**T.C.**

**KADİR HAS ÜNİVERSİTESİ**

**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ ÖZEL HUKUK BÖLÜMÜ**

**TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİ**

**Yüksek Lisans Sunum Ödevi**

**AHMET BUÇAN**

**2010.09.13.031**

**Yrd.Doç.Dr. EKREM KURT**

**İstanbul**

**27.12.2011**

İÇİNDEKİLER

GİRİŞ2

TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİ2

I) TANIMI3

II) TARAFLARI5

III) UNSURLARI6

A) Belirli Bir Münhasır Satış Hakkı Tanınması6

B) Sürekli Borç Doğuran Bir Sözleşme Olması6

C) Çerçeve Sözleşme Olması 6

D) Tek Satıcının Bir Yandan Kendi Adına ve Hesabına Sözleşme Konusu Malları Satması Diğer Yandan Üreticinin Dağıtım Ağıyla Bütünleşmesi 7

E) Tek Satıcının Dağıtım ve Surumu Artırıcı Faaliyetlerde Bulunma Yükümlülüğü 8

IV) TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN HUKUKİ NİTELİĞİ8

V) TEK SATICILIK SÖZLESMESİNİN GEÇERLİLİĞİ VE ŞEKLİ9

VI) TARAFLARIN HAK VE YÜKÜMLÜLÜKLERİ 9

A) Üreticinin Yükümlülükleri9

1) Münferit Satış Sözleşmelerinde Kabul Yükümlülüğü 9

2) Sadakat Yükümlülüğü10

a) Genel Olarak; 10

b) Tek Satıcıyı Destekleme Yükümlülüğü 10

c) Bütün Tek Satıcılarına Eşit Davranma Yükümlülüğü 11

3) Sözleşme Bölgesinde Satış Yapmama Yükümlülüğü 11

4) Malların Kalitesini Garanti Etme Yükümlülüğü12

B) Tek Satıcının Yükümlülükleri12

1) Sözleşme Konusu Malları Satın Alma Yükümlülüğü12

2) Sürümü Artırma Yükümlülüğü 13

VII) ULUSLAR ARASI HUKUK BAKIMINDAN UYGULANACAK HUKUK VE

KARAKTERİSTİK EDİM 13

VIII) TEK SATICILIK SOZLESMESİNİN SONA ERMESİ 16

SONUÇ18

KAYNAKÇA19

**KISALTMALAR**

HD. Hukuk Dairesi

Md. Madde

S. Sayfa

TTK Türk Ticaret Kanunu

BK Borçlar Kanunu

Bkz bakınız

vd ve devamı

vs ve sair

Yarg. Yargıtay

**GİRİŞ**

Bu çalışmamızda tek satıcılık sözleşmesinin ilk olarak tanımı, tarafları, unsurları, hukuki niteliği, geçerliliği ve şekli ile tarafların hak ve yükümlülüklerine yer verilmiş, daha sonra ise uluslararası hukukta tek satıcılık sözleşmesi uygulama alanı daha çok bulduğundan karakteristik edim ile sözleşmeye uygulanacak hukuk anlatılmaya çalışılmıştır. Son olarak ise sözleşmenin sona ermesi ve sona ermenin sonuçlarına yer verilmiştir.

**TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİ**

**I) TANIMI**

Tek satıcılık sözleşmesi doktrinde ve Yargıtay kararlarında; “Yapımcı ile tek satıcı arasındaki hukuki ilişkileri düzenleyen çerçeve niteliğinde, sürekli öyle bir sözleşmedir ki, bununla yapımcı, mamullerinin tamamını veya bir kısmını belirli bir coğrafi bölgede inhisar sahibi olarak satmak üzere sadece tek satıcıya göndermeyi, buna karşılık satıcı da, sözleşme konusu malları kendi adına ve kendi hesabına satarak malların sürümünü arttırmak için faaliyette bulunmak yükümlülüğünü üstlenir” şeklinde tanımlanmıştır[[1]](#footnote-1). Diğer bir tanıma göre; “Tek satıcılık sözleşmesi, yapımcı ile tek satıcı arasındaki hukuki ilişkileri düzenleyen çerçeve içerisinde öyle bir sözleşmedir ki bununla yapımcı ürünlerinin tamamını veya bir kısmını belirli bir bölgede tekele sahip olarak satmak üzere tek satıcıya bedeli karşılığında göndermeyi, buna karşılık tek satıcı da sözleşme konusu malları kendi nam ve hesabına satarak bu malların sürümünü arttırmak için faaliyette bulunmayı üstlenir[[2]](#footnote-2)” Bu tanımdan da anlaşılacağı üzere tek satıcılık sözleşmesi; yapımcı ile tek satıcı arasındaki hukuki ilişkileri düzenleyen (çerçeve niteliğinde) bir sözleşmedir.

Tek satıcılık sözleşmesinin özellikle bayilik sözleşmesi ile ilişkisi de irdelenmelidir. Üretilen malların ve hizmetlerin tüketiciye ulaştırılmasına hizmet eden sözleşmeler dağıtım sözleşmeleridir. Bayilik sözleşmesi bu dağıtım sözleşmeleri arasında bulunmakta olup tek satıcılık sözleşmesi münhasır dağıtım hakkı tanınan bir bayilik sözleşmesi çeşididir. Kendi adına ve hesabına ürünler satın alarak bunları tekrar satan kişiler tek satıcıdır. Ancak birçok durumda bu dağıtım faaliyeti, uzun süreli sözleşme temeline dayanır. Bu sözleşmede satıcı, üreticinin mallarını sadece alıp satmaktan öte, onun dağıtım sistemine de dahil olur. Böyle bir durumda bayiden bahsedilir. Bayi olarak nitelendirilen dağıtıcılar, “kendi adına ve hesabına malları dağıtmayı ve sürümleri artırmayı sürekli olarak üstlenen bağımsız işletmeci” olarak tanımlanabilir[[3]](#footnote-3). Bayilik ve tek satıcılık sözleşmesinin tanımları göz önünde tutulduğunda bu sözleşmeler arasındaki temel nitelik farkı, tek satıcıya kendisine ayrılan bölgede münhasır satış hakkının verilmesidir. Bayilik sözleşmesi, sözleşmenin yapısı itibariyle tek satıcı yararına münhasır bir satış hakkı içermez. Sözleşmede, her iki taraf için de bağlayıcı nitelikte bir münhasır hak söz konusu değildir. Tek satıcılık sözleşmesi bu bakımdan, bayilik sözleşmesinden ayrılır. Bununla birlikte Yargıtay bazı kararlarında, bayilik sözleşmesi ile tek satıcılık sözleşmesini aynı anlama gelecek şekilde kullanmıştır[[4]](#footnote-4). Ancak hukukumuzda tek satıcılık sözleşmesi, bayilik sözleşmesinin bir alt türü olarak nitelendirildiği söylenebilir[[5]](#footnote-5). İsviçre hukukunda bir kısım hukukçular, tek satıcılık sözleşmesinin, bayilik sözleşmesinin bir alt türü olmadığı, aksine özel bir türü olduğu ifade edilmektedir[[6]](#footnote-6).

