

**ELEKTRONİK TİCARET VE İŞLETMEDEN TÜKETİCİYE (B2C)
MODELİ UYGULAMASI**

Mehmet Ali ALAN

T.C.
Cumhuriyet Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü

Lisansüstü Eğitim-Öğretim ve Sınav Yönetmeliğinin İşletme Anabilim Dalı / Sayısal
Yöntemler Bilim Dalı İçin Öngördüğü

DOKTORA TEZİ
Olarak Hazırlanmıştır.

**T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU
DOKÜMANTASYON MERKEZİ**

Tez Danışmanı
Prof. Dr. Mehmet ÇINAR

SİVAS
Haziran 2002

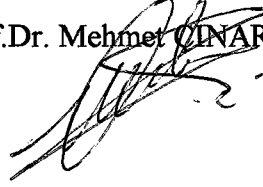
124963

124963

Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü'ne

İş bu çalışma, jürimiz tarafından İşletme Anabilim Dalı / Sayısal Yöntemler
Bilim Dalında DOKTORA TEZİ olarak kabul edilmiştir.

Başkan : Prof.Dr. Mehmet ÇINAR



Üye : Doç.Dr. Mahmut KARTAL



Üye :Doç.Dr. Yunus DURSUN



Üye :Yrd.Doç.Dr. Aslan GÜLCÜ




Üye :Yrd.Doç.Dr. Hüdaverdi BİRCAN



Onay

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

 20/06 / 2002
Doç.Dr. H.Bayram KAÇMAZOĞLU
Enstitü Müdür V

TEŐEKKÖR

Tez çalıőmam boyunca bana yol gōsteren ve danışmanlık yapan hocam Sayın Prof. Dr. Mehmet ÇINAR'a teşekkür ederim.



ÖZET

Elektronik ticaret (e-ticaret) ağlar üzerinden, hem kuruluşları hem de bireyleri ilgilendiren, ticari etkinliklere ait her türlü işlemin yapılmasıdır. E-ticaret, her türlü bilgisayar ağı üzerinden, ürün tasarımı, üretilmesi, tanıtımın yapılması, ticari işlemler, hesapların ödenmesi ile ilgili tüm etkinlikler kapsar. Yapılan işlemler sayısal biçime çevrilmiş, yazılı metin, ses, video görüntülerinin işlenmesini ve iletimini içerir.

E-ticaret çok değişik alanlarda kullanılmaktadır. Bu alanlar; mal ve hizmetlerin elektronik olarak alışverişi, elektronik fon transferi, elektronik hisse alışverişi, elektronik konşimento gönderme, elektronik açık arttırma, ortaklaşa tasarım ve mühendislik, tanıtım, reklam ve bilgilendirme, antlaşma yapma, elektronik banka işlemleri, gümrükleme, elektronik ortamda kamu alımları, elektronik para ile ilgili işlemler, doğrudan tüketiciye pazarlama, sayısal imza ile ilgili işlemler, elektronik ortamda vergilendirme, satış sonrası servisler ve uzaktan tüketici anketleri gibi etkinlikler olarak sıralanabilir.

Tüketiciler satın almak istedikleri ürünü bilgisayarlarından ya da televizyonlarından görme, bunlar hakkında ayrıntılı bilgi alma, bir araya getirildiğinde nasıl görüneceğini görüntüleme ve buldukları yerden sipariş vererek ödeme yapma olanağına kavuşmaktadırlar.

ABSTRACT

Electronic commerce (e-commerce) refers generally to all forms of transactions relating to commercial activities, including both organizations and individuals. E-commerce includes an entire range of activities of product design, manufacturing, advertizing, commercial transactions, settlement of accounts by using a variety of computer networks. Processes made include the processing and transmission of digitized text sound and visual images.

E-commerce is used in many different areas. These areas can be listed such as; electronic trading of goods and services, electronic fund transfers, electronic share trading, electronic bills of lading, commercial auctions, collaborative design and engineering, advertisement, information distribution, making contracts, electronic banking transactions, customs clearance, public procurement using electronic medium, activities related with electronic money, direct consumer marketing, activities related with digital signature, electronic taxation, and after-sales service, remote consumer questionnaire

They view these products on their computers or televisions, access about the product, visualize the way that products may fit together and order and pay for their choice, all from their place.

