

Portfolio Compensation in Exclusive Distributorship Contracts

Tek Satıcılık Sözleşmesinde Portföy Tazminatı

ABSTRACT

The exclusive distributorship contract, which is not explicitly regulated under the Turkish legislation, is commonly used in practice. In accordance with the definitions in the doctrine and the decisions of the Court of Appeals, the exclusive distributorship contract is a sui generis contract whereby the exclusive distributor undertakes to increase the sales and the supplier undertakes not to sell the goods subject to the contract to other exclusive distributors within the area assigned to the exclusive distributor. The customer portfolio acquired by the exclusive distributor as a result of his/her activities during the term of the exclusive distributorship contract, is transferred to the supplier upon termination of the contractual relationship. Accordingly, the supplier continues to benefit from such customer portfolio created by the exclusive distributor. This situation leads to a justifiable compensation claim with respect to the exclusive distributor. Such compensation, which the exclusive distributor may claim from the supplier as a result of the fact that the supplier will continue to benefit from the customer portfolio created by the efforts of

ÖZET

Türk Hukuku mevzuatında açıkça düzenlenmiş olmayan tek satıcılık sözleşmeleri, uygulamada yaygınlıkla kullanılmaktadır. Doktrin ve Yargıtay kararlarındaki tanımlamalara göre tek satıcılık sözleşmesi, sağlayıcının sözleşmeye konu malları tek satıcıya ayrılmış olan bölgedeki bir başka tek satıcıya satmamayı, diğer yandan, tek satıcının da sürüm artırma çabasında bulunmayı taahhüt ettiği bir sui generis sözleşme türüdür. Tek satıcılık sözleşmesi süresi boyunca tek satıcının faaliyetleri neticesinde edinmiş olduğu müşteri çevresi, sözleşme ilişkisinin sona ermesiyle sağlayıcıya devredilmektedir. Böylece sağlayıcı, tek satıcı tarafından oluşturulan bu müşteri çevresinden ekonomik menfaat sağlamaya devam etmektedir. Bu durum, tek satıcı açısından haklı bir tazminat talebini ortaya çıkarmaktadır. Tek satıcının emeği ile oluşturduğu müşteri çevresinden, sözleşmenin sona ermesiyle birlikte sağlayıcının yararlanmaya devam etmesi neticesinde, tek satıcının sağlayıcıdan talep edebileceği bu tazminat "portföy tazminatı" olarak adlandırılmaktadır. Tek satıcının hangi şartlarda portföy tazminatı talep edebileceği 6102 Sayılı Türk Ticaret Ka-

the exclusive distributor after the termination of the contract, is called “portfolio compensation”. The conditions under which the exclusive distributor may claim portfolio compensation are regulated in the Turkish Commercial Code Art. 122. In addition to these conditions regulated under the law, the exclusive distributorship contract should have been terminated by the exclusive distributor with justifiable cause or by the supplier without a justifiable cause. Therewith, since the provisions regarding the agency contracts are applied to the exclusive distributorship contracts by analogy, statute of limitations for the portfolio compensation shall be determined in accordance with the provisions regarding the agency contract

KEYWORDS: Exclusive distributorship contract, sui generis, portfolio compensation, equity

I. INTRODUCTION

THE PORTFOLIO COMPENSATION HAS BEEN REGULATED under the Insurance Law No. 5684¹ before the entry into force of the Turkish Commercial Code No. 6102 (“TCC”).² Besides, the portfolio compensation is recognized by the doctrine and the precedent decisions of the Court of Appeals.³

Although the exclusive distributorship contract, which is a basis of the portfolio compensation, is not specifically regulated under the Turkish legislation, the exclusive distributorship contract is a type of contract which has emerged in practice stem from the economic needs in the market and the freedom of contract principle. According to the exclusive distributorship contract entered into by and between the exclusive distributor and the supplier, the exclusive distributor undertakes to purchase the pre-determined or determinable goods from the supplier and to carry out the activities necessary to increase the sales of the goods. On the other hand, the supplier enters into an obligation to deliver the goods to the exclusive distributor and to provide a monopoly right to the exclusive distributor within the territory of the contract.⁴

nunu md.122’de düzenlenmektedir. Kanun’da düzenlenmiş bu koşulların yanı sıra, tek satıcılık sözleşmesinin, tek satıcı tarafından haklı sebeple veya sağlayıcı tarafından haksız olarak sona erdirilmiş olması gerekmektedir. Bununla birlikte, tek satıcılık sözleşmelerine acentelik sözleşmesine ilişkin hükümler kıyasen uygulanmakta olduğundan, portföy tazminatında zamanaşımı hususu, acentelik sözleşmesine ilişkin hükümlere göre belirlenecektir.

ANAHTAR KELİMELER: Tek satıcılık sözleşmesi, sui generis, portföy tazminatı, hakkaniyet

I. GİRİŞ

PORTFÖY TAZMİNATI, 6102 SAYILI TÜRK TİCARET KANUNU (“TTK”)¹’nin yürürlüğe girmesinden daha önce mevzuatta 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu² tahtında düzenlenmiştir. Bunun yanı sıra, portföy tazminatı hem doktrinde hem de Yargıtay’ın yerleşik içtihatlarında kabul görmüş bir husustur.³

Portföy tazminatının dayanak noktasından biri olan tek satıcılık sözleşmesi, Türk Hukuku mevzuatında özel olarak düzenlenmemekle birlikte, piyasadaki ekonomik ihtiyaçlar neticesinde ve sözleşme serbestisi ilkesinden hareketle uygulamada ortaya çıkmış olan bir sözleşme türüdür. Tek satıcı ve sağlayıcı arasında akdedilen tek satıcılık sözleşmesi uyarınca, tek satıcı önceden belirlenmiş veya belirlenebilir malları sağlayıcıdan satın almayı ve bu malların sürümünü artırmak için gereken faaliyetlerde bulunmayı taahhüt etmektedir. Öte yandan, sağlayıcı da tek satıcıya mal teslim etme ve sözleşme bölgesinde tek satıcıya bir tekel hakkı sağlama yükümü altına girmektedir.⁴

Makalemiz kapsamında, tek satıcılık sözleşmesinin unsurları ve hukuki niteliği ele alınacak olup, bu söz-



The elements and the legal characteristic of the exclusive distributorship contract shall be analyzed within the scope of our article. The portfolio compensation, which can be requested by the exclusive distributor from the supplier in case the customer environment created by the exclusive distributor is transferred to the supplier upon termination of the contract, and the conditions which should be met in order to claim such compensation, as regulated under Art. 122 of the TCC shall be demonstrated in our article.

