysteme in der Bundesrepublik Deutschland**, Bielfeld, 1975, s. 86; Ralf Tiemann, **Die Bendigung der Franchise Vertrages durch Kündigung unf Fristablauf,** Frankfurt, 1990, s. 45, (Bu yazarlardan aktaran Kırca, s. 167.).

[292] Kırca, s. 168.

[293] Özellikle franchise verenin piyasada hakim durumda olduğu durumlarda Rekabet Hukuku ihlali gelmesi daha olasıdır. Metin Topçuoğlu, **Franchise Sözleşmesinde Bağlayıcı Kayıtlar ve Rekabet Hukuku,** BTHD, Cilt: 22, Sayı: 1, https://www.jurix.com.tr/article/5950 , (et. 21.05.2021), ss. 130-134.

bundan franchise verenin franchising'i için feragat ederek bunu bir asli edim yükümlülüğü olarak sözleşmede kararlaştırdıysa, buna uygun hareket etme mecburiyetindedir. Gene de bu anlaşma sözleşmenin konusunu oluşturan esas malzeme ve mallar için yapılabilir[294].

Kırca'nın da ifade ettiği gibi franchise alanın başka kimselerden tedarik edeceği mallar franchising sisteminde belirlenen kalite ve standartlara uygun olduğu sürece franchise verenin imajının zedelenmesi gibi bir durum söz konusu olmayacaktır[295]. O halde sözlerimizi şu şekilde sona erdirebilir: Franchise alan malzeme tedariki için seçeceği kişilerde kural olarak özgürdür.

c. Franchise Alanla İşbirliği Yapma ve Onu Destekleme

Franchise sözleşmesi özel ve sıkı işbirliğine dayanan bir sözleşmedir[296]. Franchise alan, franchise verenin markası altındaki mal/hizmetlerin sürümünü pazarda artıracak ve kâr elde edecektir. Bu tarz bir ticari ilişki franchise alanın franchise verence korunmasını ve desteklenmesini zorunlu kılar. Bu franchise sözleşmesi devam ettiği sürece farklı şekillerde kendisini aksettirecek bir asli edim yükümlülüğüdür. Örneğin sözleşmenin başında franchise veren, franchise alanın işletmesini kurmasında ve sisteme entegre olmasında yardımcı olacak, sözleşme devam ederken reklamlar yaparak franchise alana destek olacak, en yeni teknoloji ve know-how'ı onunla paylaşacaktır[297].

Bu hususları birer birer inceleyecek olursak:

(1) Franchise Alanın Kuruluşunda Yardımcı Olma

Franchise verenin franchise alanın kuruluşunda ona yardımcı olması birçok kategori altında tartışılabilir. Örneğin franchise veren işletmenin kurulacağı lokasyon ile ilişkin tarifleri ve analizlerini franchise alan ile paylaşmalı, işletmenin ne ile donatılacağı, bunların piyasada kimlerden tedarik edildiği, franchise alanın ne gibi kredi ve finans imkanlarından faydalanabileceği, franchise alanın ve bulacağı işçilerin

[294] Altıntaş, ss. 82-83; Ayata, s. 73; Kırca, s. 169.
[295] Kırca, s. 167.
[296] Altıntaş, s. 78; Ayata, s. 67; Güçlü, ss. 108-112; Kırca s. 154;
[297] Kırca, ss. 136-137.

eğitiminin nasıl olacağı ve işçilerin ne gibi özelliklere haiz olması gerektiği gibi bilgiler franchise alana aktarılmalıdır.

Franchise ilişkisi altında kurulacak olan zincir mağazanın lokasyonu oldukça önem arzetmektedir. Bu, franchise verenin mal/hizmet sürümünü artırmada ticari anlamda hayati bir önem teşkil eder. Örneğin öğrenci nüfusunun yoğun olduğu bir yerde açılacak olan fast-food restoranı veya kafe iyi iş yapabilecekken; lüks bir giyim markasına ait franchise, şehrin gözde caddesinde açılırsa başarılı olur. Bu doğrultuda franchise veren franchise alana franchise konseptine uygun olarak nerede mağaza açması gerektiğini iyi tarif etmelidir[298].

Franchise alan franchise verenin franchising sistemine uyum sağlamak için birtakım eğitimlere ihtiyaç duyuyor olabilir. Aynı zamanda franchise alanın bulacağı işçilerin de bir eğitim sürecinden geçmesi gerekebilir. Bunlara ilişkin örneğin pazarlama, işletme idaresi gibi kurslar franchise verence sağlanacaktır[299].

Mağazaların iç ve dış tasarımlarının da nasıl olacağına franchise veren sözleşmeye ve işletme konseptine uygun olarak karar verecektir. Franchise alan sıkı sıkıya franchise verenin talimatlarına uygun şekilde mağazasını tasarlayacaktır[300]

(2) Franchise Alanı Eğitme ve Bilgilendirme

Franchise sözleşmesi ilişkisi sürekli bir ilişkiye dayanır. Dolayısıyla franchise alanın ve işçilerinin başlangıçte bir kez eğitim almış olmaları yeterli değildir. Değişen şartlara, piyasa eğilimlerine ve teknolojiye göre franchise alan ve işçilerinin eğitimlerinin devamlılığı franchise verenin sorumluluğundadır. Bu eğitim ve bilgilendirme ara ara tekrarlanmalı ve işbirliğinin bir gereği olarak algılanmalıdır. Franchise alanın bu hususta yalnız bırakılması, franchise verenin ve imajının da zararına sebep olabilecek sonuçlar doğuracaktır[301].

[298] Altıntaş, s. 79; Ayata, s. 69, 70; Kırca s. 138;
[299] Kırca, s.138.
[300] Kırca, s. 139
[301] Altıntaş, ss. 80-81; Ayata, ss. 71-72; Kırca ss. 140-141; Güçlü, s. 110.

d. Reklam Yapma

Reklamlar müşteriye ulaşmada, dolayısıyla franchise sözleşmesi ile hedeflenen mal/hizmetlerin sürümünün artırması ve satışında büyük öneme sahiptir. Ayrıca bu reklamlar franchising sistemin tanınması ve yaygınlaşmasında ayrıca gene müşteri nezdinde kalite algısının yaratılmasında, alışveriş tercihlerinin franchise lehine manipüle edilmesinde etkin bir rol oynar.

Bu amaç doğrultusunda franchise veren başta markası olacak şekilde diğer franchising sisteminin unsurlarını doğru reklamlar vererek bu durumu pekiştirecek aynı zamanda franchise alanında kârının artırılmasında işbirliği yapmış olacaktır. Reklam yapmak franchise verenin bu bağlamda önemli bir yükümlülüğüdür[302].

e. Franchise Alana Tekel Hakkı Sağlama

Franchise alana franchise verence tekel hakkı sağlanması, belli bir bölge ve zamanla sınırlı olarak franchise verenin başka bir franchise alanla o bölge içinde sözleşme yapmamasını; franchise alanın da o bölgede benzer mal/hizmetler için başka bir franchise verenle sözleşme yapmamasını sağlamak üzere getirilen bir yapmama/kaçınma yükümlülüğüdür[303]. Bu yükümlülüğün ihlali hem sözleşmeye aykırılık sebebi teşkil edecek hem de taraflar arasındaki sözleşme ilişkisini çekilmez hale getiriyorsa haklı nedenle fesih gerekçesi olacaktır[304].

Franchise sözleşmesi pratiğinde neredeyse olmazsa olmaz bir sözleşme unsuru haline gelen franchise alana tekel hakkı sağlanması, bu sözleşmenin esaslı bir unsuru mudur ve franchise verenin asli edim yükümlülüğü müdür tartışılmalıdır[305]. Örneğin uluslararası bir franchise sözleşmesinde yabancı firma master franchise ile ticari operasyon yapmak istediği ülkede, o ülke ile sınırlı olarak yerli bir teşebbüse tekel hakkı sağlayabilir. Bu teşebbüs de ülkeyi bölgelere bölerek alt franchise sözleşmesinin tarafı franchise alanlara bu bölgelerde tekel hakkı tanıyarak mal/hizmet sürümünü artırma hedefi koyabilir. Bu veya benzeri şekilde franchise sözleşmelerinde franchise alana tekel hakkı tanınması oldukça sık rastlanılan bir durumdur.

---

[302] Altıntaş s. 82; Ayata, s. 73; Kırca ss. 141-142.
[303] Altıntaş, ss. 84-86; Ayata, ss. 74-76; Kırca ss. 144-145; Güçlü s. 113.
[304] Kırca s. 145.
[305] Gürzumar s. 15;

Franchise sözleşmelerinin bu hali bazı yazarları haklı olarak franchise sözleşmelerinde tekel hakkı tanınmasını esaslı bir unsur olarak nitelendirmeye itmiştir[306]. Ancak bizim de katıldığımız görüş doğrultusunda; pratikte franchise sözleşmesinde tekel hakkı tanınmasına neredeyse istisnasız yer verilmesi bu unsuru esaslı bir unsur haline getirmez. Dolayısıyla franchise verenin asli edim yükümlülüğünü oluşturmaz[307]. Ancak bu uygulama sıklığı neticesinde, tekel hakkı tanınması sübjektif esaslı bir unsur olarak taraflarca sözleşme görüşmelerine taşınmışsa ve sözleşmeye dahil edilmişse asli edim yükümlülüğü haline getirecektir[308].

f. Franchise Alanla Rekabet Etmeme

Franchise sözleşmesi sıkı bir işbirliği ve destek ilişkisine dayanır. Ancak her güven ilişkisi gibi taraflarca suiistimal edilmesi de ihtimaller dahilindedir. Bu sebeple sadece franchise alanın değil, her iki tarafın da esas olarak birbiriyle rekabet etmemesi beklenir. Hatta öyle ki taraflar sözleşme ile kararlaştırmasalar dahi dürüstlük kuralı gereği rekabet etmeme borcundan bahsedilebilir[309].

Franchise verenin rekabet etmeme borcunun kapsamı yukarıda bahsettiğimiz tekel hakkı tanınması ile özellikle belirlenmişse, tespiti kolaydır. Örneğin sözleşme metni içerisinde kendisini şu şekillerde aksettirebilir[310]:

- Franchise veren, kendisi bizzat veya üçüncü kişiler aracılığı ile sözleşme bölgesinde benzer mal/hizmetler için başka bir franchise alan ile anlaşamaz.

- Franchise veren, sözleşme bölgesi içinde franchise dışında, şube, bayilik vb. işletmeler kurarak franchise alanla rekabet edemez.

- Franchise veren, tekel bölgesi içinde sözleşmeye konu mal/hizmetlerin pazarlanması için başka işletmelerle anlaşamaz.

Ancak tekel hakkı tanınmayan ve dürüstlük kuralı gereği tekel hakkı tanındığı anlaşılmayan sözleşmelerde rekabet etmeme borcunun kapsamı nasıl saptanacaktır?

---

306 Gürzumar s.15; Schulthess, ss.132,190'dan aktaran Gürzumar s. 15; Kurtenbach, s.14 vd.'dan aktaran Gürzumar s. 15; Skaupy, s. 134'den aktaran Gürzumar s.15.

307 Gürzumar s.15; Kırca s. 144 ; Martinek ss. 319,422; Enghusen s. 19 vd; Behr s. 64 vd..

308 Gürzumar s.15

309 Altıntaş, s. 84; Ayata, ss. 74-76; Burcu İrge Erdoğan, **Milletlerarası Özel Hukukta Franchise Sözleşmesine Uygulanacak Hukuk**, On İki Levha, İstanbul, 2016, s. 35, Gürzumar, s. 15, Güçlü, s.113; Kırca, s. 144.

310 Gürzumar, s. 117.

Gürzumar böyle bir duruma tanınan lisanslar üzerinden bir görüş sunmuştur. Yazara göre her ne kadar lisansa ilişkin sözleşmelerde örneğin SMK m. 24/f. 2 veya SMK m. 125/f. 2 gereğince kural inhisari olmayacak şekilde bir lisansın kabulü ise de özel bir güven ve işbirliğine dayanan franchise sözleşmeleri altında tanınan lisansın sınırlı olarak inhisari olduğu kabul edilmelidir[311]. Franchise veren, franchise alanın ticari operasyonlarını gerçekleştirdiği alanda franchise alanın oldukça aleyhine ve abartılı bir şekilde lisans sözleşmeleri tanıyarak franchise alanın ekonomik menfaatlerini önemli ölçüde engeller veya ortadan kaldırırsa, husus sözleşmeye aykırılık teşkil edecektir[312].

2. Franchise Alanın Borçları

a. Ücret Ödeme

Franchise sözleşmesini karşılıklı bir sözleşme niteliğine kavuşturan ve franchise alanın asli edim yükümlülüklerinden en önemlisi ücret ödeme borcudur[313]. Franchise alan, franchise verenin franchising sistemine kendisini dahil etmesinin karşılığı olarak bu ücreti öder. Bu ücret sözleşmenin başlangıcında ödenen giriş bedeli (*initial fee* veya *entrance fee*) ve ciro üzerinden belirli oranlarla ödenen kullanım ücreti (*royalty fee*) şeklinde kararlaştırılır[314]. Bu ücretler hakkında daha ayrıntılı açıklamalara tekrara düşmemek için burada değinilmeyecektir. Bu bilgilere çalışmamızın franchise sözleşmesinin unsurları başlığı altındaki ücret kısmından ulaşılabilir.

Bununla birlikte bu başlık altında franchise alanın dahil olduğu franchising sistemine göre bazı ücretleri ödemekle yükümlü tutulup tutulamayacağına ve franchise verence yapılacak reklam masraflarının franchise alanca mı finanse edileceğine değinmekte fayda vardır.

Gerçekten de herhangi bir giriş ücreti veya kullanım ücreti belirlenmeden de bir franchise sözleşmesi yapılabilir[315]. Örneğin ürün/mal odaklı franchising sisteminin tercih edildiği bir franchise sözleşmesinde franchise alan tüm mal tedariğinin franchise

311 Gürzumar, s. 119.
312 Gürzumar, s. 119.
313 Altıntaş, s. 86; Ayata, s. 101; Eren, Özel Hükümler, s. 993, 994; Güçlü, s. 95; Gürzumar, s. 15; Kırca, s. 145.
314 Kırca, s. 147; WIPO, Franchising Guide, s. 34.
315 Kırca, s. 147.

verenden sağlıyorsa franchise veren bu malların yeniden satılması için franchise alana satacak ve buradan bir kâr elde edecektir. Bu kâr gizli bir ücret gibi görünecektir. Ancak hizmet/işletme odaklı bir franchising sisteminde franchise alan için daha farklı ücret kalemleri doğması kaçınılmazdır[316].

Reklam verme yükümlülüğünün franchise verende olduğuna değinmiştik. Ancak franchise veren reklam için yapacağı masrafları franchise alandan temin edebilir mi? Bu sorunun cevabı evettir. Örneğin Türkiye'yi yedi bölgeye bölmüş bir franchise veren, her bir bölgedeki franchise alanlardan, Türkiye genelinde yapılacak reklamlara ilişkin giderlere belirli bir oranda katılmasını isteyebilir. Bu franchise alanın cirosunun belli bir oranı üzerinden sürekli olarak kararlaştırılabileceği için münferit bir reklama yönelik olarak peşin bir ödeme şeklinde de kararlaştırılabilir[317].

Franchise alan son olarak, franchise verence yapılacak mesleki eğitim ve işçilerin eğitimine yönelik kursların karşılığında da belli bir ücret ödemek durumundadır[318].

Ücretin ödenmemesi TBK m. 112, 117 doğrultusunda franchise alanın para borcunda temerrüde düşmesine sebep olabilir. Taraflarca ifa günü belirli tutulmamışsa temerrüde ilişkin ihbar şarttır. Franchise alan ve franchise verenin tacir olduğu durumda bu ihbarın TTK m. 18'e uygun yapılması gerekmektedir. Ayrıca para borcu bakımında TBK m. 120 ve TTK m. 8 doğrultusunda faiz de gündeme getirilebilecektir.

b. Kendi Ad ve Hesabına Ticaret Yapma

Franchise sözleşmesinde franchise alanın bağımsız olması şartır[319]. Bu doğrultuda franchise alan kendi ad ve hesabına çalışacak ve hukuken franchise verenden bağımsız kişilerden oluşacaktır. Zira franchising sistemi ile hedeflenen amaç, küçük ve orta ölçekli yatırımcıların sırtlarını güçlü imkanlar içeren franchising sistemine dayamasını sağlayarak pazar ve piyasalarda etkin olmasını sağlamaktır[320]. Bu doğrultuda ticari operasyonlarını bağımsız bir biçimde gerçekleştirme franchise alan için aynı zamanda bir yükümlülüktür.

316 Kırca s. 147.
317 Kırca, s. 147.
318 Kırca, s. 147.
319 Gürzumar, s. 23-24; Kırca, s. 24.
320 Kırca, s. 12.

Franchise alanın hareket imkanının neredeyse sıfıra indirildiği, franchise verenin talimat veya öneriden çok emirler verdiği bir hukuki ilişki franchise sözleşmesi değil, bir iş sözleşmesi olarak nitelendirilebilir. Çalışmamızda verdiğimiz bazı yabancı mahkemeler de franchise alanın bağımsızlığının büyük ölçüde ortadan kaldırıldığı ilişkileri birer iş sözleşmesi olarak nitelendirmiştir.

c. Franchising Sistemine Dahil Olma ve Sürüm Artırma

Franchise sözleşmesinde franchise alan franchising sistemine dahil olmalı ve en kısa sürede entegrasyonunu tamamlamalıdır. Bu doğrultuda franchise verenin eğitimlerine özenle katılmalı, talimat ve kontrollerine uymalı ve en önemlisi lisansa konu edilen gayri maddi mülkiyet unsurlarını maksimum verimlilikte, sürümü artırma gayesiyle ve franchise verenin imajını zedelemeyecek şekilde kullanmalıdır. Bu yükümlülüğe ait unsurların tümünün kullanılarak mal/hizmet sürümünün artılırılması franchise alanın asli edim yükümlülüğünü oluşturur[321].

Franchise verenin borçları altında franchise alanın hangi gayri maddi unsurlardan faydalanması gerektiğine de eş zamanlı olarak değinmiştik. Bu gayri maddi unsurlara marka, tasarım, patent, faydalı model, know-how, ticari sır, teknolojik unsurlar vb. sayısız örnek dahil edilebilir[322]. Bu enstrümanların franchise alanca kullanımı sayesinde mağazalar veya mal/hizmetler bir imaj ve konsept birliği altında buluşacaktır. Bunlara ilişkin kombinasyon franchising sisteminin özünü ve karakteristiğini oluşturacaktır.

Sürüm artırma borcunu yerine getirmek için franchise alan elinin altında bulundurduğu franchise verenin markası altındaki mal/hizmetleri daha çok müşteriye ulaştırmaya çabalamalıdır. Bunun için de gayri maddi unsurları etkili kullanacak, bölgesel reklamlar yapacak, gerekli mal stokunu satışlarda aksaklığa sebep olmayacak şekilde elinde bulunduracaktır[323].

Esasen franchise alan bunları yaparken sadece kendi değil franchise verenin menfaatine de uygun bir iş görme edimi gerçekleştirmektedir[324]. Bu sebeple iş görme borcu doğuran en genel sözleşme olan vekalet sözleşmesinin ve gene franchise

[321] Altıntaş, s. 89; Ayata, s. 93; Gürzumar, s. 155-156; Güçlü, s. 96; Kırca, ss. 113, 114, 148.
[322] Kırca, s. 114.
[323] Kırca, ss. 148-149.
[324] Kırca, s. 148.

sözleşmesiyle paralel olarak sürüm artırma amacı taşıyan acentelik sözleşmesinin franchise sözleşmesine uygun düştüğü ölçüde kıyasen uygulanması mümkündür[325].

Bu doğrultuda, örneğin franchise alan aynı acente gibi TTK m. 110 ve m. 111 anlamında tacir olmasa dahi basiretli bir iş insanı gibi hareket etme mecburiyetindedir. Bu özen ölçüsü objektiftir. Aynı ticaret dalında benzer seviyedeki tacirlerden ne kadar özen göstermesi beklenebilirse franchise alanın da göstermesi gereken özen odur[326].

Franchise alan, aynı TTK m. 113'te bahsedildiği gibi ticaret operasyonlarını gerçekleştirdiği çevre ve bölgede daha çok müşteriye ulaşmaya çabalamalıdır. Bu doğrultuda taraflar franchise alan için birtakım hedefler belirleyebilirler. Ancak bu hedeflerin franchise alanın bulunduğu bölge ve ekonomik değişkenler göz önünde tutularak gerçekçi bir şekilde hazırlanması gerekmektedir. Bu hedeflere ulaşılamaması sözleşmeye aykırılığa neden olabilir. Ancak aykırılık için fikrimizce münferit bir hedefe ulaşamama değil, hedeflerin geneline ulaşamama sonucu franchise sözleşmesi ile beklenen sürümü yaygınlaştırma amacı gerçekleştirilememiş olmalıdır.

d. Franchise Verenin Talimatlarına ve Kontrollerine Uyma

Franchise verenin piyasadaki marka algısı, mal/hizmetlerinin kalitesi ve standardı franchising sistemi içinde sürdürdüğü ticaret anlayışı için olmazsa olmazdır. Dolayısıyla franchise veren mal/hizmetlerinin pazarlanması için franchise alan ile anlaştığında franchise alanın bu ticaret anlayışına saygı göstermesi ve franchise verence belirlenen konsepte uygun kalitede ve standartlarda ticari operasyonlarını sürdürmesi gerekmektedir. Zaten franchise alan da bu standartlara uyarak ticari başarı yakalama hedefindedir.

Franchise alanın uyması gereken ilgili kalite ve standartların neleri kapsadığı franchise verence ilkelere dökülür ve işletme el kitaplarında açıklanır[327]. Franchise alan hem burada belirlenen kurallara hem de franchise verenin sonradan vereceği talimatlara uymakla yükümlüdür. Bu franchise sözleşmesinde taraflarca açıkça kararlaştırılmamış olsa dahi franchise alanın asli edim yükümlülüğüdür[328].

---

[325] Kırca, s. 148.
[326] Altıntaş, s. 91.
[327] Kırca, s. 153.
[328] Altıntaş, ss. 93-95; Ayata, s. 99; Gürzumar, s. 14; Kırca, s. 154.

Franchise alanın talimatlara uyma yükümlülüğü oldukça sıkı ve kapsamlıdır. Gerçekten de ne tek satıcılık, bayilik ne de vekalet veya acentelik gibi benzer hiçbir sözleşmede bu derecede bir talimat ilişkisi bulunmaz. Franchise veren işletme veya mal/hizmetlere yönelik olarak birçok unsuru kurala bağlar. Ürün/hizmetlerin sunum şekli ve ambalajlanması, personel seçimi ve bunların kıyafetleri, mağaza düzenine ilişkin olarak duvar boyalarının rengi, dekorasyonların şekli, masa veya tezgâh düzenleri gibi sayısız kural franchise verence belirlenir.

Bu kadar sıkı talimatlara uyma yükümlülüğü franchise alanın bağımsızlığı üzerine birtakım tartışmaları da beraberinde getirmektedir. Öğretide Kırca, niteliğine uygun düştüğü ölçüde hizmet/iş sözleşmesine ilişkin hükümlerin franchise sözleşmesine de uygulanabileceğinden bahsetmiştir[329]. Ayrıca daha önce bahsettiğimiz bazı mahkeme kararları franchise alanın bağımsızlığının neredeyse sıfıra düştüğü sözleşmeleri iş sözleşmesi saymıştır. Bu kararlara göre franchise alan aynı bir hizmet/iş sözleşmesinde olduğu gibi bağımlı bir hukuk ilişkisi içinde olup; sadece imaj bütünlüğünün sağlanmasına yönelik değil hemen hemen her konuda franchise verenden talimat alıyorsa aralarındaki sözleşme bir iş sözleşmesidir.

Franchise verence buyrulan ve franchise alanın uyması gereken talimatların sınırının nerede başlayıp nerede sona erdiğini tespit etmemiz gerekmektedir. Kabul edilen görüş şudur ki franchising konseptinin uyumluluğuyla, yeknesaklığıyla, mal/hizmetlerin kalitesi veya sürümünün artırılmasıyla ilgili olduğu sürece talimatlara franchise alanca uyulması gerekir. Ancak franchise alanın, franchise sözleşmesinin amacına uygun olmayan, menfaatleri ve ekonomik varlığı ile çelişen talimatlara uyması beklenemez. Böyle talimatların sözleşmede kararlaştırılması TBK m. 27 anlamında kesin hükümsüzdür[330].

Doğal olarak franchise veren, franchise alanca talimatlara uyulup uyulmadığını denetlemek ve kontrol etmek isteyecektir. Bu denetimler franchise alana haber verilerek de yapılabileceği gibi ondan gizli ve habersiz bir şekilde de yapılabilmektedir[331]. Franchise verenin kontrol yetkisinin sınırı da talimat yetkisinin sınırı ile aynıdır. Kısaca franchise veren, franchise alanın franchising konseptine ne kadar entegre olduğuna, sürüm artırmaya yönelik hesap tablolarına, mal/himzet

[329] Kırca, s. 154.
[330] Kırca, ss. 153,154.
[331] Altıntaş, s. 95.

kalitesi standartlarına uyup uymadığına ilişkin kapsamlı kontrollere franchise alan katlanmak zorundadır[332].

e. Franchise Verenin Menfaatlerini Koruma ve Sadakat Gösterme

Franchising sistemi ile taraflar bir imaj bütünlüğü altında ticaret hayatında var olmaya çalışır[333] . Bu durum tarafları öyle bir işbirliği ilişkisine iter ki her biri diğerinin menfaatini ve çıkarını gözetmeli, buna sadık kalmalıdır. Keza birinin çıkarı, diğerinin de çıkarınadır. Örneğin franchise verenin ticari sırlarına uygun hareket eden ve bunu açıklamayan franchise alan kârını artırırken, franchise veren de mal/hizmetlerinin daha çok müşteriye ulaşmasını sağlayacak ve tanınırlığını artıracaktır[334]. Aynı şekilde franchise alan, franchise verenin imajını zedelemeyecek şekilde internet ve sosyal medya unsurlarını kullanmalı, alt lisans tanıyacağı kişileri özenle seçmelidir.

Franchise sözleşmesi için kıyasen uygulanacak vekalet ve acentelik sözleşmelerine ilişkin kanuni hükümlerle franchise alan için bir takım sadakat yükümlülükleri somutlaştırmak olanaklıdır. Örneğin TBK m. 506/f. 2'de olduğu gibi franchise alan da üstlendiği iş ve hizmetleri, franchise verenin haklı menfaatlerini gözeterek, sadakat ve özenle yürütmekle yükümlüdür.

Keza TTK m. 109/f. 1'de olduğu gibi franchise alan da, sözleşme uyarınca kendisine bırakılan bölge ve ticaret dalı içinde, franchise verenin işlerini görmekle ve menfaatlerini korumakla yükümlüdür.

Franchise alan TTK m. 111'e uygun olarak, franchise verence tedarik edilen mal/malzemenin taşınma sırasında hasara uğradığına dair belirtiler varsa, franchise verenin taşıyıcıya karşı dava hakkını teminat altına almak üzere, hasarı belirleştirmek ve gereken diğer önlemleri almak, mal/malzemeyi mümkün olduğu kadar korumak veya tamamen telef olması tehlikesi varsa, Türk Borçlar Kanununun 108 inci maddesi gereğince yetkili mahkemenin izniyle sattırmak ve gecikmeksizin durumu franchise verene haber vermekle yükümlüdür. Aksi takdirde, ihmali yüzünden doğacak zararı tazmin eder.

---

[332] Kırca, s. 156.
[333] Altıntaş, s. 23; Ayata, s. 12; Kırca, s.30.
[334] Kırca, s. 156, 157.

f. Franchise Verene Bilgi ve Hesap Verme

Franchise verenin menfaatlerini koruma borcunun bir uzantısı olarak, franchise alan işletmesi ile ilgili her türlü bilgi ve gelişmeyi franchise alana aktarmalı, sürüm artırma borcunun bir uzantısı olarak da ticaret operasyonları hakkında franchise alana hesap vermelidir[335]. Franchise verene bu şekilde bir bilgi akışı gerçekleştirilmezse, franchise sözleşmesi ile ulaşılmaya çalışan amaç gerçekleşmeyecektir.

Franchising sistemine dahil her türlü enstrümanın nasıl kullanıldığı hakkında franchise verenin bilgi alma hakkı mevcuttur. Bunlara sayısız örnek verilebilir. Hakkın kapsamı fikri mülkiyet haklarının kimlere alt lisans verildiğinden pazardaki yenilik ve müşteri eğilimlerinin neler olduğuna; sürüm artırmaya yönelik hangi aksiyonların alındığından işletmenin cirosuna kadar geniş bir yelpazede değerlendirilebilir[336].

Hukukumuzda bazı kanun hükümlerinin, franchise alanın bilgi ve hesap verme borcuna yönelik olarak kıyasen uygulanması mümkündür. Örneğin vekalet sözleşmesine ilişkin TBK m. 508/f. 1'e göre franchise alan, franchise verenin istemi üzerine yürüttüğü işin hesabını verme borcu altındadır[337].

Franchise alan TTK m. 110'a uygun olarak[338], üçüncü kişilerin kabule yetkili olduğu beyanlarını, bölgesindeki piyasanın ve müşterilerin finansal durumunu, şartlarını, bunlarda meydana gelen değişiklikleri ve yapılan işlemlere ilişkin olarak franchise vereni ilgilendiren bütün hususları franchise verene zamanında bildirmek zorundadır. Franchise alan, franchise verenin açık talimatı olmayan konularda, emir alıncaya kadar işlemi geciktirebilir. Ancak, işin acele nitelik taşıması nedeniyle durum franchise verenden talimat almaya müsait olmazsa veya franchise alan en yararlı şartlar çerçevesinde harekete yetkiliyse, basiretli bir tacir gibi kendi görüşüne göre işlemi yapar.

Tüm bu bilgi akışı sağlama ve hesap vermeye yönelik olarak franchise veren, franchise alanın işletme veya ticari defterlerini görmek isteyebilir. Kişisel Verilerin Korunması Hakkında Kanun'a aykırı olmayacak şekilde ve sürüm artırma borcuna

[335] Altıntaş, s. 103; Ayata, s. 110; Gürzumar, s. 161; Kırca, s. 164.
[336] Kırca, ss. 164-165.
[337] Kırca, s. 164.
[338] Kırca s. 165

yönelik olarak müşteri isimleri de bilgi verme yükümlülüğünün kapsamındadır[339]. Ayrıca mali tablolar ve hesaplar da franchise verene doğru bir şekilde aktarılmalıdır.

Franchise alanın bu borcunu yerine getirmemesi TBK m. 112, m. 114 ve diğer borca aykırılığa ilişkin hükümlerin uygulanmasına izin verir. Franchise veren, franchise alanın bu davranışı sebebiyle uğradığı zararın tazminini isteyebilir ve şartları varsa haklı nedenle feshedebilir. Ancak bilgi vermeme durumu franchise sözleşmesinden doğan güven ilişkisini oldukça suiistimal ediyor ve franchise veren için sözleşme ilişkisini çekilmez hale getiriyor olmalıdır[340].

g. Franchise Verenle Rekabet Etmeme

Franchise alan, franchise sözleşmesi gereği franchise verenle rekabet etmemelidir[341]. Gerçekten de franchise sözleşmesinin doğası sıkı bir işbirliği, karşılıklı menfaat ve özel bir güven ilişkisine dayanır. Bu ilişki öyle sıkı olmalıdır ki adeta franchise verenin rakibini franchise alan da rakip görmelidir. Dolayısıyla franchise alanın franchise verenin rekabet hali içinde bulunduğu mal/hizmetleri dağıtması, satması veya franchise verene rakip bir işletme için faaliyette bulunması bu güven ilişkisini zedeler[342].