İÇİNDEKİLER

TEŞEKKÜR.....	I
ÖZET.....	II
ABSTRACT.....	III
İÇİNDEKİLER.....	IV
TABLolar LİSTESİ.....	VIII
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	IX
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM ELEKTRONİK TİCARET

1.1. E-TİCARETİN TANIMI.....	9
1.2. E-TİCARET TERMINOLOJİSİ.....	13
1.3. E-TİCARETİN GELİŞİMİ.....	17
1.4. E-TİCARETİN TÜRKİYE'DEKİ GELİŞİMİ.....	22
1.5. E-TİCARETİN KAPSAMI.....	26
1.6. E-TİCARETİN BİLEŞENLERİ.....	28
1.7. E-TİCARET TARAF LARI VE MODELLERİ.....	31
1.7.1. Bir İşletmeden Diğer İşletmeye.....	31
1.7.2. İşletmeden Tüketiciye.....	35
1.7.3. İşletmeden Kamu Kuruluşuna.....	35
1.7.4. Kamu Kuruluşundan Vatandaşa.....	37
1.8. E-TİCARETİN ARAÇ LARI:.....	38
1.8.1. Telefon.....	39
1.8.2. Televizyon.....	40
1.8.3. Çoklu Ortam Teknolojisi ve Sayısal TV.....	41
1.8.4. Faks.....	41
1.8.5. Elektronik Veri Değişimi.....	42
1.8.6. Bilgisayar ve İnternet.....	46
1.8.7. E-posta.....	47

1.8.8. www.....	48
1.9. E-TICARET ÖDEME SİSTEMLERİ.....	52
1.9.1. Kağıda Dayalı Ödeme Araçları: Çekler ve Senetler.....	52
1.9.2. Elektronik Ödeme Araçları.....	52
1.9.2.1. Kredi Kartları.....	53
1.9.2.2. Banka Kartları.....	54
1.9.2.3. Ön Ödemeli Kartlar.....	54
1.9.2.4. Elektronik Para.....	55
1.9.2.4.1. Elektronik Para Modelleri.....	55
1.9.2.4.2. Türkiye'deki Elektronik Para Uygulamaları.....	56
1.9.2.5. Elektronik Çek.....	57
1.9.3. Perakende E-Ticarete Ödeme Yöntemleri.....	58
1.10. MOBİL TİCARET.....	61
1.10.1. M-Ticaretin E-Ticaretten Farkı.....	63
1.10.2. M-Ticaret ve Kablosuz Cüzdan.....	64
1.10.3. Pazarın Yakın Geleceği.....	66
1.10.4. M-Ticarete Ödeme ve Mobile e-Pay.....	67
1.10.4.1. Erişim.....	69
1.10.5. Mobil İnternet Teknolojileri.....	76
1.10.5.1. WAP.....	76
1.10.5.2. GPRS.....	77
1.10.5.3. 3G.....	80
1.10.5.4. BLUETOOTH.....	82
1.11. E-İş.....	87
1.11.1. E-iş ve Elektronik Tüketici İlişkileri Yönetimi.....	91
1.11.2. E-İş ve E-Ticaret Arasındaki Farklar.....	96
1.12. E-TİCARETİN YARARLARI.....	97
1.12.1. Hızlı Başlangıç.....	97
1.12.2. Servis Sürekliliği.....	98

1.12.3. Belgesiz İşlem:	98
1.12.4. Dünya Pazarlarına Erişim	98
1.12.5. Maliyetlerdeki Düşüş.....	98
1.12.6. Hatalardaki Azalma	100
1.12.7. Daha İyi Tüketici İlişkileri	100
1.12.8. İsteme Duyarlılık.....	101
1.12.9. Satışlardaki Artış.....	101
1.12.10. Rekabetsel Üstünlük.....	101
1.12.11. Üretim Satış Zinciri.....	101
1.12.12. Güvenilirlik.....	102
1.12.13. Yeni İş Olanakları.....	102
I.13. E-TİCARETİN YAYGIN KULLANILDIĞI DİĞER ALANLAR.....	102
1.13.1. Ürün Tanıtımı ve Reklamcılık Uygulamaları	103
1.13.2. Bankacılık Uygulamaları	104
1.13.3. Elektronik Hisse Alışverişi	105
1.13.4. Sigortacılık Sektörü.....	106
I.14. E-TİCARETTE KARŞILAŞILAN SORUNLAR	107
1.14.1. Güvenlik	107
1.14.1.1. Güvenli İletişim Ağ Yazılımları.....	109
1.14.1.1.1. SSL	110
1.14.1.1.2. SET.....	110
1.14.1.2. E-ticarette Bilgi Güvenliği Kavramları	115
1.14.1.3. Güvenlik Teknikleri	119
1.14.1.3.1. Sayısal Kimlik.....	119
1.14.1.3.2. Elektronik İmza.....	120
1.14.1.3.3. Şifreleme.....	123
1.14.1.3.4. Açık-Gizli Anahtar	123
1.14.1.3.5. Onay Makamı	124
1.14.1.3.6. Yetkili Makam.....	126