In order for the exclusive distributor to claim portfolio compensation, which is also referred to as “claim for equalization” or “customer compensation” in the legislation and in the doctrine,⁵ the conditions of significant benefit, loss of pay and conformity with equity should be met. In addition to this, the exclusive distributorship contract should have been terminated by the exclusive distributor with justifiable cause or by the supplier without a justifiable cause.

leşmenin sona ermesiyle birlikte tek satıcı tarafından oluşturulan müşteri çevresinin sağlayıcıya devredilmesi halinde tek satıcı tarafından sağlayıcıdan talep edilecek portföy tazminatı kavramı ve TTK md. 122 altında düzenlenen, bu tazminatın talep edilebilme koşulları incelenecektir.

Mevzuatta ve doktrinde “denkleştirme istemi” veya “müşteri tazminatı” olarak da isimlendirilen⁵ portföy tazminatının tek satıcı tarafından talep edilebilmesi için önemli menfaat, ücret kaybı ve hakkaniyete uygunluk kriterlerinin sağlanması gerekmektedir. Buna ek olarak, tek satıcılık sözleşmesinin tek satıcı tarafından haklı sebeple veya sağlayıcı tarafından haksız olarak sona erdirmiş olması gerekmektedir.

II. TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİ

Yukarıda da belirtildiği üzere Türk Hukuk mevzuatında düzenlenmiş bir sözleşme türü olmayan tek satıcılık



II. EXCLUSIVE DISTRIBUTORSHIP CONTRACT

As stated above, the exclusive distributorship contract, which is not regulated under the Turkish legislation, is defined by the doctrine and the decisions of the Court of Appeals as follows:

“The exclusive distributorship contract is a framework and continuous agreement, which regulates the legal relationship between a producer and an exclusive distributor so that the producer undertakes to send the products wholly or partially only to the exclusive distributor to sell them with monopoly rights in a particular geographic region, and in return the exclusive distributor undertakes to sell the products subject to the contract on its own behalf and engage in activities in order to increase the sales.”⁶

In this context, in accordance with the exclusive distributorship contract the exclusive distributor undertakes

sözleşmesi, doktrinde ve Yargıtay kararlarında şu şekilde tanımlanmaktadır:

“Tek satıcılık sözleşmesi, yapımıcı ile tek satıcı arasındaki hukuki ilişkiyi düzenleyen çerçeve niteliğinde, sürekli öyle bir sözleşmedir ki, bununla yapımıcı, mamullerin tamamını veya bir kısmını belirli bir coğrafi bölgede inhisar sahibi olarak satmak üzere sadece tek satıcıya göndermeyi, buna karşılık tek satıcı da, sözleşme konusu malları kendi adına ve kendi hesabına satarak malların sürümünü artırmak için faaliyette bulunmak yükümlülüğünü üstlenir.”⁶

Bu bağlamda, tek satıcılık sözleşmesi uyarınca, tek satıcı önceden belirlenmiş veya belirlenebilir malları sağlayıcıdan satın almayı ve bu malların sürümünü artırmak için gereken faaliyetlerde bulunmayı taahhüt etmektedir. Öte yandan, sağlayıcı da tek satıcıya mal teslim etme ve sözleşme bölgesinde tek satıcıya bir tekel hakkı sağlama yükümü altına girmektedir.⁷

to purchase the pre-determined or determinable goods from the supplier and undertakes to operate necessary activities in order to increase the sales of the goods. On the other hand, the supplier undertakes to deliver the goods and to provide a monopoly right to the exclusive distributor within the territory of the contract.⁷

As can be understood from this definition mentioned in the doctrine and in the Court of Appeals decisions, exclusive distributorship contracts constitute two different pairs of performance. The first pair of performance is that the supplier gives the exclusive distributor the exclusive right to sell the goods subject to the contract in the subject matter territory, while the exclusive distributor increases and develops the sales of the goods in the territory of the contract.⁸ The second pair of performance is that the supplier undertakes to deliver the goods to the distributor, and in return, the exclusive distributor undertakes to accept the goods and to pay the price of the goods subject to the contract.⁹ As can be observed, the exclusive distributorship contract comprises of two separate pairs of performance that have not been partially regulated in the legislation. Because of its mentioned characteristics, the exclusive distributorship contract is considered among the nameless and sui generis (unique characteristic) contracts.¹⁰

Like every distribution contract, the exclusive distributorship contract is a contract that forms a continuous debt.¹¹ Bestowing the exclusive right to sell the goods in the territory to the exclusive distributor, the inability of the supplier to directly sell goods in the territory of the contract and to send goods to the other sellers in the territory of the contract other than the exclusive distributor are the essential elements of a the exclusive distributorship contract.¹² In addition, it is also one of the elements forming a basis for the exclusive distributorship contract that the exclusive distributor undertakes to buy the goods to be sold in the territory of this contract from the supplier and sell the goods to its own customers on its own behalf and all the risks belong to the exclusive distributor.¹³ Thus, unlike other independent sellers, the exclusive distributor becomes a part of the distribution network of the supplier, with whom it has entered a continuous debt relationship.

Another element that enables the exclusive distributor to integrate into the distribution network of the supplier is that the exclusive distributorship contract is a framework contract that contains the rules that have to be fol-

Doktrin ve Yargıtay kararlarında yer alan bu tanımdan da anlaşılacağı üzere, tek satıcılık sözleşmeleri iki ayrı edim çiftinden meydana gelmektedir. Bu edim çiftlerinden ilki, sağlayıcının tek satıcıya sözleşmeye konu bölgede sözleşmeye konu malları münhasıran satış hakkını vermesi, buna karşılık tek satıcının da sözleşmeye konu bölgede malların sürümünü arttırıp geliştirmesidir.⁸ Edim çiftlerinden ikincisi ise, sağlayıcının malları satıcıya teslim etmeyi üstlenmesi ve buna karşılık tek satıcının da sözleşmeye konu malları teslim alıp bedelini ödemeyi üstlenmesidir.⁹ Görüldüğü üzere, tek satıcılık sözleşmesi, kanunda kısmen düzenlenmeyen iki ayrı edim çiftinden meydana gelmektedir. Bu yapısı nedeni ile tek satıcılık sözleşmesinin, isimsiz sözleşmelerden sui generis (kendine özgü yapısı olan) nitelikteki sözleşmelerden olduğu kabul edilmektedir.¹⁰

Her dağıtım sözleşmesi gibi, tek satıcılık sözleşmesi de sürekli borç doğuran bir sözleşmedir.¹¹ Sağlayıcının, tek satıcının sözleşme bölgesinde, doğrudan mal satamaması, sözleşme bölgesinde bulunan tek satıcı dışındaki diğer satıcılara mal gönderememesi, yani tek satıcıya sözleşme bölgesinde münhasır satış hakkı tanınması, tek satıcılık sözleşmesinin temel unsurlarındandır.¹² Bununla birlikte, tek satıcının bu sözleşme bölgesinde satışını üstlendiği malları kendi adına ve hesabına ve tüm riskleri kendisine ait olmak üzere üreticiden satın alıp, kendi müşterilerine satması da, tek satıcılık sözleşmesine esas oluşturan unsurlardan biridir.¹³ Böylelikle tek satıcı, diğer bağımsız satıcılardan farklı olarak, sürekli bir borç ilişkisi içerisine girmiş olduğu sağlayıcının dağıtım ağının bir parçası haline gelmiş olur.

