

Exclusive Distribution Agreement under Turkish Law and its Evaluation in Terms of Competition Law

Türk Hukukunda Tek Satıcılık Sözleşmesi ve Rekabet Hukuku Bakımından Değerlendirilmesi

ABSTRACT

While exclusive distribution agreements are not regulated within the law, they are significant instruments of the commercial life and take place at practice of competition law within its feature of exclusive right to sell. Therefore, exclusive distribution agreements are considered as vertical agreements in terms of competition law and are subject to various limitations.

KEY WORDS: Distribution Agreement, Exclusive Distribution Agreement, Vertical Agreements, Exemption, Competition, Exclusivity

ÖZET

Tek satıcılık sözleşmeleri kanunla düzenlenmemiş olmakla birlikte ticari yaşamın önemli bir aracı haline gelmiş ve en önemli özelliği olan münhasır satış hakkı ile rekabet hukuku uygulamalarında yer edinmiştir. Bu nedenle, tek satıcılık sözleşmeleri rekabet hukuku açısından dikey anlaşmalar kapsamında değerlendirilmekte ve çeşitli sınırlamalara tabi olmaktadır.

ANAHTAR KELİMELER: Distribütörlük Sözleşmesi, Tek Satıcılık Sözleşmesi, Dikey Anlaşmalar, Muafiyet, Rekabet, Münhasırlık

I. INTRODUCTION

EXCLUSIVE DISTRIBUTION AGREEMENT IS A SPECIAL type of distribution agreement. Although the distribution and exclusive distribution agreements are not regulated under Turkish law, that sui generis (unique) agreements have emerged due to the necessities within business life.¹

Distribution agreements regulate the supplier's obligation to provide goods or services to the distributor for the purpose of the sale of such goods or services continuously. The concept of exclusivity, which constitutes the typical feature of exclusive distribution agreements, distinguishes the exclusive distribution from the general concept of distribution.

The concept of exclusivity makes the evaluation of exclusive distribution agreements compulsory in terms of competition law. Therefore, this article first focuses on the characteristics of exclusive distribution agreements and then analyses the exclusive right to sell, which constitutes the most important feature of these agreements, within the scope of the Law on Protection of Competition, Block Exemption Communiqué on Vertical Agreements and Guidelines on Vertical Agreements which has been prepared to explain the relevant communiqué.

II. THE DEFINITION AND CHARACTERISTICS OF EXCLUSIVE DISTRIBUTION AGREEMENT

As mentioned above, exclusive distribution agreement is a special type of distribution agreement and the major difference between these agreements is that the supplier provides the exclusive right to sell to the exclusive distributor in an allocated territory.² In this section, first distribution agreements will be defined, and then the characteristics of exclusive distribution agreements will be explained.

A. Definition

1. Distribution Agreement

The distribution agreement can be defined as an agreement in which the supplier continuously undertakes to provide its goods or products, wholly or partially, to the distributor for reselling³ and in return, the distributor undertakes to engage in transactions, that would in-

I. GİRİŞ

TEK SATICILIK SÖZLEŞMELERİ, DİSTRİBÜTÖRLÜK SÖZLEŞMESİNİN özel bir türünü oluşturur. Distribütörlük ve tek satıcılık sözleşmeleri Türk hukukunda düzenlenmemiş olmakla birlikte, ticari yaşamın gerekleri nedeniyle, sözleşme serbestisi ilkesi çerçevesinde ortaya çıkmış sui generis (kendine özgü) sözleşmelerdir.¹

Distribütörlük sözleşmeleri, sağlayıcının, mal veya hizmetlerinin sürekli olarak satılması amacıyla, mal veya hizmetlerini distribütöre temin etmesini düzenleyen sözleşmeler olarak karşımıza çıkmaktadır. Tek satıcılık sözleşmesinin tipik özelliğini oluşturan münhasırlık kavramı ise, tek satıcılık kavramını distribütörlükten ayırmaktadır.

Münhasırlık kavramı, rekabet hukuku bakımından tek satıcılık sözleşmelerinin değerlendirilmesini zorunlu kılmaktadır. Bu nedenle bu çalışmada, tek satıcılık sözleşmelerinin özelliklerinden söz edildikten sonra bu sözleşmelerin en önemli özelliği olan münhasır satış hakkı, Rekabetin Korunması Hakkında Kanun, Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği ve ilgili tebliğin açıklanması amacıyla hazırlanan Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz ışığında değerlendirilmektedir.

II. TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN TANIMI VE ÖZELLİKLERİ

Tek satıcılık sözleşmeleri, distribütörlük sözleşmelerinin bir türü olup, bu sözleşmeleri basit distribütörlük sözleşmelerinden ayıran temel fark, sağlayıcı tarafından tek satıcıya tahsis edilen bölgede münhasır satış hakkı verilmiş olmasıdır.² Aşağıda öncelikle, distribütörlük sözleşmelerinin tanımı yapılmakta, ardından tek satıcılık sözleşmelerinin özellikleri açıklanmaktadır.

A. Tanım

1. Distribütörlük Sözleşmesi

Distribütörlük sözleşmesini, sağlayıcının, distribütöre karşı sürekli olarak, yeniden satmak amacıyla mal veya ürünlerinin tamamını veya bir kısmını temin etme;³ buna karşılık distribütörünse, söz konusu malları veya ürünleri kendi adına ve hesabına satarak, sağlayıcının sürümünü artırmaya yönelik faaliyette bulunma yükümlülüğünü üstlendiği⁴ sözleşme olarak tanımlamak



crease the demand of the supplier's goods or products by selling them on its own behalf and account.⁴ Such agreements do not regulate all the details of the relationship between the parties, but state the general obligations undertaken by them and establish a framework for the agreements to be made in the future.⁵

The main characteristic of the distribution agreements is that the distributor acts on its own behalf while fulfilling its obligations regulated under such agreement.⁶ Likewise, distributor is an independent merchant and therefore bears personally the costs and risks which arise from all kinds of investments and organizations which he carries out to increase the sales of goods.⁷

