

# PAZARLAMACI

Av. Nil Sızır

## İÇİNDEKİLER

<i>KISALTMALAR</i> .....	<i>iii</i>
<i>GİRİŞ</i> .....	<i>1</i>

### BİRİNCİ BÖLÜM

#### PAZARLAMACI

<i>I. GENEL OLARAK</i> .....	<i>2</i>
<i>II. TANIMI</i> .....	<i>2</i>
<i>III. ATANMASI</i> .....	<i>3</i>
A. Atanma Şekli.....	<i>3</i>
B. Pazarlamacı Atayacak Kişi .....	<i>5</i>
<i>IV. TÜRLERİ VE TÜRLERİNE GÖRE TEMSİL YETKİLERİNİN KAPSAMI</i> .....	<i>6</i>
A. Aracı Pazarlamacı ve Yetki Kapsamı.....	<i>6</i>
B. Temsilci Pazarlamacı ve Yetki Kapsamı .....	<i>7</i>

### İKİNCİ BÖLÜM

#### PAZARLAMACININ HUKUKİ DURUMU

<i>I. PAZARLAMACININ HAKLARI</i> .....	<i>9</i>
A. İnhisar Hakkı.....	<i>9</i>
B. Komisyon Hakkı .....	<i>10</i>
1. Sözleşmenin İfa Edilememesi Halinde .....	<i>11</i>
2. Pazarlama Faaliyetinin İmkansız Hale Gelmesi .....	<i>12</i>
C. Ücret Hakkı.....	<i>12</i>
D. Hapis Hakkı .....	<i>14</i>
E. Masrafları İsteme Hakkı .....	<i>14</i>
<i>II. PAZARLAMACININ YÜKÜMLÜLÜKLERİ</i> .....	<i>16</i>
A. Talimatlara Uyma Yükümlülüğü .....	<i>16</i>
B. Bilgi Verme Yükümlülüğü.....	<i>17</i>
C. Garanti Yükümlülüğü .....	<i>17</i>
D. Rekabet Etmeme Yükümlülüğü .....	<i>18</i>

E. Araç ve Taşıma Belgelerini, Müşteri Bilgilerini İade Etme Yükümlülüğü .....	19
F. Sır Saklama Yükümlülüğü .....	20

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### PAZARLAMACILIK SÖZLEŞMESİNİN SONA ERMESİ

<i>I. GENEL OLARAK</i> .....	21
<i>II. KENDİLİĞİNDEN SONA ERME HALLERİ</i> .....	21
A. Taraflardan Birinin Ölümü, Fiil Ehliyetini Kaybetmesi .....	21
B. Tacirin İflası .....	21
C. Sözleşme Süresinin Sona Ermesi .....	22
<i>III. İRADİ SONA ERME HALLERİ</i> .....	22
A. Feshi İhbar .....	22
B. Haklı Nedenlerle Fesih .....	23
C. İşverenin Ödeme Güçsüzlüğüne Düşmesi .....	23
D. Mevsim Dönemlerinden Etkilenen İşlere Mahsus Sona Erme Sebebi .....	24
<i>IV. SONA ERMENİN HUKUKİ SONUÇLARI</i> .....	24
<i>V. TEMSİL YETKİSİNİN SONA ERMESİ</i> .....	25
<i>VI. ZAMANAŞIMI</i> .....	26
<i>SONUÇ</i> .....	27
<i>KAYNAKÇA</i> .....	28

**KISALTMALAR**

a.g.e.	: adı geçen eser
BGE	: Entscheidungen des Schweizerischen Bundesgerichts
Bkz	: Bakınız
C.	: Cilt
ETBK	: eski Türk Borçlar Kanunu
f.	: fıkra
İBK	: İsviçre Borçlar Kanunu
İİK	: İcra İflas Kanunu
m.	: madde
TMK	: Türk Medeni Kanunu
OR	: Obligationenrecht
s.	: sayfa
S.	: Sayı
S.D.Ü.	: Süleyman Demirel Üniversitesi
TBK	: Türk Borçlar Kanunu
TTK	: Türk Ticaret Kanunu

## GİRİŞ

6098 sayılı TBK ile düzenlenmiş olan pazarlamacı, İBK'dan uyarlanarak hukukumuza girmiştir. Pazarlamacı, merkez ve şube dışında görev almaktadır ve aynı zamanda tacire bağlı olan yardımcısılar arasındadır. ETBK'nda düzenlenmiş olan seyyar tüccar memuruna kıyasen çok daha ayrıntılı olarak düzenlenen pazarlamacının özellikle hukuki durumu önem taşımaktadır.

Kanun koyucu, pazarlamacılık sözleşmesini ayrıntılı olarak düzenlemekle kalmamış, aynı zamanda hizmet sözleşmesi başlığı altında düzenlemesi nedeniyle, özel düzenlemeler dışında birçok hak ve yükümlülük doğmasını sağlamıştır.

Bu ödev metninde; sırasıyla pazarlamacı, pazarlamacının hukuki durumu ve pazarlamacılık sözleşmesinin sona ermesi genel olarak ele alınmaktadır. Gerekli görülen yerlerde İBK ve 818 sayılı TBK da ele alınarak incelenmektedir.

## BİRİNCİ BÖLÜM

### PAZARLAMACI

#### I. GENEL OLARAK

Pazarlamacı, İsviçre Borçlar Kanunundan (OR) uyarlanarak 6098 sayılı TBK ile hukukumuza girmiştir. ETBK' da düzenlenmiş olan seyyar tüccar memurları, 1 Temmuz 2012 tarihi itibariyle uygulamadan kalkmıştır.

ETBK, seyyar tüccar memurlarını ayrı bir bölümde diğer tüccar yardımcılarını ile birlikte düzenlemekte iken, 6098 sayılı TBK bu tacir yardımcısına ikame olarak pazarlamacıyı, hizmet sözleşmelerinin düzenlendiği bölümde ve pazarlamacılık sözleşmesi başlığı altında düzenlemektedir.

TBK' nda diğer tacir yardımcılarının düzenlendiği on ikinci bölümde düzenlenmemiş olması, pazarlamacının hukuki durumunu değiştirmez. Bu durum, İBK' da yer alan sistematüğün kabul edilmesinin bir sonucudur. Diğer yandan, pazarlamacının hizmet sözleşmeleri başlığı altında düzenlenmesi, pazarlamacının hukukunu işverene karşı bu sözleşme hükümleri çerçevesinde koruma amacıyla olduğunu göstermektedir.

Fakat bazı yazarlar pazarlamacının tamamen seyyar tüccar memurlarından farklı olduğunu kabul etmektedirler.<sup>1</sup>

#### II. TANIMI

Kanun pazarlamacının tanımını doğrudan yapmamıştır. Ancak pazarlamacılık sözleşmesinin tanımından yola çıkarak pazarlamacıyı, merkez veya şube dışında, sürekli olarak işletmenin konusuna giren işlerde

---

<sup>1</sup> Yasaman, Hamdi/Poroy, Reha: Ticari İşletme Hukuku, İstanbul 2012, s. 239.

tacir adına aracılık etmeyi veya sözleşme yapmayı üstlenen kişi olarak tanımlayabiliriz.<sup>2</sup>

Pazarlamacı genel olarak dört özelliğe sahiptir;

- İş konusu; pazarlamacı satış bölgesinde, başka birinin adına ve hesabına sözleşme yapmak veya aracılık etmektir.
- Bir ticari işletme için çalışmak; pazarlamacı, bir ticari işletme için görevlendirilmelidir. Eğer ticari işletme için ticari vekil atanmışsa, pazarlamacının yetkisinde herhangi bir değişiklik olmaz.
- İş icra alanı; pazarlamacı genel olarak iş çevresi dışında çalışır. Bu durum çalışma saatlerinin %50'sinden fazlasını oluşturmalıdır.
- İşin icra süresi; pazarlamacı yalnızca bir iş ya da geçici bir iş için görevlendirilemez.<sup>3</sup>

Pazarlamacı her ne kadar acente ile aynı ticari fonksiyona sahip olsa da, farklı konumlara sahiptirler. Acente bağımsız olarak çalışmaktayken, pazarlamacı ticari işletmeye, tacire bağlıdır.<sup>4</sup>

### III. ATANMASI

#### A. Atanma Şekli

ETBK' da seyyar tüccar memurlarının atanması herhangi bir şekil şartına bağlanmamıştı. Dolayısıyla atama işleminin yazılı veya sözlü, açık veya örtülü olarak gerçekleştirilebileceği kabul edilmişti. Ancak müşterilerle irtibat kurdukları için ve işletmeyi bağlayıcı işlemlerde buldukları için

<sup>2</sup> **Topçuoğlu**, Metin: “ Yeni Tacir Yardımcısı Pazarlamacı”, S.D.Ü. Hukuk Fakültesi Dergisi C. I, S. 2, s. 27-68. 2011., s. 34.

