

ÖDEV 1 CEVAPLARI

Mevcut olayda, Tuğçe yerel olarak üretilen ürünlerini MardinSepeti.com isimli online Pazar yerinde, Gizem ise RealMardin.com isimli web sitesi üzerinden doğrudan satış ile satacaklardır.

1.SORU CEVABI

- İlk aşamada MardinSepeti.com isimli online pazar yerinde satış yapmak isteyen Tuğçe'nin kimlerle hangi sözleşme içerisine girmesi gerektiği açıklanacaktır.

Öncelikle platform ile satıcı arasında yapılması gereken en önemli sözleşme **aracılık sözleşmesi ve platform kullanım sözleşmesidir**. Burada taraflar ETAHS ile ETHS olacaktır. Bu sözleşme ile Platform 'da sunulan hizmetlerden Satıcının yararlanmasına ilişkin şart ve koşullar belirlenmektedir.

Bu şart ve koşullar platformlara göre değişiklik gösterebileceği gibi genel itibarıyla satıcıların siteyi kullanırken tabi oldukları koşulları, platform kullanım şeklini, sitenin ticari markasına, fikri mülkiyet ve telif haklarına ilişkin uyarıları, platformda suç oluşturan hareketleri ve komisyon bedelleri, ödeme yansıtma süreleri, lojistik ve kargo yükümlülükleri, ürün sorumluluğu, kvkk ve veri kullanımı gibi hususları düzenlemektedir.

Satıcının iç işleyişine ilişkin olarak da birtakım sözleşmeler kurması gerekmektedir. Bunlardan biri **tedarik sözleşmesidir**. Bu sözleşme ile Tuğçe, yerel ürünlerini tedarik ettiği kişilerle olan hukuki ilişkisini düzenleyecek olup, sözleşmenin içeriğinde ürüne ilişkin ayıp olursa bundan doğacak olan sorumluluk, ürünlere ilişkin resmi belge yükümlülüklerine ilişkin düzenlemeler, teslim süreleri, ücrete, teslimine ilişkin koşullar gibi hususlar düzenlenecektir. Bu sözleşme ayrıca Tuğçe yerel üreticilere üretim yaptırıyor ise onlar ile de yapılabilir. Üretimi kendisi yapıyor ise ürünlere ilişkin yasal zorunlu olan bir takım izin ve belgeleri alması gerekmektedir.

Yine tedarikçilerle veya çalışanlarla yapılacak olan **gizlilik ve rekabet etmeme sözleşmeleri** önerilmektedir.

Ürünlerin fotoğraflamasını yapan profesyonel firmalarla bir **hizmet alım sözleşmesi** ve bu fotoğraf haklarına ilişkin hak devir sözleşmeleri yapılabilir.

Yine aynı şekilde ambalaj ürün paketlemeyle alakalı bir hizmet alınacaksa buna ilişkin bir hizmet sözleşmesi yapılabilecektir.

Kargo firmalarıyla teslim ve taşıma şartlarını düzenleyen **taşıma sözleşmesi** yapılması gerekmektedir.

- İkinci olarak, RealMardin.com isimli web sitesi üzerinden doğrudan satış yapacak olan Gizem'in kimlerle hangi sözleşmeler yapması gerektiğine değinilecektir.

Gizem'in öncelikle Tuğçe'den farklı olarak alıcı müşterileriyle doğrudan birtakım sözleşmeler yapması gerekmektedir.

Bu sözleşmeleri kurarken öncelikle, siteden ürün alan kişilerin siteye üye olarak ürün satın alacağını ya da üyelik yapmaksızın işlem yapabileceğini göz önünde bulundurmalıyız.

Üye olarak işlem yapmak isteyen alıcılar ile bir **kullanıcı/üyelik sözleşmesi** yapılması gerekmektedir. Bu sözleşme ile kullanıcının hak ve yükümlülükleri, hizmet sağlayıcının yükümlülükleri, kullanım koşulları, hizmet koşulları gibi düzenlemeler yer alacaktır.

