

Anonim Şirketlerde Kilitlenme Halleri

I. Giriş

Halka kapalı anonim şirketlerin karar alma usulleri, çoğu zaman, halka açık türevlerine kıyasla çok daha hızlıdır. Ortakları ve yöneticileri arasında bir güven ilişkisinin ve ticarî mutabakatın mevcut olduğu şirketlerde çoğu zaman alınan Yönetim Kurulu kararları telefon ile yapılan kısa bir görüşmeden sonra, elden ele gezdirilen bir Yönetim Kurulu kararından ibarettir. Genel Kurul kararları ise, yeni hüküm ve düzenlemeler neticesinde Bakanlık temsilcilerinin iştirakinin zorunlu olmadığı hallerde, artık ortaklar arasında imzalanan bir tomar resmî belge; Bakanlık temsilcilerinin katıldığı toplantılarda ise, kararların önceden alındığı ve sadece üslubunun temsilci ile kontrol edildiği bir formaliteden ibaret olmuştur.

Ancak ticaret, doğası gereği, riskli ve çalkantılıdır. Halka kapalı bir sermaye şirketinde her ortak, şirkete sermayesi ile beraber kendisine özgü yönetim risklerini de getirir. Global veya bölgesel konjonktürün değişmesi ile, Türk veya yabancı ortaklar, şirket kurulduğu veya devralındığı zaman belirledikleri hedef ve faaliyetleri yerine getirmekten imtina edebilir, veya farklı yollarla yerine getirmeyi tercih edebilirler. Diğer ortakların veya Yönetim Kurulu üyelerinin tercihleri ile bunların çatıştığı halde de, bahsettiğimiz Yönetim Kurulu ve Genel Kurul kararları, bir formalite olmaktan çıkıp, fiilî bir toplantıya, veya en azından bütün kararların oybirliği ile alınmadığı bir sürece dönüşür.

Kanunla veya sözleşmeyle belirlenen yetersayıların karar alınmasına imkân verdiği hallerde, bazı ortakların veya Yönetim Kurulu üyelerinin bir karara katılmaması veya aksi yönde oy kullanması durumunda bile şirket bir karar alabilir ve işler yürütülebilir. Ancak, bazı hallerde, Yönetim Kurulu veya Genel Kurul, yöneticilerin veya ortakların aksi yönde görüşleri nedeni ile karar alamaz hale gelir. Uygulamada bu durum, bir “**Kilitlenme Hali**” (“*Deadlock*”) olarak adlandırılmaktadır. Bu makalede, anonim şirketlerde rastlanan kilitlenme halleri ve çözümleri incelenecek ve kilitlenme halleri için uygulamada sıklıkla rastlanan karşılıklı pay alım satımı senaryolarına yönelik önerilerde bulunulacaktır. Bu makalede yer alan ve anonim şirketlerin genel kurullarına ilişkin yapılan tespit ve değerlendirmeler, limited şirketlerin genel kurulları için de geçerlidir. Bu noktadan hareketle bu makalede, hususî olarak halka kapalı

sermaye şirketleri incelenmekte olup, halka açık ortaklıklara ilişkin bir değerlendirme içermemektedir. Benzer şekilde, sermaye şirketlerinin organsız kalması, veya mevzuatta bulunan bir boşluk nedeni ile (tek Yönetim Kurulu üyesi bulunan bir şirketin Yönetim Kurulu'nun, Yönetim Kurulu Üyesi ile menfaat çatışması teşkil eden bir karar alacak olması gibi) rastlanan atipik kilitlenme halleri de bu makalenin kapsamı dışında bırakılmıştır.

II. Türk Ticaret Kanunu'ndan Kaynaklanan Kilitlenme Halleri

Her ne kadar 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu ("TTK") "kilitlenme hali" kelimesini açık bir şekilde kullanmıyor olsa da, gerek Genel Kurul, gerek Yönetim Kurulu seviyesinde oyların eşit sayılması veya karar nisabına ulaşamaması hallerini ayrı ayrı düzenlemiştir.

