

BİLİŞİM VE TEKNOLOJİ HUKUKU YÜKSEK LİSANS DERSİ

Av. Beledağ Batuhan KÜÇÜKTEPE

İş dünyasının önde gelen iş kadınlarından Tuğçe ve Gizem, Mardin’de yerel olarak üretilen ürünleri internette satmak için çalışma başlatır. Tuğçe, Türkiye’nin en büyük online platformlarından olan MardinSepeti.com isimli online pazar yerinde satış yapmanın en pratik olduğunu düşünmektedir. Gizem ise RealMardin.com isimli web sitesi üzerinden doğrudan satış yapmanın pratik olduğunu düşünmektedir. Tuğçe, MardinSepeti.com platformunda satıcı hesabını oluşturur. Gizem ise RealMardin.com isimli kendi web sitesini yapmak için kuzeniyle anlaşır.

SORU 1- Tuğçe ve Gizem, internet ortamında satış yapmak için kimlerle hangi sözleşme ilişkisine girmek durumunda kalacaklardır? Tüm ihtimalleri değerlendiriniz.

MardinSepeti.com elektronik ticaret yapan gerçek ya da tüzel kişilere bu faaliyetlerini gerçekleştirmek için ortam sağlayan bir tüzel kişi olduğu için Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun’unun(“ETK”) 2. maddesini (d) bendi uyarınca bir elektronik ticaret aracı hizmet sağlayıcıdır (“ETAHS”). Tuğçe bu platformda satış yapmaya başladığı zaman, elektronik ticaret faaliyetinde bulunan gerçek kişi olacağı için ETK’nun 2. Maddesinin (ç) bendine göre elektronik ticaret hizmet sağlayıcısı(“ETHS”) olacaktır.

MardinSepeti.com eğer ETK da getirilen istisnalar kapsamında değilse ki somut olayda böyle bir bilgi bulunmamaktadır, kanun kapsamında uyması gereken yükümlülükler vardır. Bu yükümlülüklerden birisi¹ olarak Tuğçe ile elektronik ticaret aracılık sözleşmesi kurması gerekmektedir. Bu sözleşme ETHS’leri ekonomik bağımlılık ilişkisi içinde oldukları ETAHS’lere karşı korumakta ve sözleşmelerin haksız veya keyfi şekilde sonlandırılmasına engel olmaktadır.² Tuğçe’nin kuracağı ilk sözleşme bu elektronik ticaret aracılık hizmet sözleşmesi olacaktır.

Pek çok online platform ticari üyelerine kargo ve online ödeme altyapısı konusunda kendi yaptıkları anlaşmalar kapsamında hizmet sağlasa da bu durumun dışında bir durumun oluşması

¹ Sanlı, K. C. / Doğan, C.: *Rekabet Politikası Açısından Dijital Piyasaların Düzenlenmesi: E–Ticaret Kanunu ve Rekabet Kanunu Değişiklik Taslağı*, İstanbul 2023, s.122

² Sanlı / Doğan (2023), s.126

halinde Tuğçe kargo şirketi ile taşıma sözleşmesi ve ödeme kuruluşları ile de bir hizmet sözleşmesi kurması gerekecektir.

Tuğçe'nin yaptığı satışlarda satış sözleşmesi Tuğçe ve tüketici arasında kurulmaktadır, bu sebeple mesafeli satış sözleşmesi de yapması gerekmektedir.

Gizem ise RealMardin.com isimli kendi web sitesi üzerinden satış yapmakta ve ETK kapsamında ETKS olarak nitelendirilmektedir. Gizem ilk olarak kuzeni ile bir eser sözleşmesi yaparak sitesinin kurulması sürecine başlayacaktır, kuzeni ise hosting ve domain hizmetlerine ilişkin sözleşmeler yapacaktır. Eğer sitenin siber güvenliğini de kuzen sağlayacak ise bir SSL sertifikası sözleşmesi kurması da yerinde olacaktır. Tüm bu işlemlere ek Gizem olarak sitesi için bir siber güvenlik sigortası da yaptırarak hukuki sorumlulukları açısından güvence sağlayabilir.