1.14.1.3.7. Elektronik Noter	126
1.14.2. Alışveriş Alışkanlıklarının Değişmesi Sorunu	127
1.14.3. Firmaların Değişebilme Sorunu	129
1.14.4. Vergilendirme ve Vergi Toplama	130
1.15. E-TİCARET VE HUKUK	132
1.15.1. E-ticarette Hileli ve Aldatıcı Davranışlara Karşı Tüketicinin Korunması	134
1.15.2. Anlaşmazlık Çözüm Yolları ve Tazmin Düzenekleri	134
1.15.3. Tüketicinin Korunması	135
1.16. VPOS VE E-TİCARETİN TEKNİK ALTYAPISI	136

İKİNCİ BÖLÜM

E-TİCARETE YÖNELİK UYGULAMA

2.1.Yayın Düzeneginin Hazırlanması	141
2.2. Veritabanının Oluşturulması	144
3.3. Veritabanının Tanıtılması	146
2.4. Uygulamanın Yayınlanması	149
2.5. Giriş Sayfası	149
2.6.Abone Formunun Düzenlenmesi	151
2.7. Ürün Ağacı	151
2.8. Sepete Göz Atılması	153
2.9. Siparişlerin Verilmesi	153
2.10. Siparişlerin Görsütülmesi	154
2.11. Sepetin Boşaltılması	155
2.12. Sipariş Teslimi ve Ödeme	155
SONUÇ	158
YARARLANILAN KAYNAKLAR	161
EKLER	168

TABLolar LİSTESİ

Tablo 1.1.Çeşitli Ürünlerin Pazar Payları.....	18
Tablo 1.2.E-Ticaretin Coğrafi Dağılımı İçin Öngörüler (Yüzde).....	20
Tablo 1.3.Gelir Grupları Arasındaki Fark	21
Tablo 1.4.B2B Öngörü Değerleri	34
Tablo 1.5.2001 Yılı B2C Öngörü Değerleri	36
Tablo 1.6.Yıllara Göre Elektronik Fatura Ödemeleri	53
Tablo 1.7.Gelenksel Ticaret ile E-ticaretin Maliyet Yönünden Karşılaştırılması	97
Tablo 1.8.ABD ve ABD Dışı Reklam Gelirleri (*Öngörü).....	104

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1.1.E-Ticarete Katılımdaki Artış Oranları	21
Şekil 1.2.Online Alışverişlerde Artış Oranları.....	22
Şekil 1.3.Tipik bir EDI Uygulaması	44
Şekil 1.4.1997 ve 2000 Yıllarında Ticari Araçlardaki Gelişim	51
Şekil 1.5. Geleneksel E-ticaret ve M-ticaretin Karşılaştırılması	64
Şekil 1.6. Mobil ve Sabit Kullanıcı Sayılarına Yönelik Öngörüler	66
Şekil 1.7. Mobile e-Pay Son Kullanıcı Servisleri ve Fonksiyonelliği	67
Şekil 1.8.Tipik Bir Ağda Mobile e-Pay Ortamı.....	68
Şekil 1.9.Verme ve Alma Servislerine Sahip Erişim Özellikleri.....	69
Şekil 1.10. İki Seviyeli veya Noktadan Noktaya Güvenlik Seçenekleri.	74
Şekil 1.11.2005 Yılına Kadar Çip Pazarının Öngörülen Durumu.....	84
Şekil 2.1. Windows98 Cd'sinde Add_ons Dizini.....	141
Şekil 2.2. Windows98 CD' sinde PWS Dizini	142
Şekil 2.3. Personal Web Server Kurulumu.....	142
Şekil 2.4. Personal Web Server Kurulum Seçenekleri	143
Şekil 2.5. Personal Web Server Kurulum Dizini	143
Şekil 2.6. Personal Web Server Kurulumunun Sonu.....	144
Şekil 2.7. Personal Web Server'in Çalışmaya Başlaması.....	144
Şekil 2.8. Veritabanının Oluşturulması.....	145
Şekil 2.9. Uye Tablosu.....	145
Şekil 2.10. Sipariş Tablosu	145
Şekil 2.11.Teslim Tablosu	146
Şekil 2.12.ODBC Data Sources(32 bit) Seçimi.....	146