<sup>3</sup> **Truniger**, Philipp: OR Handkommentar, Schweizerisches Obligationrecht, 2009, (www.navigato.ch), s.826.

<sup>4</sup> **Gauch**, Peter/ **Aepli**, Viktor/ **Casanova**, Hugo: Schweizerisches Obligationenrecht, Besonderer Teil, Rechtssprechung des Bundesgerichts, Zürich 1998, s.312.

yetkilerinin bir belge ile açıkça düzenlenmesi gereği doktrinde kabul görmekteydi.<sup>5</sup>

TBK m. 449 ise; pazarlamacılık sözleşmesinde yer alması gereken hususları düzenleyerek, aslında bu sözleşmenin yazılı olarak yapılması gerektiğini örtülü olarak belirtmiştir. Aynı maddenin ikinci fıkrasında ise, belirtilen hususların sözleşmede düzenlenmemiş olmasının sözleşmenin geçersizliğine sebebiyet vermeyeceğini, düzenlenmeyen hususlarda kanun hükümleri ve alışılmış hizmet koşullarının uygulanacağı kabul edilmiştir. Bu fıkroda alışılmış hizmet koşullarının ne anlama geldiği açık değildir; bu ifadeden teamüllerin göz önüne alınacağı düşünülebilir.<sup>6</sup>

İBK m. 347a düzenlemesinden uyarlanmıştır. Ancak mehzaz metinde yer alan üçüncü fıkraya TBK' nda yer verilmemiştir. Bu fıkradaki düzenlemeye göre; yazılı olarak yapılmayan sözleşmeye ilişkin sadece başlama tarihi geçerli sayılacaktır.

TBK m.452/f.1'de; "Aksine yazılı anlaşma olmadıkça pazarlamacı, sadece işlemlere aracılık etmeye yetkilidir." şeklinde bir düzenlemeye yer verilmiştir. Her ne kadar bu maddeye dayanılarak, aracılık faaliyetini icra eden pazarlamacının atanmasının yazılı şekil şartına bağlanmayacağı savunulabilse de, TBK m.449 böyle bir ayrıma gitmeden yazılılık şartını kabul etmiştir. Bu maddeden anlaşılması gereken; pazarlamacılık sözleşmesinin yazılı olarak düzenlenmesi gerektiği ve bu düzenleme ile pazarlamacının yetkisi açıkça anlaşılamiyor ise o zaman atanan kişinin yalnızca aracılık işlemleri yapmaya yetkili olarak kabul edileceğidir.

Ancak Karahan; pazarlamacılık sözleşmesi herhangi bir şekil şartına tabi değildir. Atama iradesi yazılı veya sözlü, açık veya örtülü olabilir. Pazarlamacıyı, sözleşme yapma yetkisini haiz ve aracılık yapan pazarlamacı olarak ayırmadan, atama işleminde şekil aranmadığını kabul etmiştir.<sup>7</sup>

---

<sup>5</sup> **Karahan**, Sami: Ticari İşletme Hukuku, Konya 1996, s.270; **Arkan**, Sabih: Ticari İşletme Hukuku, Ankara 2001, s.170.

<sup>6</sup> **Bozer**, Ali/ **Göle**, Celal: Ticari İşletme Hukuku, Ankara 2011, s.82.

<sup>7</sup> **Karahan**, Sami: Ticari İşletme Hukuku, Konya 2012, s.353.



Diğer bazı yazarlar ise; pazarlamacının ticari işletmenin işlemlerini tacir hesabına yapması arzu ediliyorsa, bu sözleşmenin yazılı olarak yapılmasının zorunlu olduğunu kabul etmektedir.<sup>8</sup>

Belirtmek gerekir ki; İBK' ndan alınan bu maddelerin uygulamasında da sözleşme yetkisini haiz pazarlamacının atanmasında şekil şartı öngörüldüğü kabul edilmektedir.<sup>9</sup> İsviçre Federal Mahkemesi'nin aynı doğrultuda verdiği bir kararında yine pazarlamacılık sözleşmesinin yazılı olarak düzenlenmesi şartının varlığını kabul etmiştir. Ücret ve masraflar ile ilgili eksikliğin sözleşmeyi geçersiz kılmadığını da ayrıca hükme bağlamıştır.<sup>10</sup>

## B. Pazarlamacı Atayacak Kişi

Kanun koyucu, pazarlamacılık sözleşmesinin ticari işletme sahibi işveren ile pazarlamacı arasında kurulacağını belirtmiştir. Bu noktada “işletme sahibi” kavramından ne anlaşılması gerektiği öncelikle açıklığa kavuşturulması gerekir.

TTK m.12/f. 1'e göre bir gerçek kişinin tacir sayılabilmesi için bir ticari işletmeyi kısmen dahi olsa kendi adına işletmesi gerekir. Ticari işletmeyi işleten gerçek kişinin ticari işletmenin sahibi olup olmamasının tacir sıfatının belirlenmesinde önemi yoktur. Dolayısıyla, ticari işletme sahibi ticari işletmesini işlettiği durumlarda tacir sayılacak; buna karşılık ticari işletmesini işletmeyerek başkasına kiraladığı durumlarda tacir sayılmayacaktır.<sup>11</sup>

Bu değerlendirme doğrultusunda; pazarlamacının, işletmeyi kendi adına işleten tacir tarafından atanacağı kabul edilmelidir. Aynı zamanda işletmenin konusuna giren hemen her türlü işlemi tacir adına yapabilen ticari temsilcinin de pazarlamacı atayabilmesini kabul etmek gerekir. Ticari temsilci

<sup>8</sup> Ayhan, Rıza/Özdamar, Mehmet/Çağlar, Hayrettin: Ticari İşletme Hukuku, Genel Esaslar, Ankara 2012, s.347.

<sup>9</sup> Honsell, Heinrich/ Vogt, Nedim Peter/ Wiegand, Wolfgang: Kommentar zum Schweizerischen Privatrecht, Obligationrecht I,Basel 1996, s. 1853 ve s.1856.

<sup>10</sup> BGE 116 II 700.