Web sitesi kurulduktan sonra Gizem hizmet sağlayıcılar ile bir dizi sözleşme yapmak zorundadır. Satış işleminin tamamlanabilmesi için online ödeme aracılık hizmeti sunan kuruluşlar ile bir hizmet sözleşmesi yapmalı, ürünlerin teslim edilebilmesi için kargo şirketleri ile bir taşıma sözleşmesi akdetmelidir. Satış sonrası destek hizmeti için ya kendi işletme bünyesinde bir destek merkezi kurmalı ve bu merkez için eleman istihdam ederek bir iş sözleşmesi meydana getirmeli ya da bu hizmeti sunan kuruluşlar ile bir hizmet sözleşmesi imzalamalıdır.

Yine mevzuatlara uygun bir şekilde; Ön Bilgilendirme Formu, Üyelik Sözleşmesi ve Mesafeli Satış Sözleşmesi de hazırlamalı ve RealMardin.com'a eklemelidir. Gizem Kişisel Verilerin Korunması Kanunu("KVKK") kapsamında bir veri sorumlusudur bu sebeple sitesinde mevzuat kapsamında getirilen aydınlatma yükümlülüklerini yerine getirmeli, gizlilik politikasını yayınlamalıdır.

Gizem yeni web sitesini tanıtmak için reklam vermek zorunda kalacaktır bu reklamları arama motorları ve sosyal medya mecraları üzerinden vereceği zaman bu işletmeler ile de hizmet sözleşmeleri kurması gerekmektedir. Yine markasının tanıtımını yapmak amacıyla müşterilerine ve ziyaretçilerine ticari elektronik iletiler göndermek isterse bu kapsamda onay almalı ve bu onayları İletim Yönetim Sistemine kaydetmelidir. Bu açıdan İYS A.Ş. ile bir sözleşmede yapması gerekmektedir.

SORU 2- Tuğçe ve Gizem’in tercihlerinin **hukuki ve teknik** avantajları ve dezavantajları nelerdir? Tüm ihtimalleri değerlendiriniz. Etraflıca tartışınız.

Tuğçe **aracılı satış yöntemi** ile ürünlerini satmayı planlamaktadır, bu yöntemin en büyük avantajı aracı hizmet sağlayıcının web, mobil dahil her platforma uygun altyapı geliştirip bu altyapının güvenli ve düzenli şekilde işletilmesini sağlamasıdır. Dezavantaj olarak ise sunduğu bu hizmetin karşılığında komisyon alarak doğrudan kazanç elde etmekte, dolaylı olarak ise tüm müşterilerini, bu müşterilerin verilerini, Tuğçe’nin profiline giren ziyaretçilerin verileri gibi dolaylı değerleri de kendi bünyesinde tutmaktadır.³

Platform üzerinden satış yapmanın bir diğer avantajı ise hizmet sağlayıcılarla daha avantajlı sözleşme ilişkileri geliştirilebilmesidir. Tuğçe platformun sahip olduğu pazarlık gücü ile kargo şirketleri ile daha avantajlı fiyatlardan gönderim sağlayabilir, pek çok bankanın kartından ödeme alabilir, ödeme aldığı zaman daha az komisyon ödeyebilir tüm bunlar Tuğçe’yi rakiplerine karşı avantajlı bir duruma getirmektedir.

Tuğçe Türkiye’nin en büyük online platformlarından olan Mardinsepeti.com’da satış yaparak ağ etkisi avantajından da yararlanabilmektedir, ağ etkisi çift taraflı platformlarda tüketici ve satıcı sayılarında bir tarafta yaşanan artışın geri besleme döngüleri ile diğer tarafta da bir artış sağlaması anlamına gelmektedir. Bu sayede Tuğçe büyük bir platformda bulunarak daha çok trafik alabilmekte ve bu sayede daha çok satış yapabilme ihtimaline erişmektedir.

Ayrıca platformlar kişisel verilerin korunması ve siber güvenlik açısından da oldukça verimlidir. Siber güvenlik önemli bir maliyet unsurudur⁴ Tuğçe büyük bir platform ile çalışarak hem iyi bir siber güvenlik ve kişisel verilerin korunması hizmeti alabilir hem de bu hizmet için bireysel hizmet sağlayıcılara kıyasla daha az maliyete katlanır. Ayrıca belirtmek gerekir veri sorumlusu olmak, siber saldırılarda bildirim yapmak gibi hukuki yükümlülüklerden de kurtulmuş olur.