Tek satıcının, sağlayıcının dağıtım ağıyla bütünleşmesini sağlayan bir diğer unsur ise, tek satıcılık sözleşmesinin, tarafların malların dağıtımında uyması gereken kuralların düzenlendiği bir çerçeve sözleşme niteliği taşımasıdır.¹⁴ Bu bağlamda, açıkça kararlaştırılmış olmasa da, sözleşmeden kendiliğinden doğacak olan bir diğer husus da, tek satıcının sözleşme konusu malların dağıtımını ve sürümünü artırmayı üstlenmesidir.¹⁵ Zira dağıtımın ve sürümün artması, hem tek satıcının hem de sağlayıcının menfaatine hizmet edecektir.

Taraflar arasında tek satıcılık sözleşmesinden doğan herhangi bir uyuşmazlık söz konusu olduğu takdirde, öncelikle tarafların sözleşme tahtında düzenlenmiş iradelerine bakılacak, böyle bir düzenleme söz konusu değil ise, bu durumda kıyas yoluna başvurulacaktır. Diğer bir ifade ile, bu sözleşmenin karşılıklı iki tarafa borç yük-

lowed by the parties in the distribution of the goods.¹⁴ In this context, even if it is not explicitly agreed, another issue that will arise spontaneously from the contract is that the exclusive distributor undertakes to increase the distribution and sales of the goods subject to the contract.¹⁵ This is because the increase in distribution and sales will serve the interests of both the exclusive distributor and the supplier.

In case any dispute arises between the parties, resulting from the exclusive distributorship contract, firstly the intentions of the parties which are set out in the contract will be assessed, and if such arrangement is not provided, then the comparison method shall be applied to the dispute. In other words, framework nature of this contract which has a synallagmatic characteristic and which creates a continuous debt relationship will be assessed. Moreover, the similarities between some elements of the exclusive distributor contract and the elements of sales, agency and ordinary partnership contracts will be assessed and it will be possible to reach the rules of law which will be applied with the method of comparison.¹⁶

At this point, we would like to point out that taking into account the legal and economic benefits that the parties have acquired the legal relationship between a supplier and the exclusive distributor in an exclusive distributorship contract has similarities with an agency agreement.¹⁷ In this context, it is also possible that the provisions governing the internal relationship between

leyen, sürekli bir borç ilişkisi doğuran çerçeve sözleşme niteliği değerlendirilecektir. Ek olarak, bazı tek satıcılık sözleşmesinin unsurlarının satış, acentelik ve adi ortaklık sözleşmelerinin unsurları ile taşıdığı benzerlikler değerlendirilecek ve kıyas yolu ile uygulanacak hukuk kurallarına ulaşmak mümkün olacaktır.¹⁶

Bu noktada belirtmek isteriz ki, tek satıcılık sözleşmesinde sağlayıcı ile tek satıcı arasındaki hukuki ilişki, tarafların elde ettikleri hukuki ve ekonomik yararlar göz önünde bulundurulduğunda, acentelik sözleşmesi ile benzerlik taşımaktadır.¹⁷ Bu bağlamda acente ile müvekkili arasındaki iç ilişkiyi düzenleyen hükümlerin, uygun düştüğü ölçüde tek satıcı ile sağlayıcı arasındaki hukuki ilişkiye de kıyas yolu ile uygulanması mümkündür.¹⁸ Nitekim acentelik sözleşmesinin sona ermesi halinde uygulanabilecek olan denkleştirme istemini düzenleyen madde, TTK md. 122 olup, ilgili maddenin 5. fıkrasında “*Bu hüküm, hakkaniyete aykırı düşmedikçe, tek satıcılık ile benzeri diğer tekel hakkı veren sürekli sözleşme ilişkilerinin sona ermesi hâlinde de uygulanır.*” denilmektedir. Bu bağlamda, tek satıcılık sözleşmelerinde, esasında bir denkleştirme istemi olan portföy tazminatı hususunda TTK md.122/5 hükmü uygulama alanı bulacaktır.

FOOTNOTE

¹ Official Gazette dated 14.06.2007 and numbered 26552.

² Official Gazette dated 14.02.2011 and numbered 27846.

³ Yargıtay H.G.K., T. 23.11.2011, E. 2011/11-552, K. 2011/686. Yargıtay 11. H.D. T. 26.05.1992, E. 1990/8223, K. 1992/7964.

⁴ **Tuğba Toksöz**, Tek Satıcılık Sözleşmelerinde Portföy Tazminatı, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Fakültesi, Özel Hukuk Anabilim Dalı, 2015, p. 4.

⁵ Ibid. s. 29. **Ünal Tekinalp**, Türk Hukukunda Acentenin Portföy Akcası Talebi, Prof. Dr. Ali Bozer'e Armağan, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü Yayınları Ankara 1998, p. 4.

⁶ **Hasan İşgüzar**, Tek Satıcılık Sözleşmesi, Dayındarlı Hukuk Yayınları, Ankara 1989, p. 14.

⁷ **Reha Poroy, Hamdi Yasaman**, Ticari İşletme Hukuku, Vedat Kitapçılık, İstanbul 2015, p. 280.

⁸ **Arslan Kaya**, Türk Ticaret Kanunu Serhi, Acentelik, Beta Yayınevi, İstanbul, 2013, p. 255. Yargıtay H.G.K.,

T. 23.11.2011, E. 2011/11-552, K. 2011/686. Yargıtay 11. H.D. T. 25.06.1992, E. 1990/8223, K. 1992/7964.

In the mentioned decision of the Court of Appeals, “producer” was used as definition for the party who supplies the goods in the exclusive distributorship contract. However, a party of the contract does not need to be a producer. It is possible that the sellers who are in different levels of distribution relationship can be a party to the exclusive distributorship contract, even though they are not producers. Therefore, instead of “producer” expression in the definition, it is seen that the expression of “supplier” is used in the doctrine.

⁷ **Cemile Demir Gökyayla**, Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2013, p. 30.

⁸ Ibid.

⁹ Ibid.

¹⁰ Ibid. s. 30-31., İşgüzar, s. 36., Toksöz p. 13-14.

¹¹ **Poroy/Yasaman**, p. 280.

¹² **Toksöz** p. 22-25. **Demir Gökyayla** p. 8-9.

Yargıtay H.G.K., T. 23.11.2011, E. 2011/11-552, K. 2011/686. Yargıtay 19. H.D. T. 05.03.2002, E. 2001/4568, K. 2002/1473. Yargıtay 19. H.D. T. 11.10.2011, E. 2001/2685, K. 2011/686. Additionally, **Prof. Dr. Haluk Teoman** stated that, notwithstanding the monopoly right, in case the supplier obtains important interests and being in conformity with equity after termination of the contract, the portfolio compensation can be claimed. See also. Prof. Dr. Haluk Teoman, Yaşayan Ticaret Hukuku, Hukuki Mütalaalar, Kitap 15: 2012-2013, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2014, s. 46.