<sup>11</sup> Bozer, Ali/ Göle, Celal: Ticari İşletme Hukuku, Ankara 2011, s. 80.

bu anlamda, işletmenin dışındaki yerlerde aracılık etmek veya işlemler yapmak üzere hem aracı pazarlamacı hem de sözleşme yetkisini haiz pazarlamacı yetkilendirebilmektedir.<sup>12</sup>

#### **IV. TÜRLERİ VE TÜRLERİNE GÖRE TEMSİL YETKİLERİNİN KAPSAMI**

##### **A. Aracı Pazarlamacı ve Yetki Kapsamı**

TBK m. 448 ile aracı pazarlamacının bir ticari işletme sahibi tacir hesabına ve işletmenin merkez ve şubesi dışında, her türlü işlemin yapılmasına aracılık edeceği kabul edilmiştir. Ancak belirtmek gerekir ki; madde metninde yer alan “ her türlü işlem ” den anlaşılması gereken ticari işletmeyi ilgilendiren ticari işlemlerdir. Ayhan/ Özdamar / Çağlar; Aracılık yaptığı işlemlerle ilgili olarak, pazarlamacının pasif temsil yetkisinin bulunduğunu kabul edilmesi gerektiği görüşündedirler.<sup>13</sup>

Aracı pazarlamacının asıl görevi olabildiğince fazla tüketiciye ulaşip işletmeye müşteri kazandırmaktır. Her ne kadar sözleşme yapma yetkisine sahip olmasa da, uygulamada işletme sahibinin önceden imzalamış olduğu sözleşme metinleri aracı pazarlamacıda bulunur. Dolayısıyla pazarlamacı gerekli tanıtımı yaptıktan ve müşteride oluşabilecek tereddütleri giderdikten sonra önceden imzalanan metin, tüketici tarafından da imzalandığında sözleşme kurulmuş olur.

Aracı pazarlamacı, temsil yetkisine sahip olmadığı için yalnızca potansiyel müşteri ile taciri bir araya getirerek bir sözleşme kurulmasına aracılık edebilir. Yani yaptığı işlemleri tacir adına sonuçlandırma yetkisi yoktur.

Pazarlamacının sorumluluğu, tacirin talimatları doğrultusunda tüketicilere ulaşmak ve onları tacir ile bir araya getirmektir. Sözleşmenin

<sup>12</sup> **Topçuoğlu**, Metin: a.g.e., s. 39.

<sup>13</sup> Ayhan/Özdamar/Çağlar: a.g.e., s. 374.

kurulamamış olmasından pazarlamacı sorumlu değildir. TBK m. 451/f.1 ile aynı şekilde pazarlamacının, müşterinin sözleşmeye aykırı davranışlarından sorumlu olmayacağı düzenlenmiştir.

## **B. Temsilci Pazarlamacı ve Yetki Kapsamı**

Pazarlamacının taciri temsil etmeye ve yazılı sözleşmede belirtilen işlemleri tacir adına ve hesabına yapmaya yetkili kılınması halinde, temsilci pazarlamacı söz konusu olur. Bu halde pazarlamacı sadece aracılık yapmaz; tacir adına ve hesabına sözleşmede belirtilen işleri yapmaya da yetkilidir.<sup>14</sup>

Pazarlamacının yetkileri “bütün olağan hukuki işlem ve fiiller” şeklindeki TBK m.452/f.1 hükmü ile sınırlandırılmıştır. Pazarlamacının edimin taşınması, muhafaza edilmesi, teslimi gibi doğrudan pazarlama işi ile alakalı işlemleri yerine getirebilme yetkisine sahip olduğu kabul edilir. Aynı şekilde temsilci pazarlamacı sözleşmelerle ilgili her türlü ihbar, ihtar ve protesto gibi işlemleri de tacir adına kabul ile yetkilidir.

Pazarlamacının, aynı zamanda temerrüde düşmüş olan müşteri aleyhine, temerrüde ilişkin işlemleri yapabileceği kabul edilmelidir. Fakat pazarlamacının tahsilat yetkisi ayrıca düzenlenmemişse bu yetkisinin sınırlı olduğunu eklemek gerekir.

Ancak yürürlükten kalkan seyyar tüccar memurları, işletme adına sattıkları malın bedelini almak, makbuz vermek, alıcıya mehil vermek yetkilerini haiz sayılırdı. Bu temsil yetkisinin sınırlandırılması iyiniyet sahibi üçüncü kişilere karşı geçerli değildi.<sup>15</sup> Yeni düzenleme ile tahsil etme yetkisi özel olarak verilmedikçe, pazarlamacı bu yetkiye sahip değildir.

TBK m.452/f.2 hükmü ile ise özel yetki gerektiren haller belirlenmiştir. Bu düzenleme ile müşterilerden tahsilat yapabilmek ve ödeme günlerini değiştirmek için pazarlamacıya özel yetki verilmesi gerekir. Bu özel yetki ile pazarlamacının müşteri aleyhine icra takibi başlatmaya ya da dava açmaya

<sup>14</sup> Ayhan/Özdamar/Çağlar: a.g.e., s. 347-348.

<sup>15</sup> Ayhan, Rıza: Ticari İşletme Hukuku, Ankara 2007, s.601.

yetkili olduğu söylenebilir. Pazarlamacının olağan işler çerçevesinde temerrüde düşmüş müşteriye ihtar ve ihbarda bulunma yetkisinin bulunduğu söylenebiliyorsa, özel yetkili temsilci sıfatıyla avukat olmasa da taciri mahkemelerde temsil edebilme yetkisinin varlığı kabul edilmelidir.

Pazarlamacı, aslında müşteri çevresini genişletmek ve sözleşme kurabilme gayesi ile tacir tarafından atanmıştır. Dolayısıyla; pazarlamacı, bir sözleşmeyi sona erdirici işlemlerde yani sözleşmenin feshi, sözleşmeden dönme ve ibra gibi işlemlerde bulunamayacaktır.

## İKİNCİ BÖLÜM

### PAZARLAMACININ HUKUKİ DURUMU

#### I. PAZARLAMACININ HAKLARI

##### A. İnhisar Hakkı

TBK m.453/f.1; “Pazarlamacıya belirli bir pazarlama alanında veya belirli bir müşteri çevresinde faaliyette bulunma yetkisi verilmiş ve aksine yazılı anlaşma da yapılmamışsa işveren, başkalarına aynı alan veya çevrede faaliyette bulunma yetkisi veremez; ancak, kendisi üçüncü kişilerle işlem yapabilir.”

Madde hükmünden de anlaşılacağı üzere; aksi kararlaştırılmadıkça pazarlamacının yetkili olduğu bölgede ve müşteri çevresinde inhisar hakkı vardır. Bu hak aracı ve temsilci pazarlamacının her ikisi için de geçerlidir. Şayet tacir aynı bölge veya müşteri çevresinde başka pazarlamacı atamak istiyorsa bu hakkını sözleşmede saklı tutmalı veya daha sonra böyle bir atamada bulunursa, o zaman önceden atadığı pazarlamacının iznini alması gerekir.<sup>16</sup>

Pazarlamacının yetkilendirildiği bölgede ve müşteri çevresinde görev yapmak üzere bir acentenin görevlendirilmesi halinde de tacirin, pazarlamacının inhisar hakkına aykırı hareket ettiği kabul edilmelidir. Nitekim madde metninde “ başkalarına” ibaresine yer verilmiştir. Dolayısıyla bu hakka aykırılık için yetkilendirilecek kişinin yalnızca pazarlamacı olması gerekmez.

TBK m.453/f.2’de ise pazarlama alanı ve müşteri çevresinin tacirin tek tarafı olarak değiştirilebileceği hükme bağlanmıştır. Fakat bu işlem, geçerli bir neden ile yapılmalıdır. Böyle bir durumda, pazarlamacının tazminat ve hizmet sözleşmesini tek tarafı olarak sona erdirmeye hakkı saklıdır.

---

<sup>16</sup> Topçuoğlu: a.g.e., s. 46.

Tacir, faaliyet alanı ile ilgili hükmü tek taraflı olarak değiştirirken, sözleşmedeki fesih bildirim süresine uymak yükümlülüğü altında değildir. Her ne kadar bu işlemin yapılabilmesi için geçerli bir nedenin varlığı aransa da, uygulamada tazminat ödemeyi ve sözleşmenin feshine ilişkin sonuçlara katlanmayı göze alan tacir için, inhisar hakkına ilişkin şartları doğrudan değiştirebilme hakkına sahip olduğunun söylenmesi yanlış olmaz.