Şekil 2.13.ODBC Data Source Administrator	147
Şekil 2.14.ODBC Data Source Administrator	147
Şekil 2.15.ODBC Microsoft Access Kur Penceresi	147
Şekil 2.16.Veritabanı Dosyasının Seçimi	148
Şekil 2.17.Programın Yayınlanması	148
Şekil 2.18.Uygulama Programı Giriş Sayfası.....	150
Şekil 2.19.Online Alışveriş Sayfası	150
Şekil 2.20.Abone Kayıt Formu	151
Şekil 2.21.Ürün Satış Listesi Örneği	152
Şekil 22: Ürünlerin Sepete Eklenmesi	152
Şekil 2.23.Sepete Gözetilmesi	153
Şekil 2.24.Sipariş için Kullanıcının Doğrulanması	153
Şekil 2.25.Sipariş Kaydı	154
Şekil 2.26.Sipariş Listesi	154
Şekil 2.27.Sepetin Boşaltılması	155
Şekil 2.28.Teslim ve Ödeme Seçenekleri	155
Şekil 2.29.Kredi Kartı ile Ödeme	156

GİRİŞ

Bilgi çağının yaşandığı günümüzde kuşkusuz herkes en yeni ve en doğru bilgiye en kısa zamanda ulaşma isteği içerisinde. Buna koşut olarak bilgisayar ve iletişim bilimi istemlere yanıt verebilmek için devamlı ve hızlı bir biçimde gelişmektedir. Bu süreçte bilgisayarlar hem işyerlerinde hem de evlerde bir gereksinim-durumuna gelerek yoğun bir biçimde kullanım ortamı bulmuştur. Bu yoğun kullanım sürecinde, aranan bilgiye en kolay ve hızlı bir biçimde ulaşılabilecek ortamlar oluşturulmaya başlanmıştır. Var olan bilgilerin ve kaynakların daha verimli kullanılması isteği bu teknolojiyi, birden fazla bilgisayarın ortak kullanılmasını öngören iletişim ağları çalışmalarına yönlendirmiştir. Bugünkü durumyla iletişim ağları, verilerin ve bilgilerin paylaşımını, bilgi güvenliğinin sağlanmasını, kaynakların paylaşımını, iletişimin kolaylaşmasını ve en önemlisi de gereksinim duyulan fakat nasıl ulaşılabileceği bilinmeyen bilgilere ulaşmayı sağlayan bir yapı olarak kullanılmaktadır.

Bilgisayar ağlarına, birbiriyle bilgi alışverişi yapabilen bilgisayarlar toplamı olarak bakılabilir. Bir bilgisayar ağı; iki ya da daha çok bilgi kaynağının bir iletişim ortamı (eş eksenli kablo, telefon hatları, fiber optik kablolar, mikro dalga ve uydu bağlantıları) üzerinden bilgi alışverişini ve kaynak paylaşımını sağlamaktadır.

İletişim ağları, bilgisayar ve bilgisayar tabanlı aygıtları bir birlerine bağlayarak kuruluşun neresinde olursa olsun, çalışma ortamının bir bütün olmasını sağlarlar. Ağlar, bilginin en verimli yollardan gerekli yere aktarılmasını ve kaynakların verimli kullanılmasını sağlayan bir yapı olduğu için birden çok bilgisayarın olduğu bir ortamda bir ağ kurmak ya da evlerdeki ve işyerlerindeki bilgisayarları var olan bir iletişim ağına bağlamak bir gereksinim durumuna gelmiştir.

İçinde bulunduğumuz yüzyılın son döneminde bilgi ve iletişim teknolojilerinde meydana gelen hızlı gelişmeler yeni ve stratejik bir ticaret biçimi olan elektronik ticareti (e-ticaret-electronic commerce, e-commerce) doğurmuştur. E-ticaret giderek yaygınlaşmakta ve önem kazanmaktadır.