Franchise alanın başka birtakım fiileri de rekabet etmeme borcunu ihlal edebilir. Örneğin kendisinin bizzat franchise verenle rekabet etmek üzere yapılanması veya böyle bir işletmeye katılması böyledir[343].

Rekabet etmemeye yönelik taraflar arasındaki işbirliği ilişkisinin benzerliği sebebiyle vekalet ve acentelik sözleşmelerinin bazı hükümleri de franchise sözleşmelerine kıyas edilebilir. Daha önce franchise verenin menfaatlerini koruma ve sadakat gösterme başlığında incelediğimiz vekilin rekabet etmeme borcunu belirleyen TBK m. 506/f. 2 bu şekildedir.

Ayrıca TTK m. 104'te yazılı olarak aksi kararlaştırılmadıkça, acentenin aynı yer veya bölgede, müvekkili ile rekabette bulunan birden çok ticari işletme hesabına acentelik yapamayacağından bahsedilmiştir. Bu hüküm franchise sözleşmesinde

339 Kırca, s. 166.
340 Kırca, s. 166.
341 Altıntaş, s. 97; Ayata, ss. 104-106; Güçlü, ss. 101, 102; Gürzumar, s. 16; Kırca, s. 158.
342 Kırca, ss. 158-159.
343 Kırca, s. 158.

bellirli bir derecede kıyasa elverişlidir[344]. Çünkü esasen franchise sözleşmesinde tekel hakkı tanınmasının, acentelik sözleşmelerinde olduğu gibi sözleşmenin esaslı bir unsuru olmadığına değinmiştik. Ancak gene de hemen hemen her franchise sözleşmesinde tekel hakkı öngörülmektedir. İşte franchise sözleşmesinde de böyle bir tekel bölgesi franchise alana tanınmışsa bu bölgede franchise verenle rekabet teşkil edebilecek yukarıda bahsettiğimiz fiillerden franchise alan kaçınmalıdır[345].

Franchise alan acaba yan işlerinde de franchise verenle rekabet etmemeli midir? Bu soru ünlü kozmetik markası Yves Rocher örneğinde AB komisyonunca[346] şu şekilde çözüme kavuşturulmuştur: Bu markadan franchise alanlar yan iş olarak örneğin Yves Rocher markasını taşımayan fırça, cımbız, tırnak makası, gibi ürünleri satabilirler ancak bunun Yves Rocher ile rekabet teşkil etmemesi için mutlaka onun onayından geçmiş olması gerekmektedir[347].

Görüşümüze göre franchise alan yapacağı yan işlerde mutlaka franchise verenin onayını almalıdır. Çünkü rekabet oluşturmayacak gibi görünse de onaylanmamış yan ürünlerin pazarlanması; franchise verenin imajını zedeleme, franchising sistemi ile uyuşmama potansiyelini taşır. Ancak franchise alanın da bağımsızlığı da bir taraftan gözetilerek; onaylanmayan yan işlerin, franchising'e bağlı imaj bütünlüğünü nasıl sarstığının ispatı somut olarak franchise verenin omuzlarında olmalıdır.

Rekabet etmeme borcunun ihlali, sözleşmenin ihlali anlamına gelir[348]. Bu da TBK m. 112 ve TBK m. 113/f. 2 doğrultusunda franchise alanın sorumluluğunu gündeme getirecektir. Franchise veren, franchise alanın bu davranışı sebebiyle uğradığı zararın tazminini isteyebileceği gibi, bu eylem franchise alan tarafından sözleşmenin amacını tehlikeye düşürmüş veya ihtara rağmen sürdürülmüşse fesih için haklı sebep de teşkil edebilir[349].

---

344 Kırca, ss. 158-159.
345 Kırca, s. 159.
346 Kırca s. 160; Bkz. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:31987D001-4&fom=en , (et. 21.05.2021), para. 26, 45.
347 Paul Craig ve Grainne De Burca, **EU Law Text, Cases, and Materials,** Fifth Edition, Oxford University Press, New York, 2011, ss. 999, 1000.
348 Kırca, s. 158.
349 Kırca, s. 159.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM
FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN ÇEŞİTLERİ VE BENZER HUKUKİ İLİŞKİLERLE KARŞILAŞTIRILMASI

I. FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN ÇEŞİTLERİ

Franchise sözleşmesi, tarafların tercih ettikleri franchising sistemine göre çeşitlilik gösterebileceği gibi, tarafların tabiyetine ve bulundukları ülkelere göre de bazı farklılıklar gösterebilir.

Gerçekten de taraflar franchising sistemi içinde bazen belli bir ürünün üretiminin franchise alan tarafından gerçekleştirilerek sürüm artırmaya odaklanabilirken, kimisi bunların perakendesine, kimisi ise işletme içinde bunların sunuşuna/hizmetine odaklanabilir. Tüm bu hususular üzerine anlaşma yapan tarafların tabiyeti farklı milliyetlerden olabilir veya taraflar farklı ülkelerde konumlanmış olabilirler.

Franchise sözleşmesinin bu kadar çok çeşitle karşımıza çıkabileceği bir düzende bunları sınıflandırmak birçok husus için önem arz eder. İlk olarak konusuna göre hangi sözleşme çeşidinin uygulandığının saptanması, tarafların hak ve borçlarının kapsamına ilişkin bir sınır çizmemizde yardımcı olacaktır. Sözleşmelerinin ulusal veya uluslararası bir sözleşme mi olduğunun tespiti ise aralarında çıkabilecek uyuşmazlıklara hangi hukukun uygulanacağı konusunda rehberlik edecektir.

İşte bu gerekçelerle franchise sözleşmesinin çeşitlerini çalışmamızda, kabul görmüş tasniflere[350] dayanarak açıklamaya çalışacağız.

A. Konusuna Göre

Franchise alan ve franchise veren, franchise sözleşmesi ile belli bir amacı gerçekleştirmek üzere bazı konuları franchise sözleşmesine dahil ederler. Esasen tarafların amacı bir franchise sözleşmesinde hep aynıdır. O da mal/hizmet sürümünü franchise şemsiyesi altında artırarak ticaret yapmaktır. Ancak konu değişkenlik

[350] ABD Ticaret bakanlığının franchising sistemlerini açıklarken gittiği ürün ve işletme franchising'i ayrımı; Avrupa Birliği Adalet Divanı'nın Pronuptia Görüşünde açıkladığı üçlü hizmet, üretim ve perakende sistemi; ve sosyal franchising franchise sözleşmesinin çeşitlerini açıklarken temel alınacaktır. Bunlar hakkındaki bilgilere ilgili başlıklar altından ulaşılabilir.

gösterebilir. Örneğin sürüm artırırken taraflar sosyal bir amacı gerçekleştirmeyi veya üretimin franchise alanca gerçekleştirilmesini hedef edinebilirler.

Görüldüğü üzere esasen franchising sistemi ile franchise sözleşmesinin konusu iç içedir. Buna ek olarak şu da söylenebilir ki bir franchise sözleşmesinde birden fazla konu da üst üste kesişebilir[351]. Örneğin bir franchise sözleşmesi ürünün hem üretimine hem de perakendesine odaklanırken bunun yanına bir sosyal amacı gerçekleştirme hedefi de koyabilir.

1. Konusu Ürün Üretimi Olan Franchise Sözleşmesi

Bu franchise sözleşmesinde franchise veren franchise alana, franchise verenin markası adı altında sözleşmeye konu mal/ürünleri üretmesi için lisans hakkı verir ancak üretim hakkı franchise alana bir mülkiyet hakkı tanımaz. Üretilen mallar franchise verence doğrudan müşterilere satılabileceği gibi franchise alana kullanım ücreti karşılığında yeniden satılarak, bu operasyonun franchise verence yapılması da öngörülebilir. Coca-Cola ve Pepsi Cola gibi şirketlerin franchise operasyonları buna örnek gösterilebilir. Franchise verenin ilke ve talimatlarına, lisans içinde belirlenen kalite ve standartlara uygun olarak bu malların üretiminden franchise alan sorumludur. Bu şekilde konusu mal/ürün üretimi olan franchise sözleşmelerine endüstriyel/sınai franchise sözleşmeleri de denir[352].

2. Konusu Hizmet Olan Franchise Sözleşmesi

Konusu hizmet olan franchise sözleşmeleri birçok anlamda işletme franchising'inin özelliklerini de ihtiva eder. Bu sözleşmelerde imaj bütünlüğünü sağlayacak fikri mülkiyete dayalı haklar daha da önemli hale getirilmiştir. Bunlar en başta franchise verenin markası, know-how'ı ve ticari sırlarıdır. Franchise alan bunları kullanarak franchise verenin imajını zedelemeden, bir bütünlük ve işbirliği içinde müşteriye hizmet sunacaktır. Standarlaşmış hizmetlerin sunumu olmazsa olmazdır[353]. Dolayısıyla bu amacı gerçekleştirmek için franchise alanın bölgesi içinde reklam yapması da şarttır. Bu tür franchise sözleşmelerine yemek sektöründe, araba veya

[351] Emerson, s. 330.
[352] Altıntaş, s. 37; Ayata, s. 22; Emerson, s. 322; Güçlü, s. 78; Kırca, s. 40.
[353] Altıntaş, s. 36; Ayata, s. 23; Kırca, s. 39.

kamyon kiralanmasında, malların taşınması, temizlik ve boyama işlerinde, ve düğün planlaması gibi ekonomik sektörlerde rastlanıldığı gibi otel ve restoran sektörlerinde de var olduğuna değinilmiştir[354].

3. Konusu Perakende Olan Franchise Sözleşmesi

Konusu perakende olan franchise sözleşmesinde perkandeci franchise alan ticari operasyonlarını gerçekleştireceği bölgedeki sahip olduğu dağıtım ağını, franchise verenin mallarını dağıtmak ve satmak için kullanır. Bu sayede toptancı franchise verene karşı sürüm artırma ve yeni müşteriye ulaşma borcunu yerine getirir[355]. Dağıtım ağı kullanılırken franchise alan, franchising sistemine uygun olarak bu işi gene tek bir imaj ve isim altında yürütür. Bu doğrultuda perakende operasyonları franchise verenin markası, know-how'ı, ve tavsiyeleri ile gerçekleştirilir. Bu sözleşmelere mobilya ve tekstil sektöründe daha sık rastanıldığına değinilmiştir[356].

4. Konusu Sosyal Bir Amacı Gerçekleştirmek Olan Franchise Sözleşmesi

Sosyal franchising'in ne olduğuna çalışmamızın franchising sitemlerini açıkladığımız bölümünde yer vermiştik. İşte bu sistem franchise sözleşmesinin taraflarınca sözleşmeye dahil edilerek sosyal bir amacı gerçekleştirme hedefi taraflarca belirlenebilir. Bunun için de ticari franchising'e ait üretim, hizmeti dağıtım gibi unsurlar kullanılır. Burada franchise alan ile verenin borçları da yer değişikliğine uğrayabilir. Örneğin franchise alanın desteklenmesi için giriş ücreti franchise alana ödenebileceği gibi, franchise alan da reklam ücretlerini ödeyebilir[357]. Sosyal amaç gerçekleştirilirken kâr amacı bir tarafa bırakılmaz. Sadece maksimum kâr hedefi yoktur. Daha çok sağlık sektöründe yoğunlaşmıştır[358].

---

354 Emerson, s. 331, Kırca, s. 39.
355 Altıntaş, s. 32; Kırca, s. 41.
356 Emerson, s. 330.
357 Volery ve Hackl, s. 9.
358 Montagu, s. 125.

B. Taraflara ve Tarafların Bulundukları Ülkelere Göre

Franchise sözleşmelerine hem ulusal hem de uluslararası alanda rastlamak oldukça mümkündür. Hali hazırda franchise sözleşmesi mal/hizmet dağıtımı ve sürümünü artırmaya yönelik bir amaç taşıdığından, bir yatırımcı için kendi ülkesindeki ulusal pazara açılmak gibi diğer ülkelerin pazarlarına da açılmak istemesi doğaldır. Örneğin master franchise sözleşmelerinde; franchise veren, pazarına girmek istediği ülkeyi tanımaması ve çeşitli diğer pratik zorluklar sebebiyle franchise alanla uluslararası bir franchise sözleşmesi yapabilir. Master franchise alan da kendi ülkesi içindeki diğer yatırımcılarla ulusal nitelikte sayılabilecek bir alt franchise sözleşmesi yapabilir[359].

Biz de çalışmamızı bu bölümünde ulusal ve uluslararası franchise sözleşmeleri ile birlikte master ve alt franchise sözleşme kavramlarını detaya girmeden açıklamaya çalışacağız.

1. Ulusal Franchise Sözleşmesi

Bir franchise sözleşmesi milletlerarası nitelik ya da MÖHUK m. 1'de geçen ifade ile yabancılık unsuru taşımıyorsa ulusal bir franchise sözleşmesidir. Gerçekten de böyle bir franchise sözleşmesinin yabancı bir hukuk ile hiçbir irtibatı yoktur[360]. Ayrıca franchise sözleşmesi ile ortaya çıkan ekonomik sonuçlar birden fazla devleti ilgilendirmez[361].

Dolayısıyla uluslararası nitelik taşımayan bir franchise sözleşmesinde hedeflenen ticari operasyonlar aynı ülke sınırları içinde kalacaktır. Ulusal franchise sözleşmesi dar bölge ve geniş bölge franchise sözleşmeleri olarak ikili bir ayrıma da tabi tutulabilir[362].

---

[359] Erdem, ss. 462, 463.
[360] Mesut Aygün, "Yabancılık Unsurunun Mahiyeti ve Yargılamadaki Rolü", **DEÜHFD,** Cilt: 16, özel sayı, 2014, https://hukuk.deu.edu.tr/wp-content/uploads/2015/09/MESUT-AYG%C3%9CN.pdf , (et. 21.05,2021), s. 1028.
[361] Aygün, s. 1031.
[362] Altıntaş, s. 35; İrge Erdoğan, s. 22; Bahar Şimşek, **Franchise Sözleşmesi**, Yetkin Yayıncılık, Ankara, 2016, s. 74; Güçlü, s. 81.

Ulusal franchise sözleşmesinde yabancı hukukun uygulanması gibi bir mesele gündeme gelmez. Uyuşmazlık karşısında hakim TMK m. 1 ve özellikle HMK m. 33 doğrultusunda Türk Hukuku'nu re'sen uygulayacaktır.

2. Uluslararası Franchise Sözleşmesi

a. Uluslararası Özel Hukukta Franchise Sözleşmesinin Yeri

Franchise sözleşmeleri benzer diğer dağıtım sözleşmeleri gibi pek çok açıdan yabancılık yani uluslararası nitelik taşıyabilir[363]. En başta MÖHUK m. 24'te olduğu gibi yabancılık unsuru, sözleşmeden doğan borç ilişkisinden kaynaklanabilir. Yahut MÖHUK m. 23'te olduğu gibi sözleşme konusu fikri mülkiyet unsurları farklı ülkelerde koruma altındaysa veya MÖHUK m. 28'de öngörüldüğü gibi bunlara ilişkin bir lisans tanınması gündeme geldiyse durum böyledir. Franchise sözleşmesinin taraflarının vatandaşlıkları veya tüzel kişilerse hangi ülkenin kanunları ile kuruldukları da sözleşmeye uluslararası bir nitelik katabileceği gibi sözleşmenin yapıldığı yer veya ifa yeri de keza bu şekildedir. Tek satıcılık sözleşmesi ile paralel olarak franchise sözleşmesi için en sık olanın tarafların işyerlerinin farklı ülkelerde olması olduğu söylenebilir[364].

b. Uluslararası Franchise Sözleşmelerine Uygulanacak Hukuk

MÖHUK m. 24/f. 1'de belirtildiği üzere taraflar, uluslarası bir franchise sözleşmesinde muhtemel anlaşmazlık ve uyuşmazlıklarını gidermek üzere belirli bir hukukun uygulanmasını tercih edebilecekleri gibi sözleşmelerine tahkim[365] veya arabuluculuk şartı da koyabilirler[366].

---

[363] Altıntaş, s. 35; İrge Erdoğan, s. 23; Şimşek, s. 74; Güçlü, s. 82; Ulaş, ss. 45,46.
[364] Demir Gökyayla, s. 273.
[365] Franchise sözleşmesine bağlı bazı uyuşmazlıkların tahkime elverişliliği hususunda tartışmalar vardır. Bunlara örnek olarak; tahkim şartı ile bağlı olmayanlara karşı fikri mülkiyete dayalı talepler ve denkleştirme talebi örnek verilebilir. (Fikri mülkiyet taleplerinin tahkime elverişliliği için bkz. Ziya Akıncı, **Milletlerarası Tahkim**, 4. Baskı, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2016, s. 88.; denkleştirme talebinin tahkime elverişliliği için bkz. İpek Sarıgöz Büyükalp, "Denkleştirme Talebinin Hukuki Niteliği ve Kanunlar İhtilafı Hukuku Bağlamında Değerlendirilmesi", **DEÜHFD,** Cilt: 21, Sayı: 2, s.550.)
[366] Demir Gökyayla, s. 274.

Taraflar uygulanacak hukuk için tercih yapmadılarsa m. 24/f. 4'te belirtildiği üzere "… o sözleşmeyle en sıkı ilişkili olan hukuk uygulanır. 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."

Franchise sözleşmelerinde karakteristik edimin ne olduğu hakkında öğretide tartışmalar bulunmaktadır. Bir görüşe göre franchise verenin fikri mülkiyet unsurları için lisans tanıması ve franchise alanı destekleme ve onun üzerindeki sıkı talimat ilişkisi kurma yükümlülükleri franchise ilişkisine karakteristiğini vermekte dolayısıyla karakteristik edim olarak franchise verenin edimi ağır basmaktadır[367].

Bizim de kısmen katıldığımız diğer bir görüş ise franchise sözleşmelerindeki karakteristik edimin franchise alanın edimi olduğunu savunmaktadır. Franchise alan ödeyeceği ücret karşılığında kendisine tanınan fikri mülkiyet ve diğer unsurlarla hem franchise veren hem de kendi lehine mal/hizmet sürümünü artıracak ve daha çok müşteriye ulaşacaktır. Franchise alanın sözleşmeyi ifası, franchise sözleşmesini karakterize eder[368].

Sonuç olarak franchise sözleşmesinde tarafların hukuk seçimi yapmayıp, uyuşmazlığın sürüm artırma/dağıtım gibi meselelere ilişkin olarak meydana geldiği durumda, franchise alanın karakteristik edimine bağlı olarak franhise alanın mutad meskeni/işyeri'nin bulunduğu yer hukuku uygulanacaktır. Ancak MÖHUK m. 28'e bağlı olarak uyuşmazlık franchise sözleşmesi altında yapılan bir lisans sözleşmesinin ihlaline yönelikse fikri mülkiyeti kullanıma açan franchise verenin mutad meskeni hukuku uygulanacaktır. Son tahlilde şu söylenmelidir ki uluslararası franchise sözleşmesinde taraflar hukuk seçimi yapmadıklarında somut vakaya ve uyuşmazlığın niteliğine göre uygulanacak hukuka karar verilmelidir.

---

[367] Demir Gökyayla Fransız Hukukunda franchise verenin edim yükümlülüğünün karakteristik edim olarak genel kabul gördüğüne değinmiştir (Gökyayla, s. 373); Erdem, s .462; İrge Erdoğan s. 136; Güvercin Şahan, s. 471.

[368] Demir Gökyayla sürüm artırma ve mal/hizmetleri dağıtmaya bağlı olarak karakteristik edimin tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcının edimi olduğuna değinmiştir (Gökyayla, s. 379); İrge Erdoğan s. 136.

C. Diğer Franchise Sözleşmesi Çeşitleri

1. Master Franchise Sözleşmesi

Master franchise sözleşmesinde franchise sözleşmesinin çeşitleri başlığı altında verdiğimiz örnekte olduğu gibi franchise veren yabancı franchise alanlardan faydalanarak, pazar ve piyasa koşullarını bilmediği franchise alanın ülkesinde kendisini tanıtmayı, mal/himzet sürümünü artırmayı hedefler[369]. Kendi ülkesindeki değişkenleri bilen franchise alan ise, başka franchise alanlar bularak alt franchise sözleşmeleri yapar[370]. Alt franchise sözleşmeleri yapılırken, franchise verenin önceden hazırladığı şablon sözleşmelere franchise alanın uyması gerekir[371]. Buna ek olarak ayrıca franchise alan, alt sözleşmeler yapabilmek için franchise verence açıkça yetkilendirilmiş olmalıdır[372]. Master franchise sözleşmeleri Türkiye'de yaygındır[373] ve doğası gereği yabancılık unsurunu taşır[374].

2. Yavru Şirket Franchise'ı Sözleşmesi

Yavru şirket franchise'ı sözleşmesi ise master franchise sözleşmesine oldukça benzerlik gösterir. Ancak yabancı franchise alanlar yerine franchise veren alt franchise sözleşmeleri yapması için mevcut olan veya sonradan kurduğu yavru şirketini yetkilendirir. Franchise verenin bu noktada dikkat etmesi gereken husus şudur ki hali hazırda başka bir franchise sözleşmesi ile bağlı olup da franchise alanın bölgesinde yavru şirket ile sözleşme yapması, franchise alanla rekabet etmeme yükümlülüğünü ihlal edebilir[375].

3. Alt Franchise Sözleşmesi

Hem master franchise sözleşmelerinde hem de yavru şirket franchise sözleşmelerinde franchise alanların alt franchise sözleşmeleri yapması için

[369] Altıntaş, s. 41; Ayata, s. 23; Erdem s. 463; Güçlü, s. 80; Ulaş ss. 48-49.
[370] Kırca s. 43, İrge Erdoğan s. 23.
[371] Erdem, s. 463.
[372] Erdem, s. 463.
[373] Erdem, s. 463; İrge Erdoğan, s. 23.
[374] İrge Erdoğan, s. 23; Kırca, s. 43.
[375] Altıntaş, s. 41; Kırca, s. 43.

yetkilendirildiğini gördük. Ancak bir taraftan şu husus da unutulmamalıdır ki franchise alan sözleşmeden doğan borçlarını ifa etmekle bizzat sorumludur[376]. Gerçekten de franchise sözleşmesinin doğası gereği meydana gelen sıkı işbirliği ve güven ilişkisi franchise alanın borçlarını bizzat ifa etmesini gerekli kılar. Çünkü franchise veren franchise alanın ticaret hayatındaki yetenek ve becerilerine, sermaye birikimine güvenmekte ve franchise verdiği takdirde imaj bütünlüğüne zarar gelmeyeceğini düşünmektedir[377]. Keza kıyasen uygulanacak TBK m. 506/f. 1'de de vekilin borcunu bizzat ifa etmekle yükümlü olduğuna değinilmiştir.

Ancak realitede, franchise sözleşmesi ile amaçlanan gaye mal/hizmet sürümünün artırılması olduğu için franchise alanca yapılacak alt franchise sözleşmeleri bu amaca hizmette uygun birer araçtır. O halde TBK m. 83 ve SMK m. 24/f. 3[378] göz önünde bulundurularak şöyle denebilir ki franchise verenin menfaatine uygun olduğu müddetçe ve franchise verenin açık onayıyla, franchise alan alt franchise sözleşmeleri yapabilir[379]. Ancak kural franchise alanın, alt franchise sözleşmesi yapamamasıdır[380].

Franchise alan, alt franchise sözleşmeleri yapmak için yetkilendirilmişse, alt franchise alanlar seçilirken franchise verenin talimatlarına uygun ve özenle hareket edilmelidir. Ayırca franhcise veren alt franchise alana da, franchise alana sürebileceği tüm hakları ileri sürebilir. Örneğin ona da talimatlar verebilir veya onu da kontrol edebilir[381].

Tüm bunlara uyulmadığı takdirde franchise veren sözleşmeye aykırılığa dayanarak franchise alandan tazminat talep edebilir[382]. Ayrıca franchise verenin onayı olmadan alt franchise sözleşmeleri yapılması lisans yoluyla verilmiş hakları izinsiz genişletmek sayılabileceğinden bahisle TTK m. 54 vd. haksız rekabet hükümlerinin ya da SMK'nın tecavüze ilişkin hükümlerinin de işlemesi gündeme gelebilir.

376 Erdem, s. 463; Gürzumar, s.164; Kırca, s. 161.
377 Kırca, s.162.
378 Aynı şekilde SMK m. 75/f. 3 ve m. 125/f. 3 de kıyasa tabidir.
379 Erdem, s. 463; Gürzumar, s.166 Kırca, ss. 162-163.
380 Gürzumar, s.166.
381 Kırca, s. 163, Gürzumar, ss. 166-167.
382 Gürzumar, ss. 167-168.

II. FRANCHISE SÖZLEŞMESİ İLE BENZER HUKUKİ İLİŞKİLERİN KARŞILAŞTIRILMASI

A. Vekalet Sözleşmesi ile Franchise Sözleşmesi

1. Genel Açıklamalar

Geniş anlamda iş görme sözleşmelerinin en geneli olan vekalet sözleşmeleri diğer iş görme sözleşmelerinin ilkelerini belirlerlerken isimsiz sözleşmeler için de bu ilkelerin uygulanması mümkündür[383]. Bu sebeple franchise sözleşmeleri ile benzer hukuki ilişkiler karşılaştırılırken çalışmamızda ilk inceleyeceğimiz sözleşme vekalet sözleşmesi olacaktır.

TBK m. 502/f. 1'de vekalet sözleşmeleri "vekilin vekâlet verenin bir işini görmeyi veya işlemini yapmayı üstlendiği sözleşmelerdir" denilerek tanımlanmıştır. Hükmün devamında yani f. 2'de vekâlete ilişkin hükümlerin, niteliklerine uygun düştükleri ölçüde, TBK'da düzenlenmemiş olan işgörme sözleşmelerine de uygulanacağından bahsedilmiştir. Bu hüküm vekalet sözleşmelerinin talilik-ikincillik unsuruna yapılan bir vurgu olmakla birlikte aynı zamanda karma ve isimsiz iş görme sözleşmeleri bakımından TBK'nın vekalete ilişkin m. 502 ve devam hükümlerinin uygulanacağının önünü açmaktadır[384].

Sonuç olarak franchise sözleşmesinin isimsiz bir sözleşme olup vekalet sözleşmesi gibi iş görme borcu doğurduğu[385] göz önünde tutulduğunda, niteliğine uygun düştüğü ölçüde vekalet sözleşmesine ilişkin hükümlerin franchise sözleşmesine ikinci dereceden uygulanması tereddüte yer vermeyecek şekilde mümkündür[386]. Ancak her halükârda sözleşmelerin benzer ve farklı yönlerine değinilmesi icap eder.

2. Benzer Yönleri

Vekalet sözleşmesi aynı franchise sözleşmesi gibi her iki tarafa borç yükleyen bir sözleşmedir. Ancak vekalet sözleşmesinde vekalet verenin ücret ödeme borcu asli

---

383 Eren, Özel Hükümler, s. 714.
384 Eren, Özel Hükümler, ss. 722, 723.
385 Kırca, s. 105.
386 Altıntaş, ss. 53-55; Ayata, ss. 27-29; Güçlü, s. 71;

bir edim yükümlülüğü olarak sözleşmenin esaslı bir unsuru değildir. Bu sebeple vekalet sözleşmesi taraflarca vekilin ücret alacağı kararlaştırılmadığı sürece eksik her iki tarafa borç yükleyen bir sözleşmedir[387].

Franchise sözleşmesi de aynı vekalet sözleşmesi gibi her iki tarafa borç yükler. Ancak taraflardan birinin borcu vekalette olduğu gibi tali nitelikte değildir. Franchise alanın ücret ödeme borcu taraflar açıkça kararlaştırmamış olsalar dahi TTK m. 20 uyarınca vardır.

Franchise alan aynı vekalet sözleşmesindeki vekil gibi bir iş görme edimi üstlenir. Ayrıca gene vekil gibi bu işi bizzat ifa etmekle yükümlüdür[388]. Çünkü aynı vekalet veren için vekilin kimliği, yetenekleri, uzmanlığı nasıl önem arz ediyorsa franchise veren için de franchise alanın sahip olduğu özellikler öyle önem arz eder[389].

Vekil, vekalet verene karşı bağımsızdır[390]. Franchise sözleşmesinde de franchise alan kendi adı ve hesabına ticaret yapacak ve bağımsızlığını koruyacaktır[391]. Elbette nasıl vekil, vekalet verenden talimat alıyor ve ona hesap veriyorsa franchise alan da franchise verenin talimatlarına uyup, ona hesap verir. Ancak franchise alanın talimatlara uyma yükümlülüğünün franchise sözleşmesinde daha sıkı koşullara bağlandığının altı çizilmelidir[392].

Vekil iş görme borcunu yerine getirirken vekalet verene karşı sadakat ve özen borcu altındadır[393]. Vekalet verenin menfaatlerini gözetmelidir. Sorumluluğu benzer alanda iş ve hizmetleri üstlenen basiretli bir vekilin göstermesi gereken davranıştır ve objektiftir. Benzer olarak franchise alan da franchise verenle rekabet etmemeli, ticari operasyonlarını gerçekleştiriken basiretli bir iş adamı gibi davranmalıdır. Franchise verene karşı mali hesaplarını ve defterlerini açık tutmalı ona karşı sadık olmalıdır[394].

[387] Eren, Özel Hükümler, s. 714.
[388] Eren, Özel Hükümler, s. 732.
[389] Kırca, s. 161.
[390] Eren, Özel Hükümler, s. 717.
[391] Altıntaş, s. 19; Ayata, s. 8; Gürzumar, ss. 23-24; Kırca, s. 24.
[392] Altıntaş, s. 54; Kırca, s. 153-156.
[393] Eren, Özel Hükümler, ss. 739, 741.
[394] Altıntaş, s. 103; Ayata, s. 110; Kırca, s. 168.

3. Farklı Yönleri

Franchise sözleşmesi ile vekalet sözleşmesi birçok yönden benzerlik taşıdığı gibi birçok yönden de farklılık taşır. Bu farklılıklara bakacak olursak;

İlk olarak franchise sözleşmesi zamana yayılmış sürekli bir sözleşmedir[395]. Ani edimli bir franchise sözleşmesi mümkün değildir. Ancak vekalet sözleşmesinde vekilin iş görme borcu ani edimli olabileceği gibi sürekli de olabilir. Vekilin göreceği işe göre husus farklılık gösterecektir[396].

Sözleşmelerin sona erme yolları da esasen edim yükümlülüğünün sürekli mi ani mi olduğuna göre farklılaşacaktır. Franchise sözleşmesinin sürekli olduğu düşünüldüğünde bu sözleşmeyi sona erdirmek isteyen taraf fesih yoluyla bunu sağlarken[397] vekalet sözleşmesinde vekalet veren tek taraflı olarak vekaletini geri alıp sözleşmeyi sona erdirebilir[398].

Her ne kadar hem franchise sözleşmesi hem de vekalet sözleşmesi her iki tarafa borç yüklese de sözleşmenin ücret unsuru iki sözleşmede oldukça farklılık arz eder. Vekalet sözleşmesinde ücret, asli edim yükümlülüğü değildir. Ancak bu şekilde belirlenmişse iş görme edimin karşılığı olarak vekile ödenir[399]. Diğer taraftan franchise sözleşmesinde ücret, asli edim yükümlülüğüdür[400]. Vekalet sözleşmesinden farklı olarak da iş görene değil, iş gören franchise alan tarafından franchise karşılığı franchise verene ödenir.