Madde metninde genel olarak ele alınan sebebin ne olabileceğine dair herhangi bir düzenleme yoktur. Ancak bu durumu oluşturabilecek birkaç hal şunlar olabilecektir; belirlenen faaliyet alanı veya müşteri çevresinin kapsamı nedeniyle iki veya daha fazla pazarlamacının etkin ve verimli olacağıının anlaşılması veya var olan pazarlamacının pasifliği nedeniyle ikinci bir pazarlamacı ile desteklenmesi gibi sebepler haklıdır. Buna karşılık, tamamıyla pazarlamacıyı taciz ederek ve alacağı komisyonu düşürerek işi bırakmasını sağlamayı amaçlayan işlemler haklı değildir.<sup>17</sup>

## **B. Komisyon Hakkı**

Aracılık faaliyetleri sonucu; pazarlamacı, kendisinin yetkili kılındığı bölge veya müşteri çevresinde bulunan müşteri ile tacir arasında kurulan her bir sözleşme için kendisine komisyon ödenmesini isteyebilir. Meğer ki, aynı bölge ve müşteri çevresinde bir başka pazarlamacı görevlendirilmiş olsun. O zaman sadece kendisinin aracılık ettiği veya bizzat yaptığı işler için komisyon ödeneceği kabul edilmiştir.

Komisyon hakkının doğacağı zamanın tespitinde, hizmet sözleşmesi hükümleri uygulama kabiliyeti bulacaktır. TBK m.404/f.1 ile işçinin aracılık ücreti istem hakkının, üçüncü kişi ile geçerli bir işlemin kurulması anı olduğu göz önünde bulundurulduğunda, pazarlamacı için de müşteri ile tacir arasında geçerli bir işlem kurulması ile komisyon hakkının doğacağı söylenebilir.

---

<sup>17</sup> Karahan (2012): a.g.e., s.354.

TBK m.455/f.3, “Komisyonun muaccel olması anında, yapılan işin değeri henüz kesin olarak belirlenemiyorsa komisyon, önce alışılmış olan en az değeri üzerinden, geri kalanı ise en geç işin yerine getirilmesinde ödenir.”

Bu madde, İBK m.349b/f.3 hükmünden uyarlanmıştır, ancak me haz metinde yer alan ve komisyonun henüz kesin olarak belirlenemiyor olması halinde “işveren tarafından takdir olunan en düşük değer” üzerinden ücretlendirileceği düzenlenmişken, TBK’nda “alışılmış olan en az değer” üzerinden ücretlendirileceği kabul edilmiştir. Bu şekilde pazarlamacının komisyon hakkı, işverenin takdirine bırakılmayıp biraz daha objektif bir ölçüye taşınmıştır.

Ayrıca pazarlamacıya, pazarlamacılık sözleşmenin sona ermesi halinde o ana kadar aracılık ettiği ve işverene iletilen tüm siparişler için ayrı bir komisyon hakkı da tanınmıştır.

### **1. Sözleşmenin İfa Edilememesi Halinde**

Aracılık faaliyeti sonucunda, tacir ile müşteri arasında kurulmuş fakat daha sonra taraflarca sözleşme ediminin ifa edilmemesi halinde, pazarlamacının komisyon hakkının varlığından söz edilip edilemeyeceği tartışmaya açıktır.

Her ne kadar taraflar sözleşme ile bu durumu serbestçe düzenleyebilseler de düzenlenmemesi halinde, hizmet sözleşmesi hükümleri uygulama alanı bulacaktır. TBK m.404/f.3; işverenin kusuru olmaksızın ifa edilmezse veya üçüncü kişi borçlarını yerine getirmezse, ücret istemine yönelik hak sona erer. Sadece kısmi ifa halinde, ücretten orantılı olarak indirim yapılır. Bu düzenleme doğrultusunda; işverenin kendi kusurunun varlığı halinde ya da işveren edimi haklı bir neden olmaksızın ifa etmez ise, pazarlamacının komisyon ücretine hak kazanacağı söylenebilmektedir.

Temsilci pazarlamacının tacir adına yaptığı işlem, imkansızlık sebebiyle ifa edilmemiş ise pazarlamacının komisyon hakkı kalmayacaktır. Fakat tacirin kusuru mevcutsa ve sözleşme ifa edilememişse o zaman tacirin komisyon ödeme yükümlülüğü devam edecektir. Fakat müşterinin temerrüdü

sonucu ifa edilmemezlik mevcut ise, o zaman temsilci pazarlamacı yukarıda ele aldığımız gibi gerekli işlemleri yerine getirerek edimin ifasını sağladığı ölçüde komisyona hak kazanacaktır.

## **2. Pazarlama Faaliyetinin İmkansız Hale Gelmesi**

Tacirin pazarlamacıyı yetkili kıldığı bölgede şube açması ya da acente tayin etmesi gibi hallerde pazarlamacının faaliyetlerinin engellenmiş olduğu kabul edilir. Fakat bu durum aynı zamanda örtülü olarak inhisar hakkına uyma yükümlülüğüne aykırılık olarak da değerlendirilebilmelidir.

Pazarlamacının kendi kusuru olmaksızın işlerini yürütememesi halinde ücret ve komisyon hakkından bahsedilemeyeceğinden pazarlamacının haklı fesih ile sözleşmeyi sonlandırabilecektir. Bir imkansızlık halinde, madde hükmüne göre; bir ücret ödenmesi gerekir ise, sabit ücrete ve komisyon kaybı sebebiyle ödenebilecek uygun tazminata göre belirlenecektir. Ancak komisyon, ücretin beşte birinden az ise, komisyon kaybı sebebiyle tazminat ödenmeyeceği kararlaştırılabilecektir.

Bu düzenleme ile ücretin beşte birine kadar olan komisyon kaybı korunmaktadır. Ancak bu oranın altında olan komisyon kaybı nedeniyle tazminatın ödenip ödenmeyeceği tarafların iradesine bırakılmıştır. Fakat kötü niyetli olarak pazarlamacının faaliyetlerinin engellenmesi halinde, tarafların böyle bir düzenlemeye gitmeleri halinde dahi, kararlaştırılan husus hükümsüz sayılmalıdır.

## **C. Ücret Hakkı**

Pazarlamacılık faaliyeti, mutlaka bir ücret karşılığı yapılmalıdır. Herhangi bir ücret öngörülmediği takdirde, pazarlamacılık sözleşmesinin varlığından söz edilemez. Bu durumda; yapılan sözleşme, vekalet sözleşmesi hükümlerine tabi olur.



Pazarlamacının ücreti, sabit bir ücret olabileceği gibi, sabit ücret ile birlikte komisyon ücreti veya yalnızca komisyon ücreti olarak da kararlaştırılabilir. Fakat yalnızca komisyon ücretinden oluşması halinde, pazarlamacının hizmetini karşılayacak uygun bir bedel üzerinden kararlaştırılması gerekmektedir. Aynı şekilde tazminat ödenmesi halinde de, pazarlamacının sosyal yükümlülüklerine, eğitimine, sorumluluklarına karşılık gelen bir bedel olmalıdır. Bir anlaşmazlık halinde hakim uygunluk hakkında karar verir.<sup>18</sup>

Pazarlamacılık sözleşmesi için bir deneme süresi öngörüldüğünde bu süre için ödenecek ücreti taraflar serbestçe düzenleyebileceklerdir. Deneme süresinin en fazla iki ay olarak kararlaştırılabileceği kanunda düzenlenmektedir. Ancak mehzaz metinde; deneme süresinde belirlenen ücretin yazılı olarak kararlaştırılması öngörülmekteyken, TBK'nda böyle bir şarta yer verilmemiştir.

