

LAW 685 – BİLİŞİM VE TEKNOLOJİ HUKUKU

DOÇ DR. MEHMET BEDİİ KAYA

2025- 2026 AKADEMİK YILI

ÖDEV

Pınar TERZİ- 124725003

İçindekiler Tablosu

Soru 1: Farklı Senaryolar Dahilinde Kurulacak Olan Sözleşme İlişkileri	- 3 -
1.1 Tuğçe Hanım – Pazar Yeri Üzerinden Satış Modeli	- 4 -
1.2 Gizem Hanım – Kendi Web Sitesi Üzerinden Satış Modeli.....	- 5 -
Soru 2: Satış Modellerinin Hukuki ve Teknik Açılardan Değerlendirilmesi	- 7 -
2.1 Pazar Yeri Üzerinden Satış Yapmanın Avantajları ve Dezavantajları	- 7 -
2.2 Kendi İnternet Sitesi Üzerinden Satış Yapmanın Avantajları ve Dezavantajları	- 8 -
Soru 3: Elektronik Ticaret Lisansının Hukuki Niteliği ve Değerlendirilmesi	- 9 -
3.1 Lisans Uygulamasının Amacı ve Hukuki Dayanağı:	- 9 -
3.2 Hukuki Değerlendirme- Teşebbüs Hürriyeti ve Ölçülülük İlkesi:	- 10 -
3.3 Yerindelik Değerlendirmesi:	- 11 -
3.4 Sonuç:	- 12 -
Kaynakça.....	- 13 -

Soru 1: Farklı Senaryolar Dahilinde Kurulacak Olan Sözleşme İlişkileri

Gizem ve Tuğçe Hanım tarafından internet üzerinden ürün satışı amacıyla başlatılan faaliyet, 6563 sayılı Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun¹ kapsamında bir elektronik ticaret faaliyeti niteliğindedir. Kanunun 2.maddesinin a bendine göre; *“Fiziki olarak karşı karşıya gelmeksizin, elektronik ortamda gerçekleştirilen çevrim içi iktisadi ve ticari her türlü faaliyeti, (...) ifade eder.”*²

Aynı kanunun tanımları düzenleyen 2.maddesinin ç bendinde hizmet sağlayıcı, d bendinde aracı hizmet sağlayıcı düzenlenmiştir. Buna göre hizmet sağlayıcı, *“Elektronik ticaret faaliyetinde bulunan gerçek ya da tüzel kişileri”*³; aracı hizmet sağlayıcı, *“Başkalarına ait iktisadi ve ticari faaliyetlerin yapılmasına elektronik ticaret ortamını sağlayan gerçek ve tüzel kişileri,”*⁴ ifade eder.

Diğer bir deyişle, Hizmet sağlayıcı, elektronik ticaret faaliyetini kendi adına yürüten ve tüketiciyle doğrudan hukuki ilişki kuran kişiyi ifade ederken; aracı hizmet sağlayıcı, herhangi bir satış veya hizmet sunumu yapmaksızın, üçüncü kişilerin ticari faaliyetlerini gerçekleştirebilmeleri için elektronik ticaret ortamını temin eden konumda bulunmaktadır. Kanun, elektronik ticaret faaliyetini doğrudan yürüten hizmet sağlayıcı ile bu faaliyete aracılık eden aracı hizmet sağlayıcıyı bilinçli biçimde ayırmaktadır.

Somut olayda Gizem Hanım, kendi internet sitesi üzerinden doğrudan satış yaparak hizmet sağlayıcı sıfatını taşıırken; Tuğçe Hanım, mevcut bir pazaryeri platformu üzerinden satış yapmayı tercih ettiğinden aracı hizmet sağlayıcıyla çalışan satıcı konumundadır. Her iki modelde de nihai tüketici ile kurulan ilişki, işletmeden tüketiciye yönelik (B2C) elektronik ticaret kapsamında değerlendirilecektir. İşletmeler ile tüketiciler arası elektronik ticaret, mal ve hizmetlerin, işletmelerden tüketicilere satımı ve sunumu neticesinde ortaya çıkan ticari faaliyetleri ifade eder.⁵ Bu model en yaygın kullanılan perakende satış modelidir.⁶

¹ 6563 Sayılı Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun, Resmî Gazete tarih: 05.11.2014, sayı:29166.