A. Genel Kurul Seviyesinde Kilitlenme

TTK, genel kurullarda ancak toplantı yetersayısında kilitlenme çözücü bir mekanizma öngörmüştür. Toplantı yetersayısı için TTK'nın 418. Maddesi uyarınca, genel kurullar sermayenin en az dörtte birini karşılayan payların sahiplerinin veya temsilcilerinin varlığıyla toplanır. İlk toplantıda bu nisaba ulaşamazsa, ikinci toplantının yapılması için çoğunluk aranmaz. Böylelikle ana sözleşmede aksine bir hükmün yer olmadığı hallerde TTK, ortakların ferdi olarak veya grup halinde toplantıya katılmaktan imtina ederek Genel Kurul sürecini bloke etmelerini engellemiştir.

Karar yetersayısı için ise düzenleme iki türdür. Yine TTK'nın 418. Maddesi uyarınca, ana sözleşmede aksine bir hüküm olmadığı hallerde kararlar, toplantıya katılan oyların çoğunluğu ile verilir. Böylelikle, ikinci kez nisap aranmaksızın toplanan bir Genel Kurul, katılan ortakların oylarının çoğunluğu ile belirli kararları alabilecektir. Ancak TTK, esas sözleşme değişikliklerini ve şirket yapısını temelden değiştiren bir takım işlemleri, 421. Madde altında ağırlaştırılmış nisaplara bağlamıştır. Bu nisaplara ulaşamıyor olduğu hallerde, Genel Kurul karar veremeyecek ve bir kilitlenme hali meydana gelecektir.

Uygulamada, özellikle müşterek yatırım ile gerçekleşen proje şirketlerinde, %50-%50 pay sahipliği ile tesis edilen anonim şirketlere sıkça rastlanmaktadır. Ana sözleşmede aksine bir hüküm belirtilmediği hallerde, bu şirketlerin Genel Kurul toplantılarında TTK'nın ağırlaştırılmış nisap aramadığı bir konuda, oyların eşit olarak dağılması halinde teklifin akıbetinin ne olacağı açıkça belirtilmemektedir. Ancak, TTK'nın lafzî yorumu ile, kararların

“çoğunluk” ile alınacağı belirtildiğinden, eşit sayıda oy halinde teklifin reddedilmiş sayılacağı söylenebilir.

B. Yönetim Kurulu Seviyesinde Kilitlenme

TTK, Genel Kurul sürecinin aksine, şirket yönetimi için ilave bir ciddiyet atfettiği Yönetim Kurulu’nda toplantı yetersayısı için kolaylaştırıcı bir mekanizma içermemektedir. TTK’nın 390. Maddesi uyarınca, Yönetim Kurulu üye tam sayısının çoğunluğu ile toplanır. Bu çoğunluk, her defasında aranır. Dolayısıyla, Yönetim Kurulu üyelerinin, usulünce yapılan bir toplantı çağrısına uymayarak Yönetim Kurulu toplantısına katılmamaları ve böylelikle Yönetim Kurulu üyelerinin toplanmalarını engellemeleri mümkündür. Bu halde de, Yönetim Kurulu çalışamaz hale geleceğinden bir kilitlenmeden söz edilebilir.

Karar yetersayısı için ise TTK, Yönetim Kurulu’nda kilitlenmeyi engelleyici bir mekanizma barındırmaktadır. Yine 390. Madde uyarınca kararlar, toplantıya katılan üyelerin çoğunluğu ile alınır. Ancak 390. Maddenin 3. Fıkrası uyarınca, oyların eşit olması halinde, ilgili konu gelecek Yönetim Kurulu toplantısına bırakılır ve ikinci toplantıda da oylar eşit olursa, öneri reddedilmiş sayılır. Böylelikle TTK’da ikinci bir toplantı yapılması suretiyle, askıda kalan bir konuda Yönetim Kurulu’nun müspet ya da menfi bir karar alarak yolunda ilerlemesi temin edilmiştir. Ancak, ilk toplantıda eşit oy olduğu için, önemli bir kararın alınmasını engellemek amacı ile, Yönetim Kurulu üyelerinin ikinci toplantıya katılmayarak toplantı yetersayısını sağlamama yoluna gitmeleri, yeniden kilitlenmeyi gündeme getirebilecektir.