Tacir ücret ödeme yükümlülüğünü yerine getirmez veya temerrüde düşerse, pazarlamacı TBK m.97 gereği aracılık ya da sözleşme yapma faaliyetlerini askıya alabilir. Pazarlamacı, İş kanunu m. 34'e kıyasen muaccel olan ücreti, mücbir sebep dışında ödeme gününden itibaren yirmi gün içinde ödenmemişse iş görme borcunu yerine getirmekten kaçınabilecektir.<sup>19</sup>

TBK, pazarlamacının ücret ve komisyon hakkının ne zaman muaccel olacağını düzenlememiştir. Taraflar da sözleşme ile herhangi bir düzenlemede bulunmadıkları takdirde, hizmet sözleşmesi hükümleri uygulama alanı bulacaktır. Buna göre; aksine adet olmadıkça, işçiye ücreti veya aracılık ücreti her ayın sonunda ödenecektir. Fakat aracılık ücreti, asıl ücrete ek olarak kararlaştırılmışsa ve işlemlerin yapılması altı aydan fazla sürecek ise, yazılı anlaşma ile ödeme daha ileri bir tarih olarak belirlenebilecektir.

<sup>18</sup> Honsell/ Vogt / Wiegand: a.g.e., s. 1861.

<sup>19</sup> Topçuoğlu: a.g.e., s. 47.

## **D. Hapis Hakkı**

Kanun koyucu, diğer bağı yardımcılarından farklı olarak pazarlamacı ile ticari işletme sahibi arasındaki ilişkide, pazarlamacı lehine ayrıntılı özel bir düzenleme ile hapis hakkı tanımıştır.<sup>20</sup>

Bağımsız tacir yardımcılarından olan acentenin hapis hakkı göz önünde bulundurulduğunda, aslında acente gibi korunan bir pazarlamacının varlığından söz edilebilir. Fakat acente, özel bir sebebe dayanarak zilyet olmakta devam eden bir üçüncü kişinin elinde bulunan taşınırlar ve kıymetli evrak ile herhangi bir eşyayı temsil eden senet aracılığıyla kullanabildiği mallar üzerinde de hapis hakkına sahiptir. Oysa pazarlamacı; kendi zilyetliğinde bulunan taşınırlar, kıymetli evrak ve tahsil yetkisine dayanarak müşterilerden almış olduğu paralar üzerinde hapis hakkına sahiptir. Bunun yanı sıra acente üzerinde hapis hakkı olan malı satıp paraya çevirebilme yetkisine sahiptir ve hatta o bedeli de tacire ödemekten kaçınabilecektir. Pazarlamacının ise böyle bir yetkisi yoktur.

Pazarlamacı yine acente gibi, tacirin ödeme güçsüzlüğüne düşmesi halinde TMK'nda yer alan hapis hakkından farklı olarak henüz muaccel olmayan alacakları için de hapis hakkını kullanabilecektir. Ancak araç ve taşıma belgeleri, fiyat tarifeleri, müşterilerle ilgili kayıtlar ile diğer belgeler üzerinde hapis hakkını kullanamaz.

## **E. Masrafları İsteme Hakkı**

Aracı veya temsilci pazarlamacı, tacir adına yaptıkları bütün işlemler için yapmış oldukları masrafları tacirden isteyebileceklerdir. Kanun ile harcamaların tamamen veya kısmen sabit ücrete veya komisyona dahil edilmesine ilişkin anlaşmaların kesin olarak hükümsüz olacağı düzenlenmiştir (TBK m.457/f.2). Bu hükümden yola çıkarak kanun koyucunun,

---

<sup>20</sup> Ayhan/ Özdamar/ Çağlar: a.g.e., s.349.

pazarlamacının masraf isteme hakkının sınırlanamayacağı ya da bu hakkı ortadan kaldıracı işlemlere izin verilmediği anlaşılmaktadır.

Ancak, hangi masrafların istenebileceği düzenlenmemektedir. Pazarlamacının merkez ve şube dışında çalıştığı göz önünde bulundurulduğunda; seyahat, konaklama, yeme içme gibi masrafların tacir tarafından karşılanması gerektiği söylenebilir. Bunların dışında, pazarlamacının temsil yetkisi sınırları içinde yapmış olduğu temerrüde düşmüş olan müşteri aleyhine yaptığı işlem masrafları ve aracılık faaliyetleri esnasında oluşan masrafları tacirden isteyebilecektir. Nitekim pazarlamacı, bu tür işlemleri tacir adına gerçekleştirmektedir, dolayısıyla oluşan masraflara da tacir katlanmalıdır.

Pazarlamacı tek bir işveren hesabına faaliyette bulunuyorsa masrafların tamamını o işveren karşılamalıdır; birden fazla işveren hesabına faaliyette bulunuyorsa, aksi yazılı şekilde kararlaştırılmadıkça, her işveren, pazarlamacının harcamalarına eşit olarak katılmakla yükümlüdür (TBK m.457/f.1).

Pazarlamacının yapmış olduğu masrafları ne zaman isteyebileceğine dair herhangi bir düzenleme yoktur. Bu noktada; eğer taraflar ayrıca herhangi bir kararlaştırma yapmamışlarsa, o zaman hizmet sözleşmesi hükümleri burada uygulanma kabiliyeti bulacaktır. İşçinin yapmış olduğu giderler doğan alacağı, daha kısa bir süre kararlaştırılmamışsa veya yerel adet yoksa, her defasında ücretle birlikte ödenir (TBK m.416/f.1).

Maddenin ikinci fıkrasında, işçinin hizmetinin ifasının gerektirdiği giderler için avans alacağı düzenlenmiştir. İşçinin avans alacağı, hizmetin ifası için “düzenli olarak yapılması gereken masraflar” için söz konusu olacaktır. Bu koşulun gerçekleşmesi halinde, işçiye en az ayda bir olmak üzere, belirli aralıklarla avans verilmesi zorunluluğu öngörülmüştür.<sup>21</sup>

---

<sup>21</sup> Bkz. madde gerekçesi.

## II. PAZARLAMACININ YÜKÜMLÜLÜKLERİ

### A. Talimatlara Uyma Yükümlülüğü

Pazarlamacı, talimata uygun davranmasını engelleyen haklı nedenler olmadıkça, kendisine verilen talimata uygun olarak müşterileri ziyaret etmekte yükümlüdür. Ziyaretlerin sıklığı ve kapsamı konusunda ölçü TMK. m.2 olmalıdır. Uygun olmayan yer, zaman ve sıklıkta ziyaret talimatı verilmesi halinde pazarlamacı buna uymak zorunda değildir. Örneğin, pazarlamacının seyahat etmesini engelleyen bir hastalığının varlığı nedeniyle müşterileri ziyaret edememesi haklı neden sayılır.<sup>22</sup> Aynı şekilde, ulaşımda oluşabilecek sorunlar, piyasanın olumsuz koşulları gibi durumlar da pazarlamacının elinde olmadan ortaya çıkabilecek ve yükümlülüklerini yerine getirmesine engel teşkil edebilecek koşullar da geçerli bir neden olarak görülebilir.<sup>23</sup>

Kanun her iki tür pazarlamacıya haklı sebeplerin varlığı halinde tacirin talimatlarını esnetebilme imkanı tanımıştır. Haklı sebeplerle ilgili istisnai kuralın uygulama alanını, yapılacak işlemin tacirin menfaatine uygun olması ve talimatlarla bağlı kalmanın tacire daha fazla zarar vermesi ihtimali ile sınırlandırmak gerekir. Örneğin; ürünlerin bozulma tehlikesine maruz kalması gibi. Talimata aykırı işlem, haklı sebebe rağmen tacire zarar verecekse mutlaka onun izni alınmalıdır.<sup>24</sup>

Pazarlamacı işlem yapmaya yetkili kılınmış olsa bile kendisine verilen talimatta öngörülen fiyatları, teslim koşullarını, vadeyi ve diğer işlem koşullarını değiştiremez. Bu durum, pazarlamacının bağlı bir tacir yardımcısı olduğunun en belirgin göstergesidir.