2. Exclusive Distribution Agreement

This agreement allows distributors to sell specific goods or products in a specific territory through exclusive right to sell which is vested in him, and to become the exclusive distributor of the provided goods in that territory, in the form of active sales.⁸ Within the specific territory

mümkündür. Bu tür sözleşmeler, taraflar arasındaki ilişkinin bütün ayrıntılarını düzenlemeyip, tarafların üstlendikleri edimleri genel olarak belirlemekte ve bu suretle, sonradan yapılacak olan sözleşmeler için bir çerçeve oluşturmaktadır.⁵

Distribütörlük sözleşmelerine karakteristik özelliğini veren unsur, distribütörün sözleşme konusu edimi ifa ederken kendi adına ve hesabına hareket etmesidir.⁶ Zira distribütör, bağımsız bir tacir olup, sözleşme konusu ürünlerin sürümünü arttırıcı faaliyetleri gerçekleştirirken yaptığı ve yapacağı her türlü yatırım ve organizasyonun gerektirdiği maliyete ve riske bizzat katlanır.⁷

2. Tek Satıcılık Sözleşmesi

Bu sözleşme kişiye, kendisine tanınan münhasır satış hakkı ile belirli bir bölgede, belli malların veya ürünlerin satışını gerçekleştirme ve bu şekilde söz konusu bölgede, kendisine sağlanan malların, aktif satış⁸ anlamında tek satıcısı haline gelme imkanı vermektedir. Sağlayıcı, ilgili sözleşme kapsamında, tek satıcıya tahsis edilen

that is allocated to the exclusive distributor, the supplier is under the obligation to avoid sending such products to a third party, who is in its distribution chain.

Abovementioned situation is economically beneficial for both the exclusive distributor and the supplier. Supplier's benefit for increasing the sales of the produced or provided goods, directs him to collaborate with the exclusive distributors. Supplier obtains the opportunity to assure the increase in long-term sales of its goods through the exclusive distribution agreements and that goal can only be achieved via continuous relationship with exclusive distributors. Continuity of the relationship between the exclusive distributor and the supplier also exists in the concept of agency,⁹ however, most of the time, it is easier and practical both economically and legally for the suppliers to sell the products through reliable customer portfolio of the exclusive distributor, instead of entering into agreements personally with each customer provided by mercantile agents. For this reason, not only major and powerful industrial producers but also small-sized companies as well prefer to market their products through exclusive distributorship. Hence, small-sized enterprises can carry out the distribution of their goods by making reasonable amounts of expense.¹⁰

B. Characteristic Features of Exclusive Distribution Agreement

1. Exclusive Right to Sell

Exclusivity, which is the main feature distinguishing regular distribution agreements from distribution agreements, allows a person or an enterprise to carry

bölgede, kendi dağıtım zincirine dahil olan bir üçüncü kişiye bu malları göndermekten kaçınmak yükümlülüğü altındadır.

Yukarıda söz edilen durum, hem tek satıcı hem de ona münhasır satış hakkını tanıyan sağlayıcı için ekonomik açıdan fayda sağlamaktadır. Sağlayıcının ürettiği ya da sağladığı malların sürümünü artırmaya yönelik menfaati, onu tek satıcılarla işbirliğine yöneltir. Çünkü tek satıcılık sözleşmeleri ile sağlayıcı, ürettiği ya da sağladığı malların satışını ve sürümünün artırılmasını uzun vadede güvence altına alma şansını bulmakta ve bunu ancak tek satıcı ile arasında geliştirebileceği sürekli bir bağ ile gerçekleştirebilmektedir. Tek satıcı ile sağlayıcı arasında oluşacak bağın sürekli olması özelliği, acentelikte⁹ de mevcuttur ancak çoğu zaman sağlayıcılar için, acentenin temin ettiği birçok müşteri ile bizzat sözleşme yapmaktansa, tek satıcının sahip olduğu güçlü müşteri portföyü aracılığıyla ürünlerinin satışını gerçekleştirmek, hem ekonomik hem de hukuki açıdan daha kolay ve pratik olmaktadır. Bu nedenle, tek satıcılık yoluyla pazarlama sadece büyük ve güçlü sanayi üreticileri tarafından değil, daha küçük ölçekteki işletmeler tarafından da tercih edilmektedir. Bu yolla küçük ölçekli üreticiler de mallarının dağıtımını daha az masrafla gerçekleştirebilmektedir.¹⁰

B. Tek Satıcılık Sözleşmesi Özellikleri

1. Münhasır Satış Hakkı

Tek satıcılık sözleşmesini, distribütörlükten ayıran temel unsur olan münhasırlık, bir kişi ya da teşebbüse, sınırları tanımlanmış bir bölgede ya da belirli bir müşteri

FOOTNOTE

1 Since aforementioned agreements are not regulated by law, different terms are used for the parties of these agreements in practice, Supreme Court decisions and Competition Board ("Board") decisions such as distributor, wholesaler, exclusive distributor, vendor etc. In our article, we considered it appropriate to use the following terms for the parties of distribution agreements: "distributor/buyer and supplier"; and the following terms for the parties of exclusive distribution agreements: "exclusive distributor/buyer and supplier". 19th Civil Chamber of Supreme Court E. 2001/4568, K. 2002/1473, T. 5.3.2002; Competition Board Decision

("CBD") No:04-52/696-178, CBD No: 03-23/278-126, CBD No: 99-47/503-319, CBD No: 99-53/575-365.

2 Cemile Demir Gökyayla, *Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri*, İstanbul 2013, p. 17.

3 Metin Topcuoğlu, *Rekabet Hukuku Açısından Acentelik ve Dağıtım Sözleşmeleri*, Ankara 2006, p. 49.

4 Meltem Küçükayhan Aşcıoğlu, *Rekabet Hukuku ve Dağıtım Sözleşmeleri*, Ankara 2011, p. 4 ff.

5 Topcuoğlu, p. 50.

6 Another characteristic of the distribution relationship between parties is continuity, in other words, the parties are obliged to perform their obligations during the course of the agreement.

7 Topcuoğlu, p. 59.

8 *Active Sales: Sales made by actively approaching individual customers inside another distributor's exclusive territory or exclusive customer group. Active sales can be done by direct marketing methods, for instance, by direct mail or visits, or through advertisement in the media or other promotions specifically targeted at individual customers inside another distributor's exclusive territory or exclusive customer group, or by establishing a distribution warehouse or outlet in another distributor's exclusive territory.* Competition Authority, Glossary of Competition Terms, p. 54.

out commercial activities in a specific territory or for a specific customer group.

