

Ödev olarak verilen olayın vakıaları aşağıdaki gibidir:

Tuğçe Lazoğlu ve Gizem Çayova iş dünyasında bulunan iş kadınlarıdır.

Trabazon'da üretilen yerel ürünleri internet ortamında satmak istemektedirler.

Tuğçe Lazoğlu Frenyol isimli çevrimiçi pazaryerinde satış yapmayı düşünmekte ancak Gizem Çayova ise kendi kuracağı internet sitesinden satış yapmayı planlamaktadır.

Tuğçe Frenyol pazaryerinde satıcı dükkanını oluşturur ve Gizem de internet sitesi için kuzeniyle anlaşır.

Bu noktada öncelikle müvekkillerimizin elektronik ticaret aktörlerinden hangisi olduğunun tespiti gerekmektedir. 23.10.2014 tarihli ve 6563 sayılı **Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun'a**; 01.07.2022 tarihli ve 7416 sayılı Kanun ile eklenen ayrıca 29.12.2022 tarihli 32058 sayılı **Elektronik Ticaret Aracı Hizmet Sağlayıcı ve Elektronik Ticaret Hizmet Sağlayıcılar Hakkında Yönetmelik** md. 4'te düzenlenen tanımlara bakılması gerekmektedir. Burada öncelikle Tuğçe Hanım kendi kuracağı sitede satış yapmak istediğinden, elektronik ticaret hizmet sağlayıcı ("ETHS") olacaktır. İlgili mevzuatta ETHS'ler, elektronik ticaret pazar yerinde ya da kendine ait elektronik ticaret ortamında mal veya hizmetlerinin teminine yönelik sözleşme yapan ya da sipariş alan hizmet sağlayıcıyı ifade etmektedir. Gizem Hanım ise aracı bir platform (Frenyol) üzerinden satış yapacağından Elektronik ticaret aracı hizmet sağlayıcı ("ETAHS") olacaktır. İlgili mevzuatta ETAHS'ler, elektronik ticaret pazar yerinde elektronik ticaret hizmet sağlayıcıların mal veya hizmetlerinin teminine yönelik sözleşme yapılmasına ya da sipariş verilmesine imkân sağlayan aracı hizmet sağlayıcıyı ifade etmektedir. Trabzonsepeti.com burada ETHS olduğu için kendi ürünlerini satmak veya hizmet sunmak için elektronik ticaret ortamı oluşturacaktır. Öte yandan Frenyol üçüncü tarafların ürünlerini satmasına veya hizmet sunmasına aracılık edecektir. Her iki yöntemin de farklı boyutlarda olumlu ve olumsuz yönleri bulunmaktadır.

Frenyol pazaryerinde satışın avantaj ve dezavantajları şu şekilde özetlenebilir: Pazaryerleri, işletmelerin hızlıca satış yapmaya başlamasını sağlayan hazır sistemlerdir. Tasarım, kargo anlaşmaları ve birçok farklı irili ufaklı operasyonel detaylarla ayrıca ilgilenmek gerekmemektedir. Ancak, bu platformlar satış başına komisyon alır ve mağazayı kapatma gibi platform kaynaklı riskler taşır.

Kendi E-Ticaret sitesinde satışın teknik ve operasyonel bakımdan avantaj ve dezavantajları şu şekilde özetlenebilir: Kendi internet sitenizi marka ve domain ihlali yapmaksızın kurarak, kendi satış stratejinizi ve tanıtım planlamasını yapma ve uygulama imkanı sunar. Tüm kâr size kalır ve markanızı oluşturma imkanı artar. Ancak, operasyonel süreçler, müşteri ilişkileri ve hukuki altyapı gibi işler sizin sorumluluğunuzdadır. Bu yöntem sabır ve iyi bir planlama gerektirir.

Bu iki elektronik ticaret yönteminin hukuki açıdan farklarına gelindiğinde ise hem ETHS hem de ETAHS'ler açısından Kanun'da bulunmayan bazı yükümlülüklerin Uygulama Yönetmeliği ile eklendiğini görülmektedir. ETHS için Ek Madde 3 ile ETAHS için Ek Madde 2)'de söz konusu yükümlülükler düzenlenmiştir. Hizmet sağlayıcıların genel yükümlülükleri ise bilgi verme yükümlülüğü, siparişe dair yükümlülükleri ticari iletişime ilişkin yükümlülükleri ve ticari elektronik iletilere ilişkin yükümlülükler olarak özetlenebilir.