Önemle belirtmek gerekir ki, Genel Kurul seviyesinde de, Yönetim Kurulu seviyesinde de gerçekleşebilecek kilitlenme halleri için TTK’nın öngördüğü bir çözüm mekanizması bulunmamaktadır. Bu sebeple, kilitlenme hallerinin çözümü genelde ana sözleşmeye özel bir düzenleme eklenmesiyle düzenlenmektedir.

III. Ana Sözleşmeden Ve Ortaklar Sözleşmelerinden Kaynaklanan Kilitlenme Halleri

Ana sözleşmeler, çoğu zaman, Genel Kurul ve Yönetim Kurulu seviyelerinde, belirli pay gruplarına imtiyaz tanımak, stratejik kararların yeterli ciddiyet ve sayı ile alınmasını temin etmek veya küçük ortakları koruyabilmek amacı ile, toplantı ve karar yetersayılarına ilişkin

özel hükümler içerir. Bu hususa ilişkin düzenlemeler yapılırken, TTK'nın 340. Maddesi her zaman göz önünde bulundurulmalıdır. İlgili madde uyarınca, özetle, bir şirketin ana sözleşmesi, ancak TTK'nın ilgili bölümlerinde ana sözleşmede aksine bir değişiklik yapılabileceğinin belirtildiği hallerde farklılaştırılabilir. Kanunun açıkça izin vermediği hallerde yapılan düzenlemelerin geçersiz sayılacağı kabul edilmelidir.

Ortaklar sözleşmeleri ise, yine proje şirketlerinde veya birden fazla pay grubunun temsil edildiği ortaklıklarda sıkça rastlanan bir enstrümandır. Ortaklar sözleşmeleri, ortakların, şirketin yönetimi, denetimi, temsili gibi konular üzerine imzaladıkları ve uygun davranmayı taahhüt ettikleri atipik bir sözleşmedir. Ortaklar sözleşmelerinin uygulanabilirliği, çok sık başvuru olan bir yapı olmasına rağmen, maalesef hala tartışma konusudur. Şöyle ki; ortaklar sözleşmeleri mülga Türk Ticaret Kanunu'na yabancı bir düzenlemedir. Yeni TTK'da ise beklenti, ortaklar sözleşmeleri için bir mekanizma getirileceği şeklinde iken, “*tek borç ilkesi*”ni düzenleyen TTK'nın 480. Maddesinin gerekçesinde açıkça ve İngilizce adı ile ortaklar sözleşmelerine atıf yapılmış, bunların sıklıkla kanun koyucunun istemediği bir “yan düzen” yarattığı belirtilmiştir. Muğlak düzen karşısında yatırımcılar ve şirket avukatları çözümü, bir ortaklar sözleşmesini, imzalandıktan sonra olabildiği ölçüde ana sözleşmeye yansıtmakta bulunmaktadır.

A. Genel Kurul Seviyesinde Kilitlenme

Ana sözleşmede, TTK tarafından öngörülen nisaplar azaltılamaz, ancak artırılabilir. Çoğu zaman şirket işleyişi için kritik olan, veya bir yatırımcının pay oranını koruması için elzem olan sermaye artırımını, sermaye azaltılması gibi konular belirli ortakların da onayına tabi tutulur.

Metodoloji bu noktada “imtiyazlı oy” ile “nisap ağırlaştırma” olarak ikiye bölünmektedir.

İmtiyazlı oy yolunda, ana sözleşmeye belirli kararların her şekilde belirli bir pay grubunun olumlu oyuyla alınacağı belirtilir. Örnek olarak, “*Şirketin kâr dağıtımına ilişkin alacağı kararlarda (A) Grubu Pay Sahiplerinin olumlu oyu aranır*” maddesi ile, karar nisabına bakılmaksızın (A) Grubu Pay Sahiplerinin olumlu oyu aranmaktadır.

Nisap ağırlaştırma yolunda ise, belirli bir kararın (örn. sermaye artırımını) alınması, TTK'nın öngördüğü nisaplardan daha yüksek bir nisaba (örn. %75) tabi tutulur.