Exclusive right to sell has to be limited in terms of duration, territory and the goods that are subject to agreement. Granting such rights for a long term should not be deemed¹¹ as immoral¹² limitation of the economic freedom of the supplier. Yet the exclusive distributor's obligation to increase the sales of the goods requires long term planning, investment and organization.

The exclusive distributor obtains the opportunity to sell the products provided or produced by the supplier with an exclusive obligation not to compete with other sellers in a specific territory. On the other hand, the supplier has the opportunity to commercialize its goods and to establish a network of sales and customer services without making any investment or expense. Thus, the supplier can make long-term manufacturing and sales plans and significantly reduce the marketing risks of its enterprise. In the meantime, the supplier holds the power of disposition of the goods for distribution, and transfers the risk of distribution to the exclusive distributor.

2. Non-Competition Obligation of the Exclusive Distributor

Whether the exclusive distributor is permitted to sell the products competing with the products subject to agreement and/or products produced by another supplier constitutes the subject matter of non-competition obligation. The exclusive distributor shall be subject to non-competition obligation due to the mutual interest of the parties within the exclusive distribution agree-

grubuna yönelik olarak ticari faaliyette bulunma imkanı tanınmasıdır.

Münhasır satış hakkının zaman, yer ve sözleşme konusu mallar bakımından sınırlandırılması gerekir. Bu hakkın uzun bir süre için tanınması, sağlayıcının ekonomik özgürlüğünün ahlaka aykırı bir sınırlandırması¹¹ sayılmamalıdır.¹² Zira, tek satıcının üstlendiği sürümü artırma yükümlülüğü uzun vadeli bir planlama, yatırım ve organizasyon işidir.

Tek satıcı, sağlayıcı ile aralarındaki sözleşmesel ilişki-den doğan bu münhasır satış hakkı ile belirli bir bölgede diğer satıcılarla yarışmaksızın, sağlayıcının temin ettiği veya ürettiği ürünlerini tek başına satma imkanı elde eder. Buna karşılık sağlayıcı, bir sermaye koymadan ya da herhangi bir masraf yapmadan mallarının pazarlanması ve ayrıca bu yolla satış ve müşteri hizmetleri ağı kurma olanağına sahip olmaktadır. Bu şekilde sağlayıcı, uzun vadeli üretim ve sürüm planları yapabilmekte ve işletmesindeki pazarlama risklerini büyük ölçüde azaltmaktadır. Aynı zamanda sağlayıcı, ürettiği malların dağıtımıyla ilgili birçok konuda tasarruf yetkisini elinde tutabilirken, malların dağıtım riskini tek satıcıya yükleyebilmektedir.

2. Tek Satıcının Rekabet Etmeme Yükümlülüğü

Tek satıcının, sözleşme konusu mallarla rekabet halinde bulunan malları ya da başka bir sağlayıcı tarafından üretilen diğer malları satıp satamayacağı sorunu rekabet yasağının konusunu oluşturmaktadır. Tek satıcılık sözleşmesinde taraflar arasındaki menfaat durumu, tek satıcının rekabet yasağına tabi olmasını gerektirir.

DİPNOT

1 Söz konusu sözleşmeler, kanun ile düzenlenmediklerinden dolayı, bu sözleşmelerin tarafları için, uygulama ile Yargıtay kararları ve Rekabet Kurulu ("Kurul") kararlarında dağıtıcı, distribütör, toptancı, tek satıcı, bayi gibi birçok farklı terim kullanılmaktadır. Makalemizde, distribütörlük sözleşmesinin tarafları için; distribütör/dağıtıcı/alıcı ve sağlayıcı; tek satıcılık sözleşmesinin tarafları için ise tek satıcı/alıcı ve sağlayıcı terimlerini kullanmayı uygun gördük. Yargıtay 19. Hukuk Dairesi E. 2001/4568 K. 2002/1473 T. 5.3.2002; Rekabet Kurulu Kararı ("RKK"), No: 04-52/696-178, RKK, No: 03-23/278-126, RKK, No: 99-47/503-319, RKK, No: 99-53/575-365.

2 Cemile Demir Gökyayla, *Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri*, İstanbul 2013, s. 17.

3 Metin Topçuoğlu, *Rekabet Hukuku Açısından Acentelik ve Dağıtım Sözleşmeleri*, Ankara 2006, s. 49.

4 Meltem Küçükayhan Aşçıoğlu, *Rekabet Hukuku ve Dağıtım Sözleşmeleri*, Ankara 2011, s. 4 vd.

5 Topçuoğlu, s. 50.

6 Taraflar arasındaki distribütörlük ilişkisinin bir diğer özelliği ise, sürekli borç doğuran, yani taraflara sözleşme süresi içinde ifa ve katlanma yükümlülüğü veren sözleşmelerden olmasıdır.

7 Topçuoğlu, s. 59.

8 Aktif Satış: Başka bir alıcının münhasır bölgesindeki veya münhasır müşteri grubundaki münferit müşterilere mektup veya ziyaret gibi doğrudan pazarlama yöntemleriyle gerçekleştirilen satışlar ile diğer bir alıcının bölgesinde satış yeri veya dağıtım deposu kurulması gibi faaliyetler "aktif satış" olarak değerlendirilmektedir. Başka bir alıcıya tahsis edilmiş bölgedeki veya müşteri gruplarındaki müşterileri doğrudan hedefleyen reklamlar veya promosyonlar da diğer aktif satış yöntemleri arasında sayılabilir. Rekabet Kurumu, Rekabet Terimleri Sözlüğü, s. 54.



ment. The products of the supplier shall only and exclusively be sold by the exclusive distributor in the allocated territory and thus, the supplier will deem that the exclusive distributor shows the maximum effort in order to increase the sales of the goods that are provided by him. In the event that the exclusive distributor undertakes the sale of the similar products, he shall not only be engaged in activities to increase the sales of products subject to the agreement, but also in the other products which are provided by other producers or suppliers. Additionally, the exclusive distributor shall hold the obligations to strengthen the market value of the products and provide pre-sale and post-sale services, as well. In this condition, the capacity of the exclusive distributor may not be sufficient to increase the sales of goods to the optimal level. For this reason, the exclusive distributor is subject to non-competition rule. However, the parties may agree on different provisions within an agreement, as a principle.