Buradan hareketle marka kullanımına ilişkin olarak, ETHS'ler yalnızca ekonomik bağı olmayan tescilli markaları izin almadan pazarlama faaliyetlerinde kullanamazken ETAHS'ler kendi markasını veya bağlı markaları pazar yerinde satamaz ve aracılık edememektedir. Yönetmelikte düzenlenen en mühim yükümlülüklerden biri de lisans alma yükümlülüğüdür ve her iki satış yöntemi için de kanunda yazılı eşiklere göre düzenlemeler uygulanır, ancak aracı hizmet sağlayıcılar için daha farklı ve komplike yükümlülükler (örneğin, kargoculuk faaliyetlerinde denetim/sınırlamaları ve SPK mevzuatından kaynaklanan pay devir bildirimleri) vardır. Dolayısıyla trabzonsepeti.com üzerinden ETHS olarak yapılacak satışta, ilk sene eşik altı kalınacağı yüksek ihtimal olduğundan yalnızca reklam ve tanıtım yükümlülükleri karşımıza çıkacaktır. Ancak frenyol üzerinden yapılacak satışta ETAHS yükümlülüklerine göre reklam ve promosyon bütçesi net işlem hacmine göre belirlenir ve sıkı düzenlemelere tabidir. Yine aynı doğrultuda **ETHS yani trabzonsepeti.com üzerinden yapılacak satışlarda** yerel ürünler dışındaki satışlardan gelir elde edenler kapsam dışıdır. Frenyol'da yapılacak satışta ise yükümlülükler Frenyol'un net işlem hacmine göre belirlenecek kanuni eşiklere göre değişecektir. Ancak genel olarak bir ETAHS olarak en önemli sorumlulukları; fikri mülkiyet ihlalinin

kaynaklanan sorumluluk ve hukuka aykırı içerikten doğan sorumluluk olacaktır. Ayrıca yine eşik tainine göre bankacılık, kargo hizmetleri ve ödeme hizmetlerinde daha detaylı sınırlamalar uygulanabilecektir. Örneğin, Frenyol'un net işlem hacmi **10 Milyar TL üzeri ise** verileri yalnızca aracılık amacıyla kullanılmalı, platformlar arası tanıtım yapamayacaktır ve Bakanlığa denetim raporu sunulmalıdır. **30 Milyar TL üzeri** ise reklam ve promosyon harcamalarına sınırlama getirilebilir ve ayrıca satıcıların alternatif satış kanallarını kısıtlayamaz. **60 Milyar TL üzeri ise** kredi verme işlemleri, elektronik para kullanımı ve taşıma hizmetlerine ilişkin faaliyetler ek yükümlülöklere tabii olacaktır.

Aşağıdaki tabloda tüm avantaj ve dezavantajlar daha kolaylıkla anlaşılabilir.

Kriter	Kendi E-Ticaret Siteniz	Pazaryeri (Trendyol vb.)
Altyapı ve Teknik Giderler	Domain, hosting, web tasarımı, SEO, ödeme sistemi entegrasyonu, siber güvenlik	Hazır altyapı, müşteri kitlesi, ödeme sistemi ve kargo entegrasyonu sağlanır
Operasyonel Maliyetler	Kargo anlaşmaları, personel, site güncellemeleri	Komisyon oranları dışında operasyonel maliyet yok
Pazarlama ve Görünürlük	Google Ads, dijital pazarlama, müşteri kitlesi oluşturma	Pazaryerinin mevcut müşteri kitlesine doğrudan ulaşım
Kontrol	Tamamen sizin kontrolünüzde	Pazaryeri kontrolünde
Veri Sahipliği	Müşteri ve satış verileri tamamen size ait	Veriler platformun kontrolünde
Başlangıç Maliyeti	Yüksek	Daha düşük
Zaman ve Çaba	Uzun vadeli yatırım gerektirir	Hızlı erişim sağlar
Platform Kuralları ve Yasal Düzenlemeler	ETK, BTK, KVKK'ya tabi	Platform kuralları, ETK, BTK, KVKK'ya tabi

Bunlara ilaveten, Tuğçe ile Frenyol arasında bir takım sözleşmesel ilişkiler kurulacaktır. En başta platformun hazırladığı "Üyelik veya Kullanıcı Sözleşmesi" ile Frenyol'un genel işlem koşulları, işletmenin uyması gereken standartlar ve karşılıklı taaahütler belirlenecektir. Mesafeli Satış Sözleşmesi ise Frenyol ile alıcı arasında yapılacaktır.

Gizem'de ise sıfırdan bir websitesi altyapısı kurulacağı için öncelikle kuzeni ile "Yazılım Geliştirme ve Hizmet Sözleşmesi" imzalaması gerekmektedir. Ayrıca çevrimiçi satış yapıldığından "Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşu Sözleşmesi", "Kargo Hizmetleri Sözleşmesi", "Gizlilik ve Veri Koruma Sözleşmesi", "Siber Güvenlik ve KVKK Sözleşmeleri" "Mesafeli Satış Sözleşmesi", "Personel İş Sözleşmeleri" imzalanması gerekecektir.