Bunun yanı sıra, toplumların tüm kesimlerinde, günlük yaşamın her alanında bilgisayar kullanımının çağın gereği olduğu bilinci oluşmaktadır. İşte bu önemli

gelişme, ekonomik kalkınmanın ve toplumsal refahın sağlanmasında e-ticarete stratejik bir önem kazandırmaktadır.

E-ticaret, bilgisayar ağları aracılığı ile ürünlerin üretilmesinin, tanıtımının, satışının, ödemesinin ve dağıtımının yapılması olarak tanımlanabilir. Yapılan işlemler, sayısal biçime dönüştürülmüş yazılı metin, ses ve video görüntülerinin işlenmesi ve iletilmesini içerir.

Dünya üzerine dağılmış değişik türlerde bilgisayar ağları olmakla birlikte, dünyadaki milyonlarca bilgisayardan oluşan en büyük ağ Internet'tir. Internet kullanıcılara hızlı, güvenilir, iletişim ve insan deneyiminin ürünleri olan nesnelere paylaşma olanağı verdiği için tüm disiplin ve iş grupları tarafından kullanılmaktadır. Internet bugün para ya da maliyet açısından en ucuz, ulaştığı kitle açısından en içerikli ticaret aracıdır.

Internet; bağlantıları ile gerek evlerdeki bilgisayarlardan, gerekse var olan yerel bilgisayar ağından, Internet'e bağlı dünyanın dört bir tarafındaki bilgi kaynaklarına ulaşmayı olanaklı kılmıştır. İletişim ağlarının sunduğu hizmetlere ek olarak Internet, diğer tüm servisleriyle kullanıcıların gereksinmelerine yanıt vermektedir.

E-ticaret Internet üzerinden bir şeyler alıp satmak olarak görünse de e-ticaretin çok değişik yönleri de vardır. Ortaya çıkışından bu yana, e-ticareti oluşturan ana işlemler, bilgisayar ağları üzerinden alım işlemleri ve para aktarımı olmuştur. Artık bu, elektronik bilgi gibi yeni ürünlerin alım satımını da içine alacak biçimde genişlemiştir. Dolayısıyla, yalnızca var olan ticari işlemleri elektronik ağlar üzerinden yapmakla karşılaştırıldığında, günümüzde e-ticaretin sağladığı olanaklardan yararlanmak isteyen firmalara sunulan fırsatların çok daha büyük olduğu görülmektedir.

E-ticaret genel olarak; büyük şirketler, bankalar ve diğer finans kurumları arasında gerçekleştirilen online işlemler olarak ortaya çıksa da küçük şirketler de en güçlü rakipleri kadar online ticaret yapma becerisine sahiptirler. Hatta hiçbir satış yeri ve satacak ürünü olmayan kişiler de ağlar üzerinden ticaret yapabilmektedirler.

Her ölçekten işletmeler, e-ticaret giderlerini düşürmenin yollarını bulabilmektedirler. Bunu var olan ağların yerine Internet'i koyarak, onu başka bir

iletişim aracı olarak kullanarak, ticari bilgilerini sayısal biçime dönüştürerek ya da çalışma yöntemlerinde İnternet işlevlerini kullanarak yapmaktadırlar.

Günümüzün taşımacılık sistemleri düşünüldüğünde, satılacak bir ürünün herkes için tüm dünya bir pazardır. İnternet ve e-ticaret, dünyanın her yerine ürün götürebilecek küresel taşıma sistemleri ile birlikte çalışabilen bilgi teknolojisi sistemlerini sunmuştur. İş saati ve işyeri kavramları önemlerini yitirmiştir, artık başarının temel anahtarları online erişim ve ulaşılabilirliktir. Bu durum basit bilgi toplamının ötesinde, e-ticaretteki çok ciddi artışlara yol açmış ve yeni olanaklar sunmuştur.

“Elektronik Ticaret ve “İşletmeden-Tüketiciye (B2C) Modeli Uygulaması” başlığı altında tanımlanan bu çalışmanın birinci bölümünde e-ticaret kavramı, gelişim süreci, kapsamı, ilişkin modeller, m-ticaret, ödeme sistemleri, yararları, sorunları ve teknik yapılandırılması ayrıntılı olarak tanıtılmıştır.

İkinci bölümde ise e-ticaretin “İşletmeden-Tüketiciye (B2C) Modeli” temelinde bir program yazılımı süpermarket ortamına yönelik olarak geliştirilerek uygulama denemesi örneklendirilmiştir. İnternet yayım ortamı açıklanarak program kodları ekler bölümünde sunulmuştur.