B. Hizmet/İş Sözleşmesi ile Franchise Sözleşmesi

1. Genel Açıklamalar

TBK m. 393'te tanım bulan hizmet sözleşmesi, hükümde "işçinin işverene bağımlı olarak belirli veya belirli olmayan süreyle işgörmeyi ve işverenin de ona zamana veya yapılan işe göre ücret ödemeyi üstlendiği sözleşme" şeklinde açıklanmıştır.

---

395 Altıntaş, s. 54; Ayata, s. 28; Güçlü, s. 72; Kırca, s. 20.
396 Eren, Özel Hükümler, ss. 715-716.
397 Altıntaş, s.112; Ayata, ss. 27-28; Güçlü, s. 117; Kırca, s. 173; Gürzumar, s. 169.
398 Eren, Özel Hükümler, s. 752.
399 Eren, Özel Hükümler, s. 749.
400 Altıntaş, s. 55; Ayata, s. 28; Güçlü, s. 73; Kırca, s. 107.

İş sözleşmesi kavramı ise İşK.'ya tabi hizmet sözleşmelerini açıklamak için kullanılır. İşK. m. 4'te açıkça bahsedilen istisnalar kapsamına girmeyen hizmet sözleşmeleri İşK. m. 1/f. 2 gereği İşK.'ya tabi olacak ve iş sözleşmeleri olarak nitelendirileceklerdir.

Hizmet/İş sözleşmelerinin esaslı unsurları "iş görme, zaman, anlaşma ve bağımlılık" olarak açıklanmaktadır[401]. Görüldüğü üzere bu unsurlar belli ölçüde franchise sözleşmelerinde de yer alır. Özellikle bağımlılık unsurunda ölçünün kaçırıldığı hallerde franchise alanın işçi sayılması gerektiğine dair bazı mahkeme kararlarına çalışmamızda değinmiştik. Bununla birlikte franchise sözleşmelerinin iş sözleşmesi sayılması gerektiğine dair görüşlerin mevcut olduğuna değinilmiştir.[402]. O halde franchise sözleşmelerinin iş/hizmet sözleşmeleri ile ortak ve farklı yönlerinin açıklanması gerekmektedir.

2. Benzer Yönleri

Hizmet/İş sözleşmeleri aynı franchise sözleşmeleri gibi tam her iki tarafa borç yükleyen, ivazlı sözleşmelerdir. Burada tarafların borçları tamdır ve aslidir. İşçi işverenin işini görecek ve karşılığında ücret alacaktır[403]. Franchise sözleşmesinde de franchise alan franchise verenin mal ve hizmetlerinin sürümünü artıracak, franchise veren ise franchising sistemini franchise alanın kullanımına sunacaktır.

Franchise sözleşmeleri aynı hizmet/iş sözleşmeleri gibi sürekli bir edim borcu doğurur. İşçi nasıl ki iş sözleşmesinde iş görme borcunu zamana yayarak sürekli ifa ediyorsa franchise alan da sürekli olarak mal/hizmet sürümü yapacaktır. Aynı şekilde işveren nasıl işçisini sürekli olarak çalıştırıyorsa franchise veren de franchising sistemini franchise alana sürekli olarak kullandıracaktır[404].

Her iki sözleşme de sürekli bir sözleşme olduğu için sona erme şekilleri de bir noktada benzerlik taşır. Hizmet/iş sözleşmeleri sona ermesinin bir yolu belirli ihbar önellerine uyularak fesih yoluyla sona erdirilmesidir. Franchise sözleşmeleri de sürekli borç doğurduğu için belirli bir ihbar öneline uyularak fesih edilir.

---

401 Eren, Özel Hükümler, s. 548.
402 Kırca, s.103.
403 Eren, Özel Hükümler, s. 548.
404 Altıntaş, s. 17; Eren, Özel Hükümler, s. 548; Güçlü, s. 57; Kırca, s. 20.

Son olarak hizmet/iş sözleşmelerinde işçinin kişiliği ve yetenekleri özel bir önem taşıdığından işi şahsen yani bizzat ifası gerekir[405]. Aynı şekilde franchise alanın da iş görme edimini şahsen ifa etmesi kuraldır.

3. Farklı Yönleri

Franchise sözleşmesi ile hizmet/iş sözleşmelerinin farklılaştığı hususlar şu üç nokta üzerinde yoğunlaşmaktadır. Bu noktaları ilk olarak bağımlılık, sonra talimatlara uyma, kontrollere katlanma ve daha sonra da ücret olarak belirleyip bunlar üzerinde açıklamalarımıza devam edebiliriz.

Hizmet/iş sözleşmelerinde bağımlılık unsuru, işçinin işverenin emir ve talimatlarına, işyerinin düzen ve kurallarına uyması gerektiğini; ekonomik anlamda da gene işverene bağlı olduğunu ve işçinin işverenle hiyerarşik olarak arasında bir fark bulunduğunu açıklama üzere getirilmiş bir kavramdır[406].

Bu bağımlılık unsuru franchise sözleşmesinde, vekalet sözleşmesindeki kadar serbest ancak iş sözleşmesindeki kadar da sıkı değildir. Elbette franchising'e ilişkin her konuda franchise alan franchise verene bağımlıdır. İşletmenin maddi, gayri maddi unsurlarından, dış görünüşüne; işçilerin seçiminden kıyafetlerinin tarzına kadar franchise verenin talimatlarına uymakla yükümlüdür. Ancak bunun sınırı franchising sisteminde belirlenen ilkeler ve mal/hizmet sürümünü artırmaya ilişkin konulardır[407]. Unutulmamalıdır ki franchise alan kendi adı ve hesabına hukuki işlemler yapan bağımsız bir kişidir, dolayısıyla da ticaret hayatında franchise verenin mal ve hizmet sürümünü artırıp kazanç sağlarken aynı zamanda bunun getirdiği risklere de kendi katlanır[408]. Diğer tarafta hizmet/iş sözleşmesinde, işverenin ticaret hayatındaki operasyonlarının riski işçi üzerinde değildir[409].

Franchise sözleşmesi ile hizmet/iş sözleşmesini kıyaslarken aralarında farklılık arz eden bir husus da emir/talimatlara uyma, hesap verme üzerinedir. TBK m. 399 gereği işçi işverenin dürüstlük kuralına uyduğu ölçüde iş ile ilgili her türlü emir ve

---

405 Eren, Özel Hükümler, s. 549.
406 Eren, Özel Hükümler, s. 550; Sarper Süzek, **İş Hukuku**, Yenilenmiş 12. Baskı, Beta Yayınevi, İstanbul, 2016, s. 253.
407 Kırca, s. 103.
408 Kırca, s. 103.
409 Altıntaş, s. 47; Ayata, s. 33; Güçlü, s. 71.

talimatına uymak zorundadır[410]. İşveren talimatlarını önceden belirleyebileceği gibi sonradan da değiştirebilir[411]. Bunlara ek olarak TBK m. 396 doğrultusunda işçi işine sadık olmalı ve işverene hesap vermelidir.

Diğer taraftan franchise sözleşmesinde de talimatlara uyma ve kontrollere katlanma franchise alan için zorunluluktur[412]. Ancak bunun sınırı aynı bağımlılık unsurunun sınırı gibi sadece franchising sistemine ve mal/hizmet sürümünü artırmaya yönelik konuları kapsayacak şekilde çizilmelidir[413]. Örneğin franchise veren satacağı malların fiyatları veya personel planlaması hakkında franchise verenden talimat almaz[414].

Nihai olarak ücrete ilişkin olarak da hizmet/iş sözleşmesi ile franchise sözleşmesi bakımından oldukça önemli bir fark bulunmaktadır. Hizmet/iş sözleşmesinde işverenin asli edim borcu, işçinin işgörme borcunun karşılığı olarak ona ücret ödemektir. Ancak franchise sözleşmesinde tersine iş gören franchise alan franchise verene franchising sistemine girebilmek için ücret öder.

C. Adi Ortaklık Sözleşmesi ile Franchise Sözleşmesi

1. Genel Açıklamalar

Adi ortaklık sözleşmesi TBK m. 620'de "iki ya da daha fazla kişinin emeklerini ve mallarını ortak bir amaca erişmek üzere birleştirmeyi üstlendikleri sözleşmedir" şeklinde tanımlanmıştır.

Devam hükümleri ve bu tanım temel alındığında adi ortaklıkta beş esaslı unsur olduğu söylenebilir. Kişi unsuru[415] olarak sözleşmenin taraflarının ortaklık amacıyla bir araya gelmesi, sermaye unsuru[416] olarak tarafların her birinin ortaklığın amacını gerçekleştirmek için belli bir sermaye koyması, sözleşme unsuru[417] olarak tarafların iradelerinin ortaklık sözleşmesi yapmak üzere bir araya gelmesi, müşterek amaç

[410] Eren, Özel Hükümler, s. 553.
[411] Kırca, s. 104.
[412] Altıntaş, s. 93; Ayata, s. 99; Kırca, s. 153.
[413] Kırca, s. 103.
[414] Kırca s. 104.
[415] Oruç Hami Şener, **Adi Ortaklık**, Yetkin Yayınları, Ankara, 2008, s. 3 vd.
[416] Şener, s. 7.
[417] Şener, s. 8 vd.

unsuru olarak ortaklığın devamlılığı ve kâr elde etme, *affectio socitatis*[418] unsuru olarak da ortakların hiyerarşik olarak birbirlerine eşit olması adi ortaklığı, adi ortaklık yapan olmazsa olmazlardır.

O halde biz de adi ortaklığın beş esaslı unsuru ile birlikte franchise sözleşmesini kıyaslarsak benzer ve farklı yönlerini daha iyi tahlil edebiliriz.

2. Benzer Yönleri

Franchise ilişkisi ile adi ortaklık ilişkisinin benzer yönleri mevcuttur. İlk olarak her iki ilişki de sürekli edim borcu doğuran bir sözleşmeye dayanır. Gerçekten de franchise veren franchise alanı sözleşme süresince devamlı olarak desteklemek, tavsiyelerde bulunmak, franchising'e ilişkin maddi ve gayri maddi unsurları açık tutmakla diğer taraftan franchise alan ise devamlı olarak mal/himzet sürümünü artırmakla borçludur[419]. Adi ortaklık sözleşmesinde de edimler bir kere de ortaya konulmaz. Aksine ortaklığın amacını gerçekleştirmek için ortaklar devamlı olarak ifa borcu altındadır[420].

Her iki sözleşme de sürekli bir sözleşme niteliği taşıdığı için sona erme halleri de ortak bir yön taşır. Her iki sözleşmenin de sürekli edimler ifa edilmeye başlanmışsa normal şartlar altında feshi ihbar yoluyla sona erdirilmesi gerekir[421].

Kişi unsuru bakımından mercek altına aldığımızda adi ortaklıkta taraflar arasındaki ortaklık ilişkisi ve buna bağlı sonuçların benzerlerini franchise sözleşmesinde de görebiliriz. Örneğin adi ortaklıkta TBK m. 626'ya göre ortaklar, kendilerinin veya üçüncü kişilerin menfaatine olarak, ortaklığın amacını engelleyici veya zarar verici işleri yapamazlar. Görüldüğü üzere aynı franchise sözleşmesinde imaj bütünlüğünün sağlanması ve mal/hizmet sürümün artırılmasına yönelik olarak nasıl taraflar birbirleriyle rekabet etmemesi gerekiyorsa adi ortaklıkta da ortakların ortaklığın amacını daha kolay gerçekleştirmek üzere rekabet etmemesi beklenmektedir. Ayrıca TBK m. 526'nın emredici olmadığından bahisle aynı

---

418 Şener, ss. 116, 117.
419 Altıntaş, s. 17; Eren, Özel Hükümler, s. 548; Güçlü, s. 57; Kırca, s. 20.
420 Şener, s.14.
421 Altıntaş, s. 112; Ayata, ss. 27-28; Güçlü, s. 117; Kırca, s. 173; Gürzumar, s. 169; Şener, s. 470 vd..

franchise sözleşmesindeki gibi ortakların da rekabet etmeme hususunda aksini kararlaştırabileceklerine de değinmemiz gerekir[422].

3. Farklı Yönleri

Her ne kadar ortak yönlerinden bahisle franchise sözleşmelerinin adi ortaklık sözleşmesi olarak değerlendirilip değerlendirilemeyeceği tartışılsa da[423] fikrimizce franchise ilişkisini adi ortaklık ilişkisinden ayıran birçok husus vardır.

İlk olarak franchise sözleşmesinde taraflar, adi ortaklıkta olduğu gibi *affectio socitatis* unsurunu taşımazlar. Daha farklı bir ifade ile franchise sözleşmesinin dikey anlaşma özelliği, tarafları hiyerarşik anlamda farklı basamaklarda konumlandırır. Elbette her iki sözleşmede de tarafların kazanç sağlamak üzere ortak hareket ettiği kesindir. Ancak franchise sözleşmesinde franchise veren etken, franchise alan ise edilgen bir konumdadır. Franchise alan franchise verenden franchising'e ilişkin hemen hemen her konuda emir-talimat alır. Ancak adi ortaklıkta ortaklar arasında böyle bir ilişki düşünülemez[424].

Franchise sözleşmesi sinallagmatik yani her iki tarafa da borç yükleyen, bir edim değiş tokuşu öngören bir sözleşmedir[425]. Franchise sözleşmesinde ücret ve franchising verme edimleri karşılıklıdır. Ancak adi ortaklık sözleşmesi edim değiş tokuşunun tam aksine müşterek amaç için ortakların edimlerini bir araya getirdiği sinallagmatik olmayan bir sözleşmedir[426].

Diğer farklı bir unsur ise tarafların kazançları üzerinedir. Franchise verenin gelirini franchise alanın ücretleri oluştururken, franchise alan da franchise verenin franchising'i ile kâr elde eder. Adi ortaklıkta ise TBK m. 622 ve m. 623 gereği ortaklar elde ettikleri kârı kural olarak eşit şekilde aralarında bölüşürler[427].

Nihai olarak adi ortaklık sözleşmesinde karar alımı TBK m. 624 gereği oybirliği veya sözleşmede öyle kararlaştırılmışsa oy çokluğu ile alınır. Alınan karalara

[422] Şener, s. 349.
[423] Kırca, s. 67.
[424] Şener, ss. 116, 117.
[425] Kırca, s. 68.
[426] Şener, s. 15.
[427] Şener, s. 433.

ortakların uyması gerekir. Franchise sözleşmesinde ise franchising ve sürüm artırmaya yönelik kararları franchise veren tek başına verir. Franchise alan ise bunlara uyar.

D. Acentelik Sözleşmesi ile Franchise Sözleşmesi

1. Genel Açıklamalar

Acentelik sözleşmeleri de aynı franchise sözleşmelerinde olduğu gibi, mal ve hizmetlerin pazarda sürümünün artırılmasına yönelik olarak tacirlerce tercih edilen, onları şube açma, pazarı tanıma gibi masraflardan kurtaran bir sözleşme tipidir[428].

Acentelik ilişkisi, kanunda ele alınış şekliyle franchise sözleşmesinden doğan ilişkiye yakın olan bu sebeple de hükümlerinin kıyasa elverişli olduğu hukuki bir ilişkidir[429]. TTK m. 102/f. 1'de acente[430] kendisine şu şekilde tanım bulmuştur: " ticari mümessil, ticari vekil, satış memuru veya işletmenin çalışanı gibi işletmeye bağlı bir hukuki konuma sahip olmaksızın, bir sözleşmeye dayanarak, belirli bir yer veya bölge içinde sürekli olarak ticari bir işletmeyi ilgilendiren sözleşmelerde aracılık etmeyi veya bunları o tacir adına yapmayı meslek edinen kimseye acente denir."

Bu tanıma göre şu tespitler yapılabilir. Acentenin bir ticari işletme ile ilgili işlemlerde aracılık veya sözleşme yapacak olması müvekkilini zorunlu olarak tacir yapacaktır. Dolayısıyla acente, bir tacir yardımcısıdır[431].

Acentenin ticari mümessil, ticari vekil, satış memuru veya işletmenin çalışanı gibi işletmeye bağlı bir hukuki konuma sahip olmaksızın aracılık ve sözleşme yapma faaliyeti ise acentenin bağımsızlığının altını çizer. Bunun anlamı şudur ki, acente kendi adına ayrı bir işletme işletir, faaliyet düzenini ve çalışma saatlerini kendisi ayarlar ve müvekkilinden işletmenin idaresine dair talimat almaz[432].

O halde acente, acentelik sözleşmesine dayanarak tacir müvekkili için belli bir bölgede, temsil ilişkisi içinde, sürüm artırma hedefiyle sürekli olarak aracılık veya

---

[428] Arkan, s. 214.
[429] Arkan, s. 222; Ayata, s. 36,
[430] Acente, TTK'da bir düzenlenmiş olsa da acentelik sözleşmesi hala isimsiz yani kanunda düzenlenmeyen bir sözleşmedir (Poroy ve Yasaman, s. 253).
[431] Arkan, s. 217.
[432] Arkan, ss. 216-217.

doğrudan müvekkili adına sözleşme yapmayı meslek haline getiren bağımsız bir tacir yardımcısıdır[433].

2. Benzer Yönleri

Acentelik ile franchise ilişkisi arasında pek çok ortak özellik vardır. Bunlardan ilk göze çarpanı ise ikisinin de dayandıkları sözleşmelerin niteliğinin çerçeve sözleşme ve sürekli sözleşme olmasıdır[434]. Çerçeve sözleşme olarak aynı franchise sözleşmesinde sık rastlanıldığı gibi, acentelik sözleşmesinde de taraflar ilerideki hukuki veya ticari ilişkilerini nasıl yürütecekleri konusunda genel prensipler belirler ve kendileri için önem arz eden unsurları genel hatlarıyla önceden ortaya koyarlar[435]. Süreklilik unsuru ile anlaşılması gereken husus ise, tarafların hukuki ilişkisinin uzun bir süreyi kapsayacağı değildir. Hem franchise hem de acentelik sözleşmelerinin sürekliliği, bir veya arızi sayıda işgörmeye değil, belirsiz sayıdaki işgörme edimlerinin zamana yayılmasına dayanır[436].

Franchise ve acentelik sözleşmelerinin süreklilik özelliği, sona erme yolları bakımından da benzer bir noktayı paylaşmalarını sağlar. Her iki sözleşmenin de normal şartlarda sona erme halllerinden biri, belli ihbar önellerine uyularak fesih ile sona ermesidir[437].

İki sözleşme arasında ele alabileceğimiz diğer bir benzerlik hem acentenin hem de franchise alanın belli bir bölge ve zaman için ticari faaliyetlerde bulunmasıdır. Acentelik sözleşmelerinde bu şekilde bir tekel hakkı kararlaştırılmamış olsa bile TTK m. 104 gereği hem acente hem de müvekkil o bölge ve zamanda birbirleri ile rekabet etmemelidirler[438]. Benzer şekilde franchise sözleşmesinin doğası hem franchise alanı hem de franchise vereni birbirleriyle rekabet etmekten men eder[439]. Ancak tekel hakkı ile dikkat edilmesi gereken mesele şudur ki acentelik sözleşmelerinde bu hak, aksi

---

433 Poroy ve Yasaman, s. 252; Arkan, s. 216.
434 Altıntaş, s. 17; Arkan, s. 216; Eren, Özel Hükümler, s. 548; Güçlü, s. 57; Kırca, s. 20.
435 Eren, Genel Hükümler, s. 226.
436 Arslan Kaya, **Türk Ticaret Kanunu Şerhi – Acentelik**, Beta Yayınevi, İstanbul, 2016, s. 11.
437 Altıntaş, s. 112; Arkan, s. 236; Ayata, ss. 27-28; Güçlü, s. 117; Kırca, s. 173; Gürzumar, s. 169.
438 Kaya, ss. 46, 47.
439 İrge Erdoğan s. 35, Gürzumar s. 15, Kırca s. 144.

kararlaştırılmadığı sürece mevcutken; franchise sözleşmesinde taraflar kararlaştırmadığı sürece mevcut değildir[440].

Franchise alan ve acente, ticari operasyonlarını yaparken mal/hizmetlerin sürümünü artırmayı ve daha çok müşteriye ulaşmayı bir sadakat ilişkisi içinde hedefler. Bu amaçla piayasa şartları, müşteri porföyleri hakkında bilgiler özenle müvekkile/franchise verene aktarılır. Gerçekten de her iki sözleşmede de franhcise alanın ve acentenin bu borçları asli edim yükümlülüğüdür[441].

3. Farklı Yönleri

Franchise sözleşmesi, aynı acentelik sözleşmesi gibi mal ve hizmetlerin artırımı amacıyla tercih edilse de birçok husus, acentelik sözleşmesinin yanında farklıdır. Şimdi acentelik sözleşmesi ile franchise sözleşmesinin farklı yönlerinin neler olduğunu tespit edip bunlar üzerine açıklamalar yapalım.

İlk olarak şu not düşülmelidir ki franchise alan kendi adı ve hesabına hukuki işlemler yapan ve bu işlemlerle ticaret operasyonunu kendisi yöneten bağımsız bir kişidir[442]. Franchise alan ile veren arasında bir temsil ilişkisi bulunmaz. Ancak acente ile müvekkil arasında doğrudan temsil ilişkisi mevcuttur. Acente müvekkili adı ve hesabına sözleşme yapmaya[443], onun adına beyan ihtar/ihbar, protesto gibi beyanlarda bulunmaya, dava-takip açmaya yetkilidir. Ayrıca acente müvekkiline yapılan beyanlara veya açılan takip-davalara da muhatap kılınabilir.

İkinci bir farklılık ise, acentelik sözleşmesi franchise sözleşmesinde olduğu gibi sıkı bir konsept veya imaj bütünlüğüne dayanmaz. Buna dayalı olarak da marka, ticari sır, know-how gibi geneli franchise verenin tecrübesine dayalı ve gayri maddi unsurlardan oluşan bir sistemin acenteye tanınması, acentenin de bu sisteme entegre olması acentelik sözleşmesinde asli edim yükümlülüğü olarak gündemde değildir[444].

Üçüncü olarak bir diğer farklılık franchise alanın ve acentenin ekonomik kazançları noktasındadır. Acente kendi çabasıyla veya aynı nitelikteki işlemler için

---

[440] Ayata, s. 75; Gürzumar, s. 15; Kırca, ss. 144-145.
[441] Şaban Kayıhan, **Acentelik Sözleşmesi**, 3. Baskı, Seçkin Yayınları, Ankara, 2008, s. 92.
[442] Kayıhan, s. 68.
[443] TTK m. 107'ye göre acentenin sözleşme müvekkili adı ve hesabına sözleşme yapabilmesi için özel ve yazılı bir yetki alması gerekir. Daha sonra ise bunu tasdikleyen belgenin acente tarafından tescil ve ilan ettirilmesi zorunludur.
[444] Cantürk s. 38; Kayıhan s. 67, 68.

müvekkiline kazandırdığı üçüncü kişilerle kurulan işlemler için ücret ister[445]. Ancak franchise alanın ekonomik kazancı, mal veya hizmetlerin satımından elde ettiği kârdır. Franchise alan ücret almaz. Hatta tam aksine franchising için franchise verene ücret öder.

Son olarak değinmemiz icap eden diğer bir farklı nokta ise acente ve franchise alanın karar alma ve tavsiyelere uyma özgürlüğünün kapsamındadır. Franchise veren imaj bütünlüğünün sağlanmasına ve mal/hizmet sürümünün artırılmasına yönelik olarak franchise alana mağazanın lokasyonundan dekorasyonuna, işçilerin eğitiminden kıyafetlerinin nasıl olacağına kadar oldukça kapsamlı talimat verir[446]. Ancak franchise alan kendi adı ve hesabına işlem yapan bağımsız bir kişi olup, franchise verenle bir temsil ilişkisi içinde olmadığı için emir/talimat kapsamı işletmesinin idaresini kapsamaz[447].

Diğer taraftan müvekkilin acenteye verdiği talimatların kapsamı, temsil ilişkisi ve riski kimin üstlendiğine bağlı olarak çizilir. Bu sebeple örneğin acentenin bir malı ne kadara satacağına riski üstlenen müvekkili karar verirken, franchise ilişkisinde malın kaça satılacağına riski üstlenen franchise alan karar verir[448].

E. Tek Satıcılık Sözleşmesi ile Franchise Sözleşmesi

1. Genel Açıklamalar

Franchising tarihi içinde franchise kavramı ilk olarak ortaya çıktığında franchise sözleşmeleri tek satıcılık sözleşmelerini de kapsayacak şekilde geniş anlamda kullanılmaktaydı[449]. Gerçekten de ABD'de ürün franchising'i altında özellikle otomobil, kamyon, petrol istasyonlarına bayilik tanınarak bunlara tekel hakkı verilmesi esasen günümüzde tek satıcılık sözleşmesini karşılamaktaydı[450].

Ancak işletme franchising'i kavramının özellikle 2. Dünya Savaşı'ndan sonra gündeme gelmesinden itibaren marka, ticari sır, know-how gibi unsurların da franchise alana faydalandırılması günümüzdeki franchise sözleşmesinin karşılığını oluşturdu.

---

445 Poroy ve Yasaman, s. 263.
446 Altıntaş, s. 93; Ayata, s. 99; Gürzumar, s. 14; Kayıhan, s. 68; Kırca, s. 153.
447 Kırca, s. 155.
448 Altıntaş, s. 52; Kırca, s. 99.
449 Gürzumar s. 1.
450 Gürzumar s. 2.

Buna ek olarak ekonomik hayattaki gelişmeler de franchise sözleşmesinin, tek satıcılık sözleşmesinden hukuki anlamda ayrı ele alınması gerekliliğini su yüzüne çıktı[451].

Franchise sözleşmesinin tek satıcılık sözleşmesi içinde doğduğu göz önünde tutulduğunda birçok ortak paydada buluştuklarından bahsetmek yanlış olmaz. Keza öğretide de en çok franchise sözleşmesine benzeyen sözleşmenin tek satıcılık sözleşmesi olduğu belirtilmiştir[452]. Ancak franchise sözleşmenin sahip olduğu karakteristikler ona tek satıcılık sözleşmesi yanında ayrı bir nitelik verir. Biz de çalışmamızın bu kısmında franchise sözleşmesi ile tek satıcılık sözleşmesinin benzer ve farklı yönlerini ortaya koymaya çalışacağız.

2. Benzer Yönleri

Franchise sözleşmesi ile tek satıcılık sözleşmesinin benzer yönlerini değerlendirirken ilk temas edilmesi gereken mesele, her iki sözleşmenin de isimsiz yani kanunlarca düzenlenmemiş olan, her iki tarafa borç yükleyen ve konusu bir işin görülmesi olan birer sözleşme olmalarıdır[453].

Tek satıcı ya da diğer ismiyle münhasır bayi, franchise alan gibi bağımsız olup kendi adı ve hesabına işlem yapar[454]. Dolayısıyla ikisi de işletmelerinin idari düzenlerinden kendileri sorumludur[455]. Ayrıca ticaret hayatında her ikisi de riski üstlenen taraf olarak mal/hizmetlerin ne kadara satılacağını kendileri belirlerler. Her ikisinin de ekonomik kazancını bunlardan elde edilen kâr oluşturur[456].

Tek satıcılık sözleşmesi aynı franchise sözleşmesi gibi, sağlayıcının mal sürümünün artırılmasına, dağıtılmasına yönelik olan ve gene franchise sözleşmesi gibi dikey anlaşma niteliği taşıyan bir sözleşmedir[457].

Franchise sözleşmesi gibi tek satıcılık sözleşmesi de çerçeve sözleşme olarak taraflarca imzalanır ve taraflar arasındaki ilişki, gelecekte yapılacak diğer sözleşmeler

---

451 Gürzumar, ss. 2,3.
452 Gürzumar, s. 24, Kırca, s. 90; Poroy ve Yasaman, s. 280.
453 Nilay Şenol, **Bayiilik sözleşmesi Sona Ermesi ve Sonuçları**, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2011 s. 47; Demir Gökyayla, s. 52.
454 Demir Gökyayla, s. 46; Şenol, s. 22.
455 Demir Gökyayla, s. 47; Şenol s. 24.
456 Demir Gökyayla s. 49.
457 Demir Gökyayla s. 50; Şenol ss. 25-26.

ile yürütülür[458]. Tek satıcılık sözleşmesinden doğan borçların ifası franchise sözleşmesinde olduğu gibi zamana yayılmıştır ve süreklidir[459].

Sürekli borç doğuran her sözleşmede olduğu gibi tek satıcılık sözleşmesinin de normal şartlar altında sona ermesinin bir yolu belli bir ihbar öneline uyularak feshe konu olmasıdır[460]. Her iki sözleşme de sona erdikten sonra denkleştirme istemi talep edilebilir[461].

3. Farklı Yönleri

Franchise sözleşmesi ile tek satıcılık sözleşmesi pek çok ortak noktada buluştuğu gibi bazı konularda da birbirlerinden ayrılırlar. Bu husus üzerine tartışılacak ilk örnek bağlılık ve talimat alma ilişkisinin kapması üzerinedir. Elbette hem franchise alan hem de tek satıcı bağımsız olarak kendi ad ve hesabına çalışan kişilerdir. Ne var ki franchise alanın bağımsızlığı tek satıcıya göre daha kısıtlıdır[462]. Franchise alan franchising sistemine dahil unsurlar, imaj bütünlüğü ve mal/hizmet artırımına yönelik hemen hemen her konuda franchise verenin talimatlarıyla bağlıdır. Diğer taraftan tek satıcı, sağlayıcısından bu meselelerde talimat almaz. İmaj bütünlüğü daha geri plandadır. Örneğin tek satıcı kendi markasını sağlayıcısının markasının yanında kullanabilirken[463], franchise sözleşmesinde böyle bir husus mümkün olmaz.

Tek satıcılık sözleşmesinde sağlayıcının asli edim yükümlülüklerinden birini, franchise sözleşmesinde franchise verenin asli edim yükümlülüğü gibi franchising verme oluşturmaz. Sağlayıcı sadece malları teslim etme ve satıcı ile rekabet etmeme yükümlülüğü altındadır. Oysa franchise sözleşmesinde franchise verenin franchising paketindeki kararlaştırılmış her unsuru (marka, know-how vb.) franchise alana faydalandırması bir asli edim yükümlülüğüdür[464].

Tekel hakkının tek satıcıya tanınması tek satıcılık sözleşmesinde aynı acentelik sözleşmesi gibi taraflar aksini kararlaştırmadığı sürece mevcuttur. Diğer taraftan

[458] Demir Gökyayla s. 44.
[459] Demir Gökyayla, s .43.
[460] Demir Gökyayla, ss. 193-195; Şenol, s. 186-189.
[461] Demir Gökyayla, s. 242-243.
[462] Altıntaş, ss. 50, 51; Ayata, s. 36; Kırca, s. 93.
[463] Şenol, ss. 48, 49.
[464] Kırca, ss. 91, 92.

franchise sözleşmesinde bu husus bir sözleşmenin esaslı bir unsuru değildir[465]. Taraflar tekel hakkını dilerlerse kararlaştırırlar.

Temas edilmesi gereken ve sözleşmeler arasında farklılık teşkil eden son bir mesele ise franchise alan ile tek satıcının asli edim yükümlülüklerindedir. Çalışmamızın ücret başlığı altında değindiğimiz üzere franchise alan franchising sistemine dahil olabilmek için ilk başta bir giriş ücretini daha sonra ise elde ettiği kâr üzerinden belli bir oranda kullanım ücretini franchise verene öder. Ancak tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcı bir giriş ücreti veya kullanım ücreti aksi kararlaştırılmadığı sürece ödemez[466].