Sağlayıcının malları, kendisine tahsis edilen bölgede sadece ve münhasıran tek satıcı tarafından satılacak ve sağlayıcı, tek satıcının bütün gücünü, kendisi tarafından sağlanan malların sürümünü arttırmak için kullanacağına inanacaktır. Sözleşme konusu mallarla aynı nitelikteki başka malların satışının da üstlenilmesi ile tek satıcı, sözleşme konusu malların yanı sıra diğer üretici veya sağlayıcılara ait malların sürümü için de faaliyette bulunacaktır. Ayrıca sözleşme konusu ürünlerin piyasadaki konumunun yükselmesine katkıda bulunulması ve bu ürünlere ilişkin satış öncesi ve sonrası hizmetlerinin yerine getirilmesi gibi yükümlülükleri de üstlenecektir. Böyle bir durumda tek satıcının kapasitesi, sözleşme konusu malların sürümünü istenilen düzeye ulaştırması için yeterli olmayabilir. İşte bu nedenle, tek satıcı kural olarak rekabet yasağına tabi olacaktır. Ancak taraflar her zaman için sözleşme ile farklı bir düzenleme öngörebilirler.



III. ANALYSIS OF EXCLUSIVE DISTRIBUTION AGREEMENT FROM THE PERSPECTIVE OF COMPETITION LAW

A. In General

According to the Law on the Protection of Competition¹³ numbered 4054 (“LPC”), fundamental objective of competition¹⁴ rules is to ensure fair and equal conditions for economic activities. Pursuant to the relevant provision¹⁵ of LPC, agreements between the enterprises which aim to prevent, distort or restrict competition in a particular market place, or the enterprises which are able to create such impact directly or indirectly are illegal and prohibited. According to this article, in order to be able to carry out economic activities without any restriction, agreements must not include any clause restricting the commercial freedom of parties in exchange of goods and services, and preventing fair business envi-

III. TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN REKABET HUKUKU BAKIMINDAN İNCELENMESİ

A. Genel Olarak

4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun’a¹³ (“RKHK”) göre, rekabet¹⁴ kurallarının ana amacı, ekonomik faaliyetlerin yürütülmesi için adil ve eşit koşulların sağlanmasıdır. Bu doğrultuda düzenlenen RKHK’nin ilgili maddesi¹⁵ gereğince, belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacı taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut dolaylı olarak doğurabilecek nitelikte teşebbüsler arası anlaşmalar hukuka aykırı ve yasaktır. Bu hüküm gereği, ekonomik faaliyetlerin özgürce yürütülebilmesi için mal ve hizmetlerin alışverişinde sözleşme taraflarının ticari özgürlüğüne bir sınırlama getirilmemesi ve adil ticaret ortamının engellenmemesi gerekmektedir. Ancak, RKHK’nın muafiyet sistemine ilişkin

ronment. However, in the case of satisfying all the conditions stated under LPC article¹⁶ relating to exemption system, inter-enterprise agreements restricting competition shall not be considered illegal and shall be held exempted from the prohibition of engaging in competition restricting agreements.

Pursuant to the exemption system, the required conditions are; (i) ensuring new developments and improvements or economic or technical development in the production or distribution of goods and providing services; (ii) creating consumer surplus; (iii) not significantly eliminating the competition in the relevant market and; (iv) not limiting competition more than what is compulsory for achieving the goals set out in the subparagraphs (i) and (ii). Additionally, Board is authorized to issue communiqués which ensure block exemptions for the types of agreements that meet the mentioned conditions.¹⁷ Subsequently, the Board has published Block Exemption Communiqué on Vertical Agreements¹⁸ numbered 2002/2 (“**Communiqué**”), on grounds that such vertical agreements, which are made between enterprises operating at different levels of the production or distribution chain with the aim of purchasing, selling or reselling of certain goods or services, effect economy in a positive way by increasing the competition. This Communiqué regulates the conditions for the vertical agreements to be excluded from the prohibition of making agreements that restrict competition. In order to explain the aspects which will be taken into consideration in Communiqué’s implementation, Guideline on Vertical Agreements¹⁹ (“**Guideline**”) has been published and herein the exemption system is regulated in detail.

maddesinde¹⁶ yer alan şartların tamamının sağlanması halinde, teşebbüsler arası rekabeti sınırlayıcı anlaşmalar, hukuka aykırı olarak addedilmeyecek rekabeti sınırlayıcı anlaşma yapma yasağından muaf tutulacaktır.

Muafiyet sistemi gereğince, sağlanması gereken şartlar; (i) malların üretim veya dağıtımı ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmenin sağlanması; (ii) tüketicinin bundan yarar sağlaması; (iii) ilgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmaması ve (iv) rekabetin, (i) ve (ii) bentlerindeki amaçların elde edilmesi için zorunlu olandan fazla sınırlanmamasıdır. İlaveten Kurul, belirtilen şartları sağlayan anlaşma türlerine grup olarak muafiyet tanınmasını sağlayan tebliğler çıkarma yetkisini haizdir.¹⁷ Buna istinaden Kurul, üretim veya dağıtım zincirinin farklı seviyelerinde faaliyet gösteren teşebbüsler arasında belirli mal veya hizmetlerin alımı, satımı veya yeniden satımı amacıyla yapılan sözleşmeler olarak tanımlanan dikey anlaşmaların, rekabetin artmasını sağlayarak ekonomiye olumlu etkiler yaptığı gerekçesiyle, 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği’ni¹⁸ (“**Tebliğ**”) yayınlamıştır. Bu Tebliğ, dikey anlaşmaların rekabeti sınırlayıcı anlaşma yapma yasağından muaf tutulmasının koşullarını düzenlemektedir. Tebliğ uygulanırken göz önünde bulundurulacak hususları açıklamak amacıyla ise Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz¹⁹ (“**Kılavuz**”) yayınlanmış olup, muafiyet sistemi detaylı olarak düzenlenmiştir.