Ayrıca site ziyaretçileri de göz önünde bulundurularak **site kullanım koşulları** belirlenmelidir. Burada kullanıcıların siteyi kullanırken tabi oldukları koşullar, site kullanım şekli, sitenin ticari markası fikri mülkiyet ve telif haklarına ilişkin uyarılar ve internet sitesinde suç oluşturan hareketler yer almalıdır.

Alıcılara sunulması gereken **ön bilgilendirme formu ve mesafeli satış sözleşmesi** mutlaka yapılmalıdır.

Ön bilgilendirme formunda satış gerçekleşmeden önce tüketiciye ürünün fiyatı, teslim süresi ve cayma hakkı gibi önemli bilgilerin açık ve anlaşılır şekilde sunulması gerekir. Mesafeli satış sözleşmesi ise yapılan satışla ilgili hak ve yükümlülüklerin temel olarak düzenleneceği sözleşmedir.

Ayrıca site ziyaretçileri, üyelik olmaksızın işlem yapan alıcılar ve üyeleri ilgilendiren **gizlilik sözleşmesi ve politikası, kvkk metinleri** web sitesinde yer almalıdır.

Bunların yanı sıra, **iade-cayma hakkına ilişkin politika, teslimat ve kargo, ödeme ve güvenlik prosedürleri** düzenlenmelidir.

Gizem ayrıca sitesinde satacağı ürünlere ilişkin olarak tıpkı Gizem gibi, tedarikçi, üretici ve kargo firmalarıyla sözleşme kurmalıdır.

Gizem'den farklı olarak ödeme yöntemleriyle alakalı hizmet sözleşmeleri yapılmalıdır.(sanalpos vs.)

Web sitesini oluştururken bir web tasarımcısıyla hizmet sözleşmesi yapılmalıdır. Web sitesi içerikleriyle alakalı bir içerik, sosyal medya yönetimi yapmak istiyorsa bu konuda bir hizmet sözleşmesi yapılmalıdır.

2- SORU CEVABI

Ürünlerin satışıyla alakalı olarak Gizem ve Tuğçe farklı iki model tercih etmiş olup, bu tercihler hem hukuki hem de teknik ihtiyaçlar bakımından farklı avantaj ve dezavantajlar barındırmaktadır. Aşağıda her iki seçeneğin de hukuki ve teknik boyutları açıklanmaya çalışılacaktır.

A- TUĞÇE AÇISINDAN TEKNİK AVANTAJLAR

Öncelikle Tuğçe E-Ticaret Aracı Hizmet Sağlayıcı bir platformda satış yapmak istemektedir. Bu bakımdan teknik avantajlarından biri platformun hazır bir teknik alt

yapısı bulunması ve belli bir müşteri trafiği olmasıdır. Platformlar çok fazla sayıda aktif kullanıcıya sahiptir ve bu nedenle satıcının satış yapabilmesi çok fazla bir pazarlama yükü de olmayacaktır.

Platformlarda ödeme ve güvenlik sistemlerine ilişkin süreçlerle satıcılar ilgilenmez, buna ilişkin tüm yönetim süreçleri platform tarafından sağlanır bu da alıcıların bu husustaki güven problemini ortadan kaldırır. Özellikle piyasaya yeni girmiş bir oluşum için bu husus oldukça önem arz etmektedir.

Web sitesiyle alakalı tüm teknik detaylarla platform ilgilenecek, bu da satıcının web sitesi bakım, hosting, tasarım, içerik gibi ekstra maliyetlerini düşürecektir.

Bunların yanı sıra, platformun sunmuş olduğu bir takım kargo imkanları da olabilir bu da kargo maliyetlerini etkileyecektir.

B- TUĞÇE AÇISINDAN HUKUKİ AVANTAJLAR

Hukuki avantajlar ise platformun güvenilirliğiyle doğrudan bağlantılıdır. Tüketicilerin tanıdığı ve güvendiği bir ortamda satış yapmak uyuşmazlık risklerini azaltacaktır. Yine platformun güvenli olan ödeme sistemleri bu hususta çıkabilecek hukuki ihtilafları bertaraf edecektir.