BİRİNCİ BÖLÜM

ELEKTRONİK TİCARET

İçinde bulunduğumuz yüzyılın son dönemlerinde bilgi ve iletişim teknolojilerinde meydana gelen hızlı gelişme sonucu e-ticaret giderek yaygınlaşmaktadır. Uluslararası rekabette üstünlük sağlayanlar, iletişim ve bilgi teknolojilerini yoğun olarak kullanan kesimlerdir. Bilimsel araştırmalardan elde ettikleri sonuçları ekonomiye kazandıran bu kesimlerin uluslararası pazarlarda rekabet üstünlüğüne sahip olmaları da doğaldır.

Bilgi ve iletişim teknolojilerinde yaşanan bu gelişmeler, sayısal biçime dönüştürülmüş yazılı metnin, ses ve video görüntülerinin çok hızlı bir biçimde işlenmesini, iletilmesini ve depolanmasını olanaklı kılmıştır. Bunun yanı sıra, toplumların tüm kesimlerinde, günlük yaşamın her alanında bilgisayar kullanımının çağın gereği olduğu bilinci yaygınlaşmaktadır. İşte bu önemli iki gelişme, ekonomik kalkınmanın ve toplumsal gönencin sağlanmasında e-ticarete stratejik bir önem kazandırmaktadır (<http://www.etkk.gov.tr/genel.htm>,27/08/2001).

Dünya üzerinde elektronik ortamda yapılan ticaretin yani genel sözcük anlatımıyla e-ticaretin milyarlarca dolara hatta 2003 yılında 1 trilyon dolar (E-Şirket Taktikleri 2000:4) düzeyine ulaşacağı öngörülmekte ve e-ticarete geçmeyen firmaların ise bu rekabet koşulları altında piyasadan silinip gideceği söylenmektedir. Belki milyarlarca dolarlık bu pastadan pay almak belki de piyasadan silinip gitmemek için günümüz işletmelerinin de e-ticarete yatırım yapma zorunlulukları ortaya çıkmaktadır.

Günümüzde ticaret oldukça değişik biçimde karşımıza çıkmaktadır; bir süper markete giderek raflardan bazı ürünleri seçerek satın almak, sahip olunan bir arabayı satışa çıkarmak ya da bir şirkete giderek çalışmak gibi. Bu gibi açılardan bakıldığı zaman ticaretin değişik biçimleri ve değişik durumları hakkında yorumlarda bulunmak olanaklıdır. İster NASA'ya bir uzay mekiği teslimi olsun, ister köşe başında patlamış mısır satmak her ikisi de ticarettir. Bunun gerçekleşmesi için ise bazı taraflar ve ticaretin temel elemanlarının bulunması ve eğer bir şey satmak isteniliyorsa öncelikli olarak satacak bir ürün ya da hizmetin olması gerekmektedir.

Satılacak bir ürün ya da hizmet varsa, bunları satacak bir yere gereksinim duyulacaktır. Bunun için bir büro, depo, mağaza gibi yerler olabileceği gibi telefon ya da Internet de bu satış yerleri arasında yer alabilir. Eğer satılan ürün için telefonla sipariş alınıyorsa burada satış yeri telefon hattıdır. Bunun dışında ürünü satın almak isteyen ya da ürünü satın almak isteyecek kişilerin satış yapılan yere çekilmesi gerekmektedir. Bu etkinliğe ise genel olarak pazarlama denilir. Doğal olarak sipariş kabul etmek de bu işin bir parçasıdır. Bir süpermarket'te istenilen ürünler satın alınarak kasada ürünlerin bedelleri ödenir ve alınan mallarla birlikte mağazadan çıkılır. Ama ürünlerin hemen teslim edilecek bir konumda olmaması (gemi, köprü, uçak, yemek vb.) ya da ürünleri hemen teslim edecek bir satış yeri yoksa (katalog satışı, telemarketing, posta siparişleri vb.) bu durumda sipariş almaya da elverişli bir yapının olması gerekmektedir. Siparişe dayalı satışlar henüz hazır olmayan bir ürününün hazır edilerek ya da hemen teslim edilemeyecek ürünlerin gerekli adrese teslim edilmesi bunun örnekleridir.