Yukarıda açıklandığı üzere, tek satıcılık sözleşmesi, niteliği itibarıyla tek satıcıya belirli bir bölgede satış tekeli sağladığı için özelliği gereği tarafların özgürlüklerine çe-

FOOTNOTE

9 An agent is an individual who acquires a profession of mediating through agreements relating a commercial enterprise continuously in a specific location or territory, or carries out these activities on behalf of such merchant depending upon an agreement, without having a legal status in an entity such as commercial representative, commercial agent, salesman or employee. In some aspects, agency shows similarities with the concept of exclusive distributor. Likewise, the exclusive distributor, agency is an independent merchant and the related relation is continuous. However, the agent does not buy the goods or products subject to the agreement with the purpose of reselling them. Agent’s role is to mediate. The agent always carries out activities on behalf of the job holder. On the other

hand, the exclusive distributor acts independently on his behalf. In terms of competition law, impose of resale price by the job holder upon his agent shall not be deemed as violation. Hasan İsgüzar, *Tek Satıcılık Sözleşmesi*, Ankara 1989, p. 39.

10 İsgüzar, p. 39.

11 İsgüzar, p. 108.

12 Turkish Civil Code, Art. 23.

13 Official Gazette (OG) dated 13.12.1994 and numbered 22140.

14 “*Competition which ensures the free economic choices between the entities in goods and services markets.*” Competition Authority, *Glossary of Competition Terms*, 164.

15 LPC, Art. 4.

16 LPC, Art. 5.

17 LPC, Art. 5.

18 Official Gazette dated 14.07.2002 and numbered 24815.

19 Guideline on Vertical Agreements dated 09.09.2015 <http://www.rekabet.gov.tr/File/?path=R00T%2F1%2FDocuments%2FBa%C5%9Fvuru+Rehberi%2Fdikey.pdf> (Access: 27.05.2016)

20 Additionally, the conditions of block exemption from the prohibition of making competition limiting agreements regarding vertical agreements in motor vehicle sector are identified thereby publishing the Block Exemption Communiqué on Vertical Agreements and Concerted Practices in the Motor Vehicle Sector numbered 2005/4 in Official Gazette dated 12.11.2005 and numbered 25991.

As explained above, since exclusive distribution agreement creates monopoly in a specified territory due to its nature, it introduces various restrictions to the freedom of the parties. For this reason, as there is a constant conflict between exclusive distribution agreements and competition law rules which forbids the prevention of competition, a discussion as to whether or not the provisions in exclusive distribution agreements are valid against competition law will be brought forward. The reason for this is that the exclusive distribution agreements fall within the scope of vertical agreements and in case the criteria stated under Communiqué are met, such agreements are excluded from the prohibition on agreements restricting competition.²⁰

Above-mentioned Communiqué is amended by the Communiqué numbered 2007/2²¹ and it is indicated that the exemption provided under the Communiqué shall be implemented in the event that the supplier's market share in relevant market, in which it provides the goods or services subject to vertical agreement, does not exceed 40%.²² The scope of the Communiqué has been narrowed down, compared to the previous version, by determining a market share threshold. Also, the exemption was withdrawn from the agreements containing non competing clause, which were made before the market share threshold regulation came into force and drawn up between the domineering entities (such as Coca Cola, Efes, Frito-Lay) and the final selling points. By the implementation of the market share threshold system, the possibility of domineering entities' automatically benefitting from the block exemption is decreased.

şitli sınırlamalar getirmektedir. Bu sebeple, tek satıcılık sözleşmeleri ile rekabetin engellenmesini yasaklayan rekabet hukuku kuralları arasında sürekli bir uyumsuzluk bulunmakta olduğu için, tek satıcılık sözleşmesinde yer alan hükümlerin rekabet hukuku karşısında geçerli olup olmayacakları gündeme gelecektir. Bunun nedeni ise, tek satıcılık sözleşmelerinin dikey anlaşmalar kapsamına girmesi ve Tebliğ'de yer alan koşulları sağlamaları halinde rekabeti sınırlayıcı anlaşma yapma yasağından muaf tutulmasıdır.²⁰

Anılan Tebliğ, 2007/2 sayılı Tebliğ²¹ ile değişikliğe uğramış ve Tebliğ ile sağlanan muafiyetin, sağlayıcının dikey anlaşma konusu mal veya hizmetleri sağladığı ilgili pazardaki pazar payının %40'ı aşmaması durumunda uygulanacağı belirtilmiştir.²² Tebliğ'e eski halinden farklı olarak, bu şekilde bir pazar payı eşiği getirilerek Tebliğ'in kapsamı daraltılmıştır. Ayrıca, pazar payı eşiği getirilmesinden önceki dönemde, hakim durumdaki bir çok teşebbüsün (Coca Cola, Efes, Frito-Lay gibi) nihai satış noktaları ile yapmış olduğu ve rekabet etmeme yükümlülüğü içeren sözleşmelerden muafiyet geri alınmıştır. Pazar payı eşiği sistemine geçilmesi ile birlikte hakim durumdaki teşebbüslerin grup muafiyetinden otomatik olarak faydalanma ihtimalleri azalmıştır.

Tebliğ'de, sözleşmelerin grup muafiyetinden yararlanması için gerekli olan şartlar belirtilmemiş olup; dikey anlaşmaları grup muafiyeti kapsamı dışına çıkaran sınırlamalar sayılmaktadır.²³ Başka bir deyişle, eğer ilgili maddede sayılan hususlar dikey anlaşmada yer alıyorsa, bu anlaşma grup muafiyetinden yararlanamayacaktır.²⁴ Bu hususlardan ilki, alıcının kendi satış fiyatı-

DİPNOT

9 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. Acentelik bazı noktalarda tek satıcı ile benzerlik gösterir. Acentenin de tek satıcı gibi bağımsız bir tacir olması ve her iki ilişkinin de süreklilik arz etmesi ortak noktalarını oluşturur. Ancak acente sözleşmeye konu olan malları veya ürünleri tekrar satmak için satın almaz. Acentenin rolü aracılıktır. Daima iş sahibinin hesabına faaliyet gösterir. Buna karşılık tek satıcı ise bağımsız olarak kendi adına ve hesabına hareket eder. Rekabet hukuku açısından iş sahibinin

acentesine yeniden satış fiyatı empoze etmesi ihlal olarak değerlendirilmez. Hasan İsgüzar, Tek Satıcılık Sözleşmesi, Ankara 1989, s.39.

10 İsgüzar, s.39.

11 Türk Medeni Kanunu, m. 23.

12 İsgüzar, s. 108.