**II) TARAFLARI**

Tek Satıcılık sözleşmeleri, birden fazla kademeli olarak kurulabilir. Böylece satıcı değişik dağıtım kademelerinde (toptancı, ara satıcı, perakendeci) sözleşmenin tarafı olarak bulunabilir. Tek satıcılık sözleşmeleri, örneğin bir ithalatçı ile toptancı arasında yapılabilir. Bu sözleşmeyle bir satıcı, Türkiye’de üretilen malların Avrupa Birliği ülkelerinde dağıtımını Türk üreticiye karsı üstlenebilir. Kendisi de, ulusal ya da bölgesel pazarlarda dağıtım için, başka satıcılarla tek satıcılık sözleşmesi yapabilir.

Uluslararası ticarette sağlayıcı tarafta kural olarak, üretici ya da üreticiye ait bir dağıtım şirketi yer almaktadır. Yine uluslar arası ticarette, nadiren de görülse, üreticiler de sözleşmede tek satıcı tarafında bulunabilirler.

İki üretici arasında yapılan dikey dağıtım sözleşmelerinde, Dikey Anlaşmalara İlişkin Gurup Muafiyeti Tebliği’nin 2/3 maddesinin dikkate alınması gerekir. Bu hükme göre,“Rakip teşebbüsler arasında yapılan dikey anlaşmalar, söz konusu Tebliğ ile tanınan muafiyetten yararlanamaz. Ancak sağlayıcının anlaşma konusu malların hem üreticisi hem de dağıtıcısı olduğu, alıcının ise mallarla rekabet eden malların üreticisi değil dağıtıcısı olduğu dikey anlaşmalar muafiyetten yararlanabilir.” Bu hükümde üretim ve dağıtım zincirinin farklı seviyeleri bakımından her hangi bir ayırım yapılmamıştır. Bu nedenle belirtilen hüküm, sadece bir birine rakip olan üreticiler arasındaki değil, toptancı ve perakendeciler arasında yapılan tek satıcılık sözleşmelerini kapsar. Rakip teşebbüsten ne anlaşılması gerektiği Tebliğin 3.maddesinde açıklanmıştır. Buna göre; aynı ürün pazarında faaliyette bulunan veya bulunma potansiyeline sahip sağlayıcılar, rakip teşebbüslerdir. Halen rakip mal üretmemekle birlikte, bir yıl içinde gerekli yatırımları yaparak piyasaya girebilecek teşebbüsler, söz konusu ürün pazarında faaliyet potansiyeline sahip teşebbüs olarak değerlendirilmektedir. Sadece tüketiciler değil toptancı ve perakendeci satıcılar da alıcı kapsamındadır. Dikey Anlaşmalara İlişkin Gurup Muafiyet Tebliği’nin uygulanabilmesi için, tarafların, sözleşme konusu malların ait olduğu ürün pazarında rakip olmaları gerekir.

Uluslararası ticarette, sözleşmenin tek satıcı tarafında, genellikle satıcı firmalar (tek ithalatçı) bulunur. Bu ithalatçılar, tüm ülke için münhasır satış hakkına sahip olmak suretiyle, kural olarak dağıtım ağlarında toptancı kademesinde bulunurlar. Üreticinin, tek ithalatçının aracılığı olmaksızın, toptancı ya da bağımsız satıcılarla yabancı pazarlarda birden çok tek satıcılık sözleşmesi yaptığı durumlarda vardır.

**III) UNSURLARI**

**A) Belirli Bir Münhasır Satış Hakkının Tanınması**

Üreticinin, tek satıcının sözleşme bölgesinde doğrudan mal satamaması, sözleşme bölgesinde diğer satıcılara mal gönderememesi tek satıcılık sözleşmesinin temel özelliğidir[[7]](#footnote-7). Üretici, doğrudan satış yapmadığı gibi, şube de açamaz. Tek satıcıya, zaman, mekan ve sözleşme konusu mallar bakımından sınırlandırılmış münhasır bir satış hakkı verilmektedir. Münhasır satış hakkı, üretici bakımından yapma ve yapmama borcu içerir. Yapmama borcu, tek satıcının sözleşme bölgesinde başkalarıyla sözleşme yapmaması, yapma borcu ise sadece tek satıcının siparişlerini kabul etmesi şeklinde ortaya çıkar.

Genellikle üretici bayiine, belirli bir ülkede veya belirli bir bölgede mallarının münhasır satış hakkını vermektedir. Tek satıcı, münhasır satış hakkı sayesinde kendisine verilen sözleşme bölgesinde marka içi rekabetle karşılaşmaksızın tek basına satış yapmaktan dolayı menfaat sağlamaktadır. Üreticinin menfaati ise, belirli bir bölgede, bir tek satıcının, sözleşme konusu malların satılması için çok yoğun caba harcaması, sürümü artırmasıdır.

**B) Sürekli Borç Doğuran Bir Sözleşme Olması**

Tek satıcılık sözleşmesi sürekli borç doğuran bir sözleşmedir. Özellikle tek satıcının sürümü artırma ve üreticinin menfaatlerini koruma borcu vardır. Tek satıcı sürekli olarak üreticinin mallarının pazarlanmasını sağlamak için çaba sarf etmekle yükümlüdür.

**C) Çerçeve Sözleşme Olması**

Tek satıcılık sözleşmesi çerçeve sözleşme niteliğindedir. Bu çerçeve sözleşmede; tarafların hak ve asli borçları, gelecekteki malların dağıtımına ilişkin işbirliği düzenlenir. Çerçeve sözleşme, tek satıcılık sözleşmesiyle taraflar arasında somut bir satış ilişkisi kurmaz. Sadece gelecekteki satış sözleşmelerinin çerçeve koşulları belirlenir. Kısaca, çerçeve sözleşmede, tarafların malların dağıtımında uyması gereken kurallar düzenlenir. Bu kurallar, bir yandan satıcının üreticinin dağıtım örgütleriyle bütünleşmesini sağlar, diğer yandan üreticinin tek satıcıyı destekleme yükümlülüğünü ve tek satıcıya yapılacak indirimleri düzenler.