Diğer yandan hukuki metinler, alıcılarla yapılacak olan sözleşmeler, cayma hakkı iade değişim bilgilendirme süreçleri, kayıt ve veri tutma yükümlülükleri, haksız ticari uygulamalara karşı korumaya ilişkin yükümlülüklerle ilgili olarak platformun bunları düzenlemesi, Tuğçe'nin hukuki uyum ve dokümantasyon hazırlama ve bunları yönetme yükünü ciddi şekilde azaltacaktır.

C- TUĞÇE AÇISINDAN TEKNİK DEZAVANTAJLAR

Tuğçe'nin seçmiş olduğu satış modelinde teknik anlamda kontrolün çoğu platformdadır. Satıcının ürünlerinin görünürlüğü, algoritmalar, kampanya ve indirim süreç ve zamanları, sıralama kriterlerini belli kurallar çerçevesinde platform belirleyecektir.

Tüm bu hususlar Tuğçe'nin markasının öne çıkmasını, markasının bilinirliğini olumsuz etkileyecektir. Çünkü MardinSepeti. Com sitesinde Tuğçe dışında birçok satıcı bulunmaktadır. Tuğçe'nin markası dışında birçok satıcı olması ve aynı kategoride çok fazla ürün satılıyor olması fiyat rekabetinin de yüksek olmasına yol açacaktır. En önemlisi de komisyon bedelleri Tuğçe'ye mali bir yük getirecektir.

D- TUĞÇE AÇISINDAN HUKUKİ DEZAVANTAJLAR

Platformlarda sözleşmelerin hazır olarak satıcıya sunulduğundan söz etmiştik. Bu durum satıcının hukuki olarak kuralları tek taraflı belirleyen platform karşısında satıcıyı güçsüz bir pozisyona düşürebilecektir. Platformların kuralları tek taraflı değiştirmesi ve uygulaması bu kurallara bağlı olan satıcının satışlarını ve hukuki avantajlarını etkileyebilecektir. Sözleşme satıcı aleyhine veya ağır yük yükleyen hükümler içerebilecektir. İade ve cayma süreçlerindeki tüm olumsuzluklara platform bu hususlarda alt yapı sağlasa bile satıcı katlanacaktır.

E- GİZEM AÇISINDAN TEKNİK AVANTAJLAR

Gizem, ürünlerini kendi hazırlayacağı RealMardin.com isimli web sitesinden satmak istemektedir. Web sitesini hazırlarken tasarım, içerik, kullanıcı deneyimini yansıtmak, kampanya indirim politikaları gibi süreçleri tamamen kendi kontrolünde ve tercihinde yürütebilecektir. Ürünlerini satarken bir komisyon ödemesi yapmak zorunda kalmayacak, mali olarak uzun vadede daha yüksek gelir imkanı olacaktır. Ayrıca ödeme süreçleri, sipariş alımı, kampanya, promosyon, kargo ve iade süreçlerini bağımsız şekilde tasarlayabilecektir.

F- GİZEM AÇISINDAN HUKUKİ AVANTAJLAR

Gizem'in markasını ön plana çıkarabilme ihtimali Tuğçe'ye kıyasla daha yüksektir bu nedenle marka değeri yaratma açısından Gizem daha avantajlı olabilecektir.

Diğer yandan platformda olduğu gibi sözleşmesel bir bağımlılık yoktur, tek taraflı cezai şartlar, mağaza kapanması riskleri ve hukuki belirsizlikler daha az olacaktır.

G- GİZEM AÇISINDAN TEKNİK DEZAVANTAJLAR

Gizem sıfırdan bir web sitesi kuracak olduğundan başlangıç maliyetleri daha yüksek olacaktır. Web sitesi kurulumu, sitenin tasarımı için başta ödemeler yapması gerekecektir. Ayrıca hazır bir müşteri kitlesi bulunmadığından, web sitesi trafiğinin platformlara nazaran oldukça az olduğundan reklam ve pazarlama maliyetleri ayrıca yük getirecektir. Tüm süreç boyunca web sitesine sürekli bir bakım hizmeti, tasarım hizmeti ve geliştirilmesiyle ilgili ayrıca hizmetler alması gerekmektedir. Kısacası yenilikleri sürekli takip etmek durumundadır.