1 NILSSON Gül Okutan: Anonim Ortaklıklarda Paysahipleri Sözleşmeleri, sf. 277 vd.

Genel Kurul'un nisap veya imtiyazlı oy yolu ile karar alınmasını öngördüğü hallerde, Genel Kurul'un karar alamıyor olması, Genel Kurul'u kilitlenmeye götürür.

B. Yönetim Kurulu Seviyesinde Kilitlenme

Genel Kurul'a benzer şekilde, Yönetim Kurulu seviyesinde de önemli kararların alınması için imtiyazlı oy veya nisap ağırlaştırma yolları izlenebilir. Belirli bir yönde karar alınması için, mutlaka belirli bir pay grubu tarafından atanan Yönetim Kurulu üyelerinin en az birinin olumlu oyunun aranması, veya her şekilde belirli sayıda Yönetim Kurulu üyesinin benzer yönde oy kullanması kararlaştırılabilir.

Yönetim Kurulu'na ilişkin ana sözleşmede yapılacak düzenlemelerde, oyların eşitliği konusunda bir gruba imtiyaz tanınıp tanınamayacağı tartışmalıdır. TTK'nın izin verilmedikçe aksine düzenleme yapılamayacağını belirten 340. Maddesi ile, oyların eşitliğinin ikinci kez tekrarı halinde teklifin reddedileceğini düzenleyen 390/3. Maddesi birlikte yorumlandığında, eşitlik halinde Yönetim Kurulu başkanının veya bir pay grubunun kararının ağırlıklı sayılacağına yönelik düzenlemelerin geçersiz olduğu düşünülebilir². Ancak, TTK'nın limited şirketlerin Müdürler Kurullarında eşitlik olması halinde Müdürler Kurulu başkanının oyunu ağırlıklı sayarken, aynı düzenlemeyi neden anonim şirketler için barındırmadığı da cevaplanamayan bir sorudur³.

Her şekilde, nisap veya imtiyazlı oy yolu ile karar alınmanın öngörüldüğü hallerde, Yönetim Kurulu'nun karar alamıyor olması, Yönetim Kurulu'nu kilitlenmeye götürür.

IV. Kilitlenme Hallerinin Çözümleri

Belirtildiği üzere, kilitlenme halleri için TTK tarafından öngörölmüş bir çözüm mekanizması bulunmamaktadır. Bu sebeple, kilitlenme hallerinin çözümlerine ilişkin hükümler her zaman ortakların iradesi ile kaleme alınan ana sözleşmelerde bulunur. Yukarıda da belirtildiği gibi, bir şirketin herhangi bir organının kilitlenmesi tahmin edildiğinden daha güncel ve daha muhtemel bir risk olduğundan, ana sözleşmeler hazırlanırken muhakkak "çıkış yolu" olan kilitlenme çözümleri düşünülmeli ve kararlaştırılmalıdır.

² **YARALI Levent:** Anonim Şirketlerde Yönetim Kurulu Üye Sayısı, Yaklaşım Dergisi 238. Sayı sf. 238.

³ **ERCOŞKUN ŞENOL Kübra:** Anonim Şirketlerde Yönetim Kurulu Toplantıları, Prof. Dr. Nur Centel'e Armağan Cilt 19 Sayı 2, sf. 1709.

Yine TTK'ca "kilitlenme hali" tanımlanmadığından, ana sözleşme mekanizmalarının çalıştırılması için, kilitlenmenin gerçekleştiği bir şekilde belgelenmelidir. Uygulamada bu sıklıkla, kilitlenme hali olduğunu düşünen tarafın, diğer tarafa veya taraflara göndereceği bir kilitlenme bildirimini ile gerçekleşir.