Üretici ile satıcı arasındaki hukuki ilişki iki aşamadan oluşur. İlki, çerçeve sözleşmeyle meydana gelen tek satıcılık sözleşmesidir. İkincisi ise; çerçeve sözleşmeyi tamamlayan münferit satış sözleşmeleridir. Tek satıcılık sözleşmesinde, sürekli olan bir çerçeve ilişki içerisinde, taraflar arasında belirli mal tutarları için birel (münferit) satım sözleşmeleri yapılır[[8]](#footnote-8). Bu sözleşmelerle, tek satıcı, sözleşme konusu malları üçüncü kişilere satabilmek için üreticiden satın alır. Münferit satış sözleşmesinin kuralları çerçeve sözleşmede belirlenir. Üretici ile tek satıcı arasındaki münferit satış sözleşmelerinin koşulları, çerçeve sözleşmede önceden düzenlense dahi, münferit satış sözleşmeleri, çerçeve sözleşmesinden hukuken bağımsızdır.

**D) Tek Satıcının Bir Yandan Kendi Adına ve Hesabına Sözleşme Konusu Malları Satması Diğer Yandan Üreticinin Dağıtım Ağıyla Bütünleşmesi**

Tek satıcı satışını üstlendiği malları, kendi adına ve hesabına, tüm riskleri kendi adına olmak üzere üreticiden satın alıp, kendi müşterilerine satar.[[9]](#footnote-9) Oysa acenteci, müvekkil adına ve hesabına hareket ederken, komisyoncu ise başkası adına hareket etmektedir. Tek satıcı bağımsız bir isletmeci olarak faaliyette bulunur, yoksa üreticinin bir çalışanı değildir. Tek satıcının genellikle büyük bir isletmesi, deposu ve kendi çalışanları vardır. Ayrıca tek satıcı, pazarlama ve kredi riski ile tipik girişimci risklerini de taşır. Kendi isletmesinin örgütlenmesini ve çalışma saatlerini kendisi düzenler.

Tek satıcının sözleşme konusu malları kendi adına ve hesabına satması, ayrıca tek satıcının bu malların mülkiyetini, üreticiden satın alma yoluyla iktisap ettiğini açıkça ortaya koyar. Tek satıcı ve üretici arasında kurulan satış sözleşmesi ile tek satıcı ve onun alıcıları arasında yapılan satış sözleşmeleri birbirinden ayrılır. Dolayısıyla, acente sözleşmesinden farklı olarak, üretici ile onun mallarını satın alan müşteriler arasında doğrudan bir satış sözleşmesi bulunmamaktadır. Tek satıcılık sözleşmesinde;

* Tek satıcının sözleşme konusu malları kendi adına ve hesabına dağıttığı açıkça ifade edilir,
* Ayrıca tek satıcının, üreticiyi temsil yetkisine sahip olmadığı da sözleşmede belirtilir,
* Tek satıcının acente ve ya komisyoncu değil, tek satıcı olduğu, ortaya konulur.

Tek satıcı kendi adına ve hesabına hareket ettiğinden, dağıtım için yaptığı masrafları üreticiden talep edemez. Masraflarını alış-satış fiyat farkından (gelirinden) karsılar. Acentenin ücret hakkına ilişkin TTK.md.128 vd. maddeleri, tek satıcılık sözleşmesine uygulanmaz. Acente, aracılık ettiği ücretler bakımından bir ücret/provizyona hak kazanırken, tek satıcı ise üreticiden aldığı ve kendi müşterilerine sattığı malların bedelleri arasındaki farktan gelirini karsılar.

**E) Tek Satıcının Dağıtım ve Surumu Artırıcı Faaliyetlerde Bulunma Yükümlülüğü**

Tek satıcının diğer bir yükümlülüğü de; sözleşme konusu malların dağıtımını ve sürümünü artırmayı üstlenmesidir. Bu asli bir edim yükümlülüğüdür. Açıkça kararlaştırılmamış olsa dahi, bu yükümlülük sözleşmeden kendiliğinden doğar. Sözleşmede, asgari satın alma yükümlülüğü öngörülmüşse bu durumda aynı sonucu doğurur. Doğaldır ki; asgari satın alma yükümlülüğü, tek satıcıyı satışları artırmak işin caba sarf etmeye zorlar. Tek satıcının sürümü artırma yükümlülüğü, tek satıcılık sözleşmesine, iş görme sözleşmesi niteliği verir.

Tek satıcı, malların olabildiğince geniş çapta pazarlanabilmesi için imkanlar araştırmak zorundadır. Sürümün artması aynı zamanda tek satıcının da menfaatine hizmet eder. Zira surumun artmasıyla birlikte tek satıcının kazancı da artar.

**IV) TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN HUKUKİ NİTELİĞİ**

Tek satıcılık sözleşmesi; ne bir satış sözleşmesi, ne bir ön sözleşme ne de bir acente sözleşmesidir. Tarafların tüm ticari ilişkilerini düzenleyen bir çerçeve sözleşmesidir. Bu sözleşme ile tek satıcı sürekli bir şekilde üreticiye bağlanmakta, ileride kurulacak satış sözleşmelerinin temeli atılmaktadır. Burada iki ayrı edim söz konusudur;

* Tek satıcı; sözleşme bölgesinde sözleşme konusu malların, bu bölgede doğrudan satısını yapmakta, malların sürümünü artırmaya çalışmaktadır.
* Üretici de; bu bölgede doğrudan satış yapmayacak, rekabet hukukuna aykırılık oluşturmayacak şekilde mallarının üçüncü kişilere satışını yaptırmayacaktır.

Üretici mallarını tek satıcıya teslim etme hak ve borcu, tek satıcı ise malları teslim alıp bedelini ödeme yükümlülüğü altındadır. Sonuç olarak tek satıcılık sözleşmesi Türk Hukuku’nda; iki tarafa borç yükleyen ve kendisine özgü yapısı olan bir sözleşmedir[[10]](#footnote-10)

**V) TEK SATICILIK SÖZLESMESİNİN GEÇERLİLİĞİ VE ŞEKLİ**

Sözleşme özgürlüğü ilkesi uyarınca taraflar yapacakları bu sözleşmenin tipini serbestçe belirleyebilirler. Yapılacak sözleşmenin içeriği yasal sınırlara uymak koşuluyla, taraflarca istedikleri gibi düzenlenebilir. BK 19.md. Sözleşme özgürlüğü ve sınırlarını belirlenmiştir. Sözleşme, emredici hukuk kurallarına, ahlaka, kamu düzenine ve kişilik haklarına aykırı olamamalıdır.