H- GİZEM AÇISINDAN HUKUKİ DEZAVANTAJLAR

Gizem'in Tuğçe'ye kıyasla ek birçok hukuki dokümantasyon hazırlama bununla beraber de fazlasıyla hukuki yükü olacaktır. Mesafeli satış sözleşmesi, ön bilgilendirme formu, gizlilik politikası, çerez politikası, KVKK aydınlatma metni gibi tüm hukuki dokümanlar oluşturulacak ve tüm bunlardan doğacak olan sorumluluk doğrudan kendisine yüklenecek, tek başına taraf olacaktır.

3. SORU CEVABI

Elektronik ticaret aracı hizmet sağlayıcı ve elektronik ticaret hizmet sağlayıcılara getirilen ticaret lisansı uygulamasının yerindeliği ve hukukiliği üzerine bir değerlendirme yapılacaktır.

Öncelikle, e-ticaretin hızla yaygınlaşarak hem günlük yaşamın hem de ticari faaliyetlerin önemli bir bölümünü oluşturduğu dikkate alındığında, devletin bu alanda belirli

düzenleyici tedbirler öngörmesi kaçınılmazdır. Söz konusu lisans zorunluluğu da bu kapsamda önemli bir düzenleme aracı olarak ortaya çıkmaktadır.

Lisans, kamu yararının veya ekonomik düzenin korunması amacıyla belirli faaliyetlerin idarenin önceden verdiği izne bağlanmasını ifade eder. Bu yönüyle lisans sistemi; tüketicinin korunması, süreçlerin idarenin denetimi altında şeffaf bir şekilde yürütülmesi ve güvenilir bir pazaryeri ortamının tesis edilmesi gibi meşru hedeflere hizmet ettiğinden, e-ticaret sektöründe işlevsel bir araç niteliğindedir.

Bu alandaki lisans zorunluluğunun temel amacı, dijitalleşen ticaret ortamında piyasa aktörlerinin, özellikle de ETAHS'lerin artan ekonomik gücünün denetim altına alınmasıdır. Bununla birlikte uygulamada en önemli sorun, lisans ücretlerinin belirlenmesi noktasında ortaya çıkmaktadır. Lisans ücretlerinin platformların toplam net işlem hacmi üzerinden oldukça yüksek tutarlara ulaşacak şekilde hesaplanması, ölçülülük ilkesi ile bağdaşmamaktadır. Bu durum, uygulamanın sektörü düzenlemekten ziyade ağır bir mali yük yaratmak suretiyle cezalandırıcı bir nitelik kazandığı izlenimini vermektedir. Nitekim bu mali yük hem ETAHS hem de ETHS'ler bakımından önemli bir ekonomik baskı oluşturmakta ve teşebbüslerin ticari faaliyette bulunma özgürlüğünü ciddi şekilde sınırlamaktadır. Ayrıca bu mali baskının büyük platformlar tarafından daha kolay tolere edilebilmesi, küçük ve orta ölçekli aktörler üzerinde rekabetçi olmayan bir etki yaratma riskini de beraberinde getirmektedir.

Sonuç olarak, ETHS ve ETAHS'lere getirilen lisans uygulaması amaç ve yetki yönünden hukuka uygun olup meşru bir amaca hizmet etmektedir. Bununla birlikte, lisans ücretlerinin belirlenme yönteminin teşebbüsler üzerinde yarattığı ağır mali sonuçlar, dijital ticaret ortamının gelişimini engelleyen bir etkiye yol açmaktadır. Bu nedenle, ölçülülük ilkesine uygun şekilde yeniden düzenlenecek bir lisans ücretlendirme sistemi, hem tüketicinin korunmasını sağlayacak hem de ETHS ve ETAHS'lerin ekonomik özgürlükleri bakımından ayrımcılığa veya orantısız sınırlamalara yol açmayacaktır.