F. Lisans Sözleşmesi ile Franchise Sözleşmesi

1. Genel Açıklamalar

Franchise sözleşmesi ile lisans sözleşmesi arasındaki sıkı bir benzerlik ilişkisi vardır. Öyle ki günlük hayatta kullanılan dilde lisans vermek ve franchise vermek terimleri birçok kez birbirleri yerine kullanılabilmektedir. Ancak hukuki dilde karşılıkları farklılık teşkil eder. Bu sebeple çalışmamızın bu aşamasında lisans sözleşmelerine ilişkin genel bir açıklama yaptıktan sonra franchise sözleşmeleri ile benzer ve farklı yönlerine değineceğiz.

Lisans sözleşmeleri, kanun tarafından sayılan tipik bir gayri maddi hakkın ya da tipik olmayıp genel hukuk normlarınca korunmaya değer başka bir gayri maddi hakkın veya fiili bir durumun kullanımının başka bir kimseye bırakıldığı sözleşmelerdir. Bu gayri maddi haklar örneğin telif, marka, tasarım veya patent gibi kanunca sayılan haklar veya ticari sır, know-how, teknoloji gibi kanunca düzenlenmeyen hak veya durumlar olabilir[467].

Başta marka olmak üzere franchising konseptine dahil edilmiş bu gayrı maddi hak ve fiili durumların franchise alanın kullanımına sunulması franchise sözleşmesinde franchise verenin asli edim yükümlülüğüdür. Bu yükümlülüğün genel hatları çerçeve sözleşme ile belirlenip daha sonra ileride yapılacak lisans sözleşmeleri

[465] Kırca, s. 93.
[466] Kırca s. 92.
[467] Altıntaş, s. 43; Ayata, s. 29; Güçlü, s. 63; Kırca, s. 82; Oktay Özdemir, (Lisans), ss. 30-31.

ile de ayrıntılarına yer verilebilir. Her nasıl olursa olsun lisans sözleşmesinin unsurlarının franchise sözleşmesinin potasında eridiğinin ve franchise sözleşmesinin lisans sözleşmesinin de unsurlarını taşıyan isimsiz bir sözleşme olduğunun kabulü gerekir.

2. Benzer Yönleri

Franchise sözleşmeleri ile karşılaştırıldığında lisans sözleşmelerinde göze çarpan ilk benzer husus, aynı franchise sözleşmeleri gibi lisans sözleşmesinin de her iki tarafa borç yükleyen ve sürekli borç doğuran bir sözleşme olmasıdır. Gerçekten de her iki sözleşmede de tarafların borçları tek bir zaman içinde sarf edilerek tükenmez. Tarafların menfaati zamana yayılmıştır ve bu sebeple borçların ifası süreklilik gerektirir. Lisans alan, kullanacağı gayri maddi unsurları sözleşme süresince devamlı kullanacak ve ücret ödeyecek, lisans veren de devamlı olarak bu hakları kullanıma sunacaktır[468].

Bu durum, özelinde franchise sözleşmeleri ile benzer iki hususu daha ortaya çıkarır. İlk olarak lisans alanın ödeyeceği lisans bedeli, franchise alanın ödemesi gereken ücrete yakınlık gösterir. Lisans sözleşmesinde de franchise sözleşmesindeki giriş ücreti gibi götürü bir bedel veya kullanım ücreti (*royalty fee*) gibi iş hacmi veya kâr üzerinden belli bir orana tabi bedel kararlaştırılabilir[469]. İkinci olarak ise sözleşmenin sürekliliğinden doğan bir benzerlik ise, aynı franchise sözleşmesi gibi lisans sözleşmesinin de sona erme yollarından birinin TBK m. 126 doğrultusunda fesih olmasıdır.

Her iki sözleşmede de gayri maddi hak veya fiili durumların karşı tarafa kullanımının açılması vardır[470]. Ayrıca kullanıma sunulan bu unsurların franchise sözleşmesindeki gibi lisans sözleşmesinde de lisans alan tarafından bizzat kullanılması gerekmektedir. Keza her iki ilişkide de kullanım hakkı verilen tarafın kişiliği, yetenekleri önem arzeder[471]. SMK'nın lisansa ilişkin ilgili hükümleri gereği lisans sahipleri, lisanstan doğan haklarını üçüncü kişilere devredemez veya alt lisans veremez. Ancak aynı franchise sözleşmesindeki gibi aksi, taraflarca kararlaştırılabilir.

---

[468] Oktay Özdemir, Lisans, s. 66.
[469] Oktay Özdemir, Lisans, s. 117.
[470] Kırca s. 84.
[471] Oktay Özdemir, Lisans, ss. 61-62.

Nihayet, tekel hakkı tanınması ve lisansın inhisari olup olmamasına değinecek olursak, lisans sözleşmeleri kural olarak inhisari değildir. Yani SMK'nın ifadesiyle lisans veren aynı yer, konu ve zamanda markayı kendi kullanabileceği gibi üçüncü kişilere de başka lisanslar verebilir. Lisans sözleşmesinde inhisar hakkı tanınmak isteniyorsa bunun açıkça kararlaştırılması gerektir[472]. Durum franchise sözleşmelerinde de benzer şekilde geçerlidir. Franchise sözleşmelerinde de tekel hakkı tanınması asli edim yükümlülüğü değildir.

3. Farklı Yönleri

Franchise sözleşmesi ile lisans sözleşmesi arasındaki farklılıklardan ilki, tarafların yerine getirmesi gereken yükümlülüklerin asliliği ve taliliği meselesinde kendisini aksettirir. Merceği franchise veren ile lisans veren üzerine odaklarsak, franchise verenin gayri maddi unsurların kullanımını sağlamak yanında franchise alana bunlar hakkında destek olma, onu eğitme, koruma ve sisteme entegre olmasına yardımcı olma gibi başka birçok asli edim yükümlülüğünü omuzlarında taşıdığını görürüz. Ancak bu lisans sözleşmesinde lisans verenin ancak yan edim yükümlülüğü sayılabilir[473].

Merceği bu sefer de franchise alan ile lisans alana odaklarsak, bu sefer de lisans alanın franchise alan gibi lisansa konu malların sürümünü artırma ve dağıtma bölgesindeki farklı pazarlara ulaşma, yeni müşteriler bulma gibi bir asli edim yükümlülüğü olmadığını görürüz. Lisans alanın asli edim yükümlülüğü, lisansa konu mal/hizmetleri kullanmak ve onlardan yararlanmaktır[474].

Son olarak şunun da altı çizilmelidir ki iki sözleşmede de kullanıma açılan gayri maddi hakların sözleşmeye uygun olarak kullanılıp kullanılmadığını denetleme hakkı bu hakları kullanıma açanlar için mevcuttur[475]. Ancak franchise sözleşmesinin doğası gereği franchise verenin denetim hakkının kapsamı lisans verene göre daha geniştir. Mal/hizmetlerin kalite kontrolünün yanında, franchising ile belirlenen diğer unsurlara örneğin mağaza tasarımlarının veya işçilerin giyim kuşamının denetimi

[472] Oktay Özdemir, Lisans, ss. 12-13.
[473] Kırca, s. 84.
[474] Kırca, ss. 83-84.
[475] Oktay Özdemir, Lisans, ss. 119,143.

franchise verence yapabileceği gibi; mali anlamda da franchise alanın işletme defterleri kontrol edilebilir[476].

G. İmtiyaz Sözleşmesi ile Franchise Sözleşmesi

1. Genel Açıklamalar

Bir görüşe göre franchise sözleşmeleri ilk olarak ortaçağ Avrupa'sında hükümdarın belli zümrelerden kimselere, ticarete konu olabilecek bazı meseleler hakkında imtiyazlar tanıması ile ortaya çıkmıştır[477]. Ayrıca terminolojik köken olarak franchise kelimesi imtiyaz anlamına da gelmektedir[478]. Elbette franchise sözleşmesinin günümüzdeki hali bu şekilde anlaşılmaz. Franchise sözleşmesi en başta bir özel hukuk sözleşmesidir. Ancak geçmişteki franchise sözleşmesine örnek gösterilen ve bu şekilde anlaşılan bir idari sözleşme günümüzde mevcuttur. Bu sözleşmeler imtiyaz sözleşmesi olarak adlandırılmakta ve mevcut unsurlarıyla birçok benzer özelliği franchise sözleşmesi ile paylaşmaktadır.

Uygulamaya eğildiğimizde ise mahkeme kararlarında tarafların aralarındaki franchise sözleşmesini "imtiyaz sözleşmesi" olarak sıkça nitelendirdikleri görülmektedir[479]. Bu kullanım hukuki dilde yanlıştır.

Çalışmamızın bu etabında hem uygulamadaki bu yanlışlığın altını çizmek hem de tarihteki ilk franchise sözleşmesi olarak atfedilen imtiyaz sözleşmesinin unsurlarını inceleyip franchise sözleşmesi ile kısaca karşılaştırarak benzer ve farklı yönlerini ortaya koyacağız.

İmtiyaz sözleşmesinin bir tarafında idare, diğer tarafında ise özel hukuk kişisi bulunur. İmtiyazın konusu ise bir kamu hizmetinin kurulması ve işletilmesine

---

476 Kırca, ss. 85, 86.
477 Ulaş, s. 10; Altıntaş, s. 5; Güçlü s. 23.
478 Altıntaş, s. 3; Ayata, s. 1;. Güvercin Şahan, s. 445; Gürzumar, s. 1; Cantürk, s. 5; Kırca, s. 5.
479 Bu kararların bazıları için bkz. Y. 11. HD., E. 2016/9821, K. 2018/2487, T. 09.04.2018, https://lib.kazanci.com.tr/kho3/ibb/files/dsp.php?fn=11hd-2016-9821.htm&kw=franchise+denkleştirme&cr=yargitay#fm , (et. 21.05.2021); Y. 11. HD, E. 2018/92, K. 2019/2225, T. 25.02.2019, https://lib.kazanci.com.tr/kho3/ibb/files/dsp.php?fn=11hd-2018-92.htm&kw=imtiyaz+franchise&cr=yargitay#fm , (et. 21.05.2021); Y. 11.HD, E. 2016/10011, K. 2019/3093, T. 24.04.2018, https://lib.kazanci.com.tr/kho3/ibb/files/dsp.php?fn=11hd-2016-10011.htm&kw=imtiyaz+franchise&cr=yargitay#fm , (et. 21.05.2021); Y. 11. DH, E. 2016/12843, K. 2017/4441, T. 18.09.2017, https://lib.kazanci.com.tr/kho3/ibb/files/dsp.php?fn=11hd-2016-12843.htm&kw=imtiyaz+franchise&cr=yargitay#fm , (et. 21.05.2021).

yöneliktir. İmtiyaz sözleşmesi her iki tarafa da borç yükleyen idari bir sözleşmedir. İdarenin asli edim yükümlülüğünü imtiyaz verme borcu, imtiyaz alanın asli edim yükümlülüğünü ise imtiyaza konu kamu hizmetinin kurulması ve işletilmesi oluşturur[480].

2. Benzer Yönleri

Franchise sözleşmesi ile imtiyaz sözleşmesinin buluştuğu ilk payda, franchise alan ve imtiyaz alan tarafın bir ayrıcalıktan faydalandırılmasıdır. Franchise alan ücret karşılığında franchising sistemine dahil olur ve bunun ayrıcalıkları ile ticaret hayatında başarılı olmayı hedefler. Diğer taraftan imtiyaz alan ise idarenin kendisine tanıdığı ayrıcalık ile kamu hizmetini yerine getirir ve bundan kazanç sağlar[481].

Mevcut ayrıcalık, her iki sözleşme de potansiyel olarak tekel hakkına dayanabilir[482] ve bu tekel hakkı Rekabet Hukuku'nu ihlal edebilecek niteliktedir. Franchise sözleşmesinde taraflar RKHK m. 4'ten ilgili tebliğ gereği muaf sayılırlar. Şüphe halinde bireysel muafiyet başvurusu yapılır. İmtiyaz sözleşmeleri ise özellikle maden işletmeleri, telekomünikasyon hizmetleri, yol, köprü vb. bayındırlık hizmetleri gibi tekel yaratacak konular hakkında olup bunlara ilişkin devir RKHK m. 7'yi ihlal edebilir[483]. Bu sebeple burada bu anlaşma hayata geçirilmeden önce Rekabet Kurumundan izin alınması bir gerekliliktir[484].

Her iki sözleşmede de franchise alan ve imtiyaz alan bağımsızdır. Her ikisi de kendi adı ve hesabına hukuki işlemlere girer ve her ikisinin ekonomik kazancını kârları oluşturur. Farklı bir ifade ile franchise alan da imtiyazcı da ücret usulü çalışmaz[485].

Hem franchise sözleşmesinde franchise verenin, hem de imtiyaz sözleşmesinde idarenin sözleşmeye uyulup uyulmadığını denetleme, kontrol etme yetkisi sözleşmelerinin doğaları gereği mevcuttur. Taraflar aralarında kararlaştırmasa bile bu

---

480 Kemal Gözler, **İdare Hukuku**, İkinci Baskı, Cilt II, Ekin Kitabevi, Bursa, 2009, s. 416; A. Şeref Gözübüyük ve Turgut Tan, **İdare Hukuk**u, Güncelleştirilmiş 11. Bası, Cilt I, Turhan Kitabevi, Ankara, 2016, ss. 500-501; Cem Çağatay Orak, **Kamu Hizmeti İmtiyaz Sözleşmelerinde Tahkim**, Dayınlarlı, Ankara, 2006, ss. 35-36.
481 Gözler, ss. 433-437.
482 Gözler, s. 435.
483 Gözübüyük ve Tan, s. 504.
484 Gözübüyük ve Tan, ss. 504-505.
485 Gözler, ss. 435-436.

böyledir[486]. Buna karşılık hem franchise alan hem de imtiyazcı bu denetlemelere katlanmakla yükümlüdür[487]. Ancak elbette idarenin denetleme yetkisi kamu hukuku kuralları çerçevesinde yerine getirilir.

Nihayet belirtmemiz gereken benzer bir husus ise her iki sözleşmede de Franchise alan ve imtiyazcının borçları süreklidir. İmtiyazcı şahsına tanınan ayrıcalık ile kamu hizmetini devamlı olarak yerine getirmekle mükelleftir. Taraflar her iki sözleşmede de dilerlerse uyuşmazlıklarını tahkim yoluyla çözebilirler[488].

3. Farklı Yönleri

İmtiyaz sözleşmesinin konusunun bir kamu hizmetinin yerine getirilmesi olması ve sözleşmenin idari sözleşme niteliği franchise sözleşmesi ile arasında keskin farklılıklar yaratır. En başta franchise sözleşmesi bir özel hukuk sözleşmesi olup tarafların her ikisi de özel hukuk kişisidir. Ancak imtiyaz sözleşmesinin bir tarafı muhakkak idaredir[489].

Dolayısıyla özel hukuk sözleşmelerinde alışkın olduğumuz ve franchise sözleşmesinde de ileri sürülebilecek def'iler, imtiyaz sözleşmesinde idareye karşı ileri sürülemez[490]. Ayrıca kamu hukuku kuralları gereği idare, kamu yararının gerektirdiği ölçüde tek taraflı değişiklikler yapmaya kabil olduğu gibi cezai şart belirlenmese dahi müeyyideler uygulayabilir[491].

İmtiyaz sözleşmelerinde farklı bir diğer yön ise fikri mülkiyete dayalı gayri maddi unsurların imtiyazcının kullanımına açılması gibi bir durumun söz konusu olmamasıdır.

İmtiyaz sözleşmelerinde ticari bir gayeyle mal/hizmetlerin yaygınlaştırılması gibi bir hedef yoktur. İdarenin bu sözleşmeyi yapmasındaki saik, ticaret hayatındaki riski imtiyazcının üstüne yükleyerek aynı zamanda onun teknolojiye dayalı vb. tecrübelerinden yararlanıp finansman kaynaklarından da tasarruf ederek bayındırlık ve altyapı gibi kamu hizmetlerinin yaygınlaştırılmasını sağlamaktır[492].

---

[486] Gözler, s. 437.
[487] Gözler, s. 434.
[488] Orak, s. 153.
[489] İmtiyaz sözleşmelerinin her iki tarafının da kamu tüzel kişisi olması mümkündür (Gözler, s. 416).
[490] Gözler, s. 433.
[491] Gözler, ss. 438, 439.
[492] Gözler, s. 417.

H. Şube Kavramı ile Franchise Sözleşmesi

1. Genel Açıklamalar

Şube kavramını Türk Hukuku'nda birçok düzenleme tanımlamıştır[493]. Ticaret Sicili Yönetmeliği m.118/f.1'e göre "Bir ticari işletmeye bağlı olup ister merkezinin bulunduğu sicil çevresi içerisinde isterse başka bir sicil çevresi içinde olsun, bağımsız sermayesi veya muhasebesi bulunup bulunmadığına bakılmaksızın kendi başına sınai veya ticari faaliyetin yürütüldüğü yerler ve satış mağazaları şubedir."

Öğretide de şu unsurlar şubenin esaslı unsurları olarak belirlenmiştir. İlk olarak şube, merkez ticari işletme ile iç ilişkisinde ona bağlıdır. İkinci olarak şubenin merkezin dış ilişkililerinde yapacağı asli nitelikteki her işini kendi başına yapma özerkliği bulunmalıdır. Bununla birlikte son olarak şubenin fiziki anlamda merkez ile aynı yerde bulunmaması ve merkezden farklı bir yönetim ve muhasebesinin[494] olması gerekmektedir[495].

Diğer taraftan franchise veren de franchising sistemi içerisinde franchise alanın aynen kendi şubesiymiş gibi bir imaja bürünmesini ister[496]. Bu sebeple de franchise alanın talimatlara uyma, kontrollere katlanma gibi birçok borcu bu sıkı işbirliği ve imaj bütünlüğü ilişkisinden gelir. Franchise veren bu şekilde şube açma gibi masrafları ve onu işletmenin ticaret hayatında getirdiği riskleri bertaraf eder.

Franchise alanın işletmesinin bu kadar şubeye benzediği bir ilişki içerisinde, franchise sözleşmesinden doğan ilişkinin şube kavramı ile ne yönlerinin benzer ve ne yönlerinin farklı olduğunun tespitinin yapılması gerekmektedir.

2. Benzer Yönleri

Franchise sözleşmesinden doğan ilişki ile merkez-şube ilişkisi karşılaştırıldığında fark edilecek ilk husus her iki ticaret organizasyonun da

---

[493] Sadece Ticaret Sicil Yönetmeliği değil, TOBB Kanunu, Bankacılık Kanunu, Finansal Kiralama Kanunu gibi hukuki düzenlemelerde de kavram tanımlanmıştır. (Bkz. Ferhat Kayış, **Ticari İşletmede Şube Kavramı ve Şube Olmaya Bağlanan Hüküm ve Sonuçlar**, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2019, s. 65 vd.).

[494] Muhasebenin ayrı olarak merkezde de tutulabileceğine ilişkin bkz. Poroy ve Yasaman, s. 50; Kayışçı, ss. 116-117.

[495] Poroy ve Yasaman, ss. 49-50; Kayışçı s. 96 vd.

[496] Kırca, s. 23.

mal/hizmet sürümünü artırmaya hizmet etmesidir. Gerçekten de bir ticari işletmenin şube açmasının sebeplerinden biri de piyasada etkinliğini artırmak ve daha çok müşteriye ulaşmaktır.

Yukarıda bahsi geçen amaçla açılan şubeler ile merkez arasındaki örgüt birliği ve entegrasyon ilişkisinin bir benzerine franchise sözleşmesinde rastlamak mümkündür[497]. Aslında franchise alan bağımsız ve kendi adına hukuki işlemler yapan bir kişi olsa da franchising kapsamındaki organizasyon ve örgütlenme biçimi, franchise verenin franchising sistemi içinde ona sağlayacağı unsurlar ile sınırlıdır. Bu doğrultuda franchise alan, franchise verenin talimatlarına uyma ve kontrollerine katlanmakla yükümlü olacaktır. Franchise alan ayrıca franchising'e ve mal/sürüm artırmaya yönelik işletme politikasında alınacak kararlarda franchise verene bağlı olacaktır. Ancak işletmenin idaresinden franchise alan tek başına sorumludur[498].

Şubenin ayrı bir hukuk kişiliği olmadığı göz önünde tutulduğunda, merkezin gayrı maddi unsurlarını kullanma hakkına kendiliğinden sahip olacağını söylemek yanlış olmayacaktır. Halihazırda merkez ticari işletme de tanınırlığını refere etmek üzere şubesini açtığı bölgede markasını, işletme adı ve ticaret unvanı gibi unsurları şubede de kullanmak isteyecektir. Franchise sözleşmesinde de franchise alan franchise verenin gayri maddi unsurlarını kullanma hakkı elde ederek bunlar etkin bir şekilde kullanır. Ancak şubeler bakımından ticaret ünvanında dikkat edilmesi gereken husus şudur ki TTK m. 48/f. 1 gereği her şube, kendi merkezinin ticaret unvanını, şube olduğunu belirterek kullanmak zorundadır[499].

3. Farklı Yönleri

Şube ile franchise arasındaki farklı yönleri karşılaştırmaya ilk olarak işletmenin yönetimi ile başlayalım. Franchise alanın franchise ilişkisi kapsamında kendi adı ve hesabına hareket ederek işletmenin idaresinin yönetiminde özgür olduğunu; buna bağlı olarak çalışma saatlerini ayarlamaya, sattığı mal/hizmetlerin fiyatını belirlemeye tek başına karar verebileceğini biliyoruz. Dolayısıyla franchise ilişkisi bir temsil ilişkisine dayanmaz.

---

[497] Kayışçı, ss.102, 154.
[498] Altıntaş, ss. 20; Kırca, ss. 24-25.
[499] Kayışçı, s. 270.

Diğer taraftan şubenin merkez ile olan ilişkisinde, şube yöneticisinin işletmenin idaresi ve üçüncü kimselerle yapılacak hukuki işlemlerde yetkisinin neleri kapsadığı sorulması gereken bir sorudur. Şube yöneticisinin, merkez ile olan ilişkisinde bir temsil ilişkisi yatar[500]. Bu doğrultuda ise tacirin dolayısıyla merkezin adı ve hesabına üçüncü kişilerle işlem yapıp, işletmenin idaresini tacirin isteği ve talimatlarına göre yönetmelidir[501].

Franchise alan mal/hizmetlerin fiyatını riski kendi üzerinde olacak şekilde belirler. Bu sebeple de doğacak potansiyel zarara kendisi katlanır. Ancak şube yöneticisi mal/hizmet fiyatlarını belirlerken tacir adına hareket eder[502]. Bu nedenle de risk tacir üzerindedir.

Şube-merkez ilişkisinde bir ticari işletmenin dolayısıyla tacirin varlığı aranmaktadır[503]. Dolayısıyla şube yöneticisi bağımlı bir tacir yardımcısı olarak şubeyi yönetecektir. Ancak franchise alan'ın bir tacir yardımcısı olması zorunlu değildir.

Nihayet değinmemiz gereken belki de en önemli farklılık şubenin merkeze bağlı bir teşkilat yapısına sahip olarak hukuk kişiliğinin olmamasıdır[504]. Franchise alan ise kendi adı ve hesabına hareket eden gerçek veya tüzel bir hukuk kişisidir.

[500] Bu ilişkide şube yöneticisi genellikle ticari temsilci veya ticari vekildir (Kayışçı, as. 207, 209). Ancak yöneticinin merkez tacir ile arasındaki sözleşme bir iş sözleşmesi veya bir vekalet sözleşmesi olabilir. Her iki şekilde de şube yöneticisinin TBK m. 399 veya TBK m. 505' uygun şekilde tacirin talimatların uygun hareket etmesi gerekmektedir (Kayışçı, s. 215; Arkan, s. 38). Franchise alan da franchise verenin talimatlarına uymakla sıkı bir şekilde yükümlü olmakla birlikte bu borç franchise sözleşmesinin doğasından kaynaklanır. Dolayısıyla vekil veya işçiden farklıdır; Kayışçı, s. 205.

[501] Kayışçı, s. 213.

[502] Satılacak mal/hizmetlerin fiyatının belirlenmesi işletmenin olağan işlerinden olduğu için tacir, dış ilişki kapsamında, şube yöneticisinin yetkisiz olarak hareket ettiğini ve kendisinin sorumlu olmayacağına dair bir savunma yapamaz (Arkan, ss. 188, 198.).

[503] Kayışçı, s. 94; Tolun, ss. 535, 536'tan aktaran Kayışçı, s. 94.

[504] Kayışçı ss. 90, 91, 154.

BEŞİNCİ BÖLÜM
FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN REKABET HUKUKU İÇİNDEKİ YERİ VE MUAFİYET

I. GENEL AÇIKLAMALAR

Franchise sözleşmesinin "dikey anlaşma niteliği" başlığı altında ele aldığımız özelliklerinin piyasayı etkileme, tekel yaratma gibi rekabeti engelleyici potansiyele haiz sonuçlar doğurabileceğini incelemiştik. Ancak bu anlaşmaların hepsi rekabeti engellemez veya rekabeti engellese de yanında gelen diğer olumlu sonuçlar için göz ardı edilerek hukuka uygun sayılabilir[505].

Olumlu sonuçlara örnek olarak müşterilerin daha iyi nitelikteki mal/hizmetlere daha kolay ulaşacak olması, ülkeye belli bir teknoloji transferi sağlayacak olması, istihdamı artıracak olması gibi iktisadi veya sosyal sonuçlar sayılabilir.

Bu durum karşısında, rekabeti sınırlayıcı anlaşmaların yukarıda saydığımız olumlu sonuçlarının piyasa ve ekonomide yaratacağı iyileştirmeler daha ağır bastığı takdirde bunların RKHK'nin kısıtlayıcı hükümlerinden muaf tutulması gündeme gelecektir.

Muafiyet, AB Hukuku ve Türk Hukuku'nda genel anlamda paralel düzenlenmiştir[506]. Ancak ABD'deki rekabete ilişkin hukuki düzenlemeler genellikle federe devlet düzeyinde ve ayrıntılı olmayan düzenlemelerdir[507]. ABD'deki işleyiş, mahkemeler ve resmi kurumlarca *per se* ve *rule of reason*[508] ilkeleri izlenerek rekabetin hukuka aykırı olarak kısıtlanıp kısıtlanmadığının incelenmesi üzerinedir[509]. Ancak ABD Yüksek Mahkemesinin dikey anlaşmalar için hangi ilkenin uygulanacağına yönelik olarak istikrarlı bir içtihat geliştirdiği söylenemez[510].

---

505 Aslan, ss. 335, 472.

506 Buğra Kesici, **Rekabet Hukukunun İhlâlinden Kaynaklanan Haksız Fiil Sorumluluğu**, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2017, ss.119-120.

507 Micheal Wise, **United States - The Role of Competition Policy in Regulatory Reform,** OECD, 1998, https://www.oecd.org/regreform/sectors/2497266.pdf , (et. 21.05.2021), ss. 10- 11.

508 *Per se* ilkesi ayrıntılı bir araştırmaya dayandırılmadan yapılan bir inceleme metodunu benimserken *rule of reason* ilkesi ayrıntılı bir iktisadi araştırmaya dayalı bir metodu benimseyen ve ABD pratiğinde daha çok kabul görmüş bir doktrindir. Husus için bkz. Ahmet Baybars Özşahin, "Yan Sınırlama Kavramı, Tarihi Gelişimi, Hukuki Niteliği ve Unsurları", **Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, Cilt: 20, Sayı: 3, 2016, http://webftp.gazi.edu.tr/hukuk/dergi/20_3_5.pdf , (et. 21.05.2021), s. 112.

509 Özşahin, s. 111 vd.; Aslan, s. 335.

510 Aslan, s. 335.

Biz de çalışmamızın bu kısmında dikey anlaşmalar içerisinde olan franchise sözleşmesinin rekabet hukuku içindeki yerini ve muafiyet uygulamalarının nasıl ele alındığını ABD, AB ve Türk Hukuku kapsamında kısaca değerlendireceğiz.

II. ABD HUKUKU AÇISINDAN

ABD Hukuku'nda yasal düzenlemelerin sınırlı olduğundan ve uygulamanın daha çok mahkemeler/kurumlar eliyle geliştiğinden bahsettik. Ancak her halükârda rekabet hukukuna ilişkin ilk yasal düzenlemelerin ABD'de geliştiğinden de bahsetmemiz icap eder[511]. Bu düzenlemaeler 1890 tarihli Shermen Yasası ve Dikey Anlaşmalara yönelik olan 1914 tarihli Clayton Yasası'nın üçüncü maddesi'dir[512].

ABD Yükek Mahkemesi'nin (*The US Supreme Court*) franchise sözleşmesinin rekabet hukukuna etkisine ve dikey anlaşma niteliğine ilişkin ilk önemli kararı ise White Motor Co. v. United States davasıdır. 1963 Yılında mahkemenin önüne gelen bu uyuşmazlığın konusu White Motor Co'nun franchise sözleşmesi altında franchise alan taraflara bölge ve müşteri tekelleri getirmesiydi. Mahkeme meseleye *rule of reason* ilkesi ile yaklaşılarak ayrıntılı bir araştırma yapılması gerektiğinin altını çizmiş, hususun yatay anlaşmalardan farklılık teşkil ettiğini belirtmiş ve esasa ilişkin herhangi bir görüş bildirmeden davayı yerel mahkemeye iade etmiştir. White Motor Co.'nun bu davadan sonra sözleşemedeki ilgili hükümleri çekmesi sonucu mahkeme uyuşmazlığı tekrar incelememiştir[513].

Bu tarihten itibaren ABD Yüksek Mahkemesi franchise sözleşmesinden kaynaklanan birçok davayı daha rekabet hukukuna uygunluğu kapsamında incelemeye devam emiştir. Bunların hepsini incelemek çalışmamızın kapsamını aşacağından bunların sadece isimlerini anacağız.

Yukarıda bahsi geçen dava ile benzer olarak franchise sözleşmelerinin rekabet hukuku ihlallerine ilişkin yüksek mahkeme önüne gelen ve içtihat teşkil eden davalara,

---

511 Barış Ekdi, **Hakim Durumda Bulunan Teşebbüslerin Dikey Anlaşmalar Yoluyla Piyasayı Kapatması**, Rekabet Kurumu, Ankara, 2009, s. 35.
512 Ekdi, s. 35.
513 Frank M. Covey, "Franchising and the Antitrust Laws: Panacea or Problem", **Notre Dam Law Review**, Cilt: 42: Sayı: 5, https://core.ac.uk/download/pdf/268214361.pdf , (et. 21.05.2021), ss. 614-615.

United States v. General Motors Corp, FTC v. Brown Shoe Co., United States v,.Sealy Inc., United States v. Arnold, Schwinn & Co. örnek olarak sayılabilir[514].

III. AB HUKUKU AÇISINDAN

AB Hukuku rekabet hukuku ile geç tanıştığından ve AB içindeki ortak pazar anlayışının gelişimine ABD'deki *per se* veya *rule of reason* doktrinlerinin hizmet etmeyeceğinden bahisle, AB Hukuku içinde muafiyet sisteminin benimsendiğine ve buna ilişkin yatay/dikey anlaşmaların ayrıntılı düzenlendiğine değinilmiştir[515].

Muafiyet sistemi AB Hukuku'nda ABİHA m. 101/f. 3'te genel olarak açıklanmakta ve grup muafiyeti (block exemption) ile ortaya konmaktadır. Bireysel muafiyet ise (individual exemption) yürürlükteki AB Hukuku'nda 1/2003 sayılı, 1 Mayıs 2004 tarihli Tüzük ile ABİHA m. 101/f. 3'ün doğrudan uygulanabilir olması gerekçesiyle kaldırılmıştır[516].