² Kanun’da yer alan bu tanım aynen Elektronik Ticaret Aracı Sağlayıcı ve Elektronik Ticaret Hizmet Sağlayıcılar Hakkında Yönetmelik’in 4.maddesinin 1.fıkrasının e bendinde (Yönetmelik Resmî Gazete, T:29.12.2022, S:32058) de yer almaktadır.

³ 6563 sayılı Kanun m. 2/ç

⁴ 6563 sayılı Kanun m. 2/d

⁵ Falcıoğlu, Mete Özgür, Elektronik Ticaret Hukuku, 2.Baskı, İstanbul, 2025, s.47.

⁶ Kaya, Mehmet Bedii, Avrupa Birliği P2b Tüzüğü: Aracı Hizmet Sağlayıcılar ve Arama Motorları İçin Adil ve Şeffaf Platform Kuralları, 1.Baskı, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2022, s.13.

Elektronik ticaret faaliyetlerinde hukuki ilişkinin niteliği, benimsenen satış modeline göre değişmektedir. Bu kapsamda tercihler farklı türde sözleşmeler doğurmaktadır. Ancak hangi modelin tercih edildiği fark etmeksizin hazırlık aşamasında bazı sözleşme ilişkileri kurulmalıdır:

- 1) İlk olarak her iki iş modeli bakımından yerel olarak üretilen ürünlerin üreticileriyle **toplan satım sözleşmesi** kurulacaktır.
- 2) Ardından alınan bu malların elektronik ticarete başlanmadan önce muhafaza edilmesi için bir depo kiralanmalı ve bu deponun mal sahibiyle **kira sözleşmesi** kurulmalıdır.
- 3) Malların bu depoya nakliyesi için bir firmayla **taşıma sözleşmesi** kurulmalıdır.
- 4) Her iki iş modelinde ortak olarak tarafların yanlarında üçüncü kişileri de çalıştırmaları halinde bu işçiler ile kuracakları **iş sözleşmelerini** de unutmamak gerekir.

Satılacak olan mallar toparlandıktan ve satışa hazır hale getirildikten sonraki süreçte tarafların tercih edeceği iş modeline göre kurulacak olan sözleşmelerde farklılıklar doğabilir.

1.1 Tuğçe Hanım – Pazar Yeri Üzerinden Satış Modeli

Tuğçe Hanım’ın planına göre, “MardinSepeti.com” gibi mevcut bir çevrim içi pazar yeri üzerinden satış yapılması Türk Hukuku anlamında “Aracı Hizmet Sağlayıcı” modeli olarak tanımlanabilmektedir.

Tuğçe Hanım’ın mevcut bir çevrim içi pazaryeri platformu üzerinden satış yapabilmesi için öncelikle platform ile hukuki ilişkisinin temelini oluşturacak bir **aracılık sözleşmesi** kurması gerekmektedir. Avrupa Birliği'nin P2B Tüzüğü'nün⁷ de odaklandığı bu tür sözleşmeler; pazaryeri platformu tarafından tek taraflı olarak hazırlanmış standart sözleşme niteliğinde olup; satıcının platform üzerindeki tüm faaliyetlerini, komisyon oranlarını, ürün listeleme koşullarını, ödeme süreçlerini, iade ve cayma prosedürlerini, platform hizmetinin askıya alınması veya sona erdirilmesi hâllerini kapsamaktadır. Tuğçe Hanım’ın satış faaliyetine başlamadan önce bu sözleşmeyi kabul etmesi zorunludur.

Platform üzerinden gerçekleştirilen her bir satış işleminde, Tuğçe Hanım ile nihai tüketici arasında hukuki niteliği **mesafeli satış sözleşmesi olan bir sözleşme** kurulmaktadır.

⁷ 2019/1150 sayılı Online Aracılık Hizmetlerinin Ticari Kullanıcıları için Adil ve Şeffaf İşleyişin Sağlanması Hakkında Tüzük

Bu sözleşmenin tarafları doğrudan satıcı ve tüketici olup, pazaryeri platformu bu ilişkide yalnızca aracı konumundadır. Dolayısıyla ayıplı mal, cayma hakkı, bedel iadesi ve tüketicinin korunmasına ilişkin yükümlülükler bakımından satıcı sıfatı Tuğçe Hanım'a aittir.

Kargo süreçleri bakımından, pazaryeri platformunun sunduğu anlaşmalı kargo hizmetinin tercih edilmesi hâlinde, taşıma hizmetine ilişkin şartlar platform sözleşmesi kapsamında uygulanacaktır. Platformun bu imkânı sunmaması veya satıcının kendi kargo firmasını tercih etmesi durumunda ise, Tuğçe Hanım'ın taşıma firması ile ayrıca bir taşıma sözleşmesi kurması gerekecektir.

Ödeme süreçleri kural olarak aracı hizmet sağlayıcı tarafından yönetilmektedir. Tüketiciler tarafından yapılan ödemeler, platformun anlaşmalı olduğu ödeme kuruluşu aracılığıyla tahsil edilmekte; komisyon kesintilerinin ardından belirlenen süreler içinde Tuğçe Hanım'a aktarılmaktadır. Bu nedenle Tuğçe Hanım, ödeme kuruluşu ile doğrudan sözleşme ilişkisi kurmamakla birlikte, ödeme süreçlerine ilişkin platform düzenlemelerine dolaylı olarak tabi olmaktadır.

Sonuç olarak pazaryeri modeli, teknik ve operasyonel yükümlülükleri büyük ölçüde platforma devreden bir yapı sunmakta; ancak satıcının tüketiciye karşı hukuki sorumluluğunu ortadan kaldırmamaktadır.

1.2 Gizem Hanım – Kendi Web Sitesi Üzerinden Satış Modeli

Gizem Hanım, doğrudan kendi web sitesi üzerinden satış yaptığı senaryoda kanuna göre "Elektronik Ticaret Hizmet Sağlayıcısı" konumuna gelir. Bu model, ona tam kontrol ve marka özgürlüğü sunarken, aynı zamanda çok daha fazla sayıda ve çeşitte sözleşmesel sorumluluğu da beraberinde getirir.

Gizem Hanım'ın kendi internet sitesi üzerinden doğrudan satış yapabilmesi için öncelikle elektronik ticaret altyapısının kurulmasına yönelik bir dizi sözleşme ilişkisi tesis etmesi gerekmektedir. Bu kapsamda ilk olarak alan adı tescili için **alan adı tescil sözleşmesi yapılmalı**; internet sitesinin yayınlanması için bir hosting hizmet sağlayıcısı ile **hosting hizmet sözleşmesi** kurulmalıdır. Bu sözleşmeler, sitenin erişilebilirliği ve sürekliliği bakımından temel nitelik taşımaktadır.

İnternet sitesinin tasarımı, yazılımı ve teknik altyapısının oluşturulması amacıyla web geliştirici ile kurulacak hukuki ilişki, hizmetin niteliğine göre **eser sözleşmesi veya hizmet sözleşmesi** olarak değerlendirilmelidir. Bu sözleşmede sitenin teslim süresi, teknik özellikleri, bakım ve güncelleme yükümlülükleri açıkça düzenlenmelidir.

Pazaryerinden farklı olarak ödeme altyapısı sağlanması veya sanal pos için ödeme kuruluşuyla (bankalar veya iyzico, PayTR vb.) bizzat sözleşme yapılması zorunludur. Bu nedenle bankalar veya yetkili ödeme kuruluşları ile ödeme hizmetleri ve sanal POS sözleşmeleri kurulmalı; komisyon oranları ve bedellerin hesaba aktarılma süreleri bu sözleşmelerle belirlenmelidir.

Ürünlerin tüketiciye ulaştırılması amacıyla kargo firmaları ile doğrudan **taşıma sözleşmeleri** yapılmalıdır. Bu sözleşmelerde teslim süresi, hasar ve kayıp hâllerindeki sorumluluklar açıkça düzenlenmelidir.

Gizem Hanım, tüketicilerle kurulan mesafeli satış sözleşmelerinin doğrudan tarafı olup; ön bilgilendirme yükümlülüğü, cayma hakkı, bedel iadesi ve ayıptan sorumluluk gibi tüm yükümlülüklerden bizzat sorumludur. Bu kapsamda mesafeli satış sözleşmesi, ön bilgilendirme formu, kullanım koşulları ve üyelik sözleşmesi gibi metinlerin mevzuata uygun şekilde hazırlanarak internet sitesinde yayınlanması gerekmektedir.

Kişisel veri işleme faaliyetleri nedeniyle Gizem Hanım'ın KVKK kapsamında veri sorumlusu sıfatıyla aydınlatma yükümlülüğünü yerine getirmesi, gizlilik politikası yayınlaması ve gerekli teknik/idari tedbirleri alması gerekmektedir.⁸ Sitede yayınlanması gereken “Gizlilik Politikası ve Aydınlatma Metni” gibi metinler ile hangi müşteri verilerinin ne amaçla toplandığı, nasıl işlendiği ve korunduğunu açıklayan zorunlu metinlerdir.

Buna ek olarak, müşterilere ticari elektronik ileti (e-posta, SMS vb.) göndermek istemesi durumunda (onay, kampanya, reklam, bildiri vb.) alıcılardan onay alınmalı ve “Ticari Elektronik İleti Yönetmeliği” uyarınca bu onaylar Ticaret Bakanlığı'nın merkezi sistemi olan İleti Yönetim Sistemi'ne (“İYS A.Ş.”) kaydetmesi zorunludur. Bu durumda **İYS A.Ş. ile bir taahhütname imzalanması** gerekmektedir.

⁸ 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu, RG: 7/4/2016, Sayı: 29677

Sonuç olarak bağımsız internet sitesi modeli, satıcıya satış süreçleri üzerinde tam kontrol sağlamakta; ancak tüm hukuki, teknik ve idari sorumlulukların doğrudan satıcı tarafından üstlenilmesini gerektirmektedir.

Soru 2: Satış Modellerinin Hukuki ve Teknik Açılardan Değerlendirilmesi

Satış modelleri arasındaki ayırım, yalnızca teknik bir tercih olmayıp, tarafların üstleneceği hukuki ve idari sorumlulukların kapsamını doğrudan belirlemektedir. Hizmet sağlayıcı ile aracı hizmet sağlayıcı arasındaki bu yapısal fark, elektronik ticarete riskin hangi aktör üzerinde yoğunlaşacağını ortaya koymaktadır. Bu nedenle pazaryeri modeli ile bağımsız internet sitesi modeli arasındaki tercih; maliyet, kontrol, pazara erişim ve hukuki uyum yükümlülükleri bakımından farklı sonuçlar doğurmaktadır.

AB P2B Tüzüğü üzerine yapılan akademik çalışmalarda da vurgulandığı gibi, "doğrudan satış" ile "aracılı satış" arasındaki tercih, girişimcinin maliyet, kontrol, pazar erişimi ve hukuki riskler arasında kurduğu hassas dengeyi yansıtır.

2.1 Pazar Yeri Üzerinden Satış Yapmanın Avantajları ve Dezavantajları

Kriter	Tuğçe Hanım'ın Modeli (Aracılı Satış- Pazaryeri)
Teknik Altyapı ve Maliyet	Avantaj: Düşük başlangıç maliyeti ve hazır alt yapı sayesinde hızlı faaliyete geçme imkânı sağlar.
	Dezavantaj: Platformun altyapısına ve teknik tercihlerine tam bağımlılık doğar.
Pazara Erişim ve Pazarlama	Avantaj: Platformun mevcut müşteri kitlesi sayesinde pazara hızlı erişim mümkündür.
	Dezavantaj: Yoğun rekabet ve görünürlük için ek reklam harcamaları gerekebilir.
Müşteri Verileri ve KVKK	Avantaj: Veri işleme ve saklama yükü büyük ölçüde platform tarafından üstlenilir.
	Dezavantaj: Müşteri verilerinin mülkiyeti ve kontrolünün tamamen aracı hizmet sağlayıcıda olması; bu durumun, doğrudan pazarlama ve sadakat programları geliştirmenin önünde en büyük engel teşkil etmesi, markalaşma sürecinde müşteri portföyüne erişimi engeller.

Hukuki Sorumluluk	Avantaj: Platform, ödeme ve teknik güvenlik alanlarında belirli bir standart sunar.
	Dezavantaj: Aracı hizmet sağlayıcının tek taraflı olarak belirlediği hüküm ve koşullara (fiyatlandırma, iade politikaları, hizmetin askıya alınması vb.) tabi olur ve “De-platformisation” (platformdan menedilme) riski vardır. ⁹ Satıcı, tüketiciye karşı mesafeli satış sözleşmesinin asli tarafı olarak sorumludur.
Gelir Modeli	Avantaj: Tahsilat ve finansal operasyonların platform tarafından yönetilir.
	Dezavantaj: Satış başına komisyon ödenmesi kâr marjını azaltır.

2.2 Kendi İnternet Sitesi Üzerinden Satış Yapmanın Avantajları ve Dezavantajları

Kriter	Gizem Hanım’ın Modeli (Doğrudan Satış- Kendi Sitesi)
Teknik Altyapı ve Maliyet	Avantaj: Marka kimliği ve kullanıcı deneyimi üzerinde tam kontrol; altyapıyı ve özellikleri serbestçe belirleme imkânı sağlar.
	Dezavantaj: Yüksek başlangıç ve işletme maliyeti doğurur. (Yazılım, lisanslar, siber güvenlik yatırımları, personel).
Pazara Erişim ve Pazarlama	Avantaj: Doğrudan pazarlama stratejileri ve müşteri iletişimi üzerinde tam kontrol imkânı verir.
	Dezavantaj: Sıfırdan marka bilinirliği ve trafik oluşturma zorunluluğu doğar. Yüksek reklam ve tanıtım maliyetleri bulunur.
Müşteri Verileri ve KVKK	Avantaj: Tüm müşteri verilerine doğrudan sahip olma ve kontrol etme, bu verileri pazarlama, ürün geliştirme ve müşteri sadakati programları için serbestçe kullanma imkânı olur.
	Dezavantaj: Veri sorumlusu olarak tüm KVKK yükümlülükleri satıcıya aittir.
Hukuki Sorumluluk	Avantaj: Satış ve sözleşme koşulları tamamen satıcı tarafından belirlenir.
	Dezavantaj: Tüketici hukuku ve e-ticaret mevzuatına tam uyum yükü satıcıya aittir.

⁹ Kaya, Mehmet Bedii, Avrupa Birliği P2b Tüzüğü: Aracı Hizmet Sağlayıcılar ve Arama Motorları İçin Adil ve Şeffaf Platform Kuralları, 1.Baskı, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2022, s.18 ve 50.

Gelir Modeli	Avantaj: Üçüncü bir tarafa komisyon ödenmemesi, elde edilen gelirin tamamının (operasyonel maliyetler hariç) girişimcide kalır.
	Dezavantaj: Ödeme kuruluşu komisyonları, kargo anlaşmaları gibi konularda platformlar kadar yüksek pazarlık gücüne sahip olunamaz.

Yukarıdaki tablolar birlikte değerlendirildiğinde, pazaryeri üzerinden satış modelinin satıcı açısından teknik ve operasyonel yükümlülükleri azaltarak pazara hızlı giriş imkânı sunduğu; ancak müşteri verileri ve satış süreçleri üzerinde sınırlı bir kontrol alanı yarattığı görülmektedir. Buna karşılık bağımsız internet sitesi modeli, satıcıya marka ve müşteri ilişkileri üzerinde tam hâkimiyet sağlamakta; fakat hukuki, teknik ve idari sorumlulukların tamamının satıcı üzerinde toplanmasına yol açmaktadır. Bu nedenle tercih edilecek satış modeli, satıcının sermaye yapısı, risk iştahı ve uzun vadeli marka stratejisi doğrultusunda belirlenmelidir.

Soru 3: Elektronik Ticaret Lisansının Hukuki Niteliği ve Değerlendirilmesi

Elektronik ticaret alanında lisans uygulaması, dijital pazarlarda faaliyet gösterecek aktörlerin pazara giriş koşullarını doğrudan etkileyen bir düzenleme niteliği taşımaktadır. Bu tür bir düzenleme, ilk bakışta elektronik ticaretin güvenli ve denetlenebilir bir çerçeveye oturtulması amacına hizmet etmekte; tüketicinin korunması, kayıt dışılığın önlenmesi ve rekabetin sağlıklı biçimde işlemesi gibi kamusal yarar gerekçelerine dayandırılmaktadır. Bununla birlikte lisans zorunluluğu, hukuki niteliği itibarıyla yalnızca bir idari teknik düzenleme olmayıp, teşebbüs hürriyeti üzerinde doğrudan etki doğuran bir müdahale aracı olarak değerlendirilmelidir.

3.1 Lisans Uygulamasının Amacı ve Hukuki Dayanağı:

Elektronik ticaret lisansının hukuki temeli, 6563 sayılı Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun ve bu Kanuna dayanılarak çıkarılan ikincil düzenlemelere dayanmaktadır. Bu düzenlemeler, elektronik ticaret faaliyetlerinin belirli asgari teknik, idari ve hukuki standartlara uygun biçimde yürütülmesini hedeflemektedir. Lisans sistemi, bu bağlamda faaliyet gösteren işletmelerin kayıt altına alınmasını, kimliklerinin belirlenmesini ve denetim mekanizmalarının etkinliğinin artırılmasını amaçlayan bir araç olarak kurgulanmaktadır.

Bu bağlamda lisans uygulaması, geleneksel sektörlerdeki ruhsatlandırma mantığına benzetilebilir. Amaç, “her isteyen” kontrolsüz biçimde e-ticaret faaliyeti yürütmesini

engellemek değil; belirli asgari teknik, hukuki ve idari standartların sağlanmasını temin etmektir. Bu standart bir nevi kalite ve düzenin yeknesaklaşması olarak da düşünülebilir.

Lisanslama ile yalnızca belirli standartları karşılayan işletmelerin pazara girmesi sağlanarak, tüketicilerin dolandırıcılık gibi risklere karşı korunması ve e-ticarete olan genel güvenin artırılması hedeflenebilir. Lisans, işletmelerin kayıt altına alınmasını ve kimliklerinin doğrulanmasını sağlayarak, herhangi bir hukuki ihtilaf durumunda muhatapların kolayca tespit edilmesine ve hesap verebilirliğin artırılmasına hizmet edebilir. Dava süreçlerinde, alıcının hak arama hürriyetine katkısı tartışmasıdır.

Kayıt dışı ekonomiyi önlemek ve vergi gelirlerinin düzenli bir şekilde toplanmasını sağlamak da lisans uygulamasının en temel mali gerekçelerinden biri olabilir. Belirli kalite ve hizmet standartlarını zorunlu kılarak, piyasada haksız rekabetin önüne geçilmesi ve yasa dışı ürün veya içerik satışının engellenmesi amaçlanabilir.

3.2 Hukuki Değerlendirme- Teşebbüs Hürriyeti ve Ölçülülük İlkesi:

Elektronik ticaret lisansı tartışmasındaki temel mesele, bu uygulamanın hukuki niteliğidir. Düzenlemenin pazar erişimini kısıtlayan bir engel mi olduğu, yoksa piyasa güvenilirliğini artıran meşru bir düzenleme mi olduğu sorusu önemlidir.

Bir düzenlemenin yerinde olmasından önce, hukuka uygun olması gerekir. Lisans gibi bir ön izin mekanizmasının, temel hak ve hürriyetler ekseninde ciddi hukuki tartışmaları beraberinde getirmesi kaçınılmazdır.

Lisans zorunluluğu, Anayasa ile güvence altına alınan teşebbüs hürriyetine doğrudan bir müdahale teşkil eder. Hukuk devletinde temel haklara yönelik müdahalelerin meşru kabul edilebilmesi için "ölçülülük ilkesine" uygun olması gerekir. Bu ilke, getirilen tedbirin, bizim konumuz bakımından lisans, hedeflenen amaca ulaşmak için **elverişli, gerekli** (daha hafif bir tedbirle aynı amaca ulaşılamaması) ve **orantılı** yani bireyin hakkına getirilen kısıtlama ile kamusal fayda arasında makul bir denge olması olmasını şart koşar.

Bir yandan lisans uygulaması; tüketiciye sunulan bilginin doğruluğu, ticari ileti izinlerinin kayıt altına alınması, veri işleme faaliyetlerinin denetlenmesi gibi alanlarda hukuki güvenlik sağlamaktadır.

Avrupa Birliği'nin dijital pazara yaklaşımı, bu tartışmaya önemli bir ışık tutmaktadır. AB E-Ticaret Direktifi¹⁰, bilgi toplumu hizmetleri için e-ticaret dâhil olmak üzere, özel bir ön izin rejimi getirilmesini açıkça yasaklamıştır.¹¹ AB, "ön izin" gibi pazara giriş engelleri yaratmak yerine, P2B Tüzüğü, Dijital Hizmetler Yasası (DSA) ve Dijital Piyasalar Yasası (DMA) gibi yeni nesil düzenlemelerle "faaliyet sırasında uyulması gereken katı ve şeffaf kurallar" getirme yönünde bir dizi değişimi yaşamaktadır.

Bu yaklaşım, piyasayı baştan kapatmak yerine, piyasa içindeki aktörlerin davranışlarını düzenleyerek hem inovasyonu serbest bırakmayı hem de koruma amaçlarını gerçekleştirmeyi hedefler.

3.3 Yerindelik Değerlendirmesi:

Hukukilik tartışmasının ötesinde, bir lisans uygulamasının dijital ekonominin dinamikleri ve teknolojik gerçeklikleri açısından yerindeliği de sorgulanmalıdır.

Lisans alma zorunluluğu, beraberinde getireceği bürokratik süreçler ve maliyetler ile özellikle küçük ve orta ölçekli girişimciler için ciddi bir pazara giriş engeli oluşturma riski taşır. Böyle bir yükümlülük, özellikle Gizem Hanım gibi kendi platformunu kurarak doğrudan satış modelinin esnekliğinden faydalanmak isteyen girişimcileri orantısız bir şekilde etkileyecek; bu modelin avantajlarını ortadan kaldırarak yeni girişimcileri fiilen Tuğçe Hanım'ın da kullanmak istediği gibi yerleşik pazaryeri platformlarına yönelmeye mecbur bırakacaktır.

Akademik eleştirilerde de belirtildiği gibi, "aşırı regülasyon", uyum maliyetlerini artırarak inovasyon için harcanabilecek kaynakları tüketir ve piyasada yerleşik büyük oyuncuların lehine bir durum yaratarak rekabeti yavaşlatabilir.¹²

Lisanslama gibi katı ve merkezîyetçi bir model yerine, dijital çağın ruhuna daha uygun, esnek ve teknoloji odaklı denetim mekanizmaları mevcuttur. Lisans yerine etkin bir şikâyet ve

¹⁰ Bilgi Toplumu Hizmetlerinin Bazı Hukuki Direktifi Yönleri ve Özellikle İç Pazarda Elektronik Ticaret Konusunda 8 Haziran 2000 tarih ve 2000/31/EC sayılı Avrupa Parlamentosu ve Konsey Direktifi

¹¹ Kaya, Mehmet Bedii, Avrupa Birliği P2b Tüzüğü: Aracı Hizmet Sağlayıcılar ve Arama Motorları İçin Adil ve Şeffaf Platform Kuralları, 1.Baskı, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2022, s.22.

¹² Kaya, Mehmet Bedii, Avrupa Birliği P2b Tüzüğü: Aracı Hizmet Sağlayıcılar ve Arama Motorları İçin Adil ve Şeffaf Platform Kuralları, 1.Baskı, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2022, s.108.

denetim mekanizması kurmak, hem teşebbüs hürriyetine daha az müdahale eder hem de kaynakların sorunlu alanlara odaklanmasını sağlar.

Örneğin, İleti Yönetim Sistemi (İYS), belirli bir alandaki onay mekanizmasını merkezileştirerek denetimi kolaylaştıran teknoloji odaklı bir çözümdür. Nitekim teknoloji odaklı bu tür modeller, ABD'deki "do-not-call" sicilleri veya diğer ülkelerde "Robinson list" gibi daha basit "itiraz etme" (opt-out) sistemlerinin ötesine geçerek, daha dinamik ve merkezi bir kontrol mekanizması sunan modern bir düzenleme yaklaşımını temsil etmektedir.¹³

3.4 Sonuç:

6563 sayılı Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun ve ikincil düzenlemeler, elektronik ticaret alanında tüketicinin korunması, ticari ileti uygulamalarının denetlenmesi ve veri işleme süreçlerinin güvenli yürütülmesi amacıyla sistematik bir yapı sunmaktadır. Lisans uygulaması ise bu düzenleme çerçevesine eklenen yeni bir araç olup, elektronik ticaret pazarının büyüklüğü, veri yoğunluğu ve ticari ilişkilerde güven ihtiyacı dikkate alındığında belirli ölçülerde gereklidir.

Bununla birlikte lisans uygulamasının pazar giriş bariyeri oluşturmaması, özellikle küçük işletmeler ve yeni girişimler açısından ölçülülük, kademelendirme ve rehberlik esasına göre uygulanması önem taşımaktadır. Bu düzenlemenin yöntemi, *"hukukun, teknolojiyi yakalaması ancak yeniliğe ve dinamizme ket vurmaması"*¹⁴ ilkesine dayanmalıdır. Bu nedenle elektronik ticaret alanında lisans uygulamasının, ölçek bazlı, risk temelli ve kademeli bir yaklaşımla sınırlandırılması; küçük girişimler için istisnalar veya hafifletilmiş yükümlülükler öngörülmesi hem hukuki hem de ekonomik açıdan daha dengeli bir çözüm sunacaktır.

¹³ Kaya, Mehmet Bedii, Elektronik Ticaret Hukuku: Ticari Elektronik İletiler, 2.Baskı, On İki Levha Yayıncılık 2020, s. 100.

¹⁴ Kaya, Mehmet Bedii, Avrupa Birliği P2b Tüzüğü: Aracı Hizmet Sağlayıcılar ve Arama Motorları İçin Adil ve Şeffaf Platform Kuralları, 1.Baskı, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2022, s.108.

Kaynakça

1. 6563 Sayılı Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun, Resmî Gazete tarih: 05.11.2014, sayı:29166.
2. 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu, Resmî Gazete tarih: 07.04.2016, Sayı: 29677.
3. Baş, Kadir ve Sanlı, Kerem Cem, E-Ticaret Kanunu Değişiklikleri: Rekabeti Koruyor mu Yoksa Engelliyor mu?, Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Hukuk Araştırmaları Dergisi, C.30, S.1, Haziran 2024.
4. Doğan, Cihan ve Sanlı, Kerem Cem, Rekabet Politikası Açısından Dijital Piyasaların Düzenlenmesi: E-Ticaret Kanunu ve Rekabet Kanunu Değişiklik Taslağı, 1.Baskı, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, Ağustos 2023.
5. Elektronik Ticaret Aracı Sağlayıcı ve Elektronik Ticaret Hizmet Sağlayıcılar Hakkında Yönetmelik, Resmî Gazete Tarih:29.12.2022, Sayı:32058.
6. Ekici, Şerafettin, Bilişim ve Teknoloji Hukuku, 3.Baskı, Ankara, Ekim 2024.
7. Falcıoğlu, Mete Özgür, Elektronik Ticaret Hukuku, 2.Baskı, İstanbul, 2025.
8. Kaya, Mehmet Bedii, Avrupa Birliği P2b Tüzüğü: Aracı Hizmet Sağlayıcılar ve Arama Motorları İçin Adil ve Şeffaf Platform Kuralları, 1.Baskı, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2022.
9. Kaya, Mehmet Bedii, Elektronik Ticaret Hukuku: Ticari Elektronik İletiler, 2.Baskı, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2020.
10. İleti Yönetim Sistemi, Hizmetlerimiz, Erişim tarihi: 23.12.2025 (www.iys.org.tr/hizmet-saglayici/araci-hizmet-saglayicilar)