

BİLİŞİM VE TEKNOLOJİ HUKUKU YÜKSEK LİSANS DERSİ

Doç. Dr. Mehmet Bedii KAYA

DÖNEM SONU ÖDEVİ

Nurdan Dila DERİNDAG SOMAK, 125692020

ÖDEV 1

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.

CEVAP 1- Tuğçe ve Gizem Mardin menşeli yerel ürünler satmak üzere iki ayrı yol izlemeye karar vermişlerdir. İnternet üzerinden yürütülen ticari faaliyetler ülkemizde 6563 sayılı Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun ("**6563 sayılı Kanun**", "**Kanun**") kapsamında düzenlenmektedir. Bu kanun kapsamında Tuğçe ve Gizemin yürüttükleri faaliyetler kapsamında statüleri ve akdedecekleri anlaşmalar farklı olacaktır. Şöyle ki;

a. Tuğçe, Türkiye’nin en büyük online platformlarından olan MardinSepeti.com isimli platform üzerinden satış yapacaktır. Online pazar yeri olan bu platformla arasında bir anlaşma akdetmek suretiyle **B2B** ilişkiye girecek olup, bu anlamda Tuğçe, MardinSepeti.com üzerinden satış yaptığı için 6563 sayılı kanunun "Tanımlar" başlıklı 2 nci maddesinin (g) bendinde;

"Elektronik ticaret pazar yerinde ya da kendine ait elektronik ticaret ortamında mal veya hizmetlerinin teminine yönelik sözleşme yapan ya da sipariş alan hizmet sağlayıcı"

şeklinde tanımlanan "**Elektronik Ticaret Hizmet Sağlayıcı**" ("**ETHS**") statüsünde olacak, pazar yeri üzerinden hizmet sağladığı için maddenin ilk kısmında düzenlenen "*Elektronik ticaret pazar yerinde ... mal veya hizmetlerinin teminine yönelik sözleşme yapan ya da sipariş alan hizmet sağlayıcı*" kapsamında "**Aracı Hizmet Sağlayıcı Üzerinden Hizmet Veren Hizmet Sağlayıcı**" olarak değerlendirilecektir.

MardinSepeti.com ise aynı maddenin (f) bendinde;

“Elektronik ticaret pazar yerinde elektronik ticaret hizmet sağlayıcıların mal veya hizmetlerinin teminine yönelik sözleşme yapılmasına ya da sipariş verilmesine imkân sağlayan aracı hizmet sağlayıcı”

şeklinde tanımlanan **"Elektronik Ticaret Aracı Hizmet Sağlayıcı" ("ETAHS")** statüsünde olacaktır. Bu kapsamda Tuğçe'nin kurması beklenen sözleşmeler şöyledir;

1. Aracılık Sözleşmesi: Tuğçe'nin, MardinSepeti.com isimli platformda satıcı hesabı oluşturması; ETAHS ile, bu pazar yerinin kullanımının, komisyon oranlarının ve satış kurallarının düzenlendiği bir aracılık sözleşmesi akdetmesi anlamına gelmektedir. Aracılık sözleşmesi; 6563 sayılı Kanun ve Elektronik Ticaret Aracı Hizmet Sağlayıcı ve Elektronik Ticaret Hizmet Sağlayıcılar Hakkında Yönetmelik'te (**"Yönetmelik"**) belirlenen asgari unsurları karşılayan, yazılı veya elektronik ortamda ETAHS ile ETHE arasında akdedilen, ETAHS'nin elektronik ticaret pazar yerinde sunduğu aracılık hizmeti karşılığında ETHE'nin zaman zaman bedel ödemeyi üstlendiği ve sürekli borç ilişkisi doğuran bir hukukî işlem şeklinde tanımlanabilecektir¹. 6563 sayılı Kanunun, "Elektronik ticarete haksız ticari uygulamalar" başlıklı Ek 1 nci maddesinde bu sözleşme tipi ayrıntılı olarak ele alınmaktadır. Buna göre aracılık sözleşmeleri; ETAHS'ler ile ETHE'ler arasında akdedilen, yazılı veya elektronik ortamda yapılan sözleşmeyle kurulan, ETHE'nin erişimine açık tutulması gereken bir sözleşme türüdür. Kanuna göre ETAHS'ler ETHE'lere haksız ticari uygulamada bulunamaz, faaliyetlerini önemli ölçüde bozan, makul karar verme yeteneğini azaltan veya belirli bir kararı almaya zorlayarak normal şartlarda taraf olmayacağı bir ticari ilişkinin tarafı olmasına sebep olamaz, satış fiyatında tek taraflı değişiklik yapmak dâhil olmak üzere, ETHE'yi kampanyalı mal veya hizmet satışına zorlayamaz, ETHE'nin aleyhine olacak şekilde geçmişe dönük sözleşme hükümlerini değiştiremez, haksız şekilde; bedel talep edemez, sıralama ya da tavsiye sisteminde geriye düşüremez, sunulan hizmet kısıtlayamaz, askıya alamaz veya sonlandıramaz.