Günümüzde yürürlükte olan AB Hukuku'nda franchise sözleşmesinin muafiyeti bakımından en önemli hukuki metinler ABİHA, ABİHA m. 101/f.3'ün Uygulanması Hakkında Kılavuz İlkeler[517] ve Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemler Hakkında AB 330/2010 Tüzüğüdür. ABİHA ile AB Hukuku içinde rekabete ilişkin kurallar 101. Maddeden itibaren açıklanırken, ilgili tüzük ile de franchise sözleşmesi de dahil diğer dikey anlaşmaların ne şartlar altında ABİHA'nın rekabete ilişkin düzenlemelerinden muaf tutulacağı belirtilmektedir[518].

İlgili tüzüğün ikinci maddesi dikey anlaşmaların ABİHA m. 101/f. 1'den muaf olduğunu belirterek başlamakta ve devamında franchise ve diğer dikey anlaşmalara ilişkili olan husus su şekilde açıklanmaktadır:

İkinci maddenin üçüncü fıkrasına göre muafiyet; fikri mülkiyete dayalı hakların alıcıya mal/hizmetlerin kullanımı, satışı, yeniden müşterilere satışı için kullanımının bırakılmasının asli edim yükümlülüğü olarak kararlaştırılmadığı veya doğrudan ilgili tutulmadığı dikey anlaşmalarda dahi uygulanır.

---

514 Davalar hakkında ayrıntılı bilgiler için bkz. Covey, ss. 613-619.
515 Ekdi ss. 67-69.
516 Whish ve Bailey, s. 152.
517 Kılavuz için bkz. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=LEGISSUM%3Al26114 , (et. 21.05.2021).
518 Aydoğdu, s. 12-17.

Dördüncü maddeye göre muafiyet rakip teşebbüsler arasında yapılan dikey anlaşmalara uygulanmaz. Ancak, rakip teşebbüslerin karşılıklı olmayan dikey bir anlaşmaya girdiği durumlarda ve

- tedarikçinin bir imalatçı ve dağıtıcı olduğu ve aynı zamanda alıcının da bir tedarikçi olduğu ancak alıcının tedarikçinin imalat düzeyinde rekabete girişecek derecede imalat yapmadığı hallerde veya

- tedarikçi, çeşitli ticaret seviyelerinde bir hizmet sağlayıcısı iken alıcının, mal veya hizmetlerini perakende seviyesinde sağlıyor ve sözleşmeye dayalı hizmetlerini satın aldığı tedarikçisi ile ticaret seviyesinde rakip bir teşebbüs değilse hala muafiyet kapsamında sayılacaktır.

Franchise sözleşmesini doğrudan ele alan Kılavuz İlkelerde ise franchise sözleşmesinden doğan ve franchising sistemi ile ilgili borçların örneğin fikri mülkiyete dayalı gayri maddi unsurların kullanıma açılmasının, imaj birliğinin korunmasına yönelik eylemlerin veya franchise alana tekel hakkı tanınmasının grup muafiyetine dahil olduğu saptanmıştır[519].

IV. TÜRK HUKUKU AÇISINDAN

Türk Hukukunda franchise sözleşmesini rekabet hukuku kapsamında ilgilendiren ve muafiyet şartlarını belirleyen en önemli hukuki metinler 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'dir. Çalışmamızın bu kısmında franchise sözleşmesinin Türk Hukuku'nda hangi şartlar altında RKHK'nun dördüncü maddesinden muaf sayılacağını kısaca açıklayacağız.

Türk Hukuku'nda muafiyet, bireysel veya grup muafiyeti içerisinde değerlendirilir. RKHK m. 5/f. 2'ce teşebbüsler anlaşmalarının m. 4'ten muaf olup olmadıklarının tespitini bireysel olarak isteyebilirler veya Rekabet Kurumu çıkaracağı bir tebliğ ile bazı anlaşmaları grup muafiyeti kapsamına alabilir[520].

[519] Wiewiórowska, s. 56.
[520] Aslan, ss. 444, 470.

Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliğ m. 2/f. 1 dikey anlaşmaların grup muafiyetine tabi olacağını belirlemiş, RKHK m. 5 ve tebliğin ikinci maddesinin devam fıkraları grup muafiyetinin kapsamı ve sınırlarını çizmiştir.

A. RKHK Kapsamında Franchise Sözleşmesi

RKHK m .5'e göre bir franchise sözleşmesi,

- 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
- RKHK m. 4'ün (a) ve (b) bentlerinde şu şekilde belirtilen unsurları[521] zorunlu olandan fazla sınırlamıyorsa ve RHKH m .5'te belirtilen bu unsurları hep beraber yerine getiriyorsa RKHK m. 4'ten muaftır.

B. Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliğ Kapsamında Franchise Sözleşmesi

Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'ne göre bir franchise sözleşmesi birtakım şartları yerine getirerek grup muafiyetinden faydalanacaktır. Bunları tebliğin sistematiğine göre ve franchise veren ile franchise alan teşebbüslerin birbirleriyle rakibi olmayacağının altını çizerek inceleyecek olursak:

- İkinci maddenin ikinci fıkrası gereği sağlayıcının (franchise veren olarak düşünülebilir) dikey anlaşma konusu mal veya hizmetleri sağladığı ilgili pazardaki pazar payının %40'ı aşması durumunda,
- İkinci maddenin dördüncü fıkrası gereği franchise sözleşmelerinden farklı olarak fikri hakların alıcıya devrini mal veya hizmetlerin alım, satım veya yeniden satımının esaslı unsur olmadığı sözleşmeler[522]

---

[521] "(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".

[522] Bkz. Rekabet Kurumu, **Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz**, https://www.rekabet.gov.tr/Dosya-/kilavuzlar/dikeykilavuz2018-20180330155908926.pdf , (et.21.05.2021), ss. 4, 47, 48.

- Dördüncü maddenin (a) bendi gereği franchise alan kendi satış fiyatını, franchise verenin tavsiyelerine uymak haricinde tek başına belirleme serbestisine sahip değilse,

- Dördüncü maddenin (b) bendi gereği franchise alana bölge ve müşteri kısıtlaması getiriliyor ve durum bent altında sayılan haller[523] dışında değilse,

- Beşinci madde gereği rekabet etmeme yükümlülüğü belirsiz süreli veya beş yılı aşacak şekilde belirlendiyse,

muafiyet kapsamı dışında kalacaktır.

C. Teknoloji Transferi Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği Kapsamında Franchise Sözleşmesi

Çalışmamızın franchise verenin teknoloji transfer etme borcu altında incelediğimiz teknoloji transferi meselesine, franchise sözleşmelerinin rekabet hukuku içindeki yeri perspektifinden de bir açıklama yapmamız icap eder.

Teknoloji Transferi Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği m .4/f. 1(a)'ya uygun olarak teknoloji transferi öngörülen ve bunun anlaşmanın esas amacını oluşturmadığı bir franchise sözleşmesi için hem bu tebliğ hem de Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Tebliğ aynanda uygulanabilecektir[524].

Hususa ilişkin tebliğin uygulama kılavuzunda teknoloji lisansı alan tarafın, ortak marka kimliği ile mal/himzetleri yeniden satış için pazarlayacağı bu dağıtım sistemine her iki tebliğdeki muafiyet sınırlamalarının uygulanması gerektiği açıklanmıştır[525].

---

[523] Bu haller şöyle ifade edilmiştir:
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 söz konusu olması halinde alıcının bunları üretici konumundaki sağlayıcının rakiplerine satmasının kısıtlanması.

[524] Rekabet Kurumu, **4054 Sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4 ve 5 İnci Maddelerinin Teknoloji Transferi Anlaşmalarına Uygulanmasına Dair Kılavuz**, https://www.rekabet.gov.tr/Dosya/kilavuzlar/4054-sayili-rekabetin-korunmasi-hakkinda-kanun-un-4-ve-5-incimaddelerininteknolojitransferianlasmalarinauygulanmasinadairkilavuz1.pdf , (et.21.05.2021), ss. 12-13.

[525] Rekabet Kurumu, Teknoloji Transferi Anlaşmalarına Uygulanmasına Dair Kılavuz, s. 13.

Teknoloji Transferi Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'ndeki muafiyet kapsamını içeren hükümleri tek tek anmak çalışmamızın hedefini aşacaktır. Ancak tebliğe kuş bakışı bir açıklama yaparsak; m. 5'te teknoloji transferi anlaşmalarına ilişkin muafiyetin genel koşulları, m. 6'da hükümde sayılan sınırlamaları içeren anlaşmaların muafiyet kapsamının dışına çıkacağı, m. 7'de ise sayılan sınırlamaların anlaşmanın muafiyetini etkilemeden sadece hüküm bazında kapsam dışına çıkarılması belirtilmiştir.

ALTINCI BÖLÜM
FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN SONA ERMESİ VE BUNA BAĞLI SONUÇLAR

I. FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİ SONA ERDİREN SEBEPLER

A. Genel Açıklamalar

Hiçbir hukuki ilişkinin sonsuza kadar sürmesi beklenmez. Dolayısıyla franchise sözleşmesi de günü geldiğinde hükümden düşecek veya taraflar kendi iradeleriyle sözleşmeye bağlı kalmak istemeyeceklerdir. Bu istek bir uyuşmazlıktan doğabileceği gibi anlaşmaya da dayanabilir.

Franchise sözleşmesi taraflar arasında uzun bir zamanı kapsayarak sürdürüleceği gayesiyle imzalandığı ve gene taraflar arasında oldukça sıkı bir işbirliği ve destek ilişkisini hedeflediği için sona erme hali de bu duruma göre özellik arz edecektir[526]. Keza franchise sözleşmesi sürekli borç doğuran, isimsiz ve karma bir sözleşmedir. Ancak hukukumuzda franchise sözleşmelerinin sona ermesine ilişkin dayanak gösterilebilecek özel kanun hükümleri bulunmaz.

O halde ilk olarak franchise sözleşmesinin süreklilik unsuru dikkate alınarak, sürekli sözleşmelerin sona ermesi için belirlenen genel prensipler takip edilecek[527], ikinci olarak da franchise sözleşmesinin karma niteliği içindeki ve franchise sözleşmesi ile çeşitli unsurlarını paylaşan ve ona yakınsayan sözleşmelerin, franchise sözleşmelerinin sona ermesi bakımından tarafların menfaatlerine uygun düştüğü ve kanunun elverdiği ölçüde kıyasen uygulanması gerekecektir[528].

B. Sözleşmeyi Kendiliğinden Sona Erdiren Sebepler

Franchise sözleşmesi taraflarca veya kanunca belirlenen bazı şartların gerçekleşmesi ile kendiliğinden sona erebilir. Örneğin taraflar sözleşmenin belirli bir sürenin sonunda sona ermesini kararlaştırabilirler. Bununla birlikte birtakım olaylar

[526] Altıntaş, s. 109; Kırca ss. 171-172.
[527] Şenol, s. 119.
[528] Kırca s. 177.

neticesinde kanuni şartlar sözleşmeyi kendiliğinden sona ermeye zorlayabilir. Örneğin sözleşmeye taraf kişilerin hak ve fiil ehliyeti kaybı bu şekildedir.

1. Belirli Sürenin Sona Ermesi

Franchise sözleşmesi taraflarca belirli bir süre için yapılabileceği gibi belirsiz süreliğine de yapılabilir[529]. Farklı bir ifadeyle taraflar sözleşmenin sona ermesine yönelik belirli bir tarihi örneğin 31 Aralık 2021'i sona erme tarihi seçebilir veya başlangıç tarihinden itibaren 3 yıl sonra sona ermesini kararlaştırabilirler. Sürelerin tam olarak ne zamana tekabül edeceğinin belirlenmesinde TBK m. 91 ve m. 92'nin tamamlayıcı hükümleri dikkate alınır[530].

Buna karşın taraflar sona ermeye yönelik hiçbir tarih kararlaştırılmayabilir veya sona erme tarihi geçmiş olmasına rağmen sözleşmenin ifasına zımmen devam edebilirler. Bu halde ise franchise sözleşmesi artık belirsiz sürelidir[531].

Franchise sözleşmeleri dahil sürüm artırma ve dağıtım sözleşmeleri genellikle belirli süreli yapılmakta ve sürenin sonunda tarafların sözleşmeye devam edip etmeyeceğine ilişkin görüşme hükümleri konulmaktadır[532]. Taraflar bu görüşmelerinde sözleşmeyi sona erdirdiklerine veya belirli bir süre daha uzattıklarına dair açık bir sonuca ulaşmadılarsa ve ifaya da devam ediyrolarsa sözleşme belirsiz süreliğine uzatılmış demektir[533].

Bu sözleşmelerde görülen süreye ilişkin başka bir hüküm ise tarafların sona erme tarihinden önce fesih bildiriminde bulunmadıkları takdirde sözleşmenin belirli veya belirsiz bir süre daha uzayacağına ilişkin "uzatma kaydı" hükümleridir. Örneğin "İşbu sözleşme 31.12.2021'de sona erecek olup taraflardan biri bu tarihten altı ay öncesine kadar fesih bildiriminde bulunmadığı sürece, sözleşme sona erme tarihinden itibaren bir yıl daha uzamış sayılır" gibi bir hüküm bu şekildedir.

---

529 Eren, Özel Hükümler, s. 996.
530 İrge Erdoğan, s. 42.
531 Altıntaş, s. 109, 110; Ayata, s. 113; Cantürk, s. 45; Güçlü, s. 116; İrge Erdoğan, ss. 42-43; Kırca, s. 172.
532 Altıntaş, s. 109; Kırca, s. 194.
533 Demir Gökyayla, s. 181.

2. Tarafların Ölümü, Ehliyet Kaybı veya İflası

Franchising'te tarafların bu sözleşmeyi birbirleri ile yapmalarının en önemli sebebi gene şahıslarına bağlı yetenek ve unsurlardır. Öyle ki franchise veren için franchise alanın tecrübesi, ticaret yapacağı bölgeyi iyi tanıyor olması ve bu işe koyacağı sermaye önem arz eder. Bu doğrultuda franchise alanın borcunu bizzat ifa etmesi kuraldır[534]. Ancak diğer taraftan franchise alan için franchise verenin kişiliği değil sahip olduğu gayri maddi unsurlar önemlidir. Bunlara başta markası gibi diğer franchising sistemi içindeki unsurlar sayılabilir.

O halde franchise sözleşmesi gibi franchise alanın şahıs unsurunun bu kadar önemli olduğu ve işbirliği/destek ilişkisine dayanan bu sözleşmeyi sona erdiren sebeplerden biri de doğal olarak tarafların ölümü, ehliyet kaybı ve iflası olacaktır[535].

Gerçekten de durum franchise sözleşmesine yakınsayan işgörme sözleşmelerinin bazılarında da böyledir. Örneğin vekalet sözleşmesinde TBK m. 513'te, hizmet sözleşmesinde TBK m. 440 ve m. 441'de[536], acentelik sözleşmesi TTK m. 121/f. 3'te ölüm, ehliyet kaybı ve iflas sözleşmenin sona erme sebebidir. Bu hükümlerden vekalet ve acente sözleşmesine ilişkin hükümlerin kıyas yoluyla uygulanması mümkündür[537]. O halde şimdi her bir durumu franchise sözleşmesi için değerlendirelim.

a. Ölüm

Acentelik ve vekalet sözleşmelerine ilişkin kanun hükümlerine yapacağımız kıyasa göre hareket edecek olduğumuzda örneğin acente veya müvekkilinin ölümünün ele alındığı TTK m. 121/f.3'ün, TBK m.513'e yollama yaptığını görürüz. O halde TBK m .513'e göre sözleşmeden veya işin niteliğinden aksi anlaşılmadıkça franchise verenin veya franchise alanın ölümü, ile sözleşme kendiliğinden sona ermiş olacaktır.

---

534 Erdem, s. 463; Gürzumar, s. 164; Kırca, s. 161.

535 Altıntaş, ss. 110-111; Ayata, s. 114; Cantürk, ss. 46, 47; Güçlü, ss. 124-125; İrge Erdoğan, ss. 43-44; Kırca, ss.185-186.

536 İşçi ve işverenin ölümü bu hükümlerde sözleşmenin sona erme sebebi olarak sayılmıştır.

537 Eren, Özel Hükümler, s. 998; Zeynep Tuzlu, **Franchise Sözleşmesinin Sona Ermesi ve Sonuçları**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir, 2012, s. 222; İrge Erdoğan s. 44.

Franchise alanın kişiliğinin franchise sözleşmesinde önem arz ettiğini belirtmiştik. Gerçekten de franchise alanın sahip olduğu tecrübe, iş yapma yeteneği onun yokluğunda temsilcisi veya mirasçıları eliyle yerine getirilemeyecek derecede şahsına bağlıysa sözleşmenin sona erdiğinin kabulü gerekir[538].

Diğer taraftan franchise verenin ölümü TBK m. 513'ün ifadesiyle sözleşmeden veya işin mahiyetinden aksi anlaşılmadığı sürece tek başına sözleşmenin sona erme sebebi olmayacaktır[539]. Franchising sisteminin franchise alana kullanımının, franchise verenin şahsına bizzat ihtiyaç duyulmadan da franchise verenin temsilcisi veya mirasçıları aracılığıyla açılabileceği düşünüldüğünde durum böyledir.

Tüm bu açıklamalarımızdan sonra TMK m. 28 gereği ölümün gerçek kişiler için mümkün olduğunun altını çizmemiz gerekmektedir[540]. Franchise sözleşmesinin taraflarından en az biri tüzel kişi olduğu vakitte TBK m. 513/f. 1'in devamı olan "Bu hüküm, taraflardan birinin tüzel kişi olması durumunda, bu tüzel kişiliğin sona ermesinde de uygulanır." hükmü devreye girecektir. Tüzel kişilik birçok sebeple sona erebilir. Örneğin TMK m. 49 doğrultusunda zorunlu organlara sahip olamama neticesinde tüzel kişiliğin kendiliğinden veya mahkeme kararıyla sona ermesi ya da ticaret şirketlerinin ticaret sicilinden silinmesi bu şekildedir. Tüzel kişiliğin yitirilmesi, franchise sözleşmesi babında ölümle paralel sonuçlar doğuracaktır[541].

b. Ehliyet Kaybı

Taraflardan birinin fiil ehliyeti kaybı franchise sözleşmesinin sona erme sebebi olarak TBK m. 513'e kıyasen kabul edilebilir. TTK m. 121/f. 3'te belirtilen kısıtlanma hali ile de franchise sözleşmesi bakımından anlaşılması gereken husus ehliyet kaybıdır[542].

Ehliyet kaybı gerçek kişiler bakımından TMK'da ayırt etme gücünü ortadan kaldıran akıl zayıflığı, kötü yaşam tarzı, madde bağımlılığı gibi sınırlı olmayan

[538] Kaya, s. 213, 214; Pınar Altınok Ormancı, **Sürekli Borç Sözleşmelerinin Haklı Sebeple Feshi**, Vedat, İstanbul, 2011, s. 86.
[539] Altıntaş, s. 110; Gürzumar, s. 174.
[540] İrge Erdoğan, ss. 44-45.
[541] Şenol, s. 164, 165.
[542] Altıntaş, s. 111; Demir Gökyayla, s. 187; Eren, Özel Hükümler, s. 988.

kısıtlılık halleri ile açıklanmıştır[543]. Tüzel kişiler bakımından ise ehliyet kaybına yol açabilecek hal zorunlu organlardan tüzel kişinin yoksun olmasıdır[544].

Ölüm ile taraflarının sözleşmeden doğan yükümlülükleri yerine getirilmesinde kişiliklerinin önem arz ettiği hallerde, franchise alanın veya franchise verenin ehlihet kaybı sözleşmenin sona ermesine neden olacaktır.

c. İflas

Franchise sözleşmesi kapsamında iflas, iflas organları aracılığı ile franchise alan veya franchise verenin alacaklılarının, alacağı tahsil amacıyla franchise alan ya da franchise verenin tüm malvarlığını cebri tasfiyeye yatırdığı bir takip veya tasfiye yoludur[545].Ancak taraflardan birinin iflas ettiğinden bahsedebilmek için mahkemenin İİK kapsamında taraf hakkında iflas kararı vermesi gerekmektedir. O halde taraflardan biri için iflas talebinde bulunulması sözleşmenin kendiliğinde sona erme sebebi değildir.

Acentelik sözleşmesi için TTK m. 121/f. 3, vekalet sözleşmesi içinse TBK m. 513 taraflardan birinin iflas etmesini sözleşmeyi sona erdiren bir hal olarak düzenlemiştir. Bu hükümlere kıyasen franchise sözleşmeleri bakımından da aynı durumun geçerli olduğunun tespiti yapılmalıdır.

Elbette bir taraf hakkında iflas kararı verilebilmesi için tarafların iflasa tabi kişilerden örneğin TTK m. 18 doğrultusunda tacir olması gerekmektedir. Ancak franchise sözleşmelerinde tarafların tacir olması zorunlu değildir. Böyle bir durumda franchise alan veya franchise verenin İİK doğrultusunda haciz yoluyla takip edilip İİK m. 143'te belirtildiği gibi acze düşmesinin de franchise sözleşmesine etkisi tartışılmalıdır. Fikrimizce böyle bir durumda sözleşmenin tarafları için aynı iflasta olduğu gibi büyük çaplı bir ticari itibar kayıp meydana gelmesi olasıdır. Böyle bir hususun da sözleşmeyi kendiliğinden sona erdirme etkisi muhakkaktır[546]. Ancak bu görüşün aksi savunulduğu takdirde husus en azından haklı fesih sebebi sayılacaktır.

---

[543] M. Kemal Oğuzman, Özer Seliçi, Saibe Oktay Özdemir, **Kişiler Hukuku (Gerçek ve Tüzel Kişiler)**, 13. Bası, Filiz Kitabevi, İstanbul, 2013, ss. 54-56; Şenol, s. 164.
[544] Oğuzman, Seliçi, Oktay Özdemir, ss. 262, 263.
[545] Hakan Pekcanıtez, Oğuz Atalay, Meral Süngürtekin Özkan, Muhammet Özekes**, İcra İflas Hukuku Ders Kitabı**, Gözden Geçirilmiş 6. Bası, On İki Levha, 2019, s. 357.
[546] Tuzlu, s. 56.

d. Tarafların Sıfatlarının Birleşmesi

TBK m. 135'e göre alacaklı ve borçlu sıfatları aynı kişide birleşirse borç sona erer[547]. Bu durum franchise alan ile franchise verenin şirket tüzel kişiliğine haiz olup da TTK m. 145 vd. hükümlerince tek bir hukuk kişiliği altında birleştiği bir halde daha sık gündeme gelebilecektir. Franchise alan ile franchise veren birleşerek tek bir tüzel kişi oldukları vakit aralarındaki franchise sözleşmesi ve bu sözleşmeden doğan borçlar kendiliğinden sona erecektir.

Bununla birlikte franchise alan veya verenin franchise sözleşmesinin tarafı olmayan başka bir şirketle birleşmesi ya da tarafların tür değiştirmesi hallerinde halefiyet ilkesi gereği franchise sözleşmesinin kendiliğinden sona ermeyeceği kabul edilmektedir[548].

C. Sözleşmenin Taraflarca Sona Erdirilmesi

Franchise sözleşmesini taraflar tek taraflı bir şekilde veya bir araya gelerek sona erdirmek isteyebilirler. Hukuka uygun olarak franchise sözleşmesinin taraflar eliyle sona erdirilmesi için belli şartların yerine getirilmesi gerekir. Çalışmamızın bu kısmında franchise sözleşmesinin taraf iradeleriyle ne şekilde sona erdirebileceğini ortaya koymaya çalışacağız.

1. İkale Sözleşmesi

Hukuki niteliği bir tasarruf işlemi olan ikale sözleşmesinin Türkçe anlamı "sözleşmeyi ortadan kaldırma sözleşmesi" veya "bozma sözleşmesi" şeklindedir[549]. İkale sözleşmesi her ne kadar TBK'da düzenlenmemiş olsa da sözleşme özgürlüğü ilkesi doğrultusunda taraflarca franchise sözleşmesinden doğan alacak ve borçların karşılıklı olarak vazgeçilmesi için uygulanabilecektir[550].

---

[547] M. Kemal Oğuzman ve Turgut Öz, **Borçlar Hukuku Genel Hükümler**, 16. Bası, Cilt I, İstanbul, 2018, s. 553.
[548] İrge Erdoğan s. 44, Tuzlu s.46, Şenol s. 164, Özge Ayan, **Acentenin Denkleştirme Talep Etme Hakkı**, Seçkin Yayınevi, Ankara, 2008, s. 56.
[549] Eren, Genel Hükümler, ss. 1407,1408.
[550] Altıntaş, s. 11; Eren, Genel Hükümler, s. 1407; İrge Erdoğan s. 49.

Başta HMK m. 200 ve diğer ispat kolaylığına ilişkin hükümler saklı kalmak kaydıyla, ikale sözleşmesinin geçerliliği için bir şekil şartı yoktur. Durum, kaldırılmak istenen sözleşmenin geçerliliğinin yazılı bir şekle tabi tutulduğu haller için de geçerlidir. Dolayısıyla franchise sözleşmesini kaldırmak için yapılacak bir ikale sözleşmesi yazılı şekle tabi olmayacaktır[551]. Ayrıca franchise sözleşmesinin belirli süreli veya belirsiz süreli yapılmasının da ikale sözleşmesi yapmaya engel oluşturması gibi bir durum söz konusu olmaz[552].

İkale sözleşmesi ile doğacak hüküm ve sonuçların, franchise sözleşmesi gibi sürekli borç doğuran sözleşmelerde ani edimli sözleşmelere göre farklı sonuçlar doğuracağı muhakkaktır. Taraflar ikale sözleşmesi ile sözleşmeden önceki durumlarına gelmeyi hedefleyip geçmişe etkili bir sonuç doğurmasını isteseler de eğer franchise sözleşmesinde edimler ifa edilmeye başlanmışsa ikale sözleşmesi geleceğe etkili sonuçlar doğuracaktır[553].

Geleceğe etkililiğin anlamı şudur ki tarafların sözleşme ilişkisine dayanarak yerine getirdikleri edimler tekrar geri verilmeyecek, yeni borç doğmayacak ve franchise sözleşmesi sona erecektir. Ancak sözleşmenin geçmişe etkili olarak sona erdiği bir senaryo ile hukuki ilişkinin oradan kalkması, tarafların sarf ettikleri edimleri sebepsiz zenginleşme hükümlerine tabi kılacaktır[554].

2. Sözleşmenin İptali

Sözleşmenin iptal edilmesi; yanılma, aldatma, tehdit-korkutma halleriyle yaratılan irade bozukluğu haliyle sözleşmenin imzalanması halinde başvurulacak hukuki bir çaredir[555]. Sözleşmenin iptali aynı zaman da aşırı yararlanmanın da (gabin) sonuçlarından biridir. Bu hukuki çareye başvurulması franchise sözleşmesi gibi sürekli sözleşmelerde de taraflardan birinin gündemine gelebilir[556]. Özellikle uygulamada franchise alanın iradesinin sakatlandığı durumlarda daha sık gündeme gelebilecekse

[551] Eren, Genel Hükümler, s. 1410.
[552] Şenol, s. 167; Demir Gökyayla, s. 185.
[553] Eren, Genel Hükümler, s. 1410; Şenol s. 167.
[554] Şenol, s. 166.
[555] Eren, Genel Hükümler, s. 460.
[556] Altıntaş, ss. 111-112; Özer Seliçi, **Borçlar Kanuna Göre Sözleşmeden Doğan Borç İlişkilerinin Sona Ermesi**, İstanbul, 1976, s. 58; Tuzlu, s. 63; Şenol s. 169.

de her iki taraf için sözleşmenin iptali mümkündür. Tarafların bu hukuki çareyi etkin ve hukuka uygun şekilde kullanabilmeleri için mesele izah edilmelidir.

Franchise sözleşmesinin taraflarından birinin sözleşmeyi iptal etmesi için bu hakkı bir yıllık süre içerisinde kullanması gerekmektedir. Süre irade sakatlığı halinin öğrenildiği, korkutmada ise korkutmanın ortadan kalktığı andan itibaren başlar. Herhâlde bu hakkın TBK m. 146'ya uygun şekilde 10 yıl içerisinde kullanılması gerekir[557]. Bu süreler hak düşürücü süre olup, süre dolmadan karşı tarafa iptal iradesine ilişkin beyanın ulaştırılması gerekir. Bunun için herhangi bir şekil şartı olmasa da en azından yazılı şekilde yapılacak iptal beyanı ispat kolaylığı sağlayacaktır.

İptal, franchise sözleşmesi bakımından eğer henüz ifa başlanmamışsa geriye etkili, ancak sürekli ifa başlamışsa ileriye etkili hüküm ve sonuçlar doğuracaktır[558].

3. Fesih

Sürekli sözleşmelerin sona erme yollarından biri olan fesih, olağan fesih ve haklı sebeple fesih (olağanüstü fesih) olarak iki kategoride incelenir[559]. Fesih, sözleşmeyi sona erdirmeye yönelik olarak kişisel ve ekonomik özgürlükten doğan bir hak olup[560], taraflarca kararlaştırılmasa bile mevcuttur. Öyle ki sözleşmelerde genellikle rastlanılan bir kayıt olan fesih hakkının sadece bir tarafa tanınması halinde dahi, fesih hakkı tanınmayan taraf sözleşmeyi hala feshedebilir. Şu not edilmelidir ki böyle bir kayıt genel işlem şartları teorisine, TMK m. 2 dürüstlük kuralına ve kişinin kişisel ve ekonomik özgürlüğüne aykırı olarak geçersiz kabul edilerek hükümsüzlükle sabit olmalıdır[561].

Fesih, sözleşmeyi sona erdirmeye yönelik bozucu yenilik doğuran bir hak olup kural olarak şarta bağlanamaz[562]. Şekle tabi olmayan ancak ispat bakımından yazılı şekilde yapılması tavsiye edilen irade beyanı, karşı tarafın hakimiyetine ulaştığı an hüküm ve sonuçlarını doğuracaktır[563]. Şu önemle not düşülmelidir ki franchise sözleşmesinin taraflarının tacir olduğu halde fesih ihbarının TTK m18/f.3'e uygun

[557] Eren, Genel Hükümler, s. 464.
[558] Eren, Genel Hükümler, s. 415, Şenol, s. 170.
[559] Eren, Genel Hükümler, ss. 1395-1396.
[560] Şenol, s. 170.
[561] Şenol, ss.176,177.
[562] Eren, Genel Hükümler, ss. 1395-1396.
[563] Eren, Genel Hükümler, s. 1395.

olarak noter aracılığıyla, taahhütlü mektupla, telgrafla veya güvenli elektronik imza kullanılarak kayıtlı elektronik posta sistemi ile yapılması lazımdır.

Fesih, ifasına başlanmış bir franchise sözleşmesinin sona ermesine yönelik olarak kullanılıyorsa doğal olarak hüküm ve sonuçları da ileriye etkili olacak ve fesihten önce doğmuş alacak ve borçlar devam edecektir[564]. Ancak henüz ifasına başlanmamış bir franchise sözleşmesinin fesih yoluyla sona erdirilmesi söz konusu olmaz. Tarafların nasıl ifade ettiklerinden bağımsız olarak henüz ifasına başlanmamış bir sözleşmenin sona erdirilmesine ilişkin hak dönme hakkına ilişkin olup geçmişe etkilidir.

a. Olağan Fesih

Olağan fesih hakkı ister taraflarca sözleşmede kararlaştırılmış olsun ister kararlaştırılmamış olsun tarafların sözleşmeyi sona erdirmek için kullanacakları bir haktır[565]. Ancak her şeyden evvel şu not düşülmelidir ki olağan fesih hakkının kullanılabilmesi için sözleşmenin belirsiz süreli yapılması veya belirsiz süreli sayılması gerekmektedir[566].

Olağan fesih hakkının kullanılması ile franchise sözleşmesi ve bundan doğan franchising ilişkisi adeta bir tasfiye sürecine girecektir. Bu tasfiye süreci ile kastedilen olağan fesih beyanının karşı tarafa ulaşması ile sözleşmenin belli bir süre sonra sona erecek olmasıdır. Diğer bir ifade ile taraflardan birinin fesih beyanı karşı tarafa ulaştıktan sonra sözleşmenin sona ermesi için geri sayım başlayacaktır.

Bu sürenin belirlenmesinde acentelik hükümlerine ilişkin olarak TTK m. 121/f. 4'e yani üç aylık süreye kıyasa gidilmesi franchise sözleşmesinin hal ve icabına uygun düşmez. Franchising ilişkisinin sıkı bir ilişki ve işbirliği bağına sahip olması, gayri maddi hakların kullanımına ilişkin kayıtlar ve nihayetinde franchise alanın kendi adı ve hesabına iş görmesi bu sözleşmenin tasfiye sürecini acentelik sözleşmesi kadar kolay kılmaz. Taraflar için uygun fesih süresi olarak TBK m. 640 adi ortaklığa ilişkin altı aylık sürenin uygulanması daha adil olacaktır[567].

---

564 Altıntaş, s. 112; Eren, Genel Hükümler, s. 1396; Kırca, s. 196.
565 Şenol, s. 171.
566 Altıntaş, s. 112; Gürzumar, s. 169; İrge Erdoğan s. 46; Şenol s. 171.
567 Gürzumar s. 171; Eren, Özel Hükümler, s. 997; Kırca, ss. 177-178.

b. Haklı Sebeple Fesih

Franchise sözleşmesinin haklı sebeple feshi veya olağanüstü feshi, yapılan fesih beyanın karşı tarafa varması ile derhal sözleşmenin sona ermesi anlamına gelir[568]. Sözleşmeyi sona erdiren taraf haklı bir sebebe bağlı olarak o sözleşme ile hızlı bir şekilde bağlı olmaktan kurtulur.

Haklı sebeple fesih hakkının kullanılabilmesi için sözleşmenin belirli veya belirsiz süreli yapılmış olmasının yarattığı bir farklılık yoktur[569]. Franchise sözleşmesinden doğan sıkı işbirliği ilişkisini devam edilemeyecek ölçüde yaşanan her gelişme sözleşmenin haklı sebeple feshi için bir gerekçe oluşturabilir. Ancak diğer taraftan öngörülemeyen her gelişmenin haklı sebep teşkil etmesi için yeterli olmayacağının da altı çizilmelidir[570].

Franchise sözleşmelerinin sona ermesi bakımından haklı sebep için yapılabilecek en geniş hukuki tanım taraflar için ilişkinin devamını çekilmez hale getirecek olgu veya olguların varlığıdır[571]. Haklı sebep teşkil edecek olgulara örnek olarak franchise alanın bedel ödeme borcunu yerine getirmemesi, uzun süreli ekonomik verimsizlik, devam eden özensizlik hali, tarafların kişisel yeteneklerini yitirmesi, taraflardan birinin haksız rekabet teşkil edecek fiil/fiilleri sayılabilir. Görüldüğü üzere haklı sebebin bir tarafın kusuruna dayanması şart değildir[572].

D. Sözleşmenin Mahkeme Kararıyla Sona Erdirilmesi

Sözleşmenin mahkeme eliyle sona erdirilmesi TBK m. 138'de düzenlenen aşırı ifa güçlüğünün ortaya çıkması ile mümkündür. Aşırı ifa güçlüğünün ortaya çıkması için edimler arasındaki dengenin önemli derecede bozulması, meydana gelen esaslı değişikliğin işlem temelini çökerterek tarafın sözleşmeden doğan borcunu istese bile yerine getirememesi sonucunu doğurması gerekmektedir. Örneğin yaşanan ekonomik kriz sebebiyle öngörülemeyecek şekilde meydana gelen mal veya döviz fiyatlarında

568 Eren, Genel Hükümler, s. 1396.
569 Eren, Özel Hükümler, s. 997.
570 İrge Erdoğan, s. 48.
571 Altıntaş, s. 117; Ayata, s.121, Gürzumar, s.172-173; Kırca, s. 183-184; Şenol, s. 196.
572 Eren, Özel Hükümler, s. 997.

aşırı değişiklik, savaş, salgın, kuraklık vb. doğal afetler veya öngörülemeyen mevzuat değişiklikleri tarafları ifa güçlüğüne itebilir[573].

TBK m. 138'in işletilebilmesi için bu durumların sözleşmenin yapıldığı sırada taraflarca öngörülmesi beklenemeyecek bir şiddette meydana gelmesi gerekmektedir. Öğretide bazı görüşler sosyal felaket niteliğinde olağanüstü bir olayın gerçekleşmesinin şart olmadığını belirtse de[574] nihayetinde meydana gelen olgunun öngörülebilir olmaması şarttır.

Hükmün uygulanabilmesinin diğer bir şartı ise, meydana gelen olgunun hakimden uyarlama/fesih isteyen tarafın kusuruna dayanarak meydana gelmemiş olması ve dolayısıyla borcun yerine getirilmemesinin dürüstlük kuralına aykırılık oluşturmuyor olmasıdır[575].

TBK m. 138 aşırı ifa güçlüğünün mevcudiyetinde taraflar öncelikle hakimden sözleşmenin uyarlanmasını isteyeceklerdir. Bu durumun franchise sözleşmesi gibi sıkı işbirliğine ve dayanışma ilişkisine dayanan bir sözleşmede daha da geçerli olduğu görüşündeyiz. Hukukun ticaret hayatında işletmenin devam etmesinin sağlaması amacı ve borçlar hukukunda sözleşmenin korunması lehine yorum ilkesi[576] uyarlamanın feshe göre öncelikle ele alınmasını zorunlu kılmaktadır[577]. Ancak taraflar arasındaki güven ilişkisi meydana gelen olgular neticesinde zayıflamış ve fesih taraflar ve üçüncü kişiler için daha olumlu sonuçlar yaratacaksa son çare olarak gündeme getirilmelidir[578].

II. FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN SONA ERMESİNİN SONUÇLARI

A. Genel Açıklamalar

Franchise sözleşmesinin sona ermesinden sonra hem franchise alan için hem de franchise veren için önemli bir takım hukuki sonuçlar meydana gelecektir. Bu

[573] M. Kemal Oğuzman ve Nami Barlas, **Medeni Hukuk**, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2018, ss. 315, 316; Şenol, s. 213.
[574] Kocayusufpaşaoğlu, **İşlem Temelinin Çökmüş Sayılabilmesi İçin Sosyal Felaket Olarak Nitelenebilecek Olağanüstü Bir Olayın Gerçekleşmesi Şart Mıdır?**, Prof. Dr. Kemal Oğuzman'ın Anısına Armağan, İstanbul, 2000, s.506 vd.'dan aktaran Oğuzman ve Barlas, s. 315.
[575] Oğuzman ve Barlas, ss. 315, 316.
[576] Eren, Genel Hükümler, ss.17, 534.
[577] Şenol, s. 216.
[578] Şenol, s. 216.

durum franchise sözleşmesi gibi birçok unsuru bünyesinde barındıran mozaik bir sözleşmenin sona ermesinde kaçınılmazdır.

Franchise sözleşmelerini ele alan bir mevzuat hükmü olmadığı için haliyle sona ermeleri bakımından da başvurulacak ve bunun sonuçlarını açıklayacak bir kanun yürürlükte mevcut değildir. Bu doğrultuda franchise sözleşmesine yakınsayan diğer sözleşmelerin sona ermesine ilişkin kanuni hükümler, niteliğine uygun düşüyor ve taraflar için adaletli sonuçlar doğuruyorsa uygulanacaktır.

Gerçekten de franchise sözleşmesinin sona ermesinden sonra ortaya çıkan meselelerden biri olan denkleştirme talebi için acentelik ilişkisi hükümlerinin uygulanması hakkaniyete uygundur[579]. Ancak örneğin sözleşme sonrası rekabet yasağına ilişkin hükümlerin uygulanması bazı özel şartların gerçekleşmesine bağlıdır.

Çalışmamızın bu aşamasında franchise sözleşmesinin sona ermesine bağlı olarak gelişen bu ve diğer hukuki sonuçlar açıklanacak, öğretideki görüşler sunulacak daha sonra ise tartışmalı meseleleri ilişkin çözüm önerileri sunulmaya çalışılacaktır.

B. Franchising Sistemine Ait Maddi ve Gayri Maddi Değerlerin Kullanımının Sona Ermesi ve İadesi

Franchising sisteminde franchise verenin sahip olduğu maddi ve gayri maddi nitelik taşıyan birtakım değerlerin kullanımını franchise alana açar. Maddi değerlere örnek olarak broşürler, afişler, personel kıyafetleri, satışı planlanan ancak stokta kalan mallar ve malzemeler örnek oluşturabilir[580]. Kullanıma sunulan gayri maddi değerler ise genellikle fikri mülkiyet haklarına ilişkin marka, patent, tasarım, ticari sır ve know-how gibi varlıklardır. Franchise sözleşmesinin sona ermesi ile franchising sistemine ait bu unsurların franchise verene geri iadesi, franchise verenin de iadeyi kabul etmesi gerekmektedir[581].

Geri iadeye ilişkin mesele maddi ve gayri maddi değerler bakımından ayrı ayrı ele alınmalıdır. Maddi değerler ile başlayacak olursak; husus için kanuni bir dayanak olarak TBK m. 508/f. 1 gösterilmiştir[582]. İş görme sözleşmelerinin en geneli olan

[579] Altıntaş, s. 121; Ayata, s. 127; Kırca, s. 226; Gürzumar, ss. 177-178.
[580] Ayata, s. 122; Kırca, s. 189; Gürzumar, s.179; Şenol, ss. 227, 239.
[581] Altıntaş, s. 119; Ayata, s. 122; Kırca, s. 189; Gürzumar, s. 179; Güçlü, ss. 127, 128; Şenol, ss. 227, 239.
[582] Şenol, s. 229.

vekalet sözleşmesinin bu hükmünün franchise sözleşmesine uygulanması fikrimizce uygundur. Hüküm "vekil … vekâletle ilişkili olarak aldıklarını vekâlet verene vermekle yükümlüdür." ifadesiyle vekalet ilişkisi içinde vekil adına kazanılan değerlerin vekile iadesini öngörmektedir. Hüküm franchise sözleşmesi için uygulanacak olursa; sürüm artırma ve franchising'i geliştirmeye yönelik franchise alana tanınan maddi değerlerin, franchise alanın sözleşmenin sona ermesinde bir kusuru olmadığı[583] veya her iki tarafın da kusuru olduğu bir durumda[584], özellikle stokta kalan mallar için franchise verence geri alma fiyatı karşılığında[585] franchise alanca iade edilmesi gerekmektedir.

Gayri maddi değerler de franchise sözleşmesinin sona ermesiyle franchise alanın kullanımına kapanacaktır. Franchise alan artık franchise verenin markasını kullanarak işletme işletemez, ürünlerin satışında bu markayı kullanamaz. Üretim sürecine franchise verenin patent hakkını kullanarak devam edemeyeceği gibi, ticaret metotlarına ilişkin know-how'ı ve ticari sırları da artık kullanamaz. Aksi takdirde TBK m. 112 borca aykırılık ve TTK m. 55 haksız rekabet hükümlerince sorumlu olur[586].

C. Alt Franchise Sözleşmelerinin Durumu

Özellikle master ve yavru şirket franchise'larında alt franchise sözleşmeleri yapıldığına ilgili başlıklar altında değinmiştik. O halde belli bir uygulamaya sahip alt franchise sözleşmelerinin kaderinin asıl franchise sözleşmesi sona erdiği takdirde ne olacağının hukuki bir zeminde açıklanması önem teşkil eder.

Lisans sözleşmeleri bakımından alt lisans sözleşmelerinin geçerliliğinin asıl lisans sözleşmesine bağlı olduğuna değinilmiş ancak gene de meselenin asıl lisans verenin alt lisans sözleşmesi yapılırken katılım gerçekleştirip gerçekleştirmediği ekseninde ele alınması gerektiği tespit edilmiştir. Eğer bu şekilde asıl lisans veren lisans alanların her ikisini de birlikte sorumlu tuttuysa alt lisans sözleşmesinin asıl lisans sözleşmesinden bağımsız olarak devam etmesi gerekir[587].

583 Şenol, s. 232.
584 Şenol, s. 233.
585 Şenol, s. 235.
586 İrge Erdoğan, s. 52.
587 Oktay Özdemir, Lisans, s. 98.

Durum franchise sözleşmelerinin esasen lisans sözleşmelerinin sofistike versiyonu[588] olduğu göz önünde tutularak benzer bir açıklama ile hukuki zemine oturtulabilir. Eğer ki alt franchise sözleşmesi asıl franchise verenin haberi ile yapılıyor ve alt franchise alan asıl franchise alan ile birlikte sorumlu tutuluyorsa asıl franchise sözleşmesinin sona ermesi alt franchise sözleşmesini etkilememelidir. Ancak asıl franchise verenin haberi olmadan alt franchise veriliyorsa alt franchise sözleşmesi asıl franchise sözleşmesinin sona ermesiyle sona ereceği gibi durum tek başına TTK m. 55 haksız rekabet hükümlerinin veya SMK'nın ihlal hükümlerinin uygulanmasına sebebiyet verebilir.

D. Giriş Ücretinin Franchise Alana İadesi

Giriş ücreti franchise alanın franchising sistemine girmek için tek seferde ödediği ücrettir. Bu bedel franchise verene gayri maddi unsurların kullanımının, işletmenin kurulmasının, pazarlama planlamalarının, dağıtım/reklam organizasyonun, mesleki ve teknik eğitimlerin franchising sistemine uygun olarak franchise alana sağlanması için ödenir. Ancak franchise sözleşmesi beklenenden önce sona erdiyse ödenen bu miktarın franchise alana iadesi gerekmektedir.

Giriş ücretinin iadesi için kabul gören yöntem sözleşmenin sona ermesine yönelik kalan sürenin tüm sözleşme süresine oranla bir indirim yapılarak franchise alana sebepsiz zenginleşme[589] hükümlerince ödenmesidir[590]. Örnek olarak beş seneliğine kararlaştırılan ve 100.000 TL giriş ücreti ödenen bir franchise sözleşmesi prematüre olarak ilk senenin sonunda sona ermişse kullanılmayan dört sene için 80.000 TL'nin iadesi gerekir. Bu orantıya göre farklı bir iade isteyen franchise alanın bunu ispatlaması gerektiği ileri sürülmüştür[591].

---

[588] WIPO, **Intellectual Property Handbook**, Second Edition, 2004 (Reprinted in 2008), https://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=275&plang=EN , (et. 21.05,2021), s. 100.

[589] Giriş ücretinin sebepsiz zenginleşme hükümlerine dayandırılarak iadesi halinde eğer franchise sözleşmesi fesih ile sona ermişse burada sözleşmenin geçmişe etkili olarak sona erdiği söylenemez (Tuzlu, s. 108.).

[590] Altıntaş, s. 120; Tuzlu, s. 108.

[591] Tuzlu, s. 108; Y. 11.HD, E. 2014/10698, K. 2015/7510, T. 2.6.2015 künyeli kararda bu açıklamaya uygun şekilde "…davacı karşı davalı taraflar arasındaki 11/10/2006 tarihli sözleşmenin 31/05/2011 tarihine kadar yürürlükte kalacağına güvenerek yapmış olduğu harcamaların, sözleşmenin feshi nedeniyle kalan süre dikkate alınarak uygun bir kısmının ve davacının yapmış olduğu isim hakkı ve sisteme giriş bedellerinin aynı sürelerle orantılı bir bölümünü davacı tarafça talep hakkının mevcut olduğu, bilirkişi tarafından yapılan hesaplamaya göre fesih tarihinde sözleşmenin kalan süresinin 949 gün olması nedeniyle davacının talep edeceği zarar miktarı, dekorasyon gideri, isim hakkı ve sisteme

Ancak franchise veren sağladığı know-how ve diğer gayri maddi unsurların, franchise alana sunduğu eğitimin franchising sisteminden ayrı olarak giriş bedelinin karşılığını oluşturan değerler olduğunu ortaya koyuyorsa burada franchise alanın giriş bedelini iade talebi kabul görmemelidir[592].

Bir Yargıtay kararında feshin haklı nedene dayanıp dayanmadığının giriş bedelinin iadesinde önem arz ettiğine değinilmiştir[593]. Buna ek olarak işaret edildiği gibi franchise verenin kusurlu olup olmadığı da giriş ücreti iadesi talebinde franchise alanın haklılığını artıracaktır[594].

Nihai olarak değinilmesi gereken önemli bir mesele ise franchise sözleşmesine önceden konulan giriş ücretinin iade edilmeyeceğine dair hükmün franchise alan için bağlayıcı olup olmadığıdır. Fikrimizce böyle bir hüküm genel işlem şartları[595] ve TTK m. 54'te belirtilen haksız rekabet ilkelerince uygunluk denetimine tabidir. Yargıtay bu meseleye ilişkin verdiği kararlardan birinde giriş ücretinin iade edilemeyeceğine dair sözleşme hükmünün "niteliği ve hangi kalem işlemle ilgili olduğunun" yerel mahkemece değerlendirilmesi gerektiğine işaret etmiştir[596].

E. Franchise Alanın Denkleştirme İstemi

1. Genel Açıklamalar

Denkleştirme istemi, franchise alanın emek ve özeni ile gelişen ticaret ağından ve artan müşteri çevresinden franchise verenin franchise sözleşmesi sona erdikten sonra dahi faydalanacak olması sebebiyle franchise alanın hak ettiği düşünülen bir telafi, bir karşılık veya bir bedeldir[597].

---

giriş bedelinden kalan süreye oranla 34.439.21 TL olduğu…" ifade edilmiştir. Ancak bir noktada fikrimizce bu açıklamanın belirsiz süreli franchise sözleşmeleri için meseleyi tam olarak ele alamayacağı görüşünde olduğumuzu not düşmek gerekmektedir. Karar için bkz. https://lib.kazanci.com.tr/kho3/ibb/files/dsp.php?fn=11hd-2014-10698.htm&kw=giri%C5%9F+%C3%BCcreti+franchise&cr=yargitay#fm , (et. 21.05.2021).

[592] Tuzlu, s. 107.

[593] Y. 11. HD, E. 2016/11915, K. 2018/4999, T. 05.07.2018, https://lib.kazanci.com.tr-/kho3/ibb/files/dsp.php?fn=11hd201611915.htm&kw=title:`2016/11915`&cr=yargitay#fm , (et. 21.05.2021).

[594] Tuzlu, s.108.

[595] Tuzlu, s.108.

[596] Y. 11. HD, K. 2013/7163, E. 2013/12942, T. 20.06.2013, https://lib.kazanci.com.tr/kho3/ibb/files/dsp.php?fn=11hd20137163.htm&kw=`2013/7163`&cr=yargitay#fm , (et. 21.05.2021).

[597] Altıntaş, s. 120; Arkan, s. 240; Ayata, s.123; Cantürk, s. 58.

İngilizce bilinirliği "*Goodwill Compensation*", Almanca bilinirliği ise "*Enstchadigung für Kundshaft*"olan denkleştirme istemi Türk uygulamasında da Portföy Tazminatı, Müşteri Tazminatı, Denkleştirme İstemi/Talebi/Bedeli şeklinde oldukça çeşitli bir kullanımla ele alınmıştır[598]. Fikrimizce tüm bu terimler içerisinde denkleştirme isteminin bir tazminat olmadığını belirten her türlü kullanım uygun olmakla beraber kanunda ifade edilen "denkleştirme isteminin" tercih edilmesi uygulama ve öğretide jargon birliği yaratacaktır.

Denkleştirme istemi bir tazminat niteliği taşımaz çünkü TTK m. 122[599] anlamında bir zararın gerçekleşmesi veya talep edilen tarafın kusurlu bir davranışı istemin şartları arasında değildir[600].

Acente ilişkisi altında TTK m. 122'de zikredilen denkleştirme isteminin franchise sözleşmesine uygulanması aksi bir tartışmaya öğretide ve yargı kararlarında rastlanılmadan kabul görmektedir. Ancak tartışmalar hükmün kıyasen mi yoksa doğrudan mı uygulanacağına odaklanmaktadır. Doğrudan uygulandığını savunan görüş TTK m. 122/5'i[601] işaret ederken kıyasen uygulandığını savunan görüş aynı fıkradaki hakkaniyete aykırı düşmedikçe ifadesine odaklanmaktadır[602].

---

[598] Cantürk, ss. 55-56; Robert W. Emerson, "Thanks For The Memories: Compensating Franchisee Goodwill After Franchıse Termination", **University of Pennsylvania Journal of Business Law**, Cilt: 20. 2, 2017, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3384772 , (et. 21.05.2021), s. 289.

[599] 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.

[600] Arkan, s. 240.

[601] "… tek satıcılık ile benzeri diğer tekel hakkı veren sürekli sözleşme ilişkileri…"

[602] Cantürk, s. 89.

Denkleştime isteminin franchise sözleşmeleri için Yargıtay'ın birden fazla kararında da hukuken değerlendirildiği görülmüştür. Kararlardan birinde Yüksek Mahkeme taraflar arasındaki franchise ilişkisinin 2 yıl kadar sürdüğü ve davalı markasının tanınmış marka olduğu gözetilerek hakkaniyet ilkesi gereğince bir denkleştirme istemi hesabı gerektiğine değinmiştir[603].

Farklı bir kararda Yargıtay franchise alan davacının şahsında gerçekleşen haklı nedenle fesih sebebinden dolayı (franchise veren dışında bir kimseyle sözleşme edimlerine aykırı olarak ilişkiye girmesi) yerel mahkemenin davacının denkleştirme istemine ilişkin talebi reddetmesini onamıştır[604].

Hem öğretinin hem de yüksek mahkeme kararlarının ışığında varılacak sonuç şudur ki denkleştirme istemini franchise alanın talep edebileceği ve franchise sözleşmelerine uygulanması bakımından bir duraksamanın olmadığıdır. O halde bu noktadan sonra hangi koşulların gerçekleşmesiyle franchise sözleşmesinde denkleştirme istemine hükmedilebileceği incelenmelidir.

2. Denkleştirme İsteminin Şartları

a. Franchise Sözleşmesine Uygulanması İçin Belirlenen Şartlar

TTK m. 122/f. 5'te acentelik ilişkisi için tarif edilen denkleştirme isteminin, hakkaniyete aykırı düşmedikçe tek satıcılık ile benzeri diğer tekel hakkı veren sürekli sözleşme ilişkilerinin sona ermesi hâlinde de uygulanmasının mümkün olduğu ifade edilmiştir[605]. Buradan hareketle franchise sözleşmeleri bakımından da denkleştirme isteminin gündeme gelmesi mümkündür[606].

Hükmün acentelik dışında kalan bazı sözleşmelere, denkleştirme isteminin uygulanması için birtakım şartlar belirlediği hemen göze çarpmaktadır. İlk şartı da

---

[603] Y. 11. HD, E. 2013/18444, K. 2014/10860, T. 06.06.2014 https://lib.kazanci.com.tr/kho3/ibb-/files/dsp.php?fn=11hd201318444.htm&kw=franchise+portf%C3%B6y&cr=yargitay#fm, (et.21.05.2021).

[604] Y. 11. HD, E. 2016/9821, K. 2018/2487, T. 09.04.2018, https://lib.kazanci.com.tr/kho3/ibb/files/dsp.php?fn=11hd20169821.htm&kw=franchise+denkleştirme&cr=yargitay#fm, (et. 21.05.2021).

[605] Bu hüküm yazılmadan önce bile öğreti ve Yargıtay'ca denkleştirme istemine yer verilmekteydi. (İrge Erdoğan, s. 58; Y. 11. HD., E. 1996/6699, K. 1996/9192, T. 25.12.1996; Y. 11. HD., E. 2006/10612, K. 2006/12854, T. 05.12.2006.)

[606] Altıntaş, s. 120; Ayata, s. 124; Gürzumar, s. 178; Güçlü, ss. 132, 133; Kırca, ss. 198, 199.

sözleşmenin halihazırda "tek satıcı ile benzeri" bir ilişki tipi ortaya koymasıdır. Fikrimizce buradan anlaşılması gereken husus tek satıcılık sözleşmesinde sağlayıcının, acentelik ilişkisinde müvekkilin veya benzer şekilde franchise verenin sürüm ve tanınırlığını artırma, yeni müşteriler bulma amacıyla yaptığı dağıtım ve lisans sözleşmelerine yapılan genel bir yollama olmasıdır. Dolayısıyla franchise sözleşmeleri de bu çerçevede tek satıcılık ile benzer bir amaca hizmet etmekte ve TTK m. 122/f. 5 dahilinde sayılması gerekmektedir.

Hükmün ikinci şartı ise benzer sözleşmelerin sürekli ve tekel hakkı sağlayan nitelikte olmasıdır. Franchise sözleşmelerinin sürekli bir sözleşme olduğuna ve genelinin tekel hakkı[607] belirlenerek yapıldığına değinmiştik. Bu açıdan da franchise sözleşmelerine denkleştirme isteminin uygulanmasında bir sorun yoktur. Tüm bu şartlar bakımından franchise sözleşmelerinde franchise alanın denkleştirme istemi talebinde bulunma hakkı vardır.

b. Denkleştirmeye Hükmedilebilmesi İçin Belirlenen Şartlar

Franchise alan lehine denkleştirilmeye hükmedilebilmesi için TTK m. 122'nin ilk dört fıkrasında belirlenen şartların birlikte yerine getiriliyor olması gerekmektedir. Çalışmamızın bu faslında bu şartların neler olduğunu tespit edip bunları hukuki bir zeminde açıklamaya çalışacağız.

(1) Sözleşmenin Denkleştirmeye Elverişli Şekilde Sona Eriyor Olması

Denkleştirme isteminin gündeme gelmesinin öncül şartı franchise sözleşmesinin sona ermiş olmasıdır[608]. Ancak tek başına franchise sözleşmesinin sona ermesi franchise alana doğrudan denkleştirme istemi hakkı tanımaz.

Öz olarak şöyle ifade edilebilir ki franchise alan franchise verenin feshi haklı gösterecek bir eylemi olmaksızın sebepsiz bir şekilde sözleşmeyi sona erdiriyorsa veya

---

[607] Beşinci fıkrada belirtilen şartlardan biri olan "tekel hakkı" öğretide eleştirilmekte ve hükmün tekel hakkı tanınmamış franchise sözleşmelerinde franchise alanın denkleştirme isteminde her halükarda bulunamayacağı anlamına gelecek şekilde yorumlanmaması gerektiği ifade edilmektedir. Eleştiriler, hali hazırda tekel hakkına haiz olmayan bir acentelik sözleşmesinde denkleştirme isteminin gündeme gelebilirken tekel hakkı belirlenmemiş bir franchise sözleşmesinde en baştan franchise alanın bu hakkının elinden alınmasının kanuni bir çarpıklık yarattığına ve esasen burada bir kanun boşluğunun mevcut olduğuna yoğunlaşmaktadır. Ayrıntılı açıklamalar için bkz. Cantürk, ss. 138, 139.

[608] Altıntaş, s. 121; Cantürk, s. 102; Kırca, s. 225.

franchise veren franchise alanın kusuruna dayanarak franchise sözleşmesini sona erdiriyorsa bu durumda sözleşme denkleştirme istemine elverişsiz bir şekilde sona eriyor demektir.

Bu ilke doğrultusunda franchise sözleşmesinde önem arz eden sona erme halleri bakımından kısaca örneklendirerek ele alacak olursak; akla gelen ilk sona erme hali olağan ve haklı nedenle fesihtir. Olağan fesihte sözleşme ihbar süresi sonunda sona ereceği için denkleştirme isteminin talep edilip edilemeyeceği bakımından bir duraksama yoktur. Dikkat edilmesi gereken husus, denkleştirmeye konu bedelin ihbar süresini de dahil edecek şekilde hesaplanmaması gereğidir[609].

Haklı nedenle fesih söz konusu olduğunda problem, tarafların perspektifine göre çözülmelidir. Franchise alan haklı nedene dayanıyorsa ve franchise veren franchise alana fesihten başka bir çare bırakmıyorsa hem TTK ekseriyetinde hem de AB Acentelik Direktifi[610] m. 18/1-b ekseriyetinde denkleştirme istemi talep edebileceği söylenecektir[611].

Franchise veren açısından ise gündeme gelebilecek bir mesele şudur ki, franchise alanın şahsında fesih için haklı sebepler mevcut olup ancak fesih iradesi henüz franchise verence açıklanmadan, franchise alanın ölümü gerçekleşirse bu halde de franchise alanın (mirasçılarının) denkleştirme isteminde bulunabileceği kabul edilmektedir[612]. Ancak fikrimizce bu ihtimalde ölüm ile franchise verenin haklı nedeni arasında bir illiyet bağı varsa (örneğin alkol vb madde bağımlılığı, psikolojik sorunlar gibi) franchise alanın bu halde denkleştirme isteminin kabulü hakkaniyete aykırı olabilecektir.

(2) Sözleşme Sonrası Franchise Verenin Franchise Alanın Bulduğu Yeni Müşteriler Sayesinde Önemli Menfaatler Elde Edecek Olması

TTK m. 122/f. 1/(a) bendinde belirtildiği üzere franchise sözleşmesinde denkleştirme isteminin şartlarından bir diğeri; sözleşmenin devam ettiği süreçteki franchise alanın marifeti ve emeğinden, sözleşme sona erdikten sonra dahi franchise

609 Cantürk, ss. 107, 108, 109.
610 Direktif için bkz. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A31986L0653 , (et. 21.05.2021).
611 Cantürk, s.111.
612 Cantürk, s.112; Kaya s. 250.

verenin faydalanarak yeni müşteriler ve buna bağlı olarak önemli menfaatler elde edecek olmasıdır. Denkleştirme isteminin düzenlendiği bir başka hukuki düzenleme olan AB Acentelik Direktifi m. 17/2-a'da da şart paralel olarak düzenlenmekle birlikte metin lafzında müşterilerle iç hacminin genişletilmiş olması da dahil edilmiştir[613].

Yeni müşterilerin bulunması ve iş hacminin geliştirilmiş olmasının dar anlamda ele alınmaması gerektiği öğretide ifade edilmiştir[614]. Örnek olarak franchise alanın franchise verene ait yeni bir ürün veya hizmeti mevcut müşteriye alıştırması veya zor bir ekonomik dönemde müşteri kazandırmaktan ziyade müşteri kaybının azaltılması veya mevcudun korunması denkleştirme istemine esas alınabilecektir[615].

Bulunan yeni müşterilerin "geçici" olmaması, franchise verenin markasına sadık ve sürekli bir müşteri olması da denkleştirme isteminde özellikle sözleşme sonrası franchise verenin nasıl bir menfaat elde edeceğinin açıklanmasında önem arz edecektir. Ne var ki burada süreklilikten kasıt belli periyotlarla müşterinin sözleşme yapması değil sektöre, piyasaya veya ürüne göre müşterinin sadık davranışının bütünüdür[616].

Franchise alanın acenteden farklı olarak kendi adı ve hesabına çalıştığı da denkleştirme istemi değerlendirilirken muhakkak ele alınmalıdır. Ne var ki başta marka olmak üzere franchise sözleşmesine karakteristiğini veren fikri unsurların ve tekel hakkı tanınmasının müşterilerin tercihi üzerindeki etkisi gözetildiğinde, franchise alanın kişisel çabasının yeni müşteri elde etmede ne kadar etkili olduğu tartışılabilecek bir meseledir[617]. Burada doğrudan denkleştirme isteminin reddi yerine hakkaniyet denetimi altında uygunluğunun tartışılarak ortaya konması gerektiği, tespit edilen durumların indirim sebebi sayılıp sayılamayacağının değerlendirilmesi tavsiye edilmiştir[618].

Bent altında sunulan ikinci şart olan "franchise verenin önemli menfaatler elde edebilecek olmasını" değerlendirmemiz gerekir. Söz konusu önemli menfaatin ilk olarak yukarıda bahsettiğimiz koşulu yeni müşterilerin bulunması sonucu elde

---

613 "*… or has significantly increased the volume of business with existing customers and the principal continues to derive substantial benefits from the business with such customers…"* (AB Acentelik Direktifi m.17/2-a).
614 Cantürk, s. 123.
615 Cantürk, ss. 124, 126.
616 Cantürk, s. 130.
617 Cantürk, ss. 124-126.
618 Cantürk, s. 124.

edilecek olmasıdır. Artan müşteri portföyü sonucu cironun artışı[619], şirket ve marka değerindeki artışın hisse senedi değerine yansıması, yatırım kredibilitesinin artması gibi çeşitli unsurlar menfaat olarak değerlendirilmelidir[620]. Menfaatin önemli olup olmadığının tespitini ise hakim, yapılacak hesaplama sonucu ulaşılan sayılar ve hakkaniyet denetimi sonucu kendisi yapacaktır.

(3) Sözleşme Sonrası Franchise Alanın Bulduğu Yeni Müşteriler Bakımından Kazanç Kaybına Uğruyor Olması

Denkleştirme istemine hükmedilebilmesinin bir başka şartı olan franchise alanın ücret isteme hakkını kaybediyor olması, TTK m. 122/f. 1/b) bendinde "… 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…" denilerek açıklanmıştır.

Ancak bu açıklamanın esasen acentelik ilişkisi için düzenlendiği göz önünde tutulursa ücret isteme hakkını kaybetmekten ziyade franchise alan için bir kazanç kaybından bahsetmek daha doğru olacaktır. Çünkü franchise alanın kazancını müvekkilin verdiği ücret değil kendi kârı oluşturur[621].

Böyle bir durumda franchise veren ile franchise alan sözleşmenin sona ermesi sonrasını ve franchise alanın bulduğu müşteriler ve artırdığı iş hacmini göz önünde tutarak bir bedel ödenmesi üzerine anlaşabilirler[622]. Ancak bu bedelin hükme paralel şekilde o dönemde sözleşme ilişkisi devam etmiş olsaydı franchise alan ne kazanç elde edecektiyse ona göre belirlenmesi gerekmektedir. Böyle bir anlaşmanın mevcudiyeti denkleştirme isteminin talep edilmesini engeller.

Ne var ki franchise alanın denkleştirme talebinden bu anlaşma ile feragat etmesinin tek yolu bu anlaşmanın franchise sözleşmesinden sonra yapılmış olması ve feragat edildiğine ilişkin hükmün açıkça franchise alanca onaylanmış olmasıdır. Aksi takdirde franchise alan kaybının anlaşma ile belirtilen miktardan daha fazla olduğunu ispatlayarak denkleştirme istemini hala talep edebilir. Denkleştirmeye konu bedelden, anlaşılan bedel çıkarılarak istem miktarı belirlenebilir.

---

619 Ayan s.174 vd.
620 Cantürk ss. 127, 128.
621 Cantürk ss. 130, 131.
622 Ayan ss. 221,222.

(4) Franchise Alan Lehine Hükmedilecek Denkleştirme İsteminin Hakkaniyete Uygun Olması

TTK m. 122/f. 1/c) bendi, TMK m. 4'ten aldığı yetki ile hakime, vereceği hükümde denkleştirme sonucunu hakkaniyete göre belirlemesi için bir alan açmıştır. Gerçekten de denkleştirme istemi karşısında hakim franchise sözleşmesine ilişkin somut olayın özellik ve şartlarını değerlendirecek ve uygun görüyorsa denkleştirmeye hükmedecektir.

Ancak denkleştirme isteminin hakkaniyete uygun olup olmadığının değerlendirilmesi, tüm bu aşamanın son basamağıdır. Hakim öncelikle denkleştirmeye ilişkin yukarıdaki şartların gerçekleşip gerçekleşmediğini tespit edecek daha sonra ise bu şartların her birini hakkaniyet süzgecinden geçirecektir[623].

Hakkaniyet denetiminin franchising ilişkisine ve bu ilişkideki tarafların pozisyonuna göre özel olarak yapılması önemlidir. Örneğin acentenin müvekkilinden ücret alırken, franchise alan kendi kârı olan kazancının bir kısmını royalty ödemelerine ayırmak durumundadır. Bununla birlikte reklama ve diğer tanıtım unsurlarına ilişkin kendi kârının bir kısmından bütçe ayırması da onun sözleşmesel borcudur. Sözleşmenin sona ermesinden dolayı gerçekleşmeyecek tüm bu harcama kalemleri, aynı sözleşme devam etmiş gibi franchise alanın üst sınır hesaplaması ile bulunan brüt kârından çıkarılarak bir denkleştirmeye hükmedilebilir.

Dikkat edilmesi gerekir ki TTK m. 122/f. 2'de belirtilen üst sınır hesaplaması yapılırken, sözleşme sona ermeden önce franchise verenin elde ettiği menfaatlerin de göz önünde tutularak franchise alanın brüt kârının ortalamasına göre hesaplanması hükmün koruyucu sosyal yönüne de hizmet edecektir[624]. İşte hükmedilecek denkleştirme istemine ilişkin miktar bu üst sınırı geçemeyecektir.

Göz önünde tutulması geren bir başka mesele belirli süreden önce biten franchise sözleşmesinde giriş bedelinin franchise verene iade edilip edilmeyeceğidir. Eğer iadesi gerekiyorsa ayrıca sözleşme franchise verenin feshi haklı gösterecek bir

[623] Cantürk, s. 132.
[624] Cantürk s.157.

eylemi sebebiyle sona ermemişse, hakkaniyet gereği denkleştirmede indirime gidilebilir[625].

Franchise alanın gösterdiği çaba, markanın müşteri çekim etkisi, sözleşmenin nasıl sona erdiği, varsa kusurun atfedildiği taraf ve kusurun derecesi, sözleşme sonrası rekabet yasağı sözleşmesinin yapılıp yapılmadığı gibi somut olayın özelliklerine göre tespit edilecek başka önemli unsurları da hakimin göz önünde tutması gerekmektedir[626].

3. Denkleştirmenin İleri Sürülmesi

Franchise sözleşmesi sona erdikten sonra denkleştirme istemi talep etmek isteyen franchise alan bunu ileri sürerek talep etmelidir. Ancak öncelikle denkleştirmeye ilişkin yukarıda açıklanan şartların gerçekleştiğine emin olmalıdır.

Franchise alanın dikkat edeceği bir diğer husus denkleştirme istemine ilişkin zamanaşımıdır. TTK m. 122/f. 4'te denkleştirme isteminin sözleşme ilişkisinin sona ermesinden itibaren bir yıl içinde ileri sürülmesi gerektiği ifade edilmiştir. Hükümde belirtilen bu sürenin TBK m. 126'daki gibi zamanaşımına ilişkin bir süre mi olduğu yoksa hak düşürücü süre mi olduğu hususunda öğretide hükme yönelik eleştiriler mevcuttur[627]. Katıldığımız görüş doğrultusunda denkleştirmeye ilişkin hükümde belirtilen sürenin TBK'nın zamanaşımı sistematiğini bozmadan değerlendirilmesi gerekmektedir. O halde franchise alan, franchise verene sözleşme sona erdikten sonra bir yıl içinde denkleştirme istemine yönelik talebini bildirmeli, dava hakkını ise TBK m.126'daki beş yıl içinde kullanmalıdır.

Denkleştirmeye ilişkin dava açılacaksa genel yetkili mahkeme HMK m. 6 gereği davalı franchise verenin yerleşim yerindeki mahkemedir. Ancak HMK m. 10 gereği sözleşmenin ifa edileceği yer mahkemesi de yetkilidir. Taraflar arasında

---

[625] Sevilay Uzunallı, **Acentelik Giriş Bedeli**, Journal of Yasar University, Cilt: 8, Özel Sayı, 2013, https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwjzzozW_fHwAhVLhv0HHfiCA6kQFjAAegQIBBAD&url=https%3A%2F%2Fdergipark.org.tr%2Ftr%2Fdownload%2Farticle-file%2F179506&usg=AOvVaw14AAHROCSfJa4Jj7WcB18x , (et. 21.05.2021), ss. 3010-3011.

[626] Cantürk, ss. 154, 155.

[627] Ayan, ss. 222, 223.

mahkemenin yetkisine ilişkin bir sözleşme yapılmışsa bu da dikkate alınarak değerlendirilmelidir[628].

TTK m. 4/f. 1 ilk cümlesi gereği tarafların tacir olup olmamalarından bağımsız olarak aynı fıkranın a) bendinden hareketle denkleştime isteminin TTK'da düzenlendiği göz önünde tutulduğunda davanın mutlak bir ticari dava olduğu tespiti yapılacaktır. Dolayısıyla TTK m. 5 gereği görevli mahkeme asliye ticaret mahkemesi, asliye ticaret mahkemesi bulunmuyorsa asliye hukuk mahkemesi, asliye ticaret mahkemesi sıfatıyla görevli mahkeme olacaktır.

F. Sözleşme Sonrası Rekabet Yasağı

1. Rekabet Hukuku Karşısında Kıyasa Elverişsizlik ve İstisna

Franchise sözleşmesinin sona ermesinden sonra ortaya çıkan meselelerden biri de franchise alanın belli bir bekleme bedeli karşılığında belirlenen süre boyunca rekabet etmemeye yönelik franchise verenle yapacağı "rekabet yasağı anlaşmasının" hukuki mahiyeti, geçerliliği, geçerli ise sınır ve kapsamı üzerinedir.

Rekabet yasağı anlaşması, TTK m. 123'te acentelik ilişkisine dayanan sözleşmenin sona ermesi halinde nasıl olacağına ilişkin düzenlenmiştir. Bu hükmün esasına girerek şartlarını irdelemeden evvel çözülmesi gereken bir mesele RKHK karşısında bu hükmün franchise sözleşmelerinin sona ermesi hallerinde de uygulanıp uygulanamayacağının tespitidir.

RKHK m. 1'de açıkça belirtildiği üzere Türk Hukukunda teşebbüslerin rekabeti engelleyici anlaşmalarını önlemek ve rekabetin korunmasına ilişkin önlemleri almak üzere tasarlanmış bir ekonomik-hukuki bir sistem tercih edilmiştir. O halde rekabetin kısıtlanması veya ortadan kaldırılması ancak istisnai hallerde mümkün kılınabilir. İstisnai kanun hükümleri ise kıyasa elverişli değildir. Dolayısıyla acentelik ilişkisi dışında diğer hukuki ilişkilere rekabet yasağı anlaşması kıyasen uygulanamaz.

Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği m. 5/b'de anlaşmanın sona ermesinden sonraki döneme ilişkin olarak, alıcıya getirilen, mal ya da hizmet üretmesini, satın almasını, satmasını ya da yeniden satmasını yasaklayan doğrudan ya

[628] Ayan, s. 224.

da dolaylı herhangi bir yükümlülüğün RKHK çerçevesinde muafiyet kapsamında tutulmayacağı belirtilmiştir.

Ne var ki franchise verenin bazı gerekçeleri franchise alan ile rekabet yasağı sözleşmesi yapmayı haklı kılıyor olabilir. Bu gerekçeler tebliğin beşinci maddesinde "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" şeklinde belirlenmiştir.

Öğretide de bu gerekçeler mevcudiyetinde sözleşme sonrası rekabet yasağı anlaşmasının TTK m. 123 kıyas tutularak uygulanması ve hükmün zayıf taraf olan franchise alanın faydasına sunulması gerektiği ileri sürülmüştür[629]. Fikrimizce de ilgili tebliğdeki şartların bütün olarak yerine getirildiği sürece rekabet yasağının franchise sözleşmesi sonrasına uygulanması kıyasa elverişlidir. Ancak bu şartlar gerçekleşmiyorsa franshise ilişkisi sonrası rekabet yasağı anlaşması bir hüküm veya sonuç doğurmayacaktır.

2. Rekabet Yasağının Sözleşme Mahiyeti ve Sonuçları

Rekabet hukuku kapsamında yukarıda açıkladığımız şartların gerçekleşip rekabet yasağı anlaşmasının franchise ilişkisine kıyasen uygulanacağını kabul ettiğimiz durumda TTK m. 123'ü, uygun düştüğü ve görece daha zayıf taraf olan franchise alanın lehine olduğu ölçüde franchise ilişkisine adapte etmemiz gerekir.

Hükmün ilk fıkrası incelendiğinde rekabet yasağı anlaşmasının esasen her iki tarafa borç yükleyen bir sözleşme olduğu sonucuna varırız. Gerçekten de bu sözleşmede franchise alanın asli edim yükümlülüğü franchise verenle sözleşme bittikten sonra rekabet etmemekken, franchise verenin asli edim yükümlülüğü ise franchise alana rekabet etmediği için belirli bir bedel (kanundaki ifadeyle tazminat)

---

[629] 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 , (et. 21.05.2021), s. 901; Ozan Can, "Acentelikte Rekabet Yasağı Anlaşmasının Rekabet Sınırlandırmaları Hukukuna Etkisi", **Ankara Barosu Dergisi**, Ankara, 2014, https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwjww9iE_vHwAhWHgf0HHYmcBbsQFjAAegQIAhAD&url=https%3A%2F%2Fdergipark.org.tr%2Ftr%2Fdownload%2Farticle-file%2F398159&usg=AOvVaw1C5_M4WeNrG1RyO7Y9baZY , (et. 21.05.2021), s. 69.

ödemektir. Anlaşılan bedel denkleştirme istemi sırasında hakkaniyet denetiminde bir indirim sebebi olarak kabul edilebilir[630].

TTK m. 123'ün ilk fıkrası doğrultusunda franchise ilişkisi sonrası yapılacak rekabet yasağı sözleşmesinin yazılı şekilde yapılması ve anlaşma hükümlerini içeren ve franchise veren tarafından imzalanmış, bulunan bir belgenin acenteye verilmesi gerekir. Ancak gene bu fıkrada belirtilen iki yıllık sürenin uygulanması franchise ilişkisi bakımından uygun düşmez. Dikey Anlaşmalara İlişkin Muafiyet Tebliği m. 5/b doğrultusunda bu anlaşma ancak bir yıl süreyle yapılabilecektir.

Sözleşmenin konu ve kapsamı birinci fıkrada acentelik ilişkisi için yalnızca acenteye bırakılmış olan bölgeye veya müşteri çevresine ve kurulmasına aracılık ettiği sözleşmelerin taalluk ettiği konulara ilişkin olarak belirlenmiştir. Ancak franchise ilişkisinde buna ek olarak ilgili tebliğin 5/b maddesinde belirlenen mal ve hizmetlerle ilişkili olma, arazi-tesisle sınırlı olma ve know-how için zorunlu olma şartlarının da TTK'nın bu hükmüne franchise ilişkisi için eklemlenmesi gerekir.

123. Maddenin devam eden fıkraları doğrultusunda; franchise veren, sözleşme ilişkisinin sona ermesine kadar, rekabet sınırlamasının uygulanmasından yazılı olarak vazgeçebilir. Bu halde franchise veren, vazgeçme beyanından itibaren altı ayın geçmesiyle tazminat ödeme borcundan kurtulur. Taraflardan biri, diğer tarafın kusurlu davranışı nedeniyle haklı sebeplerle sözleşme ilişkisini feshederse, fesihten itibaren bir ay içinde rekabet sözleşmesiyle bağlı olmadığını diğer tarafa yazılı olarak bildirebilir.

G. Tazminat, Cezai Şart ve Diğer Sözleşme Sonrası Talepler

1. Haklı Nedene Dayanan Fesih Sonrası Tazminat Talebi

Türk Hukuku'nda sözleşmenin haklı nedenle feshi halinde kusuruyla bu feshe neden olan taraftan olumlu zararlar talep edilebilir[631]. Olumlu zarar kalemini fiili zarar ve yoksun kalınan kâr oluşturur[632]. Gerçekten de husus TBK m. 112'de açıklanmış ve

[630] Cantürk, s. 135; Kaya, s. 264.
[631] Şenol, s. 287.
[632] Şenol, s. 288.

borçlunun bu tazminatı ödemesinden kurtulmasının tek yolu, kusursuzluğunu ispatlaması olarak belirlenmiştir.

Franchise sözleşmesi kanunda düzenlenmeyen bir sözleşme olduğu için yapısına uygun düştüğü ölçüde tazminata ilişkin genel hükümlerin uygulanması kaçınılmazdır. Bu hükümleri incelemeden evvel franchise sözleşmesinin sürekli borç doğuran ve her iki tarafa da tam borç yükleyen sözleşme yapısı göz önünde tutulmalıdır. Buradan hareketle uygulanacak hükümlerin seçimi doğru sonuca ulaştıracaktır. Örneğin TBK m. 126'da ifasına başlanmış sürekli borç doğuran sözleşmelere yönelik olarak borçlunun temerrüdü halinde, sözleşmenin feshedilerek sözleşmenin süresinden önce sona ermesine bağlı gerçekleşen zararların giderilmesinin istenebileceği belirtilmiştir. Görüldüğü üzere ifasına başlanan franchise sözleşmesi de ileriye etkili sona erecek ve sözleşmenin geriye kalan kısmı tazminatın belirlenmesinde esas alınacaktır[633].

Franchise sözleşmesinden doğan borç para borcuna ilişkin olup da temerrüt bu borcun yerine getirilmemesi sonucu doğuyorsa TBK m. 121 temerrüt faizi ve TBK m. 122 aşkın zarar hükümlerinin uygulanması da gündeme gelecektir. Temerrüt faizi TBK m. 121'de açıklandığı üzere borçluya karşı icra takibine girişildiği veya dava açıldığı günden itibaren başlayacaktır.

Ayrıca işin ticari iş olması durumunda uygulamada reeskont faizi olarak adlandırılan Kanuni Faiz ve Temerrüt Faizine İlişkin Kanun'un ikinci maddesinde anılan temerrüt faiz oranının TBK m. 120'de belirtilen orandan daha fazla olması halinde bunun uygulanması talep edilebilecektir. Bu faizin uygulanması açık bir şekilde talep edilmesine bağlıdır[634].

2. Manevi Tazminat Talebi

Manevi tazminatın talep edilip kabul görmesi, TBK m. 58'de "kişilik haklarından zarar görme" şartına bağlanmıştır. Franchise sözleşmesinin sona ermesinden sonra kişilik haklarında zarar meydana geldiğini iddia eden taraf, manevi tazminat talebinde bulunabilir. Ancak kişilik haklarına yönelik saldırı ile manevi zarar

633 Şenol, s. 289.
634 Arkan, ss. 87-90.

arasında illiyet bağının bulunması ve bunun talep eden tarafça ortaya konulması manevi tazminatın şartlarından biridir[635].

Kişilik haklarına yönelik zarar gerçek kişilerde, kişinin benliği ve psikolojisinde meydana gelen acı, elem ve buna bağlı bir eksilme olarak; tüzel kişilerde ise saygınlıkta, ticari prestijde, isim ve marka bilinirliğinde imaj kaybı gibi unsurlarla açıklanmaktadır[636]. O halde örneğin franchise alan itibarının zedelenmesi sonucu ticari hayatının riske girdiğinden bahisle veya franchise veren marka bilinirliğine gelen zarar nedeniyle manevi tazminat talebinde bulunabilirler.

Yargıtay'da franchise sözleşmesinin sona ermesine bağlı olarak talep edilen manevi tazminata ilişkin birçok dava mevcut olmakla birlikte yüksek mahkemenin franchise sözleşmelerine ilişkin özel olarak manevi tazminat için geliştirdiği bir içtihadına rastlanılmamıştır. Ancak davalardan birinde davacı franchise verenin talep ettiği manevi tazminat talebi alt mahkemede *"...davacı yan manevi tazminat talebinde bulunmuş ise de; taraflar arasındaki ticari ilişkinin sadece 4-5 ay gibi kısa bir süreyi kapsadığı, bu süre zarfında davalı şirketin görsel kimlik ve demirbaşlar standartlarını uygulamadığı da düşünülürse fiili bir temsiliyetin başlamamış olduğu, bu şartlarda davacı şirketin ticari itibar kaybı yaşamasının hayatın olağan akışına uygun olmadığı..."* gerekçesi ile reddedilmiş ancak yüksek mahkeme, alt mahkemenin haksız nedenle fesih unsurunu yeterince açıklığa kavuşturmadığı gerekçesiyle kararı bozmuştur[637].

3. Cezai Şarta İlişkin Talep

Franchise sözleşmeleri de dahil olmak üzere dağıtım ve lisans sözleşmelerinin geneline uygulamada cezai şart içeren hükümler konulmaktadır[638]. Cezai şart ile elde edilmek istenen amaç franchise sözleşmesinde tarafların borcunu zamanında ve özenerek yerine getirmesine zorlamak/teşvik etmektir[639]. Ayrıca TBK m. 112'den

---

635 Doruk Gönen, **Tüzel Kişilerde Kişilik Hakkı ve Korunması**, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2011, s. 178; Şenol, s. 306.
636 Şenol, ss. 306-307; Gönen, s. 188.
637 Y. 11. HD, E. 2019/1505, K. 2020/4390, T. 22.10.2020, https://lib.kazanci.com.tr/kho3/ibb/files/dsp.php?fn=11hd20191505.htm&kw=franchise+manevi+tazminat&cr=yargitay#fm, (et. 21.05.2021).
638 Şenol, s. 290.
639 M. Kemal Oğuzman ve Turgut Öz, **Borçlar Hukuku Genel Hükümler**, 16. Bası, Cilt II, İstanbul, 2018, (Cilt II), s. 535.

doğan alacaktan farklı olarak alacaklı cezai şarta ilişkin talebinde zararını ispat etmek zorunda değildir. Sadece borca aykırılığı ortaya koyması yeterlidir[640].

Cezai şart veya ceza koşulu TBK m. 179 ile m. 182 hükümleri arasında düzenlenmiştir. Hukuki olarak asıl borca fer'i geciktirici koşula bağlı edim yükümü olarak tanımlanmıştır[641].

Cezai şartın anglo-sakson hukukundaki götürü tazminat (liquidated damages) ile karıştırılmaması gerektiğinin altı çizilmiştir. Burada taraflar borcun ihlalinden önce zararın miktarını önceden belirleyip bunun aksini ispatını yasaklayabilirler[642].

Cezai şartın para borçlarında kararlaştırılması hali durumunda birtakım tartışmalar mevcuttur. Tartışmaların kaynağında Yargıtay'ın bazı kararlarında para borcu bakımından temerrüt faizinin varlığının cezai şart kararlaştırmaya hukuken elvermediği görüşü yatmaktadır[643]. Öğretide bu kararlar yerinde bulunmamıştır. Bunun yerine cezai şartın temerrüt faizi yerine hükmedilmesi gerektiği ifade edilmiş ancak sözleşmede tarafların hem temerrüt faizinin hem de cezai şartın istenebileceği açıkça kararlaştırması hali saklı tutulmuştur[644].

Ayrı bir not olarak şunu ifade etmemiz gerekir ki sözleşmeden dönme sonucu borcun geçmişe etkili olarak ortadan kalkması durumunda asıl alacağın ortadan kalkmasından mütevellit cezai şartın da ortadan kalkacağı; fesih durumunda ise fesih bildiriminden sonra gerçekleşen eylemler için cezai şart istenemeyeceği öğretide açıklanmıştır[645]. Elbette tarafların aksini kararlaştırması mümkündür.

Nihayet, TTK m. 22'de ifade edilen tacir sıfatına haiz borçlunun cezai şartın aşırı olduğu gerekçesiyle indirilmesini talep edemeyeceği ifadesini de çoğunlukla tacir olacak franchise sözleşmesinin tarafları bakımından değerlendirmemiz gerekir. Cezai şartın aşırı olduğu gerekçesiyle indirilmesini tacirin isteyememesi tacir olmanın getirdiği kanuni külfetlerden biridir. Burada kanunun tacirden beklediği, cezai şarta ilişkin bir sözleşme yapmadan önce iyice düşünmesi ve basiretli bir iş adamı gibi

640 Oğuzman ve Öz, Cilt II, s. 536.
641 Oğuzman ve Öz, Cilt II, s. 535.
642 Oğuzman ve Öz, Cilt II, ss. 535, 536.
643 Y. 4. HD., K.964/91466973, T.7.12.1965 Aktaran Oğuzman ve Öz, Cilt II, s. 538.
644 Oğuzman ve Öz, Cilt II, s. 538.
645 Oğuzman ve Öz, Cilt II, s. 543.

davranmasıdır[646]. Ancak hükmün katı şekilde uygulanmasının tacirlerden birinin daha zayıf olduğu ilişkiler bakımından sakıncaları mevcuttur.

Öğretide haklı olarak belirtildiği gibi tacirin ekonomik mahvına sebep olacak şekilde ahlaka ve kişilik haklarına aykırı olarak belirlenen cezai şartın TBK m. 27'ce kısmen veya tamamen kesin hükümsüz sayılması doğru bir tespittir[647]. Ancak buna ek olarak fikrimizce franchise ilişkisi gibi tacirlerden birinin daha zayıf bir konumda olduğu bir ticari ilişkide indirim isteme hakkının tartışmaya açılması gerekmektedir. Özellikle Yargıtay'ın gabinde tacirin sübjektif durumuna yaklaşımını ele aldığı içtihatlarından[648] ve TTK m. 55/f. 1/f bendinde belirtildiği gibi dürüstlük kuralına aykırı işlem şartlarının kanuni düzenlemeden önemli ölçüde saptığı vakit bunun aykırılık içereceğinden hareketle zayıf tacirin cezai şartta indirim isteme hakkı kanuna ve hakkaniyete uygun bir zemin bulabilir.

4. Diğer Talepler

Franchise sözleşmesinde karşılaşılabilecek diğer taleplere de değinmemiz icap eder. Bunlardan ilki franchise verenin franchise alana sisteme entegresini ve faaliyetlerini kolaylaştırmak verdiği destek bedelinin iadesine ilişkin olabilir. Bu duruma özellikle sosyal franchising sisteminde rastlanılabilecektir. Öğretide de haklı olarak belirtildiği gibi bu bedelin franchise verene iadesinde miktarı belirlenirken franchise sözleşmesi ile geçen süre ve bu sürede franchise alanın sözleşmeye uygun olarak borçlarını yerine getirip gtirmediği dikkate alınmalıdır[649].

İkinci olarak özellik arz eden bir talep de franchise alanın yaptığı yatırımların sözleşmesin sona ermesinden sonra boşa çıkmasına yönelik olan talebidir. Alman hukukunda bu talep, denkleştirme talebi ile birlikte tartışılmış ve tek satıcının (franchise alan için de tartışılabilir) maliyetlerinin karşılanıp karşılanmadığı ekseninde incelenerek ayrı bir tazminat talebi sayılmıştır[650]. Esasen bu yatırımların haklı sebeple

---

646 Poroy ve Yasaman, s.139.
647 Poroy ve Yasaman s.140.
648 Mahmut Kiriz, "Yargıtay Kararları Işığında Basiretli İşadamı Gibi Hareket Etme Yükümlülüğünün Sözleşmenin Değişen Şartlara Uyarlanmasına Etkisi", **SÜHFD**, Cilt: 12, Sayı: 2, 2011, https://dergipark.org.tr/tr/pub/suhfd/issue/26648/281226 , (et. 21.05.2021), s. 255; Y.1.HD., E. 74/10284, K. 74/8745, T. 22.11.1974 ve Y. 14. HD., T. 08.05.1986, E. 1985/7787, K. 1986/3066 künyeli kararları aktaran Kiriz, s. 255.
649 Şenol, ss. 296-297.
650 Şenol, ss. 298-299.

fesih halinde fiili zarar kalemleri içinde sayılarak çözülmesi fikrimizce bir hak kaybı yaratmayacaktır[651]. Franchise alan genel hükümlere dayanarak yatırımlarına ilişkin zararını talep edebilecektir.

Üçüncü olarak bahsetmemizde lüzum bulunan bir mesele ise franchise alan ile veren arasındaki taşınmazın işletilmesine yönelik olarak yapılan kira sözleşmesinden doğan taleplerin franchise sözleşmesi sona erdikten sonraki akıbetinin ne olacağı üzerinedir. Yargıtay'ın bazı uyuşmazlıklarda franchise sözleşmesinin feshedilmesinin kira sözleşmesini etkilemeyeceğine yönelik kararlar vermiştir[652]. Öğretide ise taraf iradelerinin sözleşmelerden birinin ortadan kalkması durumunda diğerinin de kalkacağına yönelik olup olmadığının tespitinin dikkatlice yapılması gerektiği böyle bir durum yoksa kira sözleşmesinin devam edeceğine dair bir karar verilmesi gerektiği belirtilmiştir[653].

H. Zamanaşımı, Yetkili ve Görevli Mahkeme, Tahkim Kaydı

Denkleştirme istemi altında yaptığımız yetkili, görevli mahkeme ve zamanaşımına ilişkin açıklamalarımız saklı kalmak kaydıyla franchise sözleşmesinden doğabilecek karşılıklı diğer taleplerin hangi zaman aşımına tabi olduğunu, uyuşmazlıkların hangi mahkemede çözüleceğini ve franchise sözleşmesindeki tahkim kaydını kısaca incelememiz gerekir.

Franchise sözleşmeleri kanunda düzenlenmemiş ve haliyle hakkında özel bir zamanaşımı süresi belirlenmemiş olduğu için genel hükümler olan TBK m. 146 ve m. 147'de düzenlenen sırasıyla on yıllık ve beş yıllık zamanaşımı sürelerinden hangisinin uygulanacağını tespit etmemiz gerekir. Öğretide tek satıcılık sözleşmeleri için vekalet ilişkisine kıyasla TBK m. 147/f. 5'in yani beş yıllık zamanaşımı süresinin uygulanması önerilmiştir[654]. Bu franchise sözleşmeleri için de uygun düşecektir. Bu görüşe ek olarak franchise sözleşmesinin ayrıca m. 147/f. 1'deki gibi dönemsel edimler (royalty)

---

651 Şenol, s. 300.

652 Y. 6. HD, E. 15378, K. 7083, T. 29.05.2014 ve Y. 6.HD, E. 4469, K. 7407, T. 29.04.2013, Bu kararları aktaran Leylan Demirağ Aktaş ve Şükrü Yılmaz, "Franchise Sözleşmesinin Sona Ermesi Ya Da Feshi Durumunda Franchise Verilen Taşınmazın Hukuki Durumu", **İstanbul Ticaret Üniversitesi Girişimcilik Dergisi**, Cilt: 3, Sayı: 6, https://dergipark.org.tr/tr/pub/tje/issue/56620/747483 , (et. 21.05.2021), s. 128.

653 Demirağ Aktaş ve Yılmaz, s. 505; Şenol, ss. 304-305.

654 Şenol, s. 309.

içerdiği de göz önünde tutulduğunda beş yıllık zamanaşımına ilişkin görüşü destekleyecektir[655].

Ancak TTK m. 56 haksız rekabet hükümlerine ilişkin açılacak davalardaki özel zamanaşımı süresine dikkat edilmesi gerekir. TTK m. 60 gereği burada, haksız rekabetin öğrenildiği günden itibaren bir yıl ve her halde bunların doğumundan itibaren üç yıl geçmekle haksız rekabete ilişkin talepler zamanaşımına uğrar Türk Ceza Kanunu gereğince daha uzun dava zamanaşımı sürelerinin geçerli olması saklı tutulmuştur.