A. İyi Niyetle Müzakere ("Amicable Resolution")

İyi niyetle müzakere, çoğu zaman kendi başına bir çözüm yolu değil, daha sert bir çözüm yolu için ilk adımı teşkil eder. İyi niyetle müzakere, kilitlenme hali tespit edildiği zaman, ana sözleşmede belirtilen şahıslar (ortakların gerçek kişi olması halinde ortakların kendileri, tüzel kişi olması halinde üst düzey yöneticileri) belirli bir süre boyunca kilitlenme halini çözmek için görüşürler. İyi niyetle müzakere için genellikle uzun bir süre (otuz iş günü, altmış iş günü gibi) belirlenir. Burada öngörülen, bir Yönetim Kurulu üyesinin veya bir pay temsilcisinin ısrar ettiği bir konunun başka bir platforma, aynı menfaati temsil eden başka kişilere taşınarak uyuşmazlığın çözülebilecek olmasıdır. Belirtmek gerekir ki bu maddeler uygulamada her defasında "iyi niyetle müzakere" şeklinde kaleme alınsa da, bir uyuşmazlık halinde, bir tarafın iyi niyetli davranmadığını ve çözüme yanaşmadığını ispat etmek oldukça güçtür.

Sık rastlanmamakla beraber, bir kilitlenme halinin, kilitlenmenin taraflarının kabul edeceği bir üçüncü kişiye aksettirilmesi ve bu üçüncü kişinin nezaretinde müzakere edilmesi de mümkündür.

B. Pay Devri

Kilitlenme gerçekleşmesi halinde, ve çoğu zaman iyi niyetle müzakere yolu ile kilitlenme hali giderilemediğinde, şirket faaliyetlerinin yürütülmesi imkansız hale geldiği için kilitlenme taraflarından en az birinin paylarını satarak ortaklıktan çıkacağı veya diğer tarafın da paylarını alarak diğer tarafı ortaklıktan çıkaracağı düzenlenebilir. Uygulamada pay devirlerine ilişkin yaratıcı birçok çözüm bulunmakla beraber, sıklıkla karşılaşılan bazı mekanizmalar aşağıda izah edilmiştir:

1. Açık Müzayede Yolu ile Alım / Satım

Açık müzayede yolu ile alım / satım, uygulamada en sık rastlanan uyuşmazlık çözümü yollarından biridir. Ana sözleşmede bir hükümlerle, kilitlenme halinin gerçekleşmesi ve genelde öngörülen iyi niyetle müzakere yolu ile çözülememesi halinde, taraflarca öncelikle karşılıklı

olarak tarafsız ve bağımsızlığına güvenilen bir üçüncü kişi belirlenir. Daha sonra, taraflarca anlaşılan tarih ve yerde, müzayede memuru olarak tayin edilen üçüncü kişiyle buluşularak müzayede başlatılır. Taraflardan biri, kendi paylarına, pay başına biçtiği değeri müzayede memuruna belirtir. Diğer taraf ise, kendisine bildirilen pay bedeli üzerine paylarını belirtilen bedelden satmayı, payları belirtilen bedelden almayı, veya kendi paylarına ilişkin teklifi yükselterek yeniden bir teklif yapmayı kabul edebilir.

Açık müzayede yolu ile alım / satım hükümleri düzenlenirken (i) müzayede memurunun nasıl seçileceği; (ii) müzayede yer ve tarihinin nasıl belirleneceği; (iii) müzayedede ilk teklifi kimin yapacağı veya ilk teklifi yapacak tarafın nasıl belirleneceği karışıklık ve belirsizliğe yer bırakmamak için özellikle düzenlenmelidir.

Açık müzayede yolu çözümünde, taraflardan herhangi birinin belirlenen tarih ve saatte müzayedeye iştirak etmemesi halinde sürecin nasıl işleyeceğinin belirtilmesi de sürecin çözümlenebilmesi için her zaman faydalıdır. Bu durumda, müzayedeye fiilen katılan tarafa bir insiyatif tanınarak, teklif ettiği bedelden diğer tarafa paylarını satacağı veya alacağı düzenlenebilir.

2. Kapalı Müzayede Yolu ile Alım / Satım

Kapalı müzayede yolu ile alım / satım süreci, uygulamada “*Dutch Auction*” veya “*Mexican Shootout*” olarak da adlandırılan bir çözüm yoludur. Bu çözüm yolunda da, tıpkı açık müzayede yolunda olduğu gibi, tarafsız ve bağımsız bir müzayede memuru belirlendikten sonra, belirlenen tarih ve saate kadar taraflardan her biri kendi paylarını satmak istedikleri pay başına bedeli kapalı bir zarfta müzayede memuruna iletir. Belirtilen tarih ve saatte müzayede memurunun huzurunda zarflar açılır. Kendi payına en yüksek pay bedelini biçtiği tespit edilen taraf, o bedel üzerinden diğer tarafın paylarını almak ile yükümlü kılınır.

Kapalı müzayede yolu ile çözümde; (i) müzayede memurunun nasıl belirleneceği; (ii) tekliflerin açılacağı tarih ve saatin nasıl belirleneceği; (iii) taraflardan herhangi birinin boş zarf vermesi; veya (iv) zarfların açılması neticesinde pay bedellerinin eşit olduğunun tespit edilmesi halinde yapılacak işlem özellikle düzenlenmelidir. Boş bir teklif veren ortağın, pay bedelini 0 (sıfır) olarak belirlediği ve bu sebeple diğer tarafın teklifine öncelik verileceği belirtilebilir. Benzer şekilde, pay bedellerinin eşit olması halinde, tarafların müzayede

memuru huzurunda tekliflerini yeniden artırma veya azaltma yoluna gidebilecekleri, veya müzayedenin yakın bir tarihe ertelenebileceği kayıt altına alınabilir.

3. Bedel Teklifi Yolu ile Alım / Satım

Bedel teklifi yolu ile alım / satım, bir kilitlenme halini çözenin en hızlı yoludur. Uygulamada “*Texas Shootout*” olarak da anılır. Bu tür bir düzenlemede kilitlenme, iyi niyetli müzakere sonrasında gerçekleşecek şekilde kurgulanır. İyi niyetle müzakereden sonuç alınmadığı halde, kilitlenme bildirimini gönderen taraf, bildirim ile birlikte, kendi paylarına biçtiği pay başına bedeli diğer tarafa yazılı olarak bildirir. Bildirimi alan taraf ise, bildirimde belirtilen pay başına bedel üzerinden kendi paylarını satacağını; veya yine aynı bedel üzerinden bildirim gönderen tarafın paylarını alacağını belirtebilir.

Bedel teklifi yolu ile çözümde; (i) ne zaman iyi niyetle müzakerenin sona erdiği ve böylelikle taraflara bedel teklifi yapma yolu imkanı tanındığı; (ii) bedel teklifinin kaç iş günü içerisinde kullanılabilirliği; (iii) bildirim alan tarafın kaç gün içinde cevap vermekle yükümlü olduğu; ve (iv) bildirimlerin aynı anda yapılması halinde, hangi bildirim öncelik tanınacağı mutlaka özellikle belirtilmelidir.

C. Tahkim

Hukukumuz henüz buna izin vermiyor olsa da, yabancı ülkelerde kurulan şirketlerde, şirket ana sözleşmelerine tahkim kaydı yerleştirilerek, ortaklar arasındaki herhangi bir uyuşmazlıktan kaynaklı olarak tahkime gidileceği kesin olarak kararlaştırılabilmektedir. Benzer bir mekanizma, TTK altında tescil edilen şirketlerin ana sözleşmelerine eklenemiyor olsa da, taraflarca imzalanan ortaklar sözleşmelerine eklenebilir ve kilitlenme hali olduğunda konu bir arabulucuya (“*mediator*”) veya tahkime sevk edilebilir. Ancak alınan tahkim kararının, uyuşmazlığın niteliğine göre, alındıktan sonra Türkiye’de tanıtılması ve icrası, kamu düzeni ilkeleri doğrultusunda problemlili hale gelebilecektir.

D. Birden Çok Ortağın Olduğu Hallerde Kilitlenme Çözümleri

Yukarıda kayıt altına aldığımız kilitlenme çözüm halleri, proje şirketleri ve anonim ortaklık şeklinde kurulan ortak şirketlerdeki gibi iki ortağın veya en azından iki menfaat altında gruplanabilecek iki pay grubunun bulunduğu haller için geçerlidir. İki menfaatten fazlasının

temsil edildiği bir Yönetim Kurulu veya bir Genel Kurul'da kilitlenme çözümleri, şirket avukatlarının yaratıcılıkları ile sınırlıdır. Uygulamada kapalı müzayede, açık müzayede veya bedel teklifi çözümleri, çoğu zaman ikiden fazla menfaat grubunu dikkate alarak gözden geçirilmekte ve uygulanmaktadır. Bu hallerde, hangi menfaat grubunun teklifine öncelik verileceği ve hangi menfaat grubunun kimin paylarını almak ile mükellef kılınacağı özellikle belirtilmelidir.