Sekil serbestisi ilkesi tek satıcılık sözleşmesi bakımından da geçerlidir (BK.md.11/1). Uygulamada, sözleşme genellikle yazılı yapılmakla beraber, sözle ve zımni olarak da yapılabilir. Mesela taraflar arasında açık bir anlaşma olmamasına rağmen, üretici bir satıcı lehine bir dağıtım bölgesi tahsis etmiş ve satıcı ondan sürekli olarak mal satın alıp bunu dağıtıyorsa zımni bir tek satıcılık sözleşmesinin varlığından bahsedilebilir. Sözleşmenin tacirler arasında teyit mektubuyla yapılması da mümkündür. Türk Rekabet Hukuku bakımından sözleşmenin yazılı olması zorunluluğu getirilmemiştir. Ne var ki ispat hukuku açısından sözleşmenin yazılı olmasında fayda vardır.

**VI) TARAFLARIN HAK VE YÜKÜMLÜLÜKLERİ**

**A) Üreticinin Yükümlülükleri**

**1) Münferit Satış Sözleşmelerinde Kabul Yükümlülüğü;**

Üreticinin münferit satış sözleşmelerini kabul yükümlülüğünün asli bir edim yükümlülüğü olduğu görüsü hakim olan görüştür[[11]](#footnote-11).

Uygulamada, standart sözleşmelerde üreticinin üretim ve teslim güçlükleri nedeniyle sipariş edilen malları teslim etmemesi halinde sorumlu tutulmayacağına ilişkin hükümler (sorumsuzluk kayıtlarına) yer verildiği görülmektedir. Üreticinin teslim yükümlülüğünü ortadan kaldıran bir genel işlem koşulu, tek satıcının menfaatlerinin ölçüsüz bir şekilde ihlal edilmesi niteliğinde görülmüş ve geçersiz sayılmıştır. Ayrıca, üreticiye keyfi yada çok gevsek koşullara bağlı olarak, tek satıcının siparişlerini reddetme hakkı veren genel işlem koşulları da geçersizdir. Buna karşılık, teslim sıkışıklıklarında, üreticinin siparişleri kısmen kabul ederek, malları tek satıcılar arasında siparişleri ile bir orantı kurarak paylaştırma hakkını saklı tutan genel işlem koşulları geçerlidir.

**2) Sadakat Yükümlülüğü:**

**a) Genel Olarak;** Tek satıcı, ticari kaderini büyük ölçüde sağlayıcıya (üretici ya da sözleşmenin sağlayıcı tarafındaki ithalatçıya) bağlamıştır. Öte yandan, tek satıcı, genellikle ciddi yatırımlar yapar. Kendi çaba ve emeğinin yanı sıra ticari isletmesini ve yaptığı ciddi boyuttaki sermaye yatırımını üreticinin hizmetine sunmakta ve adeta her şeyini üreticinin inisiyatifine bırakmaktadır. Tek satıcının bütün bu riskleri ve yükümlülükleri kabul etmesinin nedeni, malların dağıtımından önemli bir ciro, yeterince kar ve iyi bir ticari şansı beklemesidir. Bu nedenle üreticinin, tek satıcıya karsı özel bir sadakat, yardım ve tek satıcının menfaatlerini koruma borcu vardır.

Aslında bu sadakat borcu tek yanlı değil karşılıklıdır. Bu yükümlülük asli ve daha geniş vasıflı bir yükümlülüktür. Tek satıcı, üreticinin dağıtım ağıyla ne kadar sıkı bir şekilde bütünleşmişse, üreticinin sadakat borcunun da o kadar yoğun olması gerekir.

Üretici, mallarının üretim ve dağıtımı hakkındaki kararlarında tamamen kendi iradesine göre davranamaz. Bilakis, tek satıcının da menfaatlerini dikkate almak zorundadır. Sadakat borcu üreticinin, tek satıcı karsısındaki üstün konumunu kötüye kullanımını da engellemektedir. Üretici, sözleşmede saklı tutuğu haklarını kötüye kullanamaz veya tek satıcıyı, sözleşmede yer almayan isteklerine ve talimatlarına uymaya zorlayamaz. Yine üretici, tek satıcıyı haksız isteklerinin yerine getirilmesi için, sözleşmenin feshiyle tehdit edemez.

**b) Tek Satıcıyı Destekleme Yükümlülüğü;** Tek satıcıyı destekleme yükümlülüğü üreticinin sadakat borcundan kaynaklanır. Malların dağıtımında, garanti hizmetlerinin yerine getirilmesinde, tek satıcıya gerekli belge ve malzemelerin, bilgi ve malumatların verilmesinde, tek satıcının muhtaç olduğu her türlü davranışlarda üreticinin tek satıcıyı destekleme yükümlülüğü vardır. Üretici, destekleme yükümlülüğüne aykırı davranırsa, BK: m.96 gereği tek satıcının bu yüzden uğradığı zararları gidermekle yükümlü olur[[12]](#footnote-12).

**c) Bütün Tek Satıcılarına Eşit Davranma Yükümlülüğü:** Kendi aralarında da rekabet halinde olan birden çok bayiin bulunması halinde, üretici tüm bayilerine eşit davranma yükümlülüğündedir. Bu sadakat yükümlülüğünün bir gereğidir. Eşit davranma yükümlülüğü, dağıtım ağının düzenlenmesine veya satıcıların rekabet durumuna ilişkin tüm önlemleri kapsar. Üreticinin eşit davranma yükümlülüğünün doğması için, satıcılar arasında rekabet ilişkisinin bulunması gerekir. Söz konusu yükümlülük, somut olayın ve özellikle üreticinin dağıtım ağının özelliklerine göre belirlenmelidir. Doktrinde, üreticinin tüm bayilerine eşit davranma yükümlülüğünün bulunmadığı görüşü de savunulmuştur. Bu görüşe göre bayi, işçiden farklı olarak bağımsız bir tacirdir[[13]](#footnote-13).

**3) Sözleşme Bölgesinde Satış Yapmama Yükümlülüğü**

Tek satıcıya belli bir bölgede, münhasır satış hakkı verilir. Bu münhasır satış bölgesinin kapsamı, taraflar arasında düzenlemeye tabidir. Sözleşmede sadece münhasır dağıtım hakkından söz edildiği hallerde üretici, tek satıcı bölgesinde faaliyette bulunamaz. Üretici, aynı sözleşme bölgesinde başka dağıtıcılar yerleştiremez. Bu yükümlülük, sürekli ve asli bir kaçınma yükümlülüğüdür.