Doğal olarak ticaretin en temel taşlarından olan para konusunun da açıklığa kavuşturulması gerekmektedir. Ticaret günümüzde para karşılığında ürünlerin el değiştirmesi anlamına geldiğine göre yapılan satışlar karşılığında kabul edilecek ödeme araçlarının belirlenmesi de gerektirmektedir. Son yıllarda finans dünyasındaki gelişmeler karşılığında nakit ödemenin yanında, kredi kartlarıyla, banka kartlarıyla ödeme yapıldığı gibi, havale, çek ve senetler de yaygın kullanılan ödeme araçları arasında yer almaktadır.

Bazı ürün ve hizmetler ise teslimi anında ödeme gerektirmez. Telefon, elektrik, su, doğal gaz vb. hizmetlerin örnek verilebileceği bu alana ise iki yeni kavram faturalama ve alındısı ile karşılaşılmaktadır. Bu tip ticarete öncelikli olarak hizmetler sunulmaktadır. Belirli dönemler için sunulan hizmetin faturası hazırlanır ve daha sonra bu faturanın alındısı sağlanır.

Ürünün teslimi de ticaretin vazgeçilmez parçalarından birisidir. Süpermarketler gibi ticari yerlerde ürün teslimi anında olup, ürün teslim alınır ve parası ödenir. Katalog siparişi gibi ticaret birimlerinde ise gelen siparişlerin kargo şirketleri ya da posta yoluyla yerine ulaştırılması gerekmektedir.

Bir de pek istenmeyen bir durum olan ürün iadesi konusu vardır. Tüketicinin isteklerine uymayan, satın alırken yanıldığı, arızalı ürünlerin iade isteminin de karşılanması ticaretin vazgeçilmez bileşenlerinden birisidir. Tüketicilerin güvenini kaybetmemek için ürün iade programının sağlanması büyük yarar sağlayacaktır. Ürünlerin hemen teslim edilmediği durumlarda, ürünlerin satıcıdan üreticiye ulaştırılacağı süre içerisinde ürünün başına gelebilecek her hangi bir zarardan her iki tarafın da zarar görmemesi için ürün sigortası devreye sokulabilir (Özbay, Devrim 2000:12-14).

Elektronik ve bilgisayar teknolojisindeki gelişmeler bu geleneksel ticaret sürecini bilgisayar, İnternet, telefon, faks, sayısal tv gibi yeni ortamlara kaydırmıştır. İşletmeler, Bill Gates'in "Sayısal Sinir Sistemi" olarak adlandırdığı yeni bir çalışma yapısına doğru ilerlemek zorunda kalabileceklerdir. İnternet'le birlikte gelen birebir pazarlama tekniklerinin her tüketicinin istemini doğrudan üretici firmaya ulaştırması firmaları tüketici kitlelerine karşı daha duyarlı olmaya zorunlu kılmaktadır. Etrafındaki değişikliklere ve değişiklik istemlerine anında tepki verme zorunluluğu işletmeleri tek bir kişi gibi davranmaya zorlamaktadır. Kurum içerisinde ilişkilerin otomatikleştirilmesi, bütçeleme ve muhasebe gibi kağıda dayalı işletme süreçlerini neredeyse ortadan kaldırırken, bayilerle web temelli ilişkiler sipariş, ödeme, bilgi alma, stok bilgileri, ürün teslimi gibi faksa dayalı işlemleri otomatik bir duruma getirmekte, işletme maliyetlerinde oldukça yüksek oranda düşüşler sağlanırken, çalışanlar, sıradan işletme içi işlemler yerine doğrudan tüketiciye yönelik hizmetlere kaydırılmaktadır. Bayilerle yapılan web temelli işlerde tüm dünyaya yayılmış bayi ağları üretici firmayla tek bir örgüt gibi davranabilmektedir.

Firmaya ait bir web sayfasıyla bunların sağlanamayacağı açıktır. İnternet'in yaygınlaşmaya başladığı ilk dönemde firmalar yalnızca tanıtım için bir web sayfası açmayı yeterli görüyorlardı. Ancak zamanla deneyimler İnternet ekonomisinden gerçekten yararlanabilmek için dağıtımdan üretime, sağlayıcılardan şirket yapısına kadar tüm çalışma biçiminin değiştirilmesi gerektiğini göstermiştir. İnternet insanlar arasında yaygınlaştıkça onun üzerinde yapılacak işler de yeni bir anlayışla ele alınacaktır.