13 13.12.1994 tarih ve 22140 sayılı Resmî Gazete (RG).

14 "Mal ve hizmet piyasalarındaki teşebbüsler arasında özgürce ekonomik kararlar verilebilmesini sağlayan yarı." Rekabet Kurumu, Rekabet Terimleri Sözlüğü, s.164.

15 RKHK, m. 4.

16 RKHK, m. 5.

17 RKHK, m. 5.

18 14.07.2002 tarih ve 24815 sayılı RG.

19 09.09.2015 tarihli Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz <http://www.rekabet.gov.tr/File/?path=ROOT%2F1%2FDocuments%2FBa%C5%9Fvuru+Rehberi%2Fdikey.pdf> (Erisim: 27.05.2016)

20 İlâveten, 12.11.2005 tarih, 25991 sayılı Resmî Gazete'de ise 2005/4 sayılı Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar Ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği yayınlanarak, motorlu taşıtlar sektöründeki dikey anlaşmaların, rekabeti sınırlayıcı anlaşma yapma yasağından grup olarak muaf tutulmasının koşulları belirlenmiştir.



While the required conditions for agreements to take advantage of the block exemption are not specified under the Communiqué; the limitations excluding the vertical agreements from the scope of block exemption are listed.²³ In other words, if the aspects specified under the related provision exist in vertical agreement, such agreement shall not benefit from block exemption.²⁴ First of these aspects is the prevention of buyer's freedom to designate its own selling price. According to this, freedom of buyer, who is the reseller of such goods subject to the agreement, to determine the price tariff of goods cannot be prevented. However, provided that it does not turn into fixed or minimum selling price as a result of the pressure or encouragement by any of the parties, it is possible for the supplier to determine the maximum selling price or recommend the selling price of goods subject to the agreement.²⁵ Another aspect is, introducing limita-

nı belirleme serbestisinin engellenmesidir. Buna göre, sözleşme konusu malları yeniden satacak olan alıcının bu malları satarken uygulayacağı fiyat tarifesi belirleme serbestisi engellenemez. Ancak taraflardan herhangi birinin baskısı veya teşvik etmesi sonucu sabit veya asgari satış fiyatına dönüşmemesi koşuluyla, sağlayıcının sözleşme konusu mallar için azami satış fiyatı belirlemesi veya satış fiyatını tavsiye etmesi mümkündür.²⁵ Bir diğer husus ise, Tebliğ'de belirtilen haller dışında, alıcının sözleşme konusu mal veya hizmetleri satacağı bölge veya müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirilmesidir. Bu bağlamda Tebliğ'de belirtilen ve muafiyet kapsamında olan istisnai hallerden biri de; sağlayıcı ile alıcı arasındaki dikey anlaşmaya istinaden yapılacak aktif satışlar, sağlayıcının kendisine veya başka bir alıcıya tahsis edilmiş münhasır bir bölge veya münhasır müşteri grubu bakımından kısıtlanabilir. Ancak bu kısıtlama alıcının



tions to the buyer's territory or customers to whom it will sell its goods or services, other than the situations stated under the Communiqué. Within this context, another exceptional issue specified within the scope of exemptions under the Communiqué is that the active sales to be made with respect to the vertical agreement between the supplier and the buyer can be limited in terms of an exclusive territory or exclusive customer group allocated to supplier itself or another buyer. However, this limitation should not cover buyer's customers. Limitation of passive sales²⁶ to be made to such territory or customer group will be evaluated as an infringement which excludes the agreement from the block exemption.

B. In Terms of Exclusive Right to Sell

Through the right to sell granted to the exclusive dis-

müşterilerini kapsamamalıdır. Bu bölgeye veya müşteri grubuna yapılacak pasif satışların²⁶ kısıtlanması ise sözleşmeyi grup muafiyeti dışına çıkartan bir ihlal olarak değerlendirilecektir.

B. Münhasır Satış Hakkı Bakımından

Tek satıcıya münhasır satış hakkı tanınmasıyla, sözleşme konusu malların, sözleşmede öngörülen sınırlamalar çerçevesinde satılmasına imkan verilmektedir. Bu dağıtım sınırlamaları, malların satılacağı bölge ya da müşterilere ilişkin olabilir.

Hangi hallerde tek satıcıya tahsis edilmiş münhasır bir bölgeden veya müşteri grubundan söz edilebileceği Kılavuz'da açıklanmıştır. Tek satıcıların satış yaptığı bölge veya müşteri grubunun münhasır olarak değerlendiril-

tributor, the products subject to the agreement can be sold within the limitations stipulated under the agreement. Such distribution limitations may be relevant to the territory or the customers that the products will be provided to.

The Guideline determines the cases in which it is deemed to be an exclusive territory or a customer group allocated to the exclusive distributor. In order for a territory or a customer group to be evaluated as exclusive, to which the exclusive distributor carries out the sales activities, only one distributor or one supplier shall be carrying out the sales activities for such territory or the customer group. In other words, in the event that more than one enterprise is carrying out active sales for a specific territory or a customer group, then such territory or the customer group shall not be deemed as exclusive. In case a supplier reserves its direct right to sell for the territory or the customer group subject to the agreement or, in the event that more than one distributor has been arranged for the related territory, then there wouldn't be an exclusive territory or a customer group subject to the prohibition of active sales.²⁷

In the endorsement of exclusive right, in order to implement the agreement effectively, the supplier needs to curb down the competitiveness of other distributors in the same territory. A provision limiting only the direct sales being made by the supplier does not provide exclusivity on behalf of the exclusive distributor. Inasmuch as, the distributors located out of the relevant territory shall be able to carry out sales activities of the same kind of products subject to the agreement in that territory. The reason of this is the exclusive right to sell has effect only between the parties of the agreement and it cannot therefore limit other distributors' sales activities in the territory subject to the agreement.