<sup>22</sup> Karahan (2012): a.g.e., s.357.

<sup>23</sup> Honsell / Vogt / Wiegand: a.g.e., s. 1855.

<sup>24</sup> Topçuoğlu: a.g.e., s. 54.

## B. Bilgi Verme Yükümlülüğü

Pazarlamacının yetkili olduğu alan, ticari işletme merkezinin ve şubelerinin dışı olarak öngörülmüştür. Özellikle bu nedenle tacire bilgi verme yükümlülüğü altında olduğu kabul edilebilir. Nitekim tacir, bölgedeki piyasa şartları, müşterilerin mali durumu ya da bölgedeki rekabet şartlarının bilebilecek durumda değildir. Oysa vereceği talimatlar için bu tip bilgiler önem arz etmektedir. Dolayısıyla pazarlamacı, genel olarak taciri ilgilendiren ve tacire faydalı olacak her türlü hususu uygun bir süre içinde tacire iletmelidir.

Bölgede oluşan değişiklikler haricinde; aracı pazarlamacı, yaptığı aracılık işlemlerini ve müşterilerin olası tekliflerini tacire bildirmekle yükümlüdür. Aynı şekilde temsilci pazarlamacı da yaptığı sözleşmelerden taciri haberdar etmelidir.

Bu yükümlülük tacirin özen borcundan kaynaklanmaktadır. Pazarlamacının kendisinden kaynaklanan yetersizlikler, eksiklikler veya sorunlar dikkate alınmaz. Örneğin; tüm siparişlerin internet ortamında alınıp aktarıldığı bir pazarlama ilişkisinde, pazarlamacı modem arızası nedeniyle siparişleri zamanında geçmemişse, buna dayanarak sorumluluktan kurtulamaz. Buna karşılık, tüm internet altyapısını ve haberleşmeyi olumsuz etkileyen bir sorunun ortaya çıkması halinde bunu bir savunma olarak ileri sürebilir.<sup>25</sup>

## C. Garanti Yükümlülüğü

TBK m. 451/f.1, müşterilerin ödememe veya diğer yükümlülüklerini yerine getirmemeleri durumunda pazarlamacının sorumlu olacağını belirtmiş ya da alacağın tahsili için yapılacak giderleri tamamen veya kısmen karşılayacağına dair anlaşmaları kesin hükümsüz saymıştır. Bu anlamda açıkça kanun koyucu, pazarlamacıyı tacire karşı korumaktadır. Böyle bir anlaşmanın kurulabileceği düşünüldüğünde, pazarlamacının her müşteri için bir nevi kefil sıfatı ile tacire karşı sorumlu olacağı gibi bir sonuç çıkar. O

<sup>25</sup> Karahan (2012): a.g.e., s. 358.

nedenle kanun koyucu belli durumların varlığı halinde pazarlamacının garanti yükümlülüğünü kabul etmiştir.<sup>26</sup>

Pazarlamacı kendi müşteri çevresinde işlem yapıyorsa, müşterilerin borçlarını ifa etmemesi halinde, tacire karşı her bir işlemde uğrayacağı zararın dörtte birine kadarlık kısmı için yazılı olarak garanti yükümlülüğü altına girdiğini kabul edebilir. Kanun koyucu, bu tip bir anlaşmanın hüküm ve sonuçlarını doğurmasına izin vermiştir. Her ne kadar pazarlamacı, tacire karşı korunmak istense de, diğer yandan tacirin de hakları göz önünde tutulmalıdır. Nitekim pazarlamacı belli bir müşteri çevresinin varlığını ileri sürerek tacir ile sözleşme kurmaktadır. Tacir, pazarlamacının kendi müşteri çevresini, kurulacak sözleşmeler için adeta bir güvence olarak görmektedir.

Diğer yandan kanun koyucu, sigorta sözleşmelerine aracılık eden pazarlamacı için ayrı bir hüküm koymuştur. Bir primin tamamının veya bir kısmının ödenmemesi sebebiyle, bunun tahsili için dava veya icra takibi yoluna başvurulması durumunda, bu amaçla yapılacak masrafların en çok yarısını karşılayacağını aracı pazarlamacı yazılı olarak üstlenebilir.

#### **D. Rekabet Etmeme Yükümlülüğü**

Pazarlamacı, tacirin izni olmaksızın kendisi veya üçüncü kişiler hesabına işlem yapamaz, aracılık edemez. Madde metninde verilecek olan iznin ne şekilde yapılacağına dair bir açıklık yoktur. Bazı yazarlara göre; tacir, bir geçerlilik şekline tabi olmayarak vereceği izinle, pazarlamacının rekabet etmeme borcunu kısmen veya tamamen kaldırabilir.<sup>27</sup> Fakat maddenin gerekçesinde açıkça bir yazılılık unsurundan bahsedilmektedir. Dolayısıyla, rekabet yasağını kısmen veya tamamen ortadan kaldırabilecek bu iznin yazılı bir şekil şartına sahip olduğunu söylemek yanlış olmaz.

<sup>26</sup> İBK, aynı metni “Delcredere” başlığı altında düzenlemektedir. Bu kelimenin Türkçe karşılığı ise “Komisyoncu Kefaleti”dir. TBK’nda ise “Garanti” başlığı altında düzenlenmiştir.

<sup>27</sup> **Yavuz**, Cevdet/ **Acar**, Faruk/**Özen**, Burak: Borçlar Hukuku Dersleri (Özel Hükümler), İstanbul 2012, s. 428.

Rekabet etmeme yükümlülüğü, hem münhasır bölge ve müşteri grubunu hem de münhasır bölge dışını kapsar. Bu yüzden pazarlamacının satış ve sürüm faaliyetlerini yürüteceği (aracılık etmek veya sözleşme yapmak) yer veya müşteri çevresinin sınırlandırılması, tanımlı faaliyet alanı dışında kendi veya başkaları hesabına dilediği gibi hareket edebilme imkanı vermez.<sup>28</sup>

Rekabet etmeme yükümlülüğü aynı zamanda pazarlamacının sadakat yükümlülüğünün bir sonucudur. Nitekim her hizmet sözleşmesinde var olan sadakat borcu sözleşme süresince devam etmektedir (TBK m.396/f.3)

Pazarlamacı, bir tacir yardımcısı olarak TBK m.553 uyarınca da sorumludur. Bu madde ile, rekabet yasağına aykırı davranılması halinde tacir, aralarındaki hukuki ilişkiden doğan hakları saklı kalmak kaydıyla, uğradığı zararın giderilmesini isteyebileceği gibi, bunun yerine, pazarlamacının kendi hesabına ya da üçüncü kişilere yaptırdığı işlerin kendi hesabına yapılmış sayılmasını ve bu işler dolayısıyla aldıkları ücretin verilmesini veya aynı işlerden doğan alacağın devredilmesini isteyebilecektir.

### **E. Araç ve Taşıma Belgelerini, Müşteri Bilgilerini İade Etme Yükümlülüğü**

Sözleşmenin sona ermesi halinde pazarlamacı, pazarlamacılık faaliyetinde bulunması için kendisine verilen örnek ve modelleri, fiyat tarifelerini, müşterilerle ilgili kayıtları ve diğer belgeleri işverene geri vermekle yükümlüdür. Ancak, pazarlamacının hapis hakkı saklıdır (TBK 460/f.2).

Fakat bu madde hapis hakkını düzenleyen hüküm ile çelişmektedir. Çünkü hapis hakkı; araç ve taşıma belgeleri, fiyat tarifeleri, müşterilerle ilgili kayıtlar ile diğer ilgili belgeler üzerinde kullanılamayacağı düzenlemiştir. Dolayısıyla üzerinde hapis hakkı kurulamayan belgeler her halükarda iade edilecektir.

---

<sup>28</sup> Topçuoğlu: a.g.e., s.55.

TMK m. 951 gereği paraya çevrilmeye elverişli olmayan tarife, belge, ruhsat gibi unsurlar üzerinde teknik olarak hapis hakkını kullanmak mümkün değildir. TBK m. 460/f.1 hükmünde paraya çevrilebilecek, dolayısıyla hapis hakkına konu olabilecek değerler olarak belki “ rnek ve modeller” i istisna tutmak gerekir.<sup>29</sup>

### **F. Sır Saklama Yükümlülüğü**

TBK m. 469 gereği; pazarlamacılık sözleşmesine ilişkin hüküm bulunmayan hallerde hizmet sözleşmesinin genel hükümleri uygulama kabiliyeti bulacaktır. Dolayısıyla sır saklama yükümlülüğünün pazarlamacılık sözleşmesi altında düzenlenmemiş olması pazarlamacının böyle bir yükümlülük altında olmadığını göstermez.

İşçi, iş gördüğü sırada öğrendiği, özellikle üretim ve iş sınırları gibi bilgileri, hizmet ilişkisinin devamı süresinde kendi yararına kullanamaz veya başkalarına açıklayamaz. İşverenin haklı menfaatinin korunması için gerekli olduğu lde işçi, hizmet ilişkisinin sona ermesinden sonra da sır saklamakla yükümlüdür (TBK. m.396/f.4).

---

<sup>29</sup> Topçuoğlu: a.g.e., s. 56.



## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### PAZARLAMACILIK SÖZLEŞMESİNİN SONA ERMESİ

#### I. GENEL OLARAK

Pazarlamacılık sözleşmesinin sona erme sebeplerinin bazıları kanunda özel olarak düzenlenmiştir. Fakat genel olarak, hizmet sözleşmesi hükümlerinde yer alan diğer sona erme şekilleri pazarlamacılık sözleşmesi için de geçerlidir.

#### II. KENDİLİĞİNDEN SONA ERME HALLERİ

##### A. Taraflardan Birinin Ölümü, Fiil Ehliyetini Kaybetmesi

Pazarlamacının ölümü ile pazarlamacılık sözleşmesi kendiliğinden son bulacaktır (TBK m.440). Fakat tacirin ölümü halinde kendiliğinden son bulma hali, ancak pazarlamacılık sözleşmesi ağırlıklı olarak işveren tacirin kişiliği dikkate alınarak kurulmuşsa mümkündür (TBK m.441/f.2). Diğer hallerde işletme mirasçılara geçeceğinden sözleşme devam edecektir. Bu durumda işyerinin tamamının veya bir bölümünün devri ile gerçekleşen hizmet ilişkisinin devrine ilişkin hükümler kıyasen uygulanacaktır (TBK m.441/f.1).

##### B. Tacirin İflası

Tacirin iflası halinde, tacirin malvarlığı üzerindeki tasarruf yetkisi kalkacağından, onun temsilcisi olarak pazarlamacının da herhangi bir tasarrufta bulunamaması gerekir. Dolayısıyla sözleşme kendiliğinden sona erecektir.

### C. Sözleşme Süresinin Sona Ermesi

Pazarlama sözleşmesi kural olarak belirli süreli bir sözleşme olarak kurulmuş ise, sözleşme süresinin dolması ile kendiliğinden son bulur. Ancak taraflar iş ilişkisine devam ederlerse o takdirde sözleşme zımni olarak uzatılmış olur.

818 sayılı TBK düzenlemesinde zımni olarak sözleşme ilişkisine devam edilmesi halinde, sözleşmenin aynı süre ile uzatılmış olduğunu kabul etmekte idi. Ancak 6098 sayılı TBK, sözleşmenin belirsiz süreli hale geleceğini benimsemiştir. Aynı şekilde 6098 sayılı TBK, sözleşmenin fesih bildiriyle sona ereceği kararlaştırılmışsa, sözleşme belirsiz süreli sözleşmeye dönüşür. Oysa ETBK sözleşmenin yenilendiğini kabul etmekteydi.

## III. İRADİ SONA ERME HALLERİ

### A. Feshi İhbar

Pazarlama sözleşmesinin tarafları, belirsiz süreli sözleşmeyi fesih sürelerine uyarak istedikleri zaman sonlandırabilirler. Fesih süresine içinde kullanılmaması veya dayanılan sebebin gerçek dışı olması hallerinde haksız fesihten söz edilir.

Belirsiz süreli hizmet sözleşmesinin feshinden önce, durumun diğer tarafa bildirilmesi gerekir (TBK m. 432/f.1). Fesih bildiri, ilk olarak karşı tarafa iletildiği zaman hüküm ifade eder.<sup>30</sup> Bildirimin diğer tarafa ulaşmasından başlayarak, hizmet süresi bir yıla kadar olanlarda iki hafta, bir yıldan beş yıla kadar olanlarda dört hafta ve beş yıldan fazla sürmüş olanlarda altı hafta sonra sözleşme sona erer (TBK m. 432/f.2).<sup>31</sup>

<sup>30</sup> **Böhringer**, Peter: Arbeitsrecht, Zürich 2001, s. 293.

<sup>31</sup> İBK m. 335c/f.1 hükmünde bu süreler daha farklı olarak ele alınmıştır. Genel olarak fesih süreleri İBK'nda daha uzun tutulduğu söylenebilir.

Deneme süresi kabul edilmişse, haklı sebep şartı dikkate alınmaksızın tacir ve pazarlamacı, fesih süresine bağlı kalmadan pazarlama sözleşmesini feshedebileceklerdir.<sup>32</sup> Pazarlama sözleşmesini hangi taraf sona erdirirse erdiren pazarlamacıya, çalıştığı günlere ait ücretin ödenmesi zorunludur (TBK m.433).

## **B. Haklı Nedenlerle Fesih**

Pazarlamacılık sözleşmesinin belirli ya da belirsiz süreli olmasına bakılmaksızın haklı sebeplerin varlığı halinde derhal feshi mümkündür. Hizmet sözleşmelerinin sona erme hallerinden biri olan haklı nedenle fesih, pazarlamacılık sözleşmesi için de geçerli olacaktır.

Pazarlamacılık sözleşmesi genel olarak güven ilişkisine dayanır. Bu nedenle meydana gelen, güven ilişkisini zedeleyen olaylar haklı nedenle feshin konusunu oluşturabilecektir. Ancak; fesheden tarafın, fesih sebebini yazılı olarak bildirmesi zorunludur (TBK m. 435/f.1).Fesih sebebi olarak; pazarlamacının yükümlülüklerini yerine getirmemesi veya sahip olduğu haklara tacirin olumsuz davranışları nedeni ile ulaşamaması sayılabilir. Hemen belirtmek gerekir ki; ileri sürülen davranışların haklı bir neden olarak görülüp görülemeyeceği tartışmaya neden olacaksa, dava yolu ile söz konusu davranışların haklı bir neden olup olmadığının tespiti istenebilir.

## **C. İşverenin Ödeme Güçsüzlüğüne Düşmesi**

İşverenin ödeme güçsüzlüğüne düşmesi halinde işçi, sözleşmeden doğan hakları uygun bir süre içinde işveren tarafından güvenceye bağlanmazsa, sözleşmeyi derhal feshedebilir (TBK m.436). Benzer bir hükme 4857 sayılı İş Kanununda da yer verilmiştir.

Ödeme güçsüzlüğü, borçlunun, paraya çevrilebilir malvarlığının bir veya daha fazla alacaklısının alacağını kısmen veya tamamen karşılamaya

<sup>32</sup> İBK m. 335/b hükmünde ise deneme süresinde yedi günlük feshi ihbar süresi kabul edilmektedir.

yetmemesi ve bu durumun süreklilik arz etmesi halidir.<sup>33</sup> İcra dairesi alacağını kısmen veya tamamen alamamış alacaklıya kalan miktar için bir aciz vesikası düzenleyip vermek zorundadır (İİK m. 143/f.1).

#### **D. Mevsim Dönemlerinden Etkilenen İşlere Mahsus Sona Erme Sebebi**

Komisyon, sabit ücretin en az beşte birini oluşturuyor ve önemli mevsimlik dalgalanmalardan etkileniyorsa işveren, bir önceki mevsimin sona erdiği tarihten itibaren kendisiyle çalışmaya devam eden pazarlamacının sözleşmesini, yeni mevsim sırasında iki aylık fesih süresine uyarak feshedebilir (TBK m. 459/f.1).

Aynı koşullar altında pazarlamacı da, kendisini bir önceki mevsim sonuna kadar çalıştırmış ve bundan sonra da çalıştırmaya devam eden işverene karşı bir sonraki mevsimin başlamasına kadar olan dönemde, iki aylık fesih süresine uyarak sözleşmeyi feshedebilir (TBK m.459/f.2).

Sözleşmenin bu şekilde sona ermesinden bahsedebilmek için komisyonun sabit ücretin %20'sini karşılıyor olması gerekir. Ayrıca sözleşmenin belli bir süre devam etmiş olması gerekir. Mevsim dönemlerinden anlaşılması gereken ise, çarpıcı bir şekilde komisyon işlerinde artış görüldüğü zaman dilimidir.<sup>34</sup>

#### **IV. SONA ERMENİN HUKUKİ SONUÇLARI**

Yukarıda ele alındığı üzere, pazarlamacılık sözleşmesinin hizmet sözleşmesi hükümlerine tabi olarak da sona ermesi mümkündür. Ancak her halde, TBK m. 460/f.1 hükmüne göre; sözleşmenin sona ermesi halinde, pazarlamacının bizzat yaptığı veya yapılmasına aracılık ettiği bütün işlemler

<sup>33</sup> Topçuoğlu: a.g.e. , s.64.

<sup>34</sup> Truniger, a.g.e., s.836.

ile kabul ve yerine getirme zamanına bakılmaksızın, sözleşmenin sona ermesine kadar işverene iletilen bütün siparişler için komisyon ödenir.

Hizmet sözleşmesi bakımından ise; haklı fesih sebepleri, taraflardan birinin sözleşmeye uymamasından doğmuşsa o taraf, sebep olduğu zararı, hizmet ilişkisine dayanan bütün haklar göz önünde tutularak, tamamen gidermekle yükümlüdür. Diğer durumlarda hakim, bütün durum ve koşulları göz önünde tutarak haklı sebeple feshin maddi sonuçlarını serbestçe değerlendirir (TBK m.437).

Haklı nedene dayanmayan fesih halinde karşı tarafın tazminat hakkı doğacaktır (TBK m.438/f.1). Bu tazminat yükümlülüğü ile işverenin haklı bir neden olmaksızın sözleşmeyi feshetmesinin önüne geçilmek istenmiştir. Yaptırım olarak düzenlenmiş olan tazminat, yalnızca olumlu (müspet) zarar içindir. İkinci fıkrada ise; birinci fıkrada hükmedilecek tazminatlarla ilgili olarak bir denkleştirme kabul edilmiştir.<sup>35</sup>

## **V. TEMSİL YETKİSİNİN SONA ERMESİ**

Tacir yardımcıları genel olarak bir güven esasına dayanılarak atanır ve görevlendirilir. Dolayısıyla güvenin ortadan kalması halinde tarafları bu iş ilişkisi içinde tutmak doğru olmaz.

İşletme sahibi, ticari temsilcilerin, ticari vekillerin ve diğer tacir yardımcılarının yetkilerini, aralarındaki hizmet, vekalet, ortaklık ve benzeri sözleşmelerden doğan hakları saklı kalmak koşuluyla, her zaman geri alabilir (TBK m.554/f.1).

Tacir, verdiği yetkiyi açıkça veya dolaylı biçimde bildirmişse, yetkiyi tamamen veya kısmen aldığını da aynı yolla bildirmelidir. Bu gerekli bir işlem olmasa da, iyiniyeti ortadan kaldıracaktır.

---

<sup>35</sup> Bkz. Madde gerekçesi.

## VI. ZAMANAŞIMI

Pazarlamacılık sözleşmesi özel bir hizmet sözleşmesi türü olduğundan, bu sözleşmeden kaynaklanan her türlü talep hakkı, on yıllık zamanaşımı süresine tabidir (TBK m. 146). Bu on yıllık zamanaşımı süresi, sözleşme ile de değiştirilemeyecektir. Zamanaşımının başlangıcı ise alacağın muaccel olduğu andır.<sup>36</sup>

---

<sup>36</sup> Ayhan/Özdamar/Çağlar: a.g.e. s.353.

## SONUÇ

Pazarlamacılık sözleşmesi, her ne kadar hizmet sözleşmeleri arasında düzenlenmiş olsa da, bu durum pazarlamacının tacir yardımcısı statüsünü engellemez.

ETBK'nda düzenlenmiş olan seyyar tüccar memurları, pazarlamacı kadar ayrıntılı olarak ele alınmamıştır. Bu açıdan pazarlamacının hakları TBK'nda daha çok korunma altına alındığı söylenebilir.

Uygulamada acente ile pazarlamacının ayrılması önem taşımaktadır. Düzenlenmeleri açısından benzerlik gösterebilir de, tacire bağlılık unsuru bu iki tacir yardımcısının ayrımında önem taşımaktadır.

Pazarlamacılık sözleşmesinde bir şekil şartının var olup olmadığı hususunda, doktrinde bir fikir birliği olmadığı görülmektedir. Ancak yukarıda da incelendiği üzere şekil şartının varlığını kabul etmek doğru olacaktır.

Pazarlama Sözleşmesi her ne kadar İBK'ndan TBK'na uyarlanmış olsa da, her madde birebir alınmamıştır. Bu nedenle tamamen bir yeknesaklıktan bahsetmek mümkün değildir.

## KAYNAKÇA

- Arkan, Sabih : Ticari İşletme Hukuku, Ankara 2011.
- Ayhan, Rıza/Özdamar, Mehmet/  
Çağlar, Hayrettin : Ticari İşletme Hukuku, Genel Esaslar,  
Ankara 2012.
- Ayhan, Rıza : Ticari İşletme Hukuku, Ankara 2007.
- Böhringer, Peter : Arbeitsrecht, Zürich 2001.
- Gauch, Peter/ Aepli, Viktor/  
Casanova, Hugo : Schweizerisches Obligationenrecht,  
Besonderer Teil, Rechtsprechung des  
Bundesgerichts, Zürich 1998.
- Honsell, Heinrich/ Vogt, Nedim Peter/  
Wiegand, Wolfgang : Kommentar zum Schweizerischen  
Privatrecht, Obligationenrecht I, Basel 1996
- Karahan, Sami (2012) : Ticari İşletme Hukuku, Konya 2012.
- Karahan, Sami (1996) : Ticari İşletme Hukuku, Konya 1996.
- Topçuoğlu, Metin : “ Yeni Tacir Yardımcısı Pazarlamacı”,  
S.D.Ü. Hukuk Fakültesi Dergisi C. I, S. 2, s.  
27-68, 2011.
- Truniger, Philipp : OR Handkommentar, Schweizerisches  
Obligationenrecht, Orell Füssli Verlag AG  
2009, (www.navigator.ch).
- Yasaman, Hamdi/ Poroy, Reha : Ticari İşletme Hukuku, İstanbul 2012.
- Yavuz, Cevdet/ Acar, Faruk/  
Özen, Burak : Borçlar Hukuku Dersleri (Özel Hükümler),  
İstanbul 2012.