Münhasır satış hakkı verilmesi, tek satıcıyı, kendi bölgesinde marka içi rekabetten kurtarır. Diğer satıcıların bitaraf edilmesiyle, tek satıcının mevcut pazarın potansiyelini tek basına kullanmasına olanak sağlar.

Üreticin sözleşme bölgesinde doğrudan satış yapması da, sözleşmede açıkça aksi kararlaştırılmadıkça yasaktır. Ayrıca, sözleşme bölgesinden kendisine gelen talepleri tek satıcıya iletmekle yükümlüdür. Kendisinden mal satın almak isteyen müşterileri, tek satıcıdan satın alma konusunda bilgilendirmelidir. Üretici, kendi lehine bir müşteri gurubunu saklı tutabilir ve sözleşmede, doğrudan üretici tarafından bu müşteri grubuna satış yapılabileceği kararlaştırılabilir. Standart sözleşmelerde üreticiye, hiçbir sınırlama olmaksızın sözleşme bölgesinde doğrudan satış yapma hakkı tanıyan hükümler geçersizdir. Tek satıcıya uğradığı kayıplar nedeniyle makul bir karşılık sağlanmadıkça, üreticinin sözleşme bölgesinde doğrudan satış yapma hakkına ilişkin bir genel işlem koşulu geçersizdir.

Uygulamada, üreticinin kendi lehine sözleşme bölgesinde doğrudan satış yapma hakkını saklı tuttuğu durumlarda, tek satıcı lehine belli bir miktar ödenmesi kararlaştırılır. Bu tazminat hakkının sözleşmede açıkça kararlaştırılması gerekir; aksi takdirde, tek satıcı lehine bir tazminat hakkı doğmaz. Burada üretici sözleşmeden doğan doğrudan satış hakkını kullanmış olur.

Ne var ki doktrinde, söz konusu tazminatın ödeneceği sözleşmede kararlaştırılmış olsa da, bazı özel durumlarda (Orn. Müşterilerin malı tek satıcıdan satın almayı reddetmeleri halinde, ya da tek satıcı tarafından, üreticiden mal satmasının teklif edilmesi halinde gb.. durumlarda) üreticinin, sözleşme bölgesinde doğrudan mal satabileceği, bu durumda tek satıcı

lehine tazminat hakkı doğmayacağı fikri ileri sürülmektedir[[14]](#footnote-14). Gerekçe olarak, tek satıcının söz konusu satışı zaten başaramadığı için fiilen bir kar kaybının söz konusu olamayacağıdır. Veya bir müşterinin malların şekline ilişkin özel istekleri varsa ve bunlar üreticinin özel imalatını gerektiriyorsa, tek satıcının münhasır satış hakkı artık bu ürünü kapsamayacaktır.

**4) Malların Kalitesini Garanti Etme Yükümlülüğü**

Bu yükümlülük özellikle sözleşme konusu malların markalı mallar olması durumunda söz konusudur. Tek satıcılık sözleşmesine konu mallar genellikle markalı mallardır. Bu nedenle üretici malların kalitesini garanti etmekle yükümlüdür. Markalı mallar, markasız mallara göre daha pahalı olmakla beraber, müşterinin kalite beklentisini karşıladığı için satılmaktadır. Müşteri nezdinde, bu malların kalitesini yitirdiği izlenimini doğurması durumunda malların satısı düşecektir. Böyle bir durum da satıcının cirosunu ve de kazancını düşürecektir. Bu nedenle üretici, mümkün olduğunca malların kalitesini en üst düzeyde garanti etmesi için her türlü önlemi almakla yükümlüdür.

**B) Tek Satıcının Yükümlülükleri**

**1) Sözleşme Konusu Malları Satın Alma Yükümlülüğü**

Tek satıcının, sözleşme konusu malları üreticiden satın alması, onun asli yükümlülüklerinden biridir. Tek satıcılık sözleşmesinin ilk amacı sürümün artırılmasıdır. Satış konuları çerçeve sözleşmede ayrıntılı olarak düzenlenmezse dahi, tek satıcının üreticinin mallarını satın alma yükümlülüğü vardır. Tek satıcı mümkün olduğunca çok talep yaratmak için uğraşmak ve bu talebe erişince, üreticiye sipariş vermekle yükümlüdür.

Tek satıcı, ayrıca üreticiden satın almış olduğu bu malların, perakendecilere, tüketicilere tekrar satılması için de faaliyette bulunmakla da yükümlüdür. Kural olarak satın alınacak malın miktarı, önceden belirlenmiş değildir Sürüm miktarı, tek satıcının dağıtım faaliyetlerine bağlıdır. Satın alınacak somut miktarlar münferit satış sözleşmeleriyle belirlenir.

**2) Sürümü Artırma Yükümlülüğü**

Sürümü artırma yükümlülüğü, tek satıcının en önemli görevidir. Tek satıcı, sürümü artırma yükümlülüğünü basiretli bir tacirin özen borcuna uygun olarak yerine getirmek zorundadır. Sürümü artırma yükümlülüğü ile tek satıcı, mümkün olduğunca fazla müşteri potansiyeli sağlamakla yükümlüdür. Tek satıcı, sürümü artırma yükümlülüğü çerçevesinde, sadece mevcut satış imkanlarını değerlendirmekle yetinmez, aksine aktif bir şekilde üreticinin mallarının daha çok dağıtımı inin çaba sarf etmek zorundadır. Bu kapsama, müşteri potansiyelinin artırılması, sürekli ve yeni müşteriler kazanılması da girmektedir.

Mallar, üreticinin istekleri doğrultusunda satışa sunulacaktır. Üreticinin markasının teshir edilmesi, mağazaların üreticinin talimatlarına uygun düzenlenmesi, ilgili ürünün gerektirdiği kalite standartlarına uyulması vb. çalışmalar esliğinde sürümü artırma faaliyetleri tek satıcı tarafın dan gerçekleştirilmelidir.