In the event the supplier does not make any sale within

rilebilmesi için, o bölge veya müşteri grubuna sadece tek bir satıcının veya sağlayıcının satış yapması gerekir. Diğer bir ifadeyle, belirli bir bölgeye veya müşteri grubuna aktif olarak satış yapan teşebbüs sayısı birden fazla ise, o bölge ve müşteri grubu artık münhasır değildir. Sağlayıcı, sözleşme bölgesi veya müşteri grubu için kendisinin doğrudan satış yapma hakkını saklı tutmuşsa ya da ilgili bölgeye birden çok dağıtıcı yerleştirmişse, aktif satış sağlığına konu olabilecek münhasır bir bölge ya da müşteri grubu söz konusu değildir.²⁷

Münhasır satış hakkının efektif olarak uygulanabilmesi için, sözleşmede ilgili bölge veya müşterilere ilişkin olarak tek satıcıya tanınan bu hakkın yanında, sağlayıcının diğer dağıtıcılarına veya tek satıcılarına, ilgili bölge veya müşterilere ilişkin olarak dağıtım sınırlaması getirmesi gerekmektedir. Sadece sağlayıcının doğrudan tek satıcının bölgesinde satış yapmasını engelleyen bir sözleşme hükmü, tek satıcı lehine tam bir satış tekeli sağlamaz. Zira, sözleşme bölgesi dışındaki dağıtıcılar tarafından, sözleşme bölgesinde, sözleşme konusu mallarla aynı nitelikteki malların satışı yapılabilir. Bunun sebebi ise, münhasır satış hakkının sadece sözleşmenin tarafları arasında hüküm ve sonuç doğurması ve diğer dağıtıcıların sözleşme bölgesine satış yapmalarını engellememesidir.

Sağlayıcının sadece kendisinin, tek satıcının sözleşme bölgesinde satış yapmamasının yanında, kendi dağıtım sistemine dahil olan diğer dağıtıcıların da sözleşme bölgesinde aktif satış yapmalarını yasaklayarak, aktif satış kısıtlaması getirmesi halinde, tek satıcı lehine bölge koruması sağlanmış olur. Böylelikle, söz konusu bölge, münhasıran tek satıcıya ait olur. Ne var ki, bahsedilen şekilde bir tedbir alınmamasına rağmen, sadece sözleşmede bölge korumasından söz edilmesi, pratik bir yarar sağlamaz. Ancak burada bahsedilen bölge koruması, mutlak bölge koruması olarak algılanmamalıdır. Çünkü mutlak bölge koruması, aşağıda açıklanacağı üzere, tek

FOOTNOTE

21 OG dated 25.05.2007 and numbered 26532.

22 Communiqué, Art. 2/2.

23 Communiqué, Art. 4.

24 Hüseyin Karabulut, "Rekabetin Korunması Hakkındaki Kanun Kapsamında Dağıtım Anlaşmaları", Legal Fikri ve Sınai Haklar Dergisi No: 4, 2005, p. 12.

25 Communiqué, Art. 4/a.

26 Passive Sale: Sales in response to unsolicited

requests from customers in other distributors' exclusive territories or customer groups, including delivery of goods or services to such customers; sales generated by general advertising or promotion in the media; sales generated by internet and similar ways are passive sales. Glossary of Competition Terms, 155.

27 Demir Gökayla, p. 90 ff.

28 Communiqué, Art. 4/b-1.

29 Exclusive Supply Obligation: Direct or indirect obligation of the supplier to sell the goods or services subject to the agreement only to one buyer in Turkey for the purposes of using or reselling. Guideline, p. 47.

30 Communiqué, Art. 2/3.

the territory of the exclusive distributor and imposes active sales limitation by prohibiting active sales of the distributors in its distribution chain within the territory subject to the agreement, then territorial protection is ensured for the exclusive distributor. Thus, such territory is exclusively allocated to the exclusive distributor. Nevertheless, even though such measure is not taken, the intended goal cannot be achieved by only regulating the territorial protection in the agreement. However, the territorial protection mentioned herein should not be perceived as an absolute territorial protection. As will be explained below, the absolute territorial protection includes the restriction of active sales of other distributors and/or exclusive distributors within the exclusive territory of the exclusive distributor as well as the prohibition of passive sales.

Despite the fact that an exception is recognized with regard to active sales, the restrictions regarding the customer and territory subject to the agreement are nevertheless forbidden. As mentioned above, the active sales can be restricted in accordance with the related provision²⁸ of the Communiqué. According to this, the restriction of the active sales to be made by the distributors in the territories allocated to the other distributors can be accepted valid and a valid territorial protection can be provided to this extent. Nonetheless, the passive sales cannot be restricted or forbidden in terms of any vertical agreement. In this respect, the prohibition and/or restriction of both the active and passive sales constitute an absolute territorial protection and such matter is forbidden according to the competition rules.

In case the exclusive distributor is also the exclusive buyer, the supplier should sell the goods subject to the agreement only to the exclusive distributor in the territory subject to the agreement pursuant to the exclusive supply obligation.²⁹ In other words, the supplier should not compete with the exclusive distributor. In accord-

satıcının münhasır bölgesinde diğer tek satıcı veya dağıtıcıların yapacağı aktif satışların kısıtlanmasının yanın-da pasif satışların yasaklanmasını da içerir.

Esasen müşteri ve sözleşme bölgesine ilişkin sınırlamalar yasaklanmış olmasına rağmen, bu hususta aktif satışlar bakımından bir istisna tanınmıştır. Yukarıda değinildiği üzere, aktif satışlar Tebliğ'in ilgili hükmüne²⁸ göre kısıtlanabilirler. Buna göre, dağıtıcılar tarafından, diğer dağıtıcıların bölgelerinde yapılabilecek aktif satışların yasaklanması geçerli kabul edilebilecek ve sadece bu oranda geçerli bir bölge koruması sağlanabilecektir. Ancak pasif satışlar hiçbir dikey anlaşma bakımından kısıtlanamaz veya yasaklanamaz. Bu bakımdan hem aktif hem de pasif satışların yasaklanması veya kısıtlanması mutlak bölgesel korumayı oluşturur ve bu husus rekabet kurallarınca yasaklanmıştır.

Tek satıcının aynı zamanda tek alıcı olduğu hallerde, sağlayıcı; tek alıcıya sağlama yükümlülüğü²⁹ ile, sözleşme bölgesinde sözleşme konusu malları sadece tek satıcıya satmalı, başka bir ifadeyle, sağlayıcı tek satıcı ile rekabet etmemelidir. Tebliğ'in bu yükümlülüğe ilişkin maddesine³⁰ göre tek alıcıya sağlama yükümlülüğü içeren dikey anlaşmalarda muafiyet, tek satıcının dikey anlaşma konusu malları ve hizmetleri aldığı ilgili pazardaki payının %40'ını aşmaması koşuluyla uygulanır. Bu kuralın yanında, yukarıda bahsedilen, dikey anlaşmayı muafiyet kapsamı dışına çıkaran şartların da bulunmaması gerekir. Bu şartların sağlanamaması halinde, bu sözleşmeler de grup muafiyetinden yararlanamayacaktır.

IV. SONUÇ

Kurul, yukarıda bahsetmiş olduğumuz hususlar bakımından yapacağı incelemelerde, esasen sözleşmenin dikey anlaşmalar kapsamında olup olmadığını dikkate almakta; sözleşmeye taraflarca verilmiş isme veya borçlar hukuku anlamında sözleşmenin nitelenmesinin üye-

DİPNOT

21 25.05.2007 tarihli ve 26532 sayılı Resmî Gazete.

22 Tebliğ, m. 2/2.

23 Tebliğ, m. 4.

24 Hüseyin Karabulut, "Rekabetin Korunması Hakkındaki Kanun Kapsamında Dağıtım Anlaşmaları", Legal Fikri ve Sınai Haklar Dergisi Sayı: 4, 2005, s. 12.

25 Tebliğ, m. 4/a.

26 Pasif Satış: Baska bir alıcının bölgesindeki veya

müşteri grubundaki müşterilerden gelen ve alıcının aktif çabaları neticesi olmayan talepleri karşılamak, alıcı malın teslimatını müşterinin adresine götürerek gerçekleştirmek; medya aracılığı ile yapılan genel nitelikli reklamlar veya promosyonlar; internet ve benzeri yollarla yapılan satışlar "pasif satış" anlamına gelmektedir. Rekabet Terimleri Sözlüğü, s.155.

27 Demir Gökayla, s. 90 vd.

28 Tebliğ, m. 4/b-1.

29 Tek Alıcıya Sağlama Yükümlülüğü: Sağlayıcının, sözleşme konusu malları veya hizmetleri, kendi kullanımı veya yeniden satışı amacıyla Türkiye içerisinde, sadece bir alıcıya satmasına yönelik doğrudan veya dolaylı bir yükümlülüktür. Kılavuz, s. 47.

30 Tebliğ, m. 2/3.

ance with provision of the Communiqué³⁰ regarding such liability, in the vertical agreements containing exclusive supply obligation, exemption applies on condition that the market share of the buyer in the relevant market in which it purchases the goods and services that are the subject of the vertical agreement does not exceed 40%. In addition to this rule, as explained above, the conditions excluding the vertical agreements from the scope of the exemption shall not exist. In case these conditions are not met, these agreements cannot benefit from the block exemption.

IV. CONCLUSION

During the evaluation process with respect to the points stated above, the Board essentially takes into account whether an agreement falls within the scope of vertical agreements or not; neither does take the name of the agreement given by the parties into account nor analyse the qualifications of the agreement within the framework of law of obligations. However, exclusive distribution agreements include significant restrictions with respect to the competition law and such restrictions are important in terms of business life. When the contractual liabilities and rights of the parties are considered; since the economic freedom of not only the parties to the agreement but also the third parties can be restricted through the exclusive distribution agreement; by considering the balance of benefit, compliance with the law is ensured via the exemption method. Taking all these into account, the Board aims to protect exclusive distributors, their suppliers, third parties and customers through the restrictions regulated within the Communiqué. ■

rinde durmamaktadır. Ancak tek satıcılık sözleşmeleri rekabet hukuku bakımından oldukça önemli sınırlamalar içermekte ve bu sınırlamalar ticari hayatın akışı açısından önem arz etmektedir. Tarafların sözleşme kapsamındaki yükümlülükleri ve hakları değerlendirildiğinde hem tarafların hem de üçüncü kişilerin ekonomik özgürlükleri sınırlandırılabilen ve menfaatler dengesi gözetilerek bu sözleşmelerin muafiyet sistemiyle hukuka uygunluğu sağlanmaktadır. Kurul'un Tebliğ ile getirmiş olduğu sınırlamalar hem tek satıcıları ve sağlayıcılarını, hem de sözleşmeye taraf olmayan üçüncü kişileri ve müşterileri korumayı amaçlamaktadır. ■

BIBLIOGRAPHY KAYNAKÇA

- Cemile Demir Gökyayla, Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri, İstanbul 2013
- Hasan İsgüzar, Tek Satıcılık Sözleşmesi, Ankara 1989
- Hüseyin Karabulut, "Rekabetin Korunması Hakkındaki Kanun Kapsamında Dağıtım Anlaşmaları", Legal Fikri ve Sınai Haklar Dergisi No: 4, 2005
- Meltem Küçükayhan Aşcıoğlu, Rekabet Hukuku ve Dağıtım Sözleşmeleri, Ankara 2011
- Metin Topcuoğlu, Rekabet Hukuku Açısından Acentelik ve Dağıtım Sözleşmeleri, Ankara 2006
- Competition Authority, Glossary of Competition Terms, April 2014
- Guideline on Vertical Agreements dated 09.09.2015 (Access: 27.05.2016)
<http://www.rekabet.gov.tr/File/?path=ROOT%2F1%2FDocuments%2FBa%C5%9Fvuru+Rehberi%2Fdikey.pdf>

- Cemile Demir Gökyayla, Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri, İstanbul 2013
- Hasan İsgüzar, Tek Satıcılık Sözleşmesi, Ankara 1989
- Hüseyin Karabulut, "Rekabetin Korunması Hakkındaki Kanun Kapsamında Dağıtım Anlaşmaları", Legal Fikri ve Sınai Haklar Dergisi Sayı: 4, 2005
- Meltem Küçükayhan Aşcıoğlu, Rekabet Hukuku ve Dağıtım Sözleşmeleri, Ankara 2011
- Metin Topcuoğlu, Rekabet Hukuku Açısından Acentelik ve Dağıtım Sözleşmeleri, Ankara 2006
- Rekabet Kurumu, Rekabet Terimleri Sözlüğü, Nisan 2014
- 09.09.2015 tarihli Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz (Erisim: 27.05.2016)
<http://www.rekabet.gov.tr/File/?path=ROOT%2F1%2FDocuments%2FBa%C5%9Fvuru+Rehberi%2Fdikey.pdf>