¹³ **Demir Gökyayla**, p. 24.

¹⁴ **Toksöz** p. 20.

¹⁵ Ibid p. 21-22. **Demir Gökyayla**, p. 28.

¹⁶ **Demir Gökyayla**, p. 31.

¹⁷ **A.g.e.**, p. 32.

¹⁸ **Demir Gökyayla**, s. 34. Toksöz, p. 16. Yargıtay 11. H.D. T. 15.01.1992, E. 1992/1959, K. 1992/96

the agency and the client may also apply to the legal relations between the exclusive distributor and the supplier with the method of comparison, to the extent that these provisions fall within the scope of the agreement.¹⁸ As a matter of fact, Article 122 of the TCC is the article that regulates the equalization claim, which can be applied in the event of termination of the agency agreement, and it is set forth in paragraph 5 of the relevant article, “*This provision shall also apply to the termination of the continuous contractual relations which grants a monopoly right such as the exclusive distributorship and so forth, unless it is inequitable*”. In this context, in exclusive distributorship contracts, the provision of Article 122/5 of the TCC shall be applied in respect of portfolio compensation, which is in fact an equalization claim.

III. CONCEPT OF PORTFOLIO COMPENSATION AND CONDITIONS TO BECOME ENTITLED TO PORTFOLIO COMPENSATION

A. Portfolio Compensation

The term “portfolio” in the concept of the portfolio compensation, is used in the meaning of customer portfolio which was acquired by the exclusive distributor as a result of its activities. As long as the contract executed between the exclusive distributor and the supplier remains valid, both the exclusive distributor and the supplier benefits from this customer portfolio which was acquired by the exclusive distributor. However, upon

III. PORTFÖY TAZMİNATI KAVRAMI VE PORTFÖY TAZMİNATINA HAK KAZANABİLME KOŞULLARI

A. Portföy Tazminatı

Portföy tazminatı kavramında yer alan “portföy” kelimesi, tek satıcının faaliyetleri neticesinde edinmiş olduğu “müşteri çevresi” anlamında kullanılmaktadır. Tek satıcı ve sağlayıcı arasında akdedilen tek satıcılık sözleşmesi devam ettiği sürece, hem tek satıcı hem de sağlayıcı, tek satıcı tarafından oluşturulan bu müşteri çevresinden ekonomik menfaat sağlamaktadırlar. Bununla birlikte, tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesiyle, tek satıcının oluşturduğu müşteri çevresi sağlayıcıya devredilecek olup, sağlayıcı herhangi bir emek harcamaksızın sahip olduğu bu müşteri çevresinden kazanç sağlamaya devam edecektir.¹⁹ Tek satıcının sağlayıcıya yapmış olduğu bu kazandırmanın karşılığının denkleştirilmesi düşüncesi ile portföy tazminatı ortaya çıkmıştır.²⁰ Bu bağlamda TTK md.122/1 uyarınca;

- Sağlayıcı tek satıcının bulduğu yeni müşteriler sayesinde, sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra da önemli menfaatler elde ediyorsa,
- Tek satıcı, sözleşme ilişkisinin sona ermesinin sonucu olarak, onun tarafından işletmeye kazandırılmış müşterilerle yapılmış veya kısa bir süre içinde yapılacak olan işler sebebiyle sözleşme ilişkisi de-

DİPNOT

¹ 14.02.2011 tarihli ve 27846 sayılı Resmi Gazete.

² 14.06.2007 tarihli ve 26552 sayılı Resmi Gazete.

³ Yargıtay H.G.K., T. 23.11.2011, E. 2011/11-552, K. 2011/686. Yargıtay 11. H.D. T. 25.06.1992, E. 1990/8223, K. 1992/7964.

⁴ **Tuğba Toksöz**, Tek Satıcılık Sözleşmelerinde Portföy Tazminatı, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Fakültesi, Özel Hukuk Anabilim Dalı, 2015, s. 4.

⁵ A.g.e. s. 29. **Ünal Tekinalp**, Türk Hukukunda Acentenin Portföy Akçası Talebi, Prof. Dr. Ali Bozer’e Armağan, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü Yayınları Ankara 1998, s. 280.

⁶ **Hasan İsgüzar**, Tek Satıcılık Sözleşmesi, Dayıdarlı Hukuk Yayınları, Ankara 1989, s. 14.

Reha Poroy, Hamdi Yasaman, Ticari İşletme Hukuku, Vedat Kitapçılık, İstanbul 2015, s. 280.

Arslan Kaya, Türk Ticaret Kanunu Serhi, Acentelik, Beta Yayınevi, İstanbul, 2013, s. 255. Yargıtay H.G.K., T. 23.11.2011, E. 2011/11-552, K. 2011/686. Yargıtay 11. H.D. T. 25.06.1992, E. 1990/8223, K.

1992/7964. Bahsi geçen Yargıtay Kararı’nda, tek satıcılık sözleşmesinde malları sağlayan taraf için “yapımcı” ifadesi kullanılmıştır. Ancak sözleşmenin bir tarafının mutlak malların yapımcısı olması gerekmez. Dağıtım ilişkilerinin farklı seviyelerinde olan satıcıların da, yapımcı olmamalarına rağmen tek satıcılık sözleşmesinin tarafı olmaları mümkündür. Bu nedenle tanımdaki “yapımcı” ifadesi yerine, doktrinde “sağlayıcı” ifadesinin kullanıldığı görülmektedir.

⁷ **Cemile Demir Gökyayla**, Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2013, s. 30.

⁸ Demir Gökyayla, s. 30.

⁹ A.g.e.

¹⁰ A.g.e. s. 30-31., İsgüzar, s. 36., Toksöz s. 13-14.

¹¹ Poroy/Yasaman, s. 280.

¹² Toksöz s. 22-25. Demir Gökyayla s. 8-9. Yargıtay H.G.K., T. 23.11.2011, E. 2011/11-552, K. 2011/686. Yargıtay 19. H.D. T. 05.03.2002, E. 2001/4568, K. 2002/1473. Yargıtay 19. H.D. T. 11.10.2001, E. 2001/2685, K. 2001/6382. Ek olarak, Prof. Dr. Haluk Teoman, tekel hakkına bağlı olmaksızın, sağlayıcının sözleşme ilişkisi sona ermesinde sonra önemli menfaat elde etmesi ve hakkaniyet uygun olması halinde portföy tazminatının talep edilebileceğini belirtmiştir. Bkz. **Prof. Dr. Haluk Teoman**, Yasayan Ticaret Hukuku, Hukuki Mütalaalar, Kitap 15: 2012-2013, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2014, s. 46.

¹³ Demir Gökyayla, s. 24.

¹⁴ Toksöz s. 20-21.

¹⁵ A.g.e. s. 21-22. Demir Gökyayla, s. 28.

¹⁶ Demir Gökyayla, s. 31.

¹⁷ A.g.e., s. 32.

¹⁸ Demir Gökyayla, s. 34. Toksöz, s. 16. Yargıtay 11. H.D. T. 15.01.1992, E. 1990/1959, K. 1992/96

termination of the exclusive distributorship contract, the customer portfolio acquired by the exclusive distributors will be transferred to the supplier and the supplier will continue to carry interests from this customer portfolio which he has had without any efforts.¹⁹ Portfolio compensation has arisen from the idea of equalization of the earnings of the supplier through the exclusive distributor.²⁰ In this regard, as per Article 122/1 of the TCC;

- In case that the supplier will continue to gain significant benefits from the new customers that the exclusive distributor provided even after the termination of the contract,
- In case that the contract is terminated and the exclusive distributor loses the right to claim remuneration the exclusive distributor would have obtained, if the contractual relationship had continued, due to the businesses done or to be done with the customers that were contributed to the organization by the exclusive distributor,
- Where the compensation claim is equitable by taking into consideration of the characteristics and conditions of the concrete case,

the exclusive distributor is entitled to claim a compatible amount of compensation from the supplier within one year from the date of termination of the contract on condition that the contract is terminated in such a way which enables the exclusive distributor to claim compensation pursuant to Article 122/3 of the TCC. At this point, it should be stated that, all the above mentioned conditions should be met in order for the exclusive distributor to claim portfolio compensation from the supplier.²¹ These conditions will be comprehensively examined below.

B. Conditions to Become Entitled to Portfolio Compensation

1. Supplier to Gain Significant Benefit

The first condition which needs to be met in order for the exclusive distributor to claim portfolio compensation is that the supplier should continue to gain significant benefit from the business relationships established by the exclusive distributor even after the termination of the contract.²² Supplier's benefit from this situation is the profit it will be making in the future.²³ This ben-

vam etmiş olsaydı elde edeceği ücret isteme hakkını kaybediyorsa ve

- Somut olayın özellik ve şartları değerlendirildiğinde, ödenmesi hakkaniyete uygun düşüyorsa,

tek satıcı, sözleşmenin TTK madde 122/3 uyarınca portföy tazminatı talebine hak kazandıracak şekilde sona ermesi koşuluyla birlikte, sözleşmenin sona ermesinden itibaren bir yıl içinde sağlayıcıdan uygun bir tazminat isteyebilecektir. Bu noktada belirtmek isteriz ki, tek satıcının sağlayıcıdan portföy tazminatı talebinde bulunabilmesi için yukarıda sayılan tüm koşulların birlikte gerçekleşmesi gerekmektedir.²¹ Bu koşullar aşağıda detaylı olarak incelenecektir.

B. Portföy Tazminatına Hak Kazanabilme Koşulları

1. Sağlayıcının Önemli Menfaat Elde Etmesi

Tek satıcının portföy tazminatı talebinde bulunabilmesi için gerçekleşmesi gereken ilk koşul, sağlayıcının tek satıcının kurmuş olduğu ticari ilişkilerden, sözleşmenin sona ermesinden sonra da önemli bir menfaat elde etmeye devam ediyor olmasıdır.²² Sağlayıcının buradaki menfaati, gelecekteki kârıdır.²³ Sağlayıcı, tek satıcı tarafından yaratılan müşteri çevresinden, sözleşme bittikten sonra da yararlanmaya devam edecekse, bu menfaat gerçekleşmiş sayılacaktır.²⁴ Sözleşmenin sona ermesiyle tek satıcının sözleşme bölgesinde sağlayıcının mallarını satma ve sürümü artırma hak ve yükümlülüğü sona erecek ve sağlayıcı o bölgede bizzat kendisi satış yaparak veya ilgili bölgeye yeni bir tek satıcı yerleştirerek o bölgedeki müşteri çevresinden yararlanmaya devam edebilecektir. Bu noktada sağlayıcının önemli menfaat elde ettiği kabul edilebilecektir.

2. Tek Satıcının Ücret Kaybına Uğraması

Tek satıcının portföy tazminatına hak kazanabilmesi için yerine gelmesi gereken bir diğer koşul, tek satıcının sözleşmenin sona ermesi nedeniyle ücret isteme hakkını kaybetmesidir. Tek satıcının, sözleşmenin devam etmesi halinde kendisinin işletmeye kazandırmış olduğu müşterilerle yaptığı veya yapacağı işler karşılığında alacağı ücreti, sözleşmenin sona ermesiyle kaybetmesi durumunda, söz konusu şartın gerçekleştiği kabul edilmektedir.



efit shall be deemed to have been obtained if the supplier continues to benefit from the customer portfolio that the exclusive distributor established, even after the termination of the contract.²⁴ The exclusive distributor's right and obligation to sell the supplier's goods and to increase the sales in the territory of the contract will cease upon termination of the contract and the supplier may continue to benefit from the customer portfolio by making the sales on its own in such territory or by appointing another exclusive distributor to the relevant territory. At this point, it can be accepted that the supplier has gained significant benefit.

2. Exclusive Distributor's Loss of Pay

Another condition that needs to be met in order for

3. Hakkaniyete Uygunluk

Kanun hükmünde de açıkça yer almış olduğu üzere, portföy tazminatı talebi için gerekli olan son koşul, talebin hakkaniyete uygun olması koşuludur. Somut olayın tüm özellikleri incelendiğinde, tek satıcıya portföy tazminatı verilmesinin hakkaniyete uygun olması gerekmektedir. Bu koşul gerçekleşmeden tek satıcı lehine portföy tazminatına hükmedilemeyecektir.²⁵ Diğer bir deyişle, yukarıda yer vermiş olduğumuz tazminata hak kazanabilme koşullarının tamamı somut olayda gerçekleşmiş olsa da, tek satıcının portföy tazminatı talep hakkı, hakkaniyete uygun olma koşulu gerçekleşmedikçe, doğmamış olacaktır.

Yargıtay içtihatlarında²⁶ ve kanunda portföy tazminatı



the exclusive distributor to claim portfolio compensation is that the exclusive distributor should lose its right to claim remuneration due to the termination of the contract. In case the exclusive distributor loses the remuneration it would have gained in return for the businesses done or to be done with the customers that were contributed to the organization by the exclusive distributor, due to the termination of the contract, it is accepted that the condition in question has been met.

3. Conformity with Equity

As explicitly set out in the provision of the law, the last condition which needs to be met in order for the exclusive distributor to claim compensation is that the compensation should be in conformity with equity. When

ödenmesinin hakkaniyet gereği olduğu belirtilmişse de, tek satıcıya portföy tazminatı ödenmesinin hakkaniyete uygun olması için hangi kriterlerin sağlanmış olması gerektiği hususu doktrinde tartışmalıdır.²⁷ Hakkaniyete uygunluk denetimi yapılırken, sözleşme ilişkisinin bütünü, sona erme nedenleri, tarafların sözleşmenin sona ermesinden kazanç ve kayıpları değerlendirilecektir.²⁸ Örnek vermek gerekirse, tek satıcının, sözleşme konusu malların dağıtımı ve satımında başarısızlığı, rakip firmanın ürünlerini satması veya yapmış olduğu yatırım hakkaniyet denetiminde dikkate alınacaktır. Yargıtay kararlarında ise hakkaniyet koşulunun yerine gelip gelmediğinin tespiti bilirkişi incelemesine bırakılmıştır.²⁹

Bu bağlamda hâkim, sözleşme ilişkisinin bütününe, sözleşmenin sona ermesi nedenlerine, tarafların kusurları

all characteristics of the concrete case are analyzed, it should be equitable to pay portfolio compensation to the exclusive distributor. Portfolio compensation shall not be ruled in favor of the exclusive distributor unless this condition is met.²⁵ In other words, even though all the above mentioned conditions have been met in the concrete case, the exclusive distributor's right to claim portfolio compensation shall not arise unless the condition of conformity with equity is met.

Although it is stated in the precedent decisions²⁶ of the Court of Appeals and the law that the payment of portfolio compensation is for the equity, it is debated in the doctrine as to which criteria should be met in order for the exclusive distributor's claim for compensation to be equitable.²⁷ While making an inspection of conformity with equity, the entire contractual relation, the reasons of termination and the benefits and the losses of the parties due to the termination of the contract shall be assessed.²⁸ For instance, the failure of the exclusive distributor with regard to the distribution and selling of the products, the selling of the goods of a competitor firm and the investment made shall be taken into consideration during the inspection of equity. In the decisions of the Court of Appeals, the determination as to whether the condition of equity is met has been left to the expert review.²⁹

In this regard, the judge will give a decision as to whether or not the portfolio compensation shall be paid by interpreting the entire contractual relation, the reasons of termination, whether the parties have fault, duration of the contractual relation and the developments in the customer portfolio in accordance with the characteristics of the concrete case.³⁰ Furthermore, equity may affect the compensation amount to be assessed and cause a decrease in the amount.³¹

Brand recognition of the product subject to the exclusive distributorship contract becomes another issue within the framework of the principle of equity.³² In our opinion, brand recognition will not cause the rejection of the claim for portfolio compensation. However, the facilitating effect of the brand to the sale of a product or the service cannot be denied.³³ Hence, the effect of brand recognition to portfolio compensation should be evaluated in the light of principle of equity and should serve a function in the determination of the compensation amount.

nın olup olmadığına, sözleşme ilişkisinin süresi ve müşteri çevresindeki gelişmeler gibi nedenleri somut olayın özelliklerine göre yorumlayıp, portföy tazminatı ödenip ödenmeyeceğine karar verecektir.³⁰ Ayrıca hakkaniyet, takdir edilecek tazminat miktarını da etkileyip, miktarda indirime neden olabilecektir.³¹

Hakkaniyet ilkesi kapsamında gündeme gelen bir diğer konu ise, tek satıcılık sözleşmesi kapsamındaki ürünün marka tanınırlığıdır.³² Marka tanınırlığı, kanaatimizce portföy tazminatı talebinin reddine yol açmayacaktır. Ancak bir ürünün veya hizmetin satımında markanın kolaylaştırıcı etkisi de yadsınamayacaktır.³³ Bu sebeplerle marka tanınırlığının, portföy tazminatına etkisi hakkaniyet ilkesi ışığında yorumlanmalı ve tazminat belirlenmesinde rol oynamalıdır.

4. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Portföy Tazminatı Hakkını Doğuracak Şekilde Sona Ermiş Olması

Tek satıcılık sözleşmesinin hangi şekilde sona erdiği hususu, tek satıcının portföy tazminatına hak kazanabilmesi açısından önem arz etmektedir. Zira, tek satıcının portföy tazminatına hak kazanabilmesi için, tek satıcılık sözleşmesinin portföy tazminatı talebini doğuracak bir şekilde sona ermesi gerekmektedir. Bu bağlamda, TTK madde 122/3 uyarınca, tek satıcılık sözleşmesi haklı bir sebebe dayanmadan sağlayıcı tarafından veya haklı neden ile tek satıcının kendisi tarafından sona erdirilmiş ise tek satıcı portföy tazminatı talebinde bulunabilecektir.

Bununla birlikte, tek satıcı sözleşmeyi haklı bir sebep bulunmaksızın kendisi feshetmişse veya kendi kusurlu davranışlarıyla sağlayıcının feshetmesine sebep olmuşsa, portföy tazminatı talep edemeyecektir. Yine tek satıcı, sözleşmenin sona ermesiyle birlikte hazır bir müşteri çevresinden yararlanmaya devam edecek olan sağlayıcıdan portföy tazminatı talep edebilecekken, sözleşmenin ikale yoluyla yani tek satıcı ile sağlayıcının anlaşmasıyla sona ermesi durumunda, tek satıcı portföy tazminatı talep edemeyecektir.³⁴

C. Portföy Tazminatı İçin Öngörülen Feragat Yasağı, Üst Sınır ve Hak Düşürücü Süre

TTK md.122/2 uyarınca, tek satıcının sağlayıcıdan portföy tazminatı istemi için bir üst sınır öngörülmüştür. Buna göre tek satıcıya ödenecek portföy tazminatı, sağlayıcının son beş yıllık faaliyeti sonucu aldığı yıllık komisyon veya diğer ödemelerin ortalamasını aşamaya-

4. Termination of the Exclusive Distributorship Contract Resulting in Portfolio Compensation

The way of termination of the exclusive distributorship contract has importance for the exclusive distributor in order to gain a right to claim portfolio compensation. The reason is that in order for the exclusive distributor to be entitled to portfolio compensation, the exclusive distributorship contract should have been terminated in a way which gives the right to claim portfolio compensation. In this regard, Article 122/3 of the TCC stipulates that in the event that the exclusive distributorship contract has been terminated without justifiable cause by the supplier or with justifiable cause by the exclusive distributor, the exclusive distributor can claim portfolio compensation.

Nevertheless, in the event that the exclusive distributor has terminated the contract without a justifiable cause or the exclusive distributor caused the supplier to terminate the contract due to its faulty actions, the exclusive distributor cannot claim portfolio compensation. Moreover, whilst the exclusive distributor can claim portfolio compensation from the supplier who will continue to benefit from the customer portfolio upon termination of the contract, if there is a mutual rescission of the contract (i.e. contract between the exclusive distributor and the supplier to terminate the contract), the exclusive distributor will not be entitled to claim portfolio compensation.³⁴

caktır. Bununla birlikte eğer sözleşme ilişkisi daha kısa bir süre için devam etmişse, faaliyetin devamı sırasında ki ortalama esas alınacaktır.

TTK md. 122/4 uyarınca, portföy tazminatı isteminden önceden feragat hakkı bulunmamaktadır. Bu bağlamda tek satıcılık sözleşmesi sona ermeden önce portföy tazminatı talebini ortadan kaldıracak olan veya kısıtlayan maddeler geçersiz olacaktır.³⁵ TTK md. 122/4 uyarınca, tek satıcılık sözleşmelerinde portföy tazminatının talep edilebileceği süre de düzenlenmiş olup, bu süre sözleşme ilişkisinin sona ermesinden itibaren bir yıl olarak belirlenmiştir. Portföy tazminatı talebi, sözleşmenin sona ermesinden itibaren bir yıl içerisinde sağlayıcıya karşı ileri sürülmelidir. Bu hakkın bu süre içerisinde kullanılmaması halinde, tekrar ileri sürülmesi mümkün değildir.³⁶

IV. SONUÇ

Tek satıcılık sözleşmesi, Türk Hukuku mevzuatında düzenlenmemekle birlikte, piyasadaki ekonomik ihtiyaçlar ve sözleşme serbestisi ilkesi doğrultusunda ortaya çıkmış olan bir sözleşme türüdür ve tek satıcının, belirli malları sağlayıcıdan satın almayı ve satın aldığı bu malların sürümünü artırmak için gereken faaliyetlerde bulunmayı taahhüt ettiği, buna karşılık sağlayıcının da, tek satıcıya mal teslim etme ve sözleşme bölgesinde tek satıcıya bir tekel hakkı sağlama yükümü altına girdiği bir sui generis sözleşme ilişkisine dayanmaktadır. Tek satıcılık sözleşmesi devam ederken, tek satıcının faa-

FOOTNOTE

19 Toksöz, s. 29. Teoman, s. 46. Yargıtay 19. H.D. T. 04.05.2000, E. 1999/7724, K. 2000/3470.

20 Hatice Kurban Koçer, Yeni Türk Ticaret Kanunu'na Göre Tek Satıcının Denkleştirme İstemi, İstanbul Barosu Dergisi, 2012, Cilt: 86, Sayı:3, s. 2. Additionally, for the first decision of the Court of Appeals whereby the Court of Appeals ruled for the portfolio compensation, please see. Yargıtay 11. H.D. T. 20.06.1996, E. 1996/2084, K. 1996/4544

21 Özge Ayan, Acentenin Denkleştirme Talep Etme Hakkı, Ankara, 2008, p. 145.

22 Yargıtay 11. H.D. T. 09.03.2015, E. 2014/16850, K. 2015/3124.

23 Demir Gökyayla, p. 270.

24 Yargıtay 11. H.D. T. 26.04.2016, E. 2015/11090, K. 2016/4662.

25 Demir Gökyayla, p. 277.

26 Yargıtay 19. H.D. T. 21.03.2008, E. 2007/9285, K. 2008/2759.

27 Ayan, p. 160-161. **Demir Gökyayla**, p. 254.

28 Demir Gökyayla, p. 279.

29 In accordance with the decision with T. 21.03.2008, E. 2007/9285 K. 2008/2759 of the 19th Civil Chamber of the Court of Appeals regarding this subject, "Since the determination of the portfolio compensation by taking into consideration of the customer portfolio provided by the exclusive distributor, the economic loss incurred by the claimant due to the unjust termination of the contracts and the other factors needs special and technical information, it is accepted in the precedent practices of our chambers that a report should be taken from the expert board with respect to the amount. The amount of the portfolio compensation which can be claimed by the claimant has been left to the discretion of the court even if the expert report which was obtained by the court stated, in parallel with the doctrine, that the portfolio compensation can be determined based

on the claimant company's, average of the earnings within the last five years, earnings of the last year and the average of the earnings of the last two years. Therefore, the court's ruling in written form has not been deemed correct since the court should have given its decision by taking into account the options stated in the expert report upon assessing the required reasons and if the expert report is deemed insufficient the decision should have been given based on the result of the report to be obtained from the new expert board."

30 Kaya, p. 244.

31 Demir Gökyayla, p. 227.

32 Ayan, p. 192. **Toksöz**, p. 76.

33 Kaya, p. 246.

34 Ayan, p. 168.

35 Toksöz, p. 89.

36 Demir Gökyayla, p. 283.

C. Prohibition of Waiver, Upper Limit and Period of Prescription Regarding Portfolio Compensation

Pursuant to Art. 122/2 of the TCC, an upper limit is stipulated for the exclusive distributor to claim portfolio compensation from the supplier. In accordance with this provision, the amount of portfolio compensation cannot exceed the supplier's annual commission or average of other payments which is the result of supplier's activities for the last five years. In the meantime, if the contractual relationship has lasted less than 5 years, then the average amount over the course of the activity shall be taken as the basis.

There cannot be a waiver of portfolio compensation in advance according to Art. 122/4 of the TCC. In this context, the clauses which regulate the abolishment or limitation of the claim for portfolio compensation before the termination of the exclusive distributorship contract shall be void.³⁵ Art. 122/4 of the TCC sets forth the period as to when the portfolio compensation can be claimed regarding the exclusive distributorship contracts and such period is regulated as one year starting from the termination of the exclusive distributorship contract. The claim for portfolio compensation should be raised against the supplier within one year following the termination of the contract. This right cannot be exercised after this period of time.³⁶

liyetleri neticesinde edinmiş olduğu müşteri çevresi, sözleşme ilişkisinin sona ermesi sonucunda sağlayıcı yararına etkisini göstermeye devam etmektedir. Tek satıcının emeği neticesinde oluşturduğu müşteri çevresinden, sözleşmenin sona ermesiyle birlikte sağlayıcının yararlanmaya devam etmesi, tek satıcı açısından haklı bir hukuki talebi ortaya çıkarmaktadır. Bu hukuki talep, "portföy tazminatı" adı altında düzenlenmiş olup, hangi şartlar altında portföy tazminatının talep edilebileceği 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu (TTK) md.122 uyarınca düzenlenmektedir. Tek satıcılık sözleşmelerine, acentelik sözleşmesine ilişkin hükümler kıyasen uygulanmakta olduğundan, portföy tazminatında zamanaşımı hususu, acentelik sözleşmesine ilişkin hükümlere göre belirlenmektedir. Bu bağlamda portföy tazminatının talep edilebileceği süre, TTK md.122/4 uyarınca, sözleşme ilişkisinin sona ermesinden itibaren bir yıldır. Bununla birlikte, tek satıcının portföy tazminatı talebinde bulunabilmesi, tek satıcılık sözleşmesinin, tek satıcı tarafından haklı sebeple veya sağlayıcı tarafından haksız olarak sona erdirilmiş olmasına bağlıdır. ■

DİPNOT

19 Toksöz, s. 29. Teoman, s. 46. Yargıtay 19. H.D. T. 04.05.2000, E. 1999/7724, K. 2000/3470.

20 Hatice Kurban Koçer, Yeni Türk Ticaret Kanunu'na Göre Tek Satıcının Denkleştirme İstemi, İstanbul Barosu Dergisi, 2012, Cilt: 86, Sayı:3, s. 2. Ek olarak, Yargıtay'ın ilk defa portföy tazminatına hükmettiği karar için bkz. Yargıtay 11. H.D. T. 20.06.1996, E. 1996/2084, K. 1996/4544.

21 Özge Ayan, Acentenin Denkleştirme Talep Etme Hakkı, Ankara, 2008, s. 145.

22 Yargıtay 11. H.D. T. 09.03.2015, E. 2014/16850, K. 2015/3124.

23 Demir Gökyayla, s. 270.

24 Yargıtay 11. H.D. T. 26.04.2016, E. 2015/11090, K. 2016/4662.

25 Demir Gökyayla, s. 277.

26 Yargıtay 19. H.D. T. 21.03.2008, E. 2007/9285, K. 2008/2759.

27 Ayan, s. 160-161. **Demir Gökyayla,** s. 254.

28 Demir Gökyayla, s. 279.

29 Bu konuda Yargıtay 19. Hukuk Dairesi'nin T. 21.03.2008, E. 2007/9285 K. 2008/2759 sayılı ilamına göre; "Portföy tazminatının tek satıcı tarafından sağlanan müşteri çevresi, sözleşmenin haksız feshi ile davacı yönünden oluşan ekonomik kayıp ve diğer unsurlar gözetilerek hakkaniyete uygun olarak belirlenmesi özel ve teknik bilgiyi gerektirdiğinden, miktarı yönünden uzman bilirkişi kurulundan rapor alınması gerektiği dairemizin emsal uygulamalarında kabul edilmiştir. Mahkemece alınan bilirkişi raporunda doktrindeki görüşlere paralel olarak portföy tazminatının davacı şirketin son beş yılın ortalama yıllık kazancı, son yılın kazancı ve son iki yılın ortalama kazancına göre belirlenebileceği belirtilmiş ise de, davacının talep edebileceği portföy tazminatı miktarı

mahkemenin takdirine bırakılmıştır. Bu durumda mahkemece gerektirici nedenleri irdelenmek suretiyle bilirkişi raporunda belirtilen seçenekler gözetilerek hüküm kurulması, bilirkişi raporu yeterli görülmezse oluşturulacak yeni bir uzman bilirkişi kurulundan rapor alınarak, sonucuna göre bir karar verilmesi gerekirken yazılı şekilde hüküm kurulması doğru görülmemiştir."

30 Kaya, s. 244.

31 Demir Gökyayla, s. 277.

32 Ayan, s. 192. **Toksöz,** s. 76.

33 Kaya, s. 246.

34 Ayan, s. 168.

35 Toksöz, s. 89.

36 Demir Gökyayla, s.283.

IV. CONCLUSION

The exclusive distributorship contract is not regulated under the Turkish legislation and it is a type of contract which has emerged stem from the economic needs in the market and the freedom of contract principle, as a *sui generis* contract, whereby the exclusive distributor undertakes to purchase the determined goods from the supplier and to carry out the activities necessary to increase the sales of the purchased goods and in return the supplier enters into an obligation to deliver the goods to the exclusive distributor and to provide a monopoly right to the exclusive distributor within the territory of the contract. After the termination of the contract, the supplier will continue to benefit from the customer portfolio which the exclusive distributor created during the activities carried out within the exclusive distributorship contract. Since the supplier continues to benefit from the customer

portfolio, which was created as a result of the exclusive distributor's efforts, after the termination of the contract, this fact ascertains a justifiable legal claim in the exclusive distributor's perspective. This legal claim is called "portfolio compensation" and the conditions which should be met in order to claim such compensation are regulated under Art. 122 of the TCC. Since the provisions regarding the agency contracts are applied to the exclusive distributorship contracts by analogy, the statute of limitations for the portfolio compensation are determined in accordance with the provisions of agency contracts. In this context, the portfolio compensation can be claimed within one year following the termination of the contractual relation according to Art. 122/4 of the TCC. Hence, in order for the exclusive distributor to claim portfolio compensation, the exclusive distributorship contract should have been terminated by the exclusive distributor with justifiable cause or by the supplier without a justifiable cause. ■

BIBLIOGRAPHY KAYNAKÇA

Arslan Kaya, Türk Ticaret Kanunu Serhi, Acentelik, Beta Yayınevi, İstanbul 2013.

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

Hasan İsgüzar, Tek Satıcılık Sözleşmesi, Dayındarlı Hukuk Yayınları, Ankara, 1989.

Hatice Kurban Koçer, Yeni Türk Ticaret Kanunu'na Göre Tek Satıcının Denkleştirme İstemi, İstanbul Barosu Dergisi, 2012, Cilt: 86.

Ömer Teoman, Yaşayan Ticaret Hukuku, C.1, Hukuki Mütalaalar, K.15, 2012-2013, Vedat Kitapçılık, 2014.

Özge Ayan, Acentenin Denkleştirme Talep Etme Hakkı, Ankara, 2008.

Reha Poroy, Hamdi Yasaman, Ticari İşletme Hukuku, Vedat Kitapçılık, İstanbul 2015.

Tuğba Toksöz, Tek Satıcılık Sözleşmelerinde Portföy Tazminatı, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Fakültesi, Özel Hukuk Anabilim Dalı, 2015.

Ünal Tekinalp, Türk Hukukunda Acentenin Portföy Akçası Talebi, Prof. Dr. Ali Bozer'e Armağan, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü Yayınları, Ankara, 1998.

Arslan Kaya, Türk Ticaret Kanunu Serhi, Acentelik, Beta Yayınevi, İstanbul 2013.

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

Hasan İsgüzar, Tek Satıcılık Sözleşmesi, Dayındarlı Hukuk Yayınları, Ankara, 1989.

Hatice Kurban Koçer, Yeni Türk Ticaret Kanunu'na Göre Tek Satıcının Denkleştirme İstemi, İstanbul Barosu Dergisi, 2012, Cilt: 86.

Ömer Teoman, Yaşayan Ticaret Hukuku, C.1, Hukuki Mütalaalar, K.15, 2012-2013, Vedat Kitapçılık, 2014.

Özge Ayan, Acentenin Denkleştirme Talep Etme Hakkı, Ankara, 2008.

Reha Poroy, Hamdi Yasaman, Ticari İşletme Hukuku, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2015.

Tuğba Toksöz, Tek Satıcılık Sözleşmelerinde Portföy Tazminatı, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Fakültesi, Özel Hukuk Anabilim Dalı, 2015.

Ünal Tekinalp, Türk Hukukunda Acentenin Portföy Akçası Talebi, Prof. Dr. Ali Bozer'e Armağan, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü Yayınları, Ankara, 1998.