Tek satıcı, sürümü artırma yükümlülüğünün gereği olarak aşağıdaki yükümlülükleri yerine getirmelidir;

* Müşteri Hizmetlerini Yerine Getirme Yükümlülüğü,
* Üreticiye Bilgi Verme Yükümlülüğü,
* Reklam Yapma Yükümlülüğü,
* Stok Yapma Yükümlülüğü,
* Üreticinin Bazı Talimatlarına Uyma Yükümlülüğü
* Üreticinin Menfaatlerini Koruma yükümlülüğü,
* Sır Saklama yükümlülüğü,
* Rekabet Etmeme yükümlülüğü,

**VII) ULUSLAR ARASI HUKUK BAKIMINDAN UYGULANACAK HUKUK VE KARARKTERİSTİK EDİM**

İncelediğimiz tek satıcılık sözleşmesi borçlar hukuku sözleşmesi niteliğinde olup her iki tarafa da borç yükleyen bir sözleşmedir. Öncelikle yapılan sözleşmenin yabancılık unsuru taşıması halinde uluslar arası niteliğe sahip bir sözleşme statüsüne bürünecek ve bağlama kurallarına tabi olacaktır. Bu nedenle yabancılık unsurunun kıstaslarını tespit etmek gerekmektedir. Bir akdin yabancılık unsuru taşıması için; akit taraflarının farklı vatandaşlıkta olmaları; birinin mutad meskeninin veya ikametgahının yabancı ülkede olması; akdin konusunun, yapıldığı yerin veya ifa yerinin yabancı ülkede olması; taraflarca yabancı bir hukukun seçilmesi durumlarından birinin varlığı halinde yabancılık unsuru var sayılmaktadır[[15]](#footnote-15). Sözleşme statüsünün belirlenmesinde önerilen bağlama kurallarını iki grupta toplamak mümkün olup, bunlar; **seçilen hukuk(subjektif bağlama kuralı)** ve **objektif olarak tespit edilen hukuktur**[[16]](#footnote-16).

Uluslararası nitelikli bir sözleşmede taraf menfaatini gerçekleştirmek için ilk aşamada irade muhtariyeti ilkesi kabul edilerek taraflara uygulanacak **hukuku seçme imkanı** tanınmıştır[[17]](#footnote-17). Akit tarafların aralarında yaptıkları akdi belirli bir hukuka tabi tutabilme yetkilerine “irade muhtariyeti” esası denir[[18]](#footnote-18). İrade muhtariyeti esası gereği uluslararası nitelikli bir sözleşmede mesela uluslar arası nitelikli tek satıcılık sözleşmelerinde taraflar uygulanacak hukuku seçebilirler. Hukuk seçimi Roma 1 Tüzüğünün 3. Maddesinde; “eğer bir borçlar hukuku sözleşmesinin tüm öğeleri, hukuk seçimi yapılırken tek bir devlet hukuku ile ilişkili ise, o devletin sözleşme hükümleri ile bertaraf edilemeyen emredici kurallarının uygulanması, yapılan hukuk seçimi ile engellenemez” demek suretiyle hukuk seçimine de bir kısıtlama getirilmiştir[[19]](#footnote-19). Yine “ehliyet” ve “şekil” meseleleri taraf iradeleri ile seçilen hukukun uygulanma alanı dışında kalmaktadır, zira Devletler Özel Hukuku alanında ehliyet meselesinde, “milli hukukun” ve şekil meselesinde “işlemin yapıldığı yer hukukunun” yetkisini öngören kurallar genel kabul edilen prensiplerdir[[20]](#footnote-20). Hukukumuzda da 5718 sayılı Milletlerarası Özel Hukuk ve Usul Hukuku Hakkında Kanun’un **24/I. Maddesi**; “Sözleşmeden doğan borç ilişkileri tarafların açık olarak seçtikleri hukuka tâbidir. Sözleşme hükümlerinden veya hâlin şartlarından tereddüde yer vermeyecek biçimde anlaşılabilen hukuk seçimi de geçerlidir” demek suretiyle hukuk seçimine olanak tanımıştır. Bu madde metninden de anlaşılacağı üzere hukuk seçimi, açık ve zımni olarak yapılabilmektedir[[21]](#footnote-21). Hukuk seçimi taraflarca her zaman yapılabilir veya değiştirilebilir. Yine 24.maddenin 2. Fıkrası gereği; taraflar, seçilen hukukun sözleşmenin tamamına veya bir kısmına uygulanacağına karar verebilir. 24/3.madde gereği de sözleşmenin kurulmasından sonraki hukuk seçimi, üçüncü kişilerin hakları saklı kalmak kaydıyla, geriye etkili olarak geçerlidir.

Tek satıcılık sözleşmesinde tarafların uygulanacak hukuku açık veya zımni olarak seçmemeleri halinde, uygulanacak hukuk **objektif bağlama** kurallarına göre tespit edilecektir. Bu tespit; sentetik yöntem, analitik yöntem ve ferdiyetçi yöntem olmak üzere üç yöntemle gerçekleşmektedir[[22]](#footnote-22). Her üç yöntemde de amaç, sözleşmeyi en sıkı bağlantıda bulunduğu hukuka tabi kılmaktadır. Tarafların hukuk seçimi yapmamış olmaları halinde sözleşmeden doğan ilişkiye, **MÖHUK m.24/4.** Maddesi gereği; o sözleşmeyle en sıkı ilişkili olan hukuk uygulanır. Bu hukuk, karakteristik edim borçlusunun, sözleşmenin kuruluşu sırasındaki mutad mesken hukuku; ticari veya mesleki faaliyetler gereği kurulan sözleşmelerde karakteristik edim borçlusunun işyeri, bulunmadığı taktirde yerleşim yeri hukuku, karakteristik edim borçlusunun birden çok işyeri varsa söz konusu sözleşmeyle en sıkı ilişki içinde bulunan işyeri hukuku olarak kabul edilir. Ancak halin bütün şartlarına göre sözleşmeyle daha sıkı ilişkili bir hukukun bulunması halinde sözleşme, bu hukuka tabi olur.

Çerçeve sözleşme olan tek satıcılık sözleşmesinde **karakteristik edim,** tek satıcının sözleşme konusu malları sözleşme bölgesinde dağıtmak ve sürümlerini arttırmak edimidir. Zira, tek satıcılık sözleşmesinin unsurlarından en belirleyici olan münhasır satış hakkıyla tek satıcının malları dağıtma ve sürümlerini arttırma yükümlülüğüdür. Tek satıcının sürümü arttırma yükümlülüğü tek satıcının en önemli görevidir. Bu yükümlülük bir çok somut yükümlülük daha ortaya çıkarmaktadır. Bunlar; markanın prestijine uygun bir mağaza açmak, yeterli bilgi ve ehliyete sahip eleman çalıştırmak, stok yapmak, sözleşme bölgesindeki pazarı işletmek, müşteri hizmetlerini yerine getirmek, gerekirse atölye açmak, üreticiye bilgi vermek, reklam yapmak…vs. sayılabilmektedir. Ayrıca tek satıcı sürümü arttırmak için yaptığı masrafları kendisi karşılamakta bu masraflardan doğan riskleri de kendisi taşımaktadır. Sürümü arttırma yükümlülüğü, kendisinden doğan birçok alt yükümlülükle birlikte tek satıcılık sözleşmesine karakteristik özelliğini vermektedir. Bu suretlerle tek satıcılık sözleşmelerinde karakteristik edim; tek satıcının malları sözleşme bölgesinde dağıtmak ve sürümlerini arttırmak edimidir.

Tek satıcılık sözleşmesine uygulanacak hukuk yabancı hukuk ise bu hukukun uygulanması mutlak değildir. Yabancı hukukun uygulanmasını engelleyen iki durum vardır: Bunlardan biri lex fori’nin kamu düzeni, diğeri de doğrudan doğruya uygulanan kurallardır. Yabancı hukukta yer alan hangi hükümlerin Türk kamu düzenine aykırı olacağını söylemek zordur; ancak kamu düzeninin etkisinin bazı şartlara bağlı olduğunu belirtmek gerekir. Bu şartlar MÖHUK’un 5.maddesinde şu şekilde ifade edilmiştir:

* Öncelikle, kamu düzeninin yabancı hukukun uygulanmasını engelleyebilmesi için kamu düzenine aykırılığın somut olması gerekir; ancak yabancı hukukun bir bütün olarak değil, somut olaya uygulanan belirli bir veya birden fazla kuralının kamu düzenine aykırı olması gerekir.
* Ayrıca aykırılığın açık olması zorunludur. Böyle bir sınırlamanın getirilmesinin sebebi ise, hakimin objektif olmasını sağlamaktır.

**VIII) TEK SATICILIK SOZLESMESİNİN SONA ERMESİ**

Sonsuz bir ilişki sözleşme taraflarından beklenemez. Tek satıcının yaptığı büyük yatırımlar ve gelir kaynağının tehlikeye düşmesi karsısında tek satıcının, herhangi bir zamanda ya da adil olmayan bir şekilde sözleşmenin sona ermesini istemeyecektir. Diğer taraftan üreticinin uygun olmayan ve artık dağıtım ilişkisi içinde olmayan tek satıcıyı da sisteminden uzaklaştırmak isteyecektir. Üreticinin sözleşmeyi sona erdirme istemesinin en büyük sebebi, doğaldır ki tek satıcının ticari başarısızlığıdır. Tek satıcı ise beklediği kazancı elde edemezse, daha fazla kazanç imkanı umuyorsa sözleşmeye son vermek isteyeceklerdir.

Tek satıcılık sözleşmesi, sürekli borç doğuran bir sözleşme olduğuna göre belirli sureli

veya belirsiz sureli yapılabilir. Belirsiz sureli bir sözleşme söz konusu ise, her iki taraf da sözleşmeyi olağan fesih haklarını kullanarak sona erdirebilirler. Belirli sureli bir sözleşme söz konusu ise, sözleşme suresi devamınca, taraflar ancak olağanüstü fesih haklarını kullanarak sona erdirebilirler. Belirli süreli sözleşmelerde tarafların olağan fesih hakları yoktur. Yine belirli sureli sözleşmeler sözleşme suresinin sona ermesi ile ayrıca fesih beyanında bulunmaya gerek olmaksızın, sözleşme kendiliğinden sona erer.

Tek satıcılık sözleşmeleri genellikle, belirli sureli yapılmakta, ancak süre sonunda taraflardan birisi fesih ihbarında bulunmadıkça ya da açıkça itiraz edilmedikçe sözleşmenin uzayacağı sözleşmede kararlaştırılmaktadır. Bu yöntem özellikle uluslararası ticarette yaygındır.

Belirli süreli yapılmakla beraber, daha sonra taraflarca (örtülü veya açık olarak) uzatılan bu tip sözleşmeler, sözleşmede herhangi bir değişiklik yapılmadığı için belirsiz sureli olarak kabul edilmelidir. Bu durumda sözleşmenin önelli olarak feshi mümkündür. Buna karşılık, sözleşmenin uzatılması için açık bir irade beyanında bulunulması gerektiği kararlaştırılmışsa, beyanda bulunulmaması halinde sözleşme zımnen uzamış sayılmaz. Bu tur kayıtlara rekabet etmeme yükümlülüğünün açıkça düzenlendiği sözleşmelerde özel bir itina gösterilmelidir. Zira, sözleşmede rekabet etmeme yükümlülüğü düzenlenmiş ve sözleşmenin tarafları açıkça itiraz etmedikçe uzayacağı kararlaştırılmışsa, bu tür bir rekabet etmeme yükümlülüğü belirsiz süreli sayılan bu tip sözleşmeler için grup muafiyetinden yararlandırılamaz.

Taraflar, tek satıcılık sözleşmesinde, bir deneme süresi öngörebilir. Deneme suresinin hukuken hiçbir önemi olmaz. Deneme suresinin sonunda, taraflarca fesih edilmezse, sözleşmenin devam edeceği öngörülmüşse, artık belirsiz sureli bir sözleşme söz konusudur. Buna karşılık sözleşmede, surenin dolmasından sonra sözleşmenin devam edeceğine ilişkin bir hüküm yoksa, sözleşme surenin dolması ile sona erer.

Taraflar, karşılıklı anlaşma yapma suretiyle her zaman sözleşme ilişkilerine son verebilirler. Bu anlaşma sözlü olabileceği gibi, özellikle ispat hukuku acısından yazılı olarak yapılması önem arz eder. Bu tür sona erdirmelerde taraflar genelde sair hususlarda da anlaşmaya varabilmektedir. (Stoklar, masraflar vs.)