Platformlar Elektronik ticaret satışlarının teknik ve hukuki külfetini üstlenerek girişimcilere kolay, hızlı ve güvenilir şekilde ürünlerini satış imkânı sunmaktadır. Tuğçe Mardinsepeti.com’da satış yaparak tüm bu avantajlardan komisyon ödeyerek ve dolaylı avantajları da platformun kullanıma bırakarak yararlanabilir.⁵

³ Kaya, M. B.: *Avrupa Birliği P2B Tüzüğü: Aracı Hizmet Sağlayıcılar ve Arama Motorları İçin Adil ve Şeffaf Platform Kuralları*, İstanbul 2022, s.19

⁴ Kaya (2022), s.19

⁵ Kaya (2022), s.20

Hukuki açıdan da büyük kolaylıklar sağlayan platform Tuğçe'yi pek çok açıdan sorumluluktan kurtarsa da ürününü alan tüketicilere karşı borçlar hukukundan doğan sorumluluklarda asıl sorumlu Tuğçe'dir. Yine Tuğçe'nin iş ilişkisinde bulunduğu çalışanlarına karşı iş hukukundan doğan sorumluluklarında da asıl sorumludur.

Gizem ise RealMardin.com isimli sitesi ile **doğrudan satış yöntemini** tercih etmiştir. En büyük maliyeti altyapı kurma ve işletme olan doğrudan satış yönteminde bu maliyet kalemi dışında da pek çok gider ve sorumluluk bulunmaktadır.

Gizem web ve mobil dahil her platforma uygun altyapıyı geliştirmek, işletmek, devamlılığını ve güvenliğini sağlamak için yatırım yapmak, stok takibi ve lojistiği için gerekli yazılımların lisansını almak, kargo ve online ödeme altyapısı başta olmak üzere hizmet sağlayıcıları ile iş ilişkileri geliştirmek zorundadır. Bunlara ek olarak web sitesini yasal mevzuatlara uygun hale getirmek, web sitesinin reklamını yapmak, satış ve satış sonrası destek birimleri kurmak eğer ihracat yapmak istiyor ise buna uygun dil seçenekleri sunmak ve gümrük süreçlerini de yönetmek zorundadır. Tüm bu işlemler için de uygun personelleri istihdam etmek zorundadır.⁶

Bu zorunluluklar içerisinde hem hukuki hem de maliyet açısından en önemli kalemlerden birisi RealMardin.com'un siber güvenliğinin sağlanmasıdır. Gizem KVKK kapsamında bir veri sorumlusudur.⁷ Ayrıca site üzerinden satış yapılacağı için finansal verilerin güvenliği de önemli bir diğer konudur. Gizem eğer bu verilerin güvenliğini sağlayamaz ise hem yüksek idari para cezalarına hem de özel hukuk tazminatlarıyla karşı karşıya kalır.

Gizem hizmet sağlayıcılar ile yaptığı anlaşmalarda da dezavantajlı durumdadır, RealMardin.com'un işlem hacimleri düşük olarak başlayacağı için kargo firmaları, ödeme kuruluşları başta olmak üzere hizmet sağlayıcılara karşı Gizem yüksek bedeller ödeyecektir.

Gizem'in ayrıca sitesini mevzuata uyumlu hale getirmesi gerekmektedir. Bunun için ETBİS kaydı yapması gerekmektedir ayrıca; Mesafeli satış sözleşmesi, Ön bilgilendirme formu ,İptal ve iade koşulları gibi sözleşmeleri de kanuna uygun şekilde hazırlatması gerekmektedir.

Gizem'in RealMardin.com'un tanınırlığının artması için reklam vermesi, promosyonlar yapması gerekmektedir. Web sitesinin arama motoru optimizasyonunu da gerçekleştirmesi ve bu sayede organik arama sonuçlarında da öne çıkması gerekmektedir.

⁶ Kaya (2022), s.15

⁷ <https://www.kvkk.gov.tr/Icerik/2032/Veri-Sorumlusu-Kimdir> (Erişim: 28.12.2025).

Gizem istihdam ettiği çalışanlarına karşı iş hukukundan doğan sorumluluklarının, müşterilerine karşı borçlar hukukundan doğan sorumluluklarının yanı sıra kendi markasının fikri mülkiyet açısından korunmasından da sorumludur marka değerini ve gelirlerini korumak için markasını tescil etmeli ve kaçak kullanımlara karşı takip sağlamalıdır.

Tüm bu dezavantajlara rağmen Gizem sitesinde yaptığı satışlardan ortaya çıkan müşteri portföyüne tek başına sahiptir, müşteri ve ziyaretçilerin verilerini kontrol etmekte aracılara ihtiyaç duymadan bu verileri analiz edebilmektedir. Yaptığı reklamlar ile kendi marka bilinirliğini arttırmaktadır. Belki de en önemli avantajı kuralları belirlemeye ilişkin takdirin Gizeme ait olması kelimenin tam anlamı ile kendi işinin patronu olmasıdır. Bir platforma bağlı olmadığı için komisyon ödememekte, platformdan menedilme riski taşımamakta ve her türlü kararı kendisi almaktadır.

SORU 3- Elektronik ticaret aracı hizmet sağlayıcı ve elektronik ticaret hizmet sağlayıcılara getirilen **elektronik ticaret lisansı** uygulamasının yerindeliğini ve hukukiliğini etraflıca tartışınız.

İnternet'in yaygın şekilde kullanılmaya başlanmasından itibaren siber uzayın devletler tarafından regüle edilip edilemeyeceği konusu önemli bir tartışma konusu oluşturmuş, bazı görüşler internetin anonimlik, sınır ötesi yapısı gibi özellikleri sebebiyle regülasyonların etkisinde uzak bir alan olarak kalacağını savunmuşsa da siber uzayın doğrudan ya da dolaylı olarak regüle edilebileceğini savunan grřler⁸ günün sonunda haklı çıkmıştır.

Türk Kanun Koyucusu da 6563 sayılı Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun'da yaptığı değişiklikler sonrası başta Elektronik Ticaret Aracı Hizmet Sağlayıcılarına ("ETAHS") olmak üzere elektronik ticaret alanında faaliyet gösteren teşebbüslere bazı yeni yükümlülükler getirerek dijital piyasaların bilhassa pazaryerleri alanını regüle etmiştir.

Elektronik ticaret lisansı ise Türk kanun koyucusunun dijital ekonominin en etkin aktörlerinden olan evrimii pazaryerlerine ya da kanunun karmaşık terminolojisini kullanacak olursak aslında ETAHS getirdiği bir yükümlülüktür. Her ne kadar aşağıda detaylandırılacak olan Elektronik Ticaret Hizmet Sağlayıcılarına ("ETHS") da lisans ile ilgili yükümlülükler getirmiş olsa da bu yükümlülüklerin uygulanması pek mümkün görünmemektedir.

Bu ykmlğn getirilme sebebi Elektronik Ticaret Kanununda değişiklik yapılma sebeplerinden ayrı değildir. Elektronik Ticaret Kanununda değişiklik yapılmasının iki sebebi

⁸ Lessig, L.: *The Law of the Horse: What Cyberlaw Might Teach*, Harvard Law Review 1999, Vol. 113, s. 4

olduğu görülmektedir. İlk sebep ETAHS'ler ile Elektronik ticaret hizmet sağlayıcıları arasındaki ekonomik güç asimetrisinin neden olduğu sorunları düzeltmek, ETHS'leri ETAHS'ler karşısında korumaktır. İkincisi ve elektronik ticaret lisansı uygulaması başta olmak üzere ETAHS'lara getirilen birçok diğer yükümlülüklerin de sebebi olan dijital piyasalarda ortaya çıkan tekelleşme sorunlarını çözerek piyasaları daha rekabetçi hale getirmektir.⁹

Piyasalardaki rekabetin düzenlenmesi doğrudan rekabet hukukunun konusunu oluşturmakta bu sebeple de elektronik ticaret lisansının yerindeliğini incelemede rekabet hukuku araçlarının kullanılması gerekmektedir.

Lisans alma yükümlülüğünde ilk karşılaşılan iktisadi problem net gelir üzerinden değil net işlem bedeli üzerinden bir lisans ücreti hesaplanmasıdır. ETAHS'lerin cirosu koşullara göre değişmekle birlikte net işlem bedelinin %15'i ile %25'i aralığındadır. Maliyetlerde göz önüne alındığında ETAHS'lerin net geliri işlem hacminin düşük bir kısmını oluşturmaktadır.¹⁰ Bu durum ETAHS'lerin ekonomik etkinliğini kısıtlamakta ve alışlagelmiş rekabet dinamiklerini sekteye uğratmaktadır.