2. Mesafeli Satış Sözleşmesi: Tuğçe'nin pazar yeri üzerinden ürünlerini satın alan alıcılarla Mesafeli Satış Sözleşmesi kurması beklenir. Mesafeli sözleşmeler Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun m. 48/f. 1'de ve Mesafeli Sözleşmeler Yönetmeliği m. 4/f1-e'de;

“Mesafeli sözleşme, satıcı veya sağlayıcı ile tüketicinin eş zamanlı fiziksel varlığı olmaksızın, mal veya hizmetlerin uzaktan pazarlanmasına yönelik olarak oluşturulmuş bir sistem çerçevesinde, taraflar arasında sözleşmenin kurulduğu ana kadar ve kurulduğu an da dâhil olmak üzere uzaktan iletişim araçlarının kullanılması suretiyle kurulan sözleşmelerdir.”

şeklinde tanımlanmaktadır. Taraflardan birinin tüketici olması, tarafların karşı karşıya gelmemesi, bir sistem üzerinden gerçekleştirilmesi ve iletişim araçlarının

¹ Burcu Sırış, Elektronik Ticaret Aracı Hizmet Sağlayıcının Hukukî Niteliği ve Sorumluluğu (Ankara, Başkent Üniversitesi / Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, 2025), syf.110

kullanılması gibi unsurları vardır. Elektronik ortamda kurulan mesafeli satış sözleşmelerinde ise, tüketicinin elektronik ticaret pazar yerinde hizmet sağlayıcı tarafından sergilenen ürünü satın alarak bedelini ödemesi ve hizmet sağlayıcının bu ürünün malvarlığı değerini devri sözleşmenin esaslı noktalarındır². Bu sözleşme ilişkisinde ETAHS (MardinSepeti.com) sözleşmenin tarafı olmayan, alıcı ve ETHS arasında sözleşme ilişkisinin kurulmasına imkân sağlayan bir işlem aracı niteliğindedir. ETAHS ile ETHS arasında bir aracılık sözleşmesi olmakla birlikte, alıcılar ile ETAHS arasında bir üyelik veya kullanıcı sözleşmesi olmak zorunda değildir. Zira alıcılar bu tür bir sözleşme kurmadan da (“üye olmadan devam et”, “misafir olarak devam et” şeklindeki işlemlerle) pazar yerinden ürün satın alabileceklerdir.

- 3. Ödeme Yöntemine ve Mal Taşınmasına İlişkin Sözleşmeler:** Tuğçe ürünlerini MardinSepeti.com isimli ETAHS üzerinden satacağından, ürünlerinin satışı ve teslimi için bir veya birden fazla ödeme veya taşıma/lojistik yöntemini alıcılara sunması gerekmektedir. Bu sözleşmeleri Tuğçe ETHS olarak kendisi elektronik ödeme yöntemi sunanlar ve taşıma/lojistik faaliyetinde bulunanlarla kurabilecektir. Aynı zamanda uygulamada ETAHS’lerin de ödeme yöntemi veya taşıma hizmeti sunanlar arasında sözleşmeler kurduğunu ve aracılık sözleşmesi kapsamında ETHS’leri bu hizmetlerden faydalandırdıklarını da görebiliyoruz. Bu anlamda Tuğçe ile MardinSepeti.com arasındaki aracılık sözleşmesi kapsamında ödeme yöntemi veya taşıma hizmeti MardinSepeti.com tarafından sağlanacak ise Tuğçe’nin bu sözleşmeleri ayrıca yapmasına gerek olmayacağı gibi, aksi senaryoda Tuğçe’nin ödeme yöntemi veya taşıma hizmetleri için elektronik ödeme yöntemi sunanlar ve taşıma faaliyetinde bulunanlarla sözleşmeler yapması beklenir.