TTK m. 4 gereği franchise sözleşmesinde taraflar tacir olup franchise sözleşmesinden doğan talepler ticari işletme ile ilgili olduğu müddetçe açılacak davalar ticari dava olarak nitelendirilecektir. Dolayısıyla TTK m. 5 doğrultusunda ticari davalarda görevli mahkeme asliye ticaret mahkemesi, bulunmazsa asliye ticaret mahkemesi sıfatıyla asliye hukuk mahkemesidir[656].

Yetkili mahkeme ise taraflar arasında aksini belirten bir yetki sözleşmesi olmadığı sürece HMK m. 6 gereği davalının ikametgâh mahkemesi veya alternatif olarak sözleşmeden doğan taleplere yönelik olarak HMK m. 10 sözleşmenin yapıldığı yer veya sözleşmenin ifa edileceği yer mahkemeleri de yetkilidir[657].

Tarafların yetki sözleşmesi yapabilmeleri için HMK m. 18 gereği her iki tarafın da tacir olması, hukuki ilişkinin belirli/belirlenebilir olması, o hukuki ilişkiye bağlı kesin yetki olmaması, yetkili mahkemenin anlaşılır şekilde belirtilmiş olması ve sözleşmenin yazılı yapılmış olması gerekir. Yetki sözleşmesinde belirtilen mahkeme dışında HMK m. 6 ve HMK m. 10'da belirtilen mahkemelerde dava açıldığında yetki itirazı ileri sürülmezse davaya bu mahkemede HMK m. 19 gereği devam edilir[658].

Franchise sözleşmesinde taraflar dilerlerse uyuşmazlıklarını tahkim sözleşmesi yaparak tahkim mahkemesinde çözülmesini kararlaştırabilirler. Bunun için HMK m. 412'ye uygun bir şekilde tahkim sözleşmesinin yazılı yapılması gerekmektedir.

---

[655] Y. 19. HD., E. 2010/1448, K. 2010/2327, T. 04.03.2010 Künyeli kararda Yargıtay tek satıcılık sözleşmesinden doğan talepler için 10 yıllık zamanaşımının uygulanmasını öngörmüştür. Biz yukarıdaki açıklamalarımıza dayanarak bu görüşün franchise sözleşmeleri için emsal olamayacağı fikrindeyiz. Kararı aktaran Ahmet Cemal Ruhi, **Sözleşmeler Hukuku**, Seçkin, Ankara, 2011, s. 505.

[656] Hakan Pekcanıtez, Oğuz Atalay, Muhammet Özekes, **Medeni Usul Hukuku Ders Kitabı**, 3. Bası,Yetkin Yayınları, Ankara, 2015, s. 77.

[657] Pekcanıtez, Atalay, Özekes, ss. 105, 108.

[658] Pekcanıtez, Atalay, Özekes, ss. 112-118.

Tahkim sözleşmesine rağmen mahkemelerde açılacak davalarda tahkim ilk itirazı HMK m. 413'e uygun olarak ileri sürülmezse mahkeme davaya devam eder[659].

[659] Pekcanıtez, Atalay, Özekes, ss. 654-655.

SONUÇ

Franchising sistemi günümüzde o kadar yaygın hale gelmiştir ki müşterinin gündelik hayatında bu sisteme ait bir mağazadan alışveriş yapmaması veya gene bu sisteme ait bir ürünü kullanmıyor olması neredeyse imkansızdır. Sistem malların/hizmetlerin dağıtımında başarısını franschise sözleşmesine borçludur. Bu sözleşme franchise alan ile franchise veren arasında ortak bir konsept ve imaj birliğini sıkı bir şart olarak ortaya koyan tarafların birbirlerine karşı önemli edim yükümlülüklerinin olduğu isimsiz bir sözleşmedir.

Veriler ortaya koymuştur ki franchising sistemi sadece Dünyada değil Türkiye'de de önemli bir karşılık bulmuştur. Bu karşılık sadece müşteri nezdinde değil girişimci nezdinde de yüksektir. Ülkemizde franchise zincirine bağlı şekilde çalışan mağaza sayısı Avrupa'daki ülkelere kıyasen hayli bir fazladır. Ayrıca gelişen internet teknolojisi de hizmet/işletme franchisingine bakış açımızı değiştirmeye zorlamaktadır.

Franchising sisteminin mevcut zeminde bu kadar karşılık bularak yaygınlaşması, hemen hemen her ticari sektörde uygulanmasının mümkün olması, tüm bunlarla birlikte franchise sözleşmelerinin mozaik yapısı bir franchise hukuku ortaya çıkarmaktadır. Buna ek olarak franchise hukukunun süjelerinin sadece franchise alan ve franchise veren değil, aynı zamanda bu sistemden alışveriş yapan müşteriler, tüketiciler, franchise alan veya verenin rakipleri, piyasa, tedarikçiler ve bu ilişkiden bir şekilde etkilenen herkes olduğunu not düşmemiz gerekir. Çalışmamızda bu ilişki ağları tüketiciler hariç tutularak özel hukuk ekseninde açıklanmış franchise hukuku ve kaynakları ortaya koyulmuştur.

ABD'deki pratik incelendiğinde franchise sözleşmesi yapılmadan evvel franchise verenin bir açıklık belgesi (disclosure document) düzenlemesinin zorunlu olduğu görülmüştür. Aynı zamanda UNIDROIT Franchising Model Kanunu'nu ele aldığımızda burada da franchise verenin saydam ve açık olmasına yönelik bir model kanun geliştirildiği tespit edilmiştir. Franchise veren üzerine getirilen bu yükümlülük görece daha zayıf olan franchise alanı korumaya, franchise alanın çıktığı franchise ilişkisinde yarı yolda kalmamasına yönelik geliştirilmiş formüllerdir. Ülkemizde de bu konuda bir yasama faaliyeti yapılacak olursa bu hukuk kaynakları dikkatlice incelenmelidir.

Açıklık belgesi düzenlemek Türk Hukuku'nda zorunlu olmasa da bir başka çare olarak özellikle franchise alanın sözleşme müzakerelerinde korunması, sözleşme öncesi sorumluluk (culpa in contrahendo) ile mümkün olacaktır. Franchise verenin franchise alan üzerinde uyandırdığı güven sonrasında franchise verenin örneğin kendisi için anlattığı özelliklerinin bulunmaması veya franchise alanı yarı yolda sözleşme yapmadan bırakması dürüstlük kuralı gereği adeta sözleşme kurulmuş ve ihlal edilmiş gibi bir sonuç doğurmalıdır.

Franchise sözleşmesi kanunda özel olarak düzenlenmemiş olmakla birlikte uzun yıllardır gelen uygulama pratiği, yazar ve mahkeme görüşleri ile nitelik ve unsurları tespit edilmiş adeta "isimli" bir isimsiz sözleşme konumuna ulaşmıştır. Franchise sözleşmesi, her iki tarafa da tam borç yükleyen, sürekli, ivazlı bir sözleşmedir. Franchise alanın ücret karşılığında franchise verenin franchising sistemini kullanma hakkı kazanması sözleşmenin en önemli unsurudur. Bu ücret genellikle en başta ödenen giriş ücreti ve sonra belirli periyotlarla ödenmeye devam eden kullanım ücretinden oluşur.

Franchise sözleşmesinde ücret ödeme ve franchising sistemini kullanıma açma dışında tarafların hala önemli hak ve borçları vardır. Örneğin franchise veren ve franchise alan sıkı bir işbirliği içerisinde ticaret hayatında var olmalıdır. Bu doğrultuda franchise veren franchise alanın kuruluşunda ona yardımcı olmalı, onu sisteme adapte olabilmesi için eğitmeli ve bilgilendirmelidir. Franchise alan ile rekabet etmemelidir.

Diğer taraftan franchise alan ise franchising sistemine dahil olarak kullanım hakkı elde ettiği gerek marka, know-how gibi gayri maddi unsurlularla maddi unsurları özenerek kullanmalı, franchise verenin itibarını zedeleyecek davranışlardan kaçınmalıdır. Bu doğrultuda franchise verene düzenli aralıklarla bilgi vermeli ve onun sıkı kontrollerine katlanmalıdır. Bu sistemi kullanarak mal/hizmet sürümünü artırmalı ve daha çok müşteriye ulaşmanın yollarını aramalıdır.

Bu kadar sıkı bir ilişki ve imaj benzerliği içinde franchise alanın franchise verenin bir temsilcisi olduğu düşünülebilir. Ancak hukuken durum böyle değildir. Franchise alanın franchise verenden talimatlar alması onun bağımsız bir işletmeci olmadığı anlamına gelmez. Franchise alan kâr ve zararı kendi üzerinde olacak şekilde ticaret hayatına devam eder. Acentelik ilişkisinden en önemli farklarından biri de franchise alanın franchise verenden ücret almıyor olmasıdır.

Franchise sözleşmesi içindeki rekabeti kısıtlayıcı bazı kayıtların da hukuka uygun olup olmadığının tartışılması önemlidir. Bu kayıtlara örnek olarak belirli bir bölgede tekel hakkı tanınması, tek bir tedarikçiden alışveriş yapılacağına dair bağlayıcı kayıtlar ve sözleşme sonrası rekabet yasağı sözleşmesi örnek gösterilebilir. Burada rekabet hukuku anlamındaki anlaşmanın dikey veya yatay niteliklerinin mevcudiyeti öncelikle tespit edilecek ve özellikle Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nde tarif edilen açıklamaların somut vakada mevcut olup olmadığı incelenecektir. Franchise alan ile franchise veren birbirleri ile rakip olmayıp, üretim merdiveninde farklı basamaklarda yer aldıkları için muafiyetten faydalanmaları olasıdır.

Franchise sözleşmesi, her hukuki ilişki gibi günü geldiğinde sona erecektir. Bazen bu sona erme sebepleri taraflardan bağımsız olarak kendiliğinden gerçekleşir. Örneğin belirlenen sürenin dolması veya taraflardan birinin ölümü, ehliyet kaybı ve iflası bu şekildedir. Bazen de taraflar kendi iradeleriyle franchise sözleşmesini sona erdirirler. Örneğin sözleşme ile devam etmek istemeyen taraf feshi gündeme getirebilir. Taraflardan biri irade bozukluğuna dayanarak sözleşmeyi iptal etmek isteyebilir. Tarafların bir araya gelerek sözleşmenin sona erdmesi için ikale anlaşması yapmaları da mümkündür.

Franchise sözleşmesinin sona ermesi ile önemli hukuki sonuçlar doğar. Bu sonuçlardan en başta saymamız gereni denkleştirme istemidir. Esasen acentelik ilişkisi için TTK m. 122'de tarif edilip şartları belirlenen bu istemin TBK anlamında bir tazminat olmadığının altı çizilmelidir. Sözleşme sonrasında franchise alanın emeğine bağlı olarak artan müşteri sayısı ve ciro hacminden franchise verenin önemli menfaatler elde edecek olması franchise alan bakımından bir istem hakkı oluşturacaktır.

Sözleşme sonrası rekabet yasağı anlaşması ise franchise sözleşmesinin sona ermesi ile birlikte gündeme getirilecektir. Esasen böyle bir sözleşmenin franchise ilişkisi sonrası yapılması rekabetin korunması bakımından sakıncalı ve istisnaidir. Eğer geçerli olup olmadığı gündeme getirilirse hem TTK m. 123'ün hem de Dikey Anlaşmalara İlişkin Muafiyet Tebliği m. 5/b'deki şartların birlikte gerçekleşip gerçekleşmediğine dikkat edilmelidir

KAYNAKÇA

Abell, Mark (Ed.). **The Franchise Law Review,** Fifth Edition, Law Business Research Ltd., 2018.

Akıncı, Ziya. **Milletlerarası Tahkim**, 4. Baskı, Vedat Kitapçılık İstanbul 2016.

Altınok Ormancı, Pınar. **Sürekli Borç Sözleşmelerinin Haklı Sebeple Feshi**, Vedat, İstanbul, 2011.

Altıntaş, Ayşe Tuğba. **Franchise Sözleşmesinde Tarafların Borçları**, Savaş Yayınevi, Ankara, 2019.

Altınok Ormancı, Pınar. "Tek Satıcılık Sözleşmesinde Müşteri Tazminatı İsviçre Federal Mahkemesinin 22 Mayıs 2008 Tarihli Kararı (Atf 134 III 497 Vd.) Üzerine Düşünceler", **AÜHFD**, Cilt: 58, Sayı: 3, ss. 451-480.

Arkan, Sabih. **Ticari İşletme Hukuku**, Yirmi Dördüncü Tıpkı Basım, BTHAE, 2018.

Aslan, İsmail Yılmaz. **Rekabet Hukuku Teori - Pratik – Uygulama**, 3. Genişletilmiş Baskı, Ekin Kitabevi, Ankara, 2005.

Aslan, İsmail Yılmaz. **Rekabet Hukuku Teori - Pratik – Uygulama**, Güncellenmiş ve Genişletilmiş Beşinci Baskı, Ekin Yayınevi, 2017.

Ayan, Özge. **Acentenin Denkleştirme Talep Etme Hakkı**, Seçkin Yayınevi, Ankara, 2008.

Ayata, Yeşim. **Franchise Sözleşmesinde Tarafların Borçları**, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2015.

Aydoğdu, Murat. “Türk ve Avrupa Birliği Rekabet Hukuku Bakımından Franchise Anlaşmalarında Grup Muafiyeti”, **Prof. Dr. Turhan Tufan Yüce’ye Armağan**, DEÜ Yayınları, İzmir, 2001.

Aydoğdu, Murat ve Nalan Kahveci, **Türk Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri**, İleri Kitabevi, İzmir, 2013.

Aygün, Mesut. “Yabancılık Unsurunun Mahiyeti ve Yargılamadaki Rolü”, **DEÜHFD,** Cilt: 16, özel sayı, 2014, ss. 1025-1066.

Ayhan İzmirli, Lâle. “Lex Mercatoria’da Culpa In Contrahendo Sorumluluğu”, **Milletlerarası Hukuk ve Milletlerarası Özel Hukuk Bülten**i, Cilt: 37, Sayı: 2, ss. 257-327.

Ayrancı, Hasan. **Ön sözleşme**, Yetkin Yayınları, Ankara, 2009.

Baygın, Cem. “Culpa In Contrahendo Sorumluluğu ve Amerikan Hukukundaki Uygulaması”, **Atatürk Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, Cilt: 4, Sayı: 1-2, 2000, ss. 357- 377.

Baykal, Sanem ve İlke Göçmen, **Avrupa Birliği Kurumsal Hukuku**, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2016.

Bekhouche, Imed Eddine. ve Soheyb Kahlessenane, “An Overview of Franchising Law: Why is it Important**”, International Journal of Law and Public Administration**, Cilt: 1, Sayı: 1, 2018, ss. 41-47.

Can, Ozan. “Acentelikte Rekabet Yasağı Anlaşmasının Rekabet Sınırlandırmaları Hukukuna Etkisi”, **Ankara Barosu Dergisi**, Ankara, 2014,

Cantürk, Barış Cihan. **Franchise Sözleşmesinde Denkleştirme İstemi**, On iki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2020.

Church, Lorinda, Nancy Ghanem, Dominic Mochrie, Lee Plave**, Franchising and Technology: Staying Current and Managing Change,** International Franchise Association Legal Symposium, Washington, 2011.

Covey, Frank M. "Franchising and the Antitrust Laws: Panacea or Problem", **Notre Dam Law Review**, Cilt: 42: Sayı: 5, ss. 605-629.

Craig, Paul. ve Grainne De Burca, **EU Law Text, Cases, and Materials,** Fifth Edition, Oxford University Press, New York, 2011.

Çolak, Uğur. **Türk Marka Hukuku**, 4. Baskı, On İki Levha Yayınevi, İstanbul, 2018

Doğan, Gül. **Ön sözleşme (Sözleşme Yapma Vaadi)**, Yeditepe Üniversitesi, İstanbul, 2006.

Demir Gökyayla, Cemile. **Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri (Münhasır Bayiilik Sözleşmeleri)**, Seçkin Yayınevi, Ankara, 2005.

Demirağ Aktaş, Leylan ve Şükrü Yılmaz, "Franchise Sözleşmesinin Sona Ermesi Ya Da Feshi Durumunda Franchise Verilen Taşınmazın Hukuki Durumu", **İstanbul Ticaret Üniversitesi Girişimcilik Dergisi**, Cilt: 3, Sayı: 6, ss. 115-131.

Ekdi, Barış. **Hakim Durumda Bulunan Teşebbüslerin Dikey Anlaşmalar Yoluyla Piyasayı Kapatması**, Rekabet Kurumu, Ankara, 2009.

Emerson, Robert W. "Franchise Contracts And Territoriality: A French Comparison", **Entrepreneurial Business Law Journal**, Cilt: 3, Sayı: 2, ss. 315-354.

Emerson, Robert W. "Franchise Goodwill: Take a Sad Song and Make it Better", **University of Michigan Journal of Law Reform**, Cilt: 46, Sayı: 2, 2013, ss. 349-416.

Robert W. Emerson, "Thanks For The Memories: Compensating Franchisee Goodwill After Franchıse Termination", **University of Pennsylvania Journal of Business Law**, Cilt: 20. 2, 2017, ss. 286-339.

Erdem, Ercüment. **Milleterarası Ticaret Hukuku,** Güncellenmiş ve Genişletilmiş İkinci Bası, On İki Levha Yayınevi, İstanbul, 2020.

Erdem, Ercüment. **Uluslararası Ticari Tahkim ve Yeni Lex Mercatoria, Lex Mercatoria ve Uluslararası Ticarette Örf ve Adetin Önemi**, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2014.

Eren, Fikret. **Borçlar Hukuku Genel Hükümler**, 25. Baskı, Yetkin, Ankara, 2020.

Eren, Fikret. **Borçlar Hukuku Özel Hükümler**, 8. Baskı, Yetkin Yayınları, Ankara, 2020.

Esser, Guido. **Franchising Der Franchise Vertrag im Lichte Der Rechtschprechung mit dem Franchise Atlas**, 2. Aufl., Köln, 1995.

Gandhi, Honey V. "Franchising in the United States", **Law and Business Review of the Americas**, Cilt: 20, Sayı: 1, 2014, ss. 3-23.

Giger, Gion "Franchising in Switzerland", **Lexology,** 04.09.2018, https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=074ebf4c-e449-47c6-b51c-96cffb75ddb6 , (et.21.05.2021).

Gitter, Wolfgang. **Gebrauchüberlassungsvertrage, Handbuch des Schuldrechts**, Bd. 7, Tübingen, 1988.

Göksoy, Yaşar Can. "6102 Sayılı Yeni Türk Ticaret Kanunu'na Göre Acentenin Sözleşme Sonrası Rekabet Yasağı Anlaşması", **DEÜHFD**, Cilt: 12, Sayı: 0, ss. 895 – 943.

Gönen, Doruk. **Tüzel Kişilerde Kişilik Hakkı ve Korunması**, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2011.

Gözler, Kemal **İdare Hukuku**, İkinci Baskı, Cilt II, Ekin Kitabevi, Bursa, 2009.

Gözübüyük, A. Şeref ve Turgut Tan, **İdare Hukuku**, Güncelleştirilmiş 11. Bası, Cilt I, Turhan Kitabevi, Ankara, 2016.

Güçlü, Hasan Ali. **Franchise Sözleşmesi**, 2. Baskı, Aristo Yayınevi, İstanbuş, 2020.

Gürpınar, Damla. **Sözleşme Dışı Yanlış Tavsiyede Bulunma, Öğüt veya Bilgi Vermeden Doğan Hukuki Sorumluluk**, Güncel Yayınevi, İzmir, 2006.

Gürzumar, Osman Berat. **Franchise Sözleşmeleri ve Bu Sözleşmelerin Temelini Oluşturan "Sistemlerin" Hukuken Korunması**, Beta, İstanbul, 1995.

Gross H. ve W. Skaupy. **Franchising in der Praxis**, Düsseldrf/Wien, 1976.

Hoffman, Richard C. Ve John F. Preble, "Global Franchising: Current Status and Future Challenges"**, Journal of Services Marketing**, Cilt: 18, Sayı: 2, ss. 101-113.

İçli, Gülnur Eti. ve Anıl, Nihal Kamil. "Franchising Kavramının Dönüşümü: Sosyal Franchising"**, Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Cilt: 6, Sayı: 3, ss. 38-45.

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.

Karahan, Sami. Cahit Suluk, Tahir Saraç, Temel Nal, **Fikri Mülkiyet Hukukunun Esasları**, Seçkin Yayınevi, Ankara, 2007.

Karahasan, Mustafa Reşit. **Sorumluluk Hukuku**, Genişletilmiş 6. Baskı, Beta Basım Yayım, 2003, İstanbul s. 232; Fikret Eren, Borçlar Hukuku Genel Hüküler, 25. Baskı, Ankara, 2020.

Kaya, Arslan. **Türk Ticaret Kanunu Şerhi – Acentelik**, Beta Yayınevi, İstanbul, 2016.

Kayıhan, Şaban. **Acentelik Sözleşmesi**, 3. Baskı, Seçkin Yayınları, Ankara, 2008.

Kayış, Ferhat. **Ticari İşletmede Şube Kavramı ve Şube Olmaya Bağlanan Hüküm ve Sonuçlar**, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2019.

Kelahmet, Gökçe. **Doğrudan Teknoloji Transferinin Bir Çeşidi Olarak Uluslararası Franchise Sözleşmelerinin Esasına Uygulanacak Hukuk**, BÜHFD, c.4, sa 2, 2018, ss. 71-104.

Kesici, Buğra. **Rekabet Hukukunun İhlâlinden Kaynaklanan Haksız Fiil Sorumluluğu**, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2017.

Kılıçoğlu, Ahmet M. **Borçlar Hukuku Genel Hükümler,** Genişletilmiş 22. Bası, Turhan Kitabevi, Ankara, 2018.

Kılıçoğlu, Ahmet M. **Medeni Hukuk**, Turhan Kitabevi, Ankara, 2018.

Kırca, Çiğdem. **Franchise Sözleşmesi**, BTHAE, 1997.

Kırca, Çiğdem. "Tüketicinin Korunması Hakkındaki Kanun Açısından Üretici İmalatçı Olarak Franchise Veren", **BTHD**, Cilt: 20, Sayı: 1, 1999, ss. 21-37.

Kocayusufpaşaoğlu, Necip. **İşlem Temelinin Çökmüş Sayılabilmesi İçin Sosyal Felaket Olarak Nitelenebilecek Olağanüstü Bir Olayın Gerçekleşmesi Şart Mıdır?**, Prof. Dr. Kemal Oğuzman'ın Anısına Armağan, İstanbul, 2000.

Koehlmoos, Tracey Perez. Gazi, Rukhsana. Hossain, S. Shahed. Zaman, K. **The Effect Of Social Franchising On Access To And Quality Of Health Services In Low- And Middle-Income Countries**, Cochrane Database of Systematic Reviews, 2009.

Kurtenbach**,** Jutta. **Die Beurteilung von Bezugs und Alleinvertriebsbindungen in Franchise-Vertraegen nach § 18 GWB und Art. 85 EWG-V**, München, 1986.

Lafontaine, Francin. ve Blair, Roger D. "The Evolution of Franchising And Franchise Contracts: Evidence From The United States", **Entrepreneurial Business Law Journal**, Cilt: 3:2, 2009, ss. 381-434.

Mack, Manfred. **Neure Vertagsysteme in der Bundesrepublik Deutschland**, Bielfeld, 1975.

Mantagu, Dominic. "Franchising Of Health Services In Developing Countries", **Oxford University Press**, 2002, Cilt: 17, Sayı: 2, ss. 121-130.

Martinek, Micheal. **Franchising**, Grundlagen der zivil-und wettbewerbsrechtlichen Behandlung der vertikalen Gruppenkooperation beim Abzats von Waren und Dienstleistungen, Hedileberg, 1987.

Metzlaff, Karsten. ve Tom Billing, "Franchising in Germany", **Lexology,** 27.08**.**2019, https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=baaea98e-6dab-448c-b22b-b5cd083e4997 , (et.21.05.2021).

Miyake, Nobuo. "Franchising in Japan", **Antitrust Law Journal**, Cilt: 58, Sayı: 3, American Bar Association, ss. 975-996.

Nart, Sima. "Türkiye'de Franchising Sisteminin Gelişimi ve Franchise Alan Girişimcilerin İş Memnuniyeti Belirleyicilerinin Analizi Üzerine Bir Araştırma", **Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Cilt: 10, Sayı: 2, ss. 123-149.

Novoa, Rodrigo. "Culpa In Contrahendo: A Comparative Law Study: Chilean Law And The United Nations Convention On Contracts For The International Sales Of Goods (CISG)**"**, **Arizona Journal of International & Comparative Law**, Cilt: 22, Sayı: 3, 2005. ss. 583-612.

Oğuzman, M. Kemal. ve Turgut Öz, **Borçlar Hukuku Genel Hükümler,** Filiz Kitabevi, İstanbul, 2010.

Oğuzman, M. Kemal. ve Turgut Öz, **Borçlar Hukuku Genel Hükümler**, 16. Bası, Cilt I, İstanbul, 2018.

Oğuzman, M. Kemal. ve Turgut Öz, **Borçlar Hukuku Genel Hükümler**, 16. Bası, Cilt II, İstanbul, 2018.

Oğuzman M. Kemal. ve Nami Barlas, **Medeni Hukuk**, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2018.

Oğuzman, M. Kemal. Özer Seliçi, Saibe Oktay Özdemir, **Kişiler Hukuku (Gerçek ve Tüzel Kişiler)**, 13. Bası, Filiz Kitabevi, İstanbul, 2013.

Oktay, Saibe. **İsimsiz Sözleşmelerin Geçerliliği, Yorumu ve Boşluklarının Tamamlanması**, İUHFD, c. 55(LV), 1996, ss. 263-296.

Oktay Özdemir, Saibe **Sınai Haklara İlişkin Lisans Sözleşmeleri**, Beta Yayım, İstanbul, 2002.

Orak, Cem Çağatay. **Kamu Hizmeti İmtiyaz Sözleşmelerinde Tahkim**, Dayınlarlı, Ankara, 2006.

Özşahin, Ahmet Baybars. "Yan Sınırlama Kavramı, Tarihi Gelişimi, Hukuki Niteliği ve Unsurları", **Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi,** Cilt: 20, Sayı: 3, 2016, ss. 105-131.

Parlakyıldız, F. Merve ve E. Alper Güvel, "Fikri Mülkiyet Hakları ve Bu Hakları Korumanın Ekonomik Önemi", **Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Cilt: 8, Sayı: 4, ss. 29-39.

Pekcanıtez, Hakan. Oğuz Atalay, Muhammet Özekes, **Medeni Usul Hukuku Ders Kitabı**, 3. Bası,Yetkin Yayınları, Ankara, 2015.

Pekcanıtez, Hakan. Oğuz Atalay, Meral Süngürtekin Özkan, Muhammet Özekes**, İcra İflas Hukuku Ders Kitabı**, Gözden Geçirilmiş 6. Bası, On İki Levha, 2019.

Poroy, Reha ve Hamdi Yasaman, **Ticari İşletme Hukuku**, 15. Bası, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2015.

Reisoğlu, Safa. **Borçlar Hukuku Genel Hükümler**, Yirmi İkinci Bası, Beta Yayınları, İstanbul, 2011.

Rey, Patrick. **The Economics of Franchising [Research Report]**, Institut de Mathématiques Économiques (IME), 1991.

Ruhi, Ahmet Cemal. **Sözleşmeler Hukuku**, Seçkin, Ankara, 2011.

Sarıgöz Büyükalp, A. İpek. "Denkleştirme Talebinin Hukuki Niteliği ve Kanunlar İhtilafı Hukuku Bağlamında Değerlendirilmesi", **DEÜHFD**, Cilt: 21, Sayı: 2, ss. 523-581.

Schlemmer, Hans Jörg. **Der Franchise Vertrag, Österreichisches Recht der Wirtschaft**, 2. Jg. Heft, 1984.

Schulthesss, Victor G. **Der Franchisevertag nach schweizereschem Rechr**, Diss. Zürich, 1975.

Seliçi, Özer. **Borçlar Kanuna Göre Sözleşmeden Doğan Borç İlişkilerinin Sona Ermesi**, İstanbul, 1976.

Serozan,Rona. **Borçlar Hukuku Özel Bölüm**, Filiz Kitabevi, İstanbul, 2002.

Stetsiuk, Bohdan. Yurii Miroshnychenko, Pavlo Dudko, "International Franchise Agreement", **Baltic Journal of Economic Studies**, Cilt: 4, Sayı: 5, ss. 332-337

Suluk, Cahit, Rauf Karasu, Temel Nal, **Fikri Mülkiyet Hukuku**, Güncellenmiş Dördüncü Baskı, Seçkin Yayınevi, Ankara, 2020.

Süzek, Sarper. **İş Hukuku**, Yenilenmiş 12. Baskı, Beta Yayınevi, İstanbul, 2016.

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.

Şener, Oruç Hami. **Adi Ortaklık**, Yetkin Yayınları, Ankara, 2008.

Şenol, Nilay. **Bayiilik sözleşmesi Sona Ermesi ve Sonuçları**, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2011.

Şimşek,Bahar, **Franchise Sözleşmesi**, Yetkin Yayıncılık, Ankara, 2016.

Şua, Mehmet. “Franchise Sözleşmesinin Tanımına Yeni Bir Bakış”, **YÜHFD**, Cilt: 4, Sayı: 2, 2007.

Tiemann, Ralf. **Die Bendigung der Franchise Vertrages durch Kündigung unf Fristablauf,** Frankfurt, 1990.

Türkiye Bilimler Akademisi**, Türkçe Bilim Terimleri Sözlüğü Sosyal Bilimler**, Yeni Reform Matbaacılık, Ankara, 2011.

Topçuoğlu, Metin. **Franchise Sözleşmesinde Bağlayıcı Kayıtlar ve Rekabet Hukuku,** BTHD, Cilt: 22, Sayı: 1, ss. 113-154.

Tuzlu, Zeynep. **Franchise Sözleşmesinin Sona Ermesi ve Sonuçları**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir, 2012.

Ulaş, Dilber. **Franchising Sistemi**, Nobel Yayın, Ankara, 1999.

Ulusoy, Erol. **Ticari Örf ve Adet Hukuku**, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2001.

US Department of Commerce, **Franchising In The Economy 1986-1988,** 1988.

Uzunallı, Sevilay. **Acentelik Giriş Bedeli**, Journal of Yasar University, Cilt: 8, Özel Sayı, 2013.

Varotto, Luis Fernando. ve Silva, Leonardo Aureliano. “Evolution In Franchising: Trends And New Perspectives”, **Review of International Business**, Cilt:. 12, Sayı: 3, 2017, ss. 31-40.

Volery, Thierry, ve Hackl, Valeri. **The Promise Of Social Franchising As A Model To Achieve Social Goals**, 2010.

Watal, Jayashree. ve Leticia Caminero, **Least-Developed Countries, Transfer of Technology And The TRIPS Agreement**, DTÖ, 2018.

Wiewiórowska, Aneta. **Franchising,**, Economic And Scientific Policy Department of European Parliament, 2015.

WIPO, **In Good Company Managing Intellectual Propert Issues In Franchising**, Intellectual Property for Business Series Number 5, 2019.

WIPO, **Intellectual Property Handbook**, Second Edition, 2004 (Reprinted in 2008).

WIPO, **Franchising Guide**, International Bureau of WIPO, Geneva, 1994.

WIPO, **Successful Technology Licensing**, 2015.

Wise, Micheal. **United States - The Role of Competition Policy in Regulatory Reform,** OECD, 1998.

Whish, Richard. ve David Bailey, **Competititon Law**, Seventh Edition, Oxford University Press, 2012.

World Trade Organization - Council for Trade in Services, **Distribution Services**, 2010.

Zevkliler, Aydın. M. Beşir Acabey, K. Emre Gökyayla, **Medeni Hukuk,** Seçkin Yayıncılık Ankara, 2000.