Kanun 8 eşik öngörmüştür, orta ölçekli ETAHS'lerden başlayan lisans ücreti ödemeleri küçük bir orandan başlayıp kademeli olarak artmaktadır. 2025 yılı için lisans alınmasını gerektiren ilk parasal eşik 53.475 milyar Türk lirası ile başlamaktadır, bu eşikte ödenmesi gereken lisans ücreti oranı net işlem hacminin %0,03'ü iken 213,9 milyarlık eşığı aşan bir teşebbüs için net işlem hacminin %5'i en yüksek eşik olan 347,589 milyar Türk liralık eşikte ise net işlem hacminin %25'ine ulaşmaktadır.

Bu eşikler açık şekilde ETAHS'lerin fazla büyümeleri durumunda zarar etme ihtimallerini ortaya çıkaracak bunun neticesinde de teşebbüsler büyümekten kaçınma eğilimi göstereceklerdir¹¹. Bu durum kanun gerekçesi ile tutarlı bir sonuç ortaya getirmekle birlikte rekabet açısından sorunludur. Rekabetçi süreç temelde karlılık ve büyüme güdüsü ile işlemektedir, Lisans ücretleri teşebbüslerin büyüme iştahını azaltarak ileride meydana gelebilecek yatırım ve inovasyonları da negatif etkilemekte¹² var olan piyasa yapısının çok değişmeden, adeta donmuş bir halde kalmasına sebebiyet vermektedir.

⁹ Sanlı / Doğan (2023), s.87-94

¹⁰ Sanlı, K. C. / Baş, K.: E-Ticaret Kanunu Değişiklikleri: Rekabeti Koruyor Mu Yoksa Engelliyor Mu?, Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Hukuk Araştırmaları Dergisi 2024, C. 30, S. 1, s.265

¹¹ Sanlı / Baş (2024), s.265

¹² Sanlı / Doğan (2023), s.235

Rekabet hukuku açısından bir diğer sorun ise 8 ayrı parasal eşğin varlığıdır. Rekabet hukuku bir piyasada tek başına rekabeti bozabilecek ,engelleyebilecek ya da sınırlayabilecek kadar ekonomik gücü olan bir teşebbüsü hâkim durumda kabul etmekte ve bu teşebbüse bazı özel sorumluluklar getirmektedir.¹³ 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanunun 6 maddesinde düzenlenen bu durum ile piyasalarda adil rekabetin korunması amaçlanmaktadır. Fakat Elektronik Ticaret Kanununda getirilen eşikler sadece piyasada rekabeti tek taraflı olarak bozabilecek teşebbüslere değil pek çok teşebbüse getirilmiştir. Bu durum en büyük teşebbüse meydan okuyabilecek büyük ve orta ölçekteki teşebbüslere de ek bir maliyet getirmekte ve rekabetçi bir piyasanın oluşmasını da güçleştirmektedir.

Rekabet açısından bir diğer olumsuzluk ise ETAHS'lerin bu lisans ücretlerini komisyon ücretleri vasıtası ile ETHS'lere yansıtması ETHS'lerin de komisyonlardaki artışı tüketicilere yansıtması sonucunda oluşacak olan fiyat artışlarıdır.¹⁴

Elektronik Ticaret Kanunu ek 3.madde ETHS'ler içinde lisans ücreti öngörmektedir. Maddenin 2. Fıkrasına ETAHS'ler için düzenlenen ek madde 4 ETHS'ler içinde uygulanır, bu durum tüm ETHS'lerin gerekli eşikleri aşarlarsa bir lisans ücreti ödeme yükümlülüğü altında olduklarını göstermektedir. Fakat kanaatimce bir ETHS'nin lisans ücreti ödemesini gerektiren bir eşği aşması pek mümkün görünmemektedir.

Yaptığım değerlendirmeler sonucunda elektronik ticaret lisans ücretinin kanunda belirtilen tekelleşmeyi önleme ve etkin rekabeti sağlama amacı açısından yerinde olmadığı sonucu ortaya çıkmaktadır.

Lisans almak için sadece ücreti ödemenin yeterli olması eğer lisans alınmaz ise faaliyet izni verilmeyecek olması da göz önüne alındığında elektronik ticaret lisansı ücretinin getirilme amacının kamu maliyesine kaynak sağlamak olduğu¹⁵ düşüncesi ortaya çıkmaktadır.

Elektronik ticaret lisans ücretinin hukukiliği açısından ise Anayasa Mahkemesinin 2023 tarihli kararını¹⁶ incelemenin yerinde olacağı kanaatindeyim. Mahkeme lisans ücretini Anayasa'nın 13,35 ve 48. Maddeleri yönünden değerlendirmeye tabi tutmuştur. İnceleme esnasında dava konusunu net işlem hacminin esas alınması kapsamında yapmış. Mülkiyet hakkının sınırlaması açısından yaptığı incelemede lisans ücretini resim benzeri bir mali yükümlülük olarak

¹³ Aslan, İ. Y.: *Rekabet Hukuku: Teori ve Uygulama*, Bursa 2021, s. 694

¹⁴ Sanlı / Doğan (2023), s.235

¹⁵ Sanlı / Doğan (2023), s.233

¹⁶ AYM, T. 13.07.2023, E. 2022/109, K. 2023/125.

tanımladıktan sonra devletin kamu yararına mülkün kullanımını düzenleme ve denetleme yetkisi olduğunu belirtmiştir.

Dijital piyasalarda teşebbüslerin ağ etkisi ile pazara girişleri zorlaştırarak rekabet ortamını bozabileceklerini bu yüzden Anayasa'nın 167. Maddesi uyarınca devletin piyasalardaki tekelleşmeyi önlemesini gerektiğini belirterek lisans ücretinin bu amaca hizmet ettiğini söyleyerek her ne kadar mülkiyet hakkına ve teşebbüs özgürlüğüne bir sınırlama getirilse de kamu yararı ile sınırlamalar arasında makul dengenin gözetildiği ve orantısız bir sınırlama olmadığı sonucuna ulaşmıştır.

Hasan Tahsin GÖKCAN ise karşı oyunda meşru rekabet içinde belirli bir b y kl ğ e ulaşan teşebbüslerin lisans  creti ile yıkıcı bir müdahaleye maruz kaldıklarının bu durumun teşebbüs hürriyeti ile bağdaşmadığının pazar lideri teşebbüslerin teşebbüs hürriyeti ve mülkiyet hakları bakımından ölçsüz müdahaleye maruz kaldıklarını belirtmiştir.

Benim haklı bulduğum karşı oya rağmen Anayasa Mahkemesi elektronik ticaret lisansı uygulamasında bir hukuka aykırılık bulmamıştır.

Sonuc olarak elektronik ticaret lisansı kanunda bir yükümlülük olarak getirilme sebebi olan dijital piyasalarda rekabeti etkin bir şekilde sağlama amacına hizmet etmemekte fakat Anayasa Mahkemesi tarafından hukuka uygun bulunarak uygulanmaya devam etmektedir.

KAYNAKÇA

- **Aslan, İ. Y.:** Rekabet Hukuku: Teori ve Uygulama, Bursa 2021.
- **Kaya, M. B.:** Avrupa Birliği P2B Tüzüğü: Aracı Hizmet Sağlayıcılar ve Arama Motorları İçin Adil ve Şeffaf Platform Kuralları, İstanbul 2022.
- **Kişisel Verileri Koruma Kurumu:** Veri Sorumlusu Kimdir?, <https://www.kvkk.gov.tr/Icerik/2032/Veri-Sorumlusu-Kimdir> (Erişim: 28.12.2025).
- **Lessig, L.:** The Law of the Horse: What Cyberlaw Might Teach, Harvard Law Review 1999, Vol. 113, s. 501-549.
- **Sanlı, K. C. / Doğan, C.:** Rekabet Politikası Açısından Dijital Piyasaların Düzenlenmesi: E-Ticaret Kanunu ve Rekabet Kanunu Değişiklik Taslağı, İstanbul 2023.
- **Sanlı, K. C. / Baş, K.:** E-Ticaret Kanunu Değişiklikleri: Rekabeti Koruyor Mu Yoksa Engelliyor Mu?, Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Hukuk Araştırmaları Dergisi 2024, C. 30, S. 1, s. 250-277.

MAHKEME KARARLARI

- **Anayasa Mahkemesi:** T. 13.07.2023, E. 2022/109, K. 2023/125.