E. Kilitlenme Çözümlerinin Uygulanma Sorunu

Mülga Türk Ticaret Kanunu'nda mevcut bulunan ve bir şirket ortağının, paylarını belirli bir bedelden almak veya satmak ile mükellef kılınacağı düzenlemelerin geçerliliğine ilişkin tartışmayı yeni TTK da çözümlenememiştir. Bu husus, uygulamada sıkça rastlanan alım hakkı, satım hakkı, birlikte satma hakkı veya birlikte satma zorunluluğu gibi pay devri mekanizmalarının Türk mahkemeleri nezdinde aynen ifasının talep edilip edilemeyeceğini muğlak hale getirmektedir. Dolayısı ile aynı tartışma, bir kilitlenme çözümleri olarak payların satılması zorunluluğunu da kapsamaktadır⁴.

Düşüncemiz, tarafların karşılıklı ve yazılı olarak, ortaklığın başından beri veya ortaklığı kısmen veya tamamen devralırken anlaştıkları pay devir mekanizmalarının başka herhangi bir sözleşme hükmü gibi aynen ifa için talep konusu olabileceği şeklindedir. Bununla beraber, uygulamada, taraflar çoğu zaman belirtilen kilitlenme çözümleri yolunu uygulamayı temin etmek için yüksek meblağda cezaî şart belirlemektedirler.. Diğer taraftan mahkemelerce kilitlenme çözümleri yolunun aynen ifasına karar verilmemesi halinde, tazminata hükmedilmesi de gündeme gelebilmektedir.

V. Sonuç

Kilitlenme çözümleri, müzakerelerde şirket avukatlarının üzerinde tartıştığı en hararetli konulardan biridir. Ticarete önemli bir konuda ortakların veya yöneticilerin anlaşamaması, anlaşamamanın sürekli hale gelmesi ve bundan kaynaklı olarak bir kilitlenme halinin meydana gelmesi doğal olarak karşılanmalıdır.

Kilitlenme hallerinin çözümünde ise çoğu zaman çözüm yolu yerine, çözümün kendisi başrol oynamaktadır. Önemli ticarî bir konunun belirtilen süre içerisinde çözümlenmemesi halinde, belirsiz bir rakam üzerinden paylarını devretmek veya diğer ortakların paylarını devralarak

⁴ NILSSON: sf. 349 vd.

ilave maliyete katlanmak zorunda kalabileceğini gören yöneticiler, çoğu zaman özellikle bu durumdan kaçınmak için uzlaşarak kilitlenme halini çözmektedirler.

Yine de sözlerin ve yazışmaların yeterli olmadığı bir durumda, kimin şirketten çıkacağını, bir kriz çıktığı zaman değil, ortaklık kurulurken belirlemede fayda bulunduğu açık olup, mahkemelerce ortakların bu şekilde belirlemiş olduğu kilitlenme çözüm yollarının aynen ifasına karar verilmesi halinde, kilitlenme çözüm yollarının baştan belirlenmesi ve ortaklık anlaşmasına eklenmesine ilişkin uygulamaların daha da artacağı tartışmasıdır.

KAYNAKÇA:

- 1.ERCOŞKUN ŞENOL Kübra:** Anonim Şirketlerde Yönetim Kurulu Toplantıları, Prof. Dr. Nur Centel'e Armağan Cilt 19 Sayı 2
- 2.NILSSON Gül Okutan:** Anonim Ortaklıklarda Paysahipleri Sözleşmeleri, Çağa Hukuk Vakfı Yayınları Mayıs 2004
- 3.YARALI Levent:** Anonim Şirketlerde Yönetim Kurulu Üye Sayısı, Yaklaşım Dergisi 238. Sayı