**SONUÇ**

Tek satıcılık sözleşmesi; yapımcı ile tek satıcı arasındaki hukuki ilişkileri düzenleyen çerçeve niteliğinde, sürekli öyle bir sözleşmedir ki, bununla yapımcı, mamullerinin tamamını veya bir kısmını belirli bir coğrafi bölgede inhisar sahibi olarak satmak üzere sadece tek satıcıya göndermeyi, buna karşılık satıcı da, sözleşme konusu malları kendi adına ve kendi hesabına satarak malların sürümünü arttırmak için faaliyette bulunmak yükümlülüğünü üstlenir. Tek satıcılık sözleşmesinin unsurları; belirli bir münhasır satış hakkı tanınması, sürekli borç doğuran bir sözleşme olması, çerçeve sözleşme olması, tek satıcının bir yandan kendi adına ve hesabına sözleşme konusu malları satması diğer yandan üreticinin dağıtım ağıyla bütünleşmesi ve tek satıcının dağıtım ve surumu artırıcı faaliyetlerde bulunma yükümlülüğüdür. Tek satıcılık sözleşmesinde uygulanacak hukuk, öncelikle subjektif bağlama kuralı gereği hukuk seçiminin varlığına bakılacaktır. Taraflar hukuk seçimi yapmamışlarsa MÖHUK 24/4 maddesinde belirtilen objektif bağlama kuralı gereği karakteristik edimin tespiti yapılacaktır. Tek satıcılık sözleşmesinde **karakteristik edim,** tek satıcının sözleşme konusu malları sözleşme bölgesinde dağıtmak ve sürümlerini arttırmak edimidir.

**KAYNAKÇA**

Cemile Demir GÖKYAYLA, **Milletlerarası Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri**, Ankara 2005, Seçkin Yayınları,

Cevdet YAVUZ, **Türk Borçlar Hukuku Özel Hükümler**, Beta Yayınevi, 5. Bası, İstanbul 1997,

Cüneyt ÇİLİNGİROĞLU, **Devletler Özel Hukuku Alanında Borç Sözleşmelerinde Hukuk Seçimi: Subjektif Bir Bağlanma Noktası Olarak Taraf İradeleri**, Milletlerarası Hukuk ve Milletlerarası Özel Hukuk Bülteni, Yıl 9, sayı 2, 1989,

Ergin NOMER, **Devletler Hususi Hukuku**, 10.Bası, Ocak 2000, Beta Yayınları,

Gülören TEKİNALP, **Milletlerarası Özel Hukuk Bağlama Kuralları**, 10.Bası, İstanbul 2009, Vedat Kitapçılık,

Hasan İŞGÜZAR, **Tek Satıcılık Sözleşmesi**, Dayınlarlı Hukuk Yayınları, Ankara 1989,

Nuray EKŞİ, **Yabancılık Unsuru taşıyan Akitler ve Bu Akitlerin AT Roma Konvansiyonuna Göre Anlamı**, Milletlerarası Hukuk ve Milletlerarası Özel Hukuk Bülteni, Yıl 12, sayı 1-2, 1992,

Sibel ÖZEL, **Sözleşmesel İlişkide MÖHUK m.24/II’de Öngörülen Objektif Bağlama Kuralının Mukayeseli Hukuk Açısından Değerlendirilmesi,** Prof.Dr.Ergin NOMER’e Armağan, Milletlerarası Hukuk ve Milletlerarası Özel Hukuk Bülteni, Yıl 22, sayı 2, 2002,

www.kazanci.com.tr

1. Tanım için bkz.: Yarg.11.HD. 1.3.1991 T. 171/1406, Yarg.11.HD.25.06.1992 t. 8223/7964 ([www.kazanci.com.tr](http://www.kazanci.com.tr)); Cemile Demir GÖKYAYLA, **Milletlerarası Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri**, Ankara 2005, Seçkin Yayınları, s.32 [↑](#footnote-ref-1)
2. Cevdet YAVUZ, **Türk Borçlar Hukuku Özel Hükümler**, Beta Yayınevi, 5. Bası, İstanbul 1997, s. 29. [↑](#footnote-ref-2)
3. Gökyayla, age.,s. 33, [↑](#footnote-ref-3)
4. Yarg.19.HD.5.3.2002 t., 4568/1473, [↑](#footnote-ref-4)
5. Gökyayla, age.,s. 35 [↑](#footnote-ref-5)
6. Gökyayla, age.,s. 35 [↑](#footnote-ref-6)
7. Gökyayla, age., s.41 [↑](#footnote-ref-7)
8. Yavuz, a.g.e. s.29, [↑](#footnote-ref-8)
9. Hasan İŞGÜZAR, **Tek Satıcılık Sözleşmesi**, Dayınlarlı Hukuk Yayınları, Ankara 1989, s.15, [↑](#footnote-ref-9)
10. Gökyayla, age., s.52 [↑](#footnote-ref-10)
11. Gökyayla, age, s.76 [↑](#footnote-ref-11)
12. BK.**Madde 96 -** Alacaklı hakkını kısmen veya tamamen istifa edemediği takdirde borçlu kendisine hiç bir kusurun isnat edilemiyeceğini ispat etmedikçe bundan mütevellit zararı tazmine mecburdur. [↑](#footnote-ref-12)
13. Gökyayla, age., s.87 [↑](#footnote-ref-13)
14. Gökyayla, age., s.90 [↑](#footnote-ref-14)
15. Nuray EKŞİ, **Yabancılık Unsuru taşıyan Akitler ve Bu Akitlerin AT Roma Konvansiyonuna Göre Anlamı**, Milletlerarası Hukuk ve Milletlerarası Özel Hukuk Bülteni, Yıl 12, sayı 1-2, 1992, s. 3, [↑](#footnote-ref-15)
16. Gülören TEKİNALP, **Milletlerarası Özel Hukuk Bağlama Kuralları**, 10.Bası, İstanbul 2009, Vedat Kitapçılık, s.333, [↑](#footnote-ref-16)
17. Sibel ÖZEL, **Sözleşmesel İlişkide MÖHUK m.24/II’de Öngörülen Objektif Bağlama Kuralının Mukayeseli Hukuk Açısından Değerlendirilmesi,** Prof.Dr.Ergin NOMER’e Armağan, Milletlerarası Hukuk ve Milletlerarası Özel Hukuk Bülteni, Yıl 22, sayı 2, 2002, s. 577 [↑](#footnote-ref-17)
18. Ergin NOMER, **Devletler Hususi Hukuku**, Ocak 2000, Beta Yayınları, s.260 [↑](#footnote-ref-18)
19. TEKİNALP, age., s.337 [↑](#footnote-ref-19)
20. Cüneyt ÇİLİNGİROĞLU, **Devletler Özel Hukuku Alanında Borç Sözleşmelerinde Hukuk Seçimi:Subjektif Bir Bağlanma Noktası Olarak Taraf İradeleri**, Milletlerarası Hukuk ve Milletlerarası Özel Hukuk Bülteni, Yıl 9, sayı 2, 1989, s.119, [↑](#footnote-ref-20)
21. ÖZEL, age., s.578, [↑](#footnote-ref-21)
22. ÖZEL, age., s579, [↑](#footnote-ref-22)