b. Gizem’in Mardin menşeli yerel ürünler satmak üzere kendi RealMardin.com isimli web sitesini kurması onu doğrudan 6563 sayılı kanunun “Tanımlar” başlıklı 2 nci maddesinin (g) bendinde;

“Elektronik ticaret pazar yerinde ya da kendine ait elektronik ticaret ortamında mal veya hizmetlerinin teminine yönelik sözleşme yapan ya da sipariş alan hizmet sağlayıcı”

şeklinde tanımlanan **Elektronik Ticaret Hizmet Sağlayıcısı** yapmaktadır. Tuğçe’den farklı olarak Gizem kendisine ait siteden satış yapacağı için maddenin ikinci kısmında düzenlenen “... kendine ait elektronik ticaret ortamında mal veya hizmetlerinin teminine yönelik sözleşme yapan ya da sipariş alan hizmet sağlayıcı” olarak değerlendirilmeli ve **“Kendine Ait Elektronik Ortamda Hizmet Veren Hizmet Sağlayıcı”** statüsünde olmalıdır. Bu kapsamda Gizem’in kurması beklenen sözleşmeler şu şekildedir;

² Gubse Özdemir Koçar, Elektronik Ortamda Kurulan Mesafeli Satış Sözleşmelerinde Aracı Hizmet Sağlayıcıların Yükümlülükleri (Eskişehir, Osmangazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, 2025) syf.14

- 1. Teknik Altyapı Sözleşmeleri:** Gizem Tuğçe'den farklı olarak kendi web sitesini kurarak satış yapacağı için, RealMardin.com web sitesi kurulmasına yönelik domain/alan adı, hosting/barındırma hizmetleri ve bunlarla ilgili teknik destek hizmet sağlayıcılarla sözleşmeler yapması gerekecektir. Bunlara ek olarak web sitesinin tasarlanması, yazılım desteği, siber güvenlik desteği gibi hizmetler için eser ve hizmet sözleşmeleri yapacaktır.
- 2. Mesafeli Satış Sözleşmesi:** Gizem kendi sitesi üzerinden ürünlerini satın alan alıcılarla Mesafeli Satış Sözleşmesi kuracaktır. Sözleşmenin esaslı unsurlarına Tuğçe'nin durumunda ayrıntılı olarak yer verilmiş olup özetle; tüketici ile satıcısının karşı karşıya gelmeksizin, uzaktan satışa imkân sağlayacak bir sistem kapsamında, iletişim araçları kullanılarak gerçekleştirilen satış sözleşmeleri mesafeli satış sözleşmesi olarak tanımlanabilir. Bu sözleşmelerin elektronik satış yerlerinde kurulması ise; elektronik ticaret pazar yerinde hizmet sağlayıcı tarafından sergilenen ürünü satın alarak bedelini ödemesi ve hizmet sağlayıcının bu ürünün malvarlığı değerini devri sözleşmeleri gündeme gelecektir.
- 3. Ödeme Yöntemine ve Mal Taşınmasına İlişkin Sözleşmeler:** Gizem ürünlerini RealMardin.com isimli web sitesi üzerinden satacak olduğundan, ürünlerinin satışı ve teslimi için bir veya birden fazla ödeme veya taşıma yönetimini alıcılara sunması gerekmektedir. Bu elektronik ticaret faaliyetinde bulunabilmesi için Gizem'in ETHS olarak kendisi elektronik ödeme yöntemi sunanlar ve taşıma faaliyetinde bulunanlarla sözleşmeler akdetmesi gerekmektedir.

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

CEVAP 2- Tuğçe elektronik ticaret pazar yeri olan MardinSepeti.com'la aralarındaki aracılık sözleşmesi kapsamında satış yapacak, Gizem ise ürünleri kendi kurmuş olduğu MardinSepeti.com isimli satış yerinden doğrudan satacaktır. Bu tercihlerin avantaj ve dezavantajları şöyledir;

a. Tuğçe Açısından; Tuğçe'nin ETAHS ile çalışıyor olması onu, alan adı tescil süreçleri, web sitesi tasarımı, sunucu (hosting) hizmeti satın alımı/yönetimi veya herhangi bir ödeme altyapısı kurulumu, mal taşınması hizmetinin sunumu gibi altyapı süreçlerinden kurtaracak hem iş yükü hem de maliyet anlamında avantajlar sağlayacaktır. Zira aracılık sözleşmesi kapsamında ETAHS'ler bu hizmetleri ETHE'lere sunmaktadırlar.

Ağ etkisi ve reklam giderleri bağlamında; Türkiye'nin en büyük online platformlarından biri olduğu bilgisi verilen MardinSepeti.com milyonlarca üyesi olması beklenir. Dolayısıyla Tuğçe herhangi bir reklam harcaması yapmadan, Türkiye'nin dört bir tarafındaki alıcılara ETAHS sayesinde erişebilecek, onun ağ etkisinden faydalanarak ürünlerini reklam gideri olmaksızın satabilecektir. Alıcıların bu denli büyük online platformlara güven duyması da Tuğçe açısından bir avantaj oluşturacaktır. Zira alıcılar ödeme yönteminde güvenlik, iade kolaylıkları gibi sebeplerle büyük online platformları tercih etmektedirler.

Bir diğ er avantaj güvenlik ve kişisel verilerin kullanılması yönündendir. ETAHS'ler büyük bir maliyet kalemi olan bilişim suçlarına karşı güvenliğin sağlanması hizmetini kendi altyapılarında kurmaları sebebiyle Tuğçe ve onun gibi diğ er ETHS'ler bu maliyet kalemleriyle ilgilenmek zorunda kalmayacaklardır. Kişisel verilerin toplanması, işlenmesi ve korunması gibi faaliyetler de MardinSepeti.com sorumluluğunda olacağından Tuğçe'nin bunlarla ilgili bir maliyet ya da işgücü düşünmesine gerek kalmayacaktır.

Hukuki korumalar bağlamında; Tuğçe ETAHS'lerin ETHS'lere karşı 6563 sayılı Kanunda düzenlenen "Haksız Ticari Uygulamalar" ve "Aracılık Sözleşmesi" korumalarından yararlanma avantajına sahip olacaktır. Bu kapsamda MardinSepeti.com;

- Tuğçe ile olan ilişisinin koşullarını yazılı veya elektronik ortamda yapılan, açık ve anlaşılır bir aracılık sözleşmesi ile belirlemek zorundadır,
- Mal veya hizmet satışı karşılığında Tuğçe'ye yapılması gereken ödemeyi, satış bedeli tasarrufuna girdiği tarihten itibaren **en geç 5 iş günü içinde** eksiksiz yapmakla yükümlüdür,
- Tuğçe'yi satış fiyatında tek taraflı değişiklik yapılması dâhil olmak üzere kampanyalı mal veya hizmet satışına zorlayamaz.
- Nesnel bir gerekçe olmadan Tuğçe'nin ürünlerini ve satıcı profilini sıralama ya da tavsiye sisteminde geriye düşüremez, sağladığı hizmeti kısıtlayamaz, askıya alamaz veya sonlandıramaz.
- Tuğçe'nin kendi satışlarından elde ettiği verilerin bedelsiz taşınmasına imkân sağlama, bu veriler ve bunlardan elde ettiği işlenmiş verilerde Tuğçe'ye bedelsiz ve etkin şekilde erişim sağlama gibi sorumluluklar altına girmektedir.
- Ek olarak Kanunla düzenlenen belli ölçeğin üstündeki ETAHS'lerin aracılık sözleşmesi kapsamındaki ETHS'lerle rekabet etmeme, kendi ürünlerini online pazaryerinde satışa koyamama sorumlulukları da vardır. Buradan hareketle Tuğçe ETAHS ile rekabet etmek zorunda kalmayacaktır.

Tuğçe'nin MardinSepeti.com üzerinden satış yapmasının dezavantajları; aracılık sözleşmesi kapsamında platforma giriş bedeli ödeyecek olması ve her sattığı üründen MardinSepeti.com'a komisyon verecek olması gibi mali sebepler olabileceği gibi, MardinSepeti.com'un tek taraflı belirlemiş olduğu hüküm ve koşullara tabi olması bu anlamda sipariş yöntemi, ödeme yöntemi, satış fiyatı, iade değişim koşulları, indirim ve kampanya koşulları gibi unsurları kendisi belirleyemeyecek olması, platform tarafından belirlenen hüküm ve koşullarına uymak zorunda olması da bir diğ er dezavantajdır. Platformda kendisi gibi satıcılarla aynı sayfada listelenerek rekabet etmesi gerekmesi, platform algoritmaları sebebiyle alt sıralara düşme riskleri de yine dezavantaj olarak sayılabilecektir.

b. Gizem Açısından; Gizem, kendi web sitesini işleterek doğrudan Kendine Ait Elektronik Ortamda Hizmet Veren ETHS statüsünde faaliyet gösterecektir. Bu anlamda bazı avantaj ve dezavantajlara sahip olacaktır. Öncelikle ilk avantaj, faaliyetiyle ilgili tüm kuralları

kendisinin belirleyecek olmasıdır. Sipariş yöntemi, ödeme yöntemi, satış fiyatı, iade değişim koşulları, indirim ve kampanya koşulları gibi tüm kararları mevzuat çerçevesinde kendisi belirleme avantajına sahip olacaktır.

Bununla birlikte bir diğer avantajı alıcı verilerinin tamamen kendi elinin altında ve kontrolünde kalacak olmasıdır. Doğrudan tüm verilere kendisi erişebilecek bunları bağımsız olarak işleyebilecek ve ticari faaliyetine katkı sağlama amacıyla bu verileri kullanabilecektir.

Dezavantajlarına gelecek olursak; öncelikle yukarıda sayılan ETAHS hukuki korumalarının tamamından mahrum kalacak ve tüm hukuki riskleri bizzat üstlenmek zorunda kalacaktır. Gizem faaliyetinin mevzuata uyumlu olması noktasında kendisi tek sorumludur. Buradaki sorumluluk faaliyet göstereceği başka ülkeler varsa o ülkelerdeki mevzuatlara da uyum sağlanmasını kapsayacaktır.

Gizem, alan adı tescil süreçleri, web ve mobil platform kurulumu, tasarımı, sunucu (hosting) hizmeti satın alımı/yönetimi, bir ödeme altyapısı kurulumu, mal taşınması hizmetinin sunumu gibi süreçlerden tamamen kendisi sorumludur. Bununla birlikte Gizem tarafından kurulan altyapının sürekliliğinin, güvenliğinin de sağlanması gerekmektedir. Bu da Gizem'i hem işgücü hem maliyet anlamında Tuğçe'den dezavantajlı konuma getirecektir.

Gizem Tuğçe'nin MardinSepeti.com'dan sağladığı alıcı kitlesine/ağ etkisine de sahip olamayacak, kendi ürünlerini satabilmek adına reklam bütçesi ayırmak zorunda kalacaktır. Reklam bütçesiyle bile bu denli büyük pazar yerleriyle alıcı sayısı bakımından rekabet edebilmek günümüz şartlarında imkânsıza yakın olduğu için bu anlamda dezavantajlı konumdadır.

Gizem Tuğçe'nin aksine, platformdaki işlem güvenliğinden, kişisel verilerin korunmasından ve altyapının kesintisiz çalışmasından doğrudan kendisi sorumludur. Zira bu tür elektronik ticaret platformları, barındırdıkları finansal veriler sebebiyle bilişim suçlarının hedefi hâlinedir. Herhangi bir veri ihlali veya teknik aksaklık durumunda, alıcılara karşı tek sorumlu yine kendisidir. ⁽³⁾

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

CEVAP 3- 6563 sayılı Kanunda 2022 yılında yapılan değişiklikle getirilen Ek Madde 4 ile elektronik ortamda yürütülen ticari faaliyetlerde lisans alma yükümlülüğü getirilmiş, hem ETAHS'ler hem de EHS'lerin faaliyetlerini lisanslı olarak yürütebilecekleri bir düzenleme hayata geçirilmiştir.

³ Doç. Dr. Mehmet Bedii Kaya, Avrupa Birliği P2B Tüzüğü: Aracı Hizmet Sağlayıcılar ve Arama Motorları İçin Adil ve Şeffaf Platform Kuralları, İstanbul, 2022), syf.15-20

Ek Madde 4/1 uyarınca, bir takvim yılı içinde net işlem hacmi on milyar Türk lirasını (her yıl güncellenmektedir) aşan ve iptal ve iadeler hariç işlem sayısı yüz bin adedin üzerinde olan elektronik ticaret aracı hizmet sağlayıcılarının, faaliyetlerini sürdürebilmeleri için Bakanlıktan elektronik ticaret lisansı almaları zorunlu kılınmıştır. Bu kapsamda orta, büyük ve çok büyük ölçekli ETAHS'lerin lisans almaları ve bu lisansı her yıl yenilemeleri zorunlu hale getirilmiştir.

Düzenleme; çok büyük ölçekli ETAHS'lerin daha da büyümesini yavaşlatarak, küçük ölçekli girişimlerin pazara girişini kolaylaştırmak, büyük oyuncuların serbest piyasa koşullarını bozucu faaliyetlerini engelleyerek adil ve etkin bir rekabete uygun pazar yaratma amacıyla getirilmiştir. Zira 2020 yılında yaşanan Pandemi felaketi sonrası elektronik pazar yerlerinden yapılan satın alma işlemlerinde patlama yaşanmış büyük ölçekli pazar yerleri piyasa dengeleri bozucu şekilde akılalmaz bir hızla büyümüştür. Keza düzenlemenin pandemi sonrasında kısa süre içerisinde hayata geçirilme sebebi de budur.

Ancak çok büyük ölçekli ETAHS'lerin daha da büyümesini yavaşlatma kastının hukukiliği, yerindeliği doktrinde tartışmaları da beraberinde getirmiştir. Öncelikle kullanılan ifadelerin belirsizlik taşıdığı, özellikle “sağlıklı büyüme” gibi hukukî veya iktisadî karşılığı net olarak tanımlanmamış kavramlara yer verilmesinin, yükümlülüğün dayanağını zayıflattığı öne sürülmektedir. Dahası, bu sistemin, ETAHS'lerin rekabete aykırı herhangi bir davranışta bulunmaksızın salt büyümeleri nedeniyle ek mâlî yüke tâbi tutulması sonucunu doğurması, serbest rekabet hukukunun temel ilkeleriyle bağdaşmadığı, ölçek ekonomisinin dijital piyasalarda maliyet düşürücü ve yeniliği teşvik edici etkisi dikkate alındığında, bu büyümeyi cezalandıran yaklaşımın, sosyal refahı azaltıcı sonuçlar doğurabileceği akıllara gelmektedir. Ayrıca işlem hacmini sınırlamak adına komisyon oranlarını artırma, ürün çeşitliliğini azaltma gibi etkinlik temelli olmayan stratejilere yönelen ETAHS'ler, hem tüketici refahını olumsuz etkileyebilecek fiyat artışlarına neden olacak hem de ağ etkisi sebebiyle planlanandan daha fazla küçülerek piyasadan çekilme riskiyle karşı karşıya kalabileceklerdir.⁴

Bir diğer tartışmalı taraf ise lisans alma yükümlülüğünün, getirilme gayesi olan adil ve etkin bir rekabet ortamının oluşturulabilmesinde ne derece etkin bir düzenleme olduğudur. Şöyle ki; lisans ücreti alınarak piyasada dengenin nasıl sağlanacağı ve agresif büyümenin nasıl önleneceği hususlarının belirsiz olduğu söylenebilecektir. Halihazırda yıllık net işlem hacmi en yüksek eşiğe ulaşmış elektronik hizmet sağlayıcı ve aracı hizmet sağlayıcılar bir defa lisans ücreti ödeyerek bu yükümlülüğünden kurtulabilecekken, pazara yeni giren ve büyümeye çalışan elektronik hizmet sağlayıcı ve aracı hizmet sağlayıcıların her yeni eşikte tekrar tekrar lisans yenileme ücreti ödemesi gerekecektir. Bu durumun, çok büyük platformların lehine, yeni büyümeye çalışan platformların aleyhine olacak şekilde

⁴ Burcu Sırış, Elektronik Ticaret Aracı Hizmet Sağlayıcısının Hukukî Niteliği ve Sorumluluğu (Ankara, Başkent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, 2025), syf.195

piyasada dengesizlik oluşturması mümkündür. Bu nedenle lisans alma yükümlölüğünün amacına hizmet eden bir hüküm olmadığı söylenebilecektir.⁵

Düzenlemenin hukukiliğı açısından değerlendirdiğimizde ise; uluslararası mevzuata baktığımızda şunları söyleyebiliriz ki;

- AB E-Ticaret Direktifi 4 üncü maddesi ilke olarak bir bilgi toplumu hizmeti sunucusunun faaliyete başlamasının ve icrasını devam ettirmesinin “önceden izin alma” veya “lisans” gibi bir şarta bağlanamayacağını açıkça belirtmektedir.
- Düzenlemenin AB’nin DMA (Digital Markets Act) düzenlemesinden bile daha müdahaleci bir yapıda olduğı da yine söylenebilecektir; zira DMA gatekeeperlar için belirli davranışları yasaklama yoluna giderek etkin rekabet ortamını sağlamayı hedeflerken, Türk hukukunda doğrudan bir "faaliyet izni" ve "hacme bağılı ücret" sistemi kurulmuş olması amaç bakımından tartışmalıdır.

Bu anlamda düzenlemenin uluslararası mevzuatla uyumlu olduğunu söylemek zordur.

Anayasal ilkeler bağlamında ise;

- **Teşebbüs hürriyeti kapsamında;** lisans alma zorunluluğı ve bu yükümlölüğün yerine getirilmemesi halinde **erişimin engellenmesi** gibi ağır yaptırımlar, Anayasa’da güvence altına alınan teşebbüs hürriyetine ölçüsüz bir müdahale olarak nitelendirilebileceğı,
- **Ölçölülük ilkesine uygunluk açısından;** rekabetin korunması gibi meşru bir amaç güdülse dahi, seçilen aracın (lisans ve hacim bazlı ücret) hedeflenen amaca göre çok daha kısıtlayıcı ve ağır olmasının hukuk devleti ilkeleri ışığında tartışma konusu olabileceğı,

gibi sebeplerle düzenlemenin Anayasal olup olmadığı da tartışmalıdır.

⁵ Büşra Kaygusuz, Elektronik Ticarete Hizmet Sağlayıcı Ve Aracı Hizmet Sağlayıcıların Hukuki Sorumlulukları (İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, 2022) syf.147

KAYNAKÇA

Kaya, Mehmet Bedii (2022), *Avrupa Birliği P2B Tüzüğü: Aracı Hizmet Sağlayıcılar ve Arama Motorları İçin Adil ve Şeffaf Platform Kuralları* (İstanbul)

Kaygusuz, Büşra (2022), *Elektronik Ticarete Hizmet Sağlayıcı Ve Aracı Hizmet Sağlayıcıların Hukuki Sorumlulukları* (İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi)

Özdemir Koçar, Gubse (2025). *Elektronik Ortamda Kurulan Mesafeli Satış Sözleşmelerinde Aracı Hizmet Sağlayıcıların Yükümlölükleri* (Eskişehir, Osmangazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi)

Sırış, Burcu (2025). *Elektronik Ticaret Aracı Hizmet Sağlayıcının Hukukî Niteliği ve Sorumluluğu* (Ankara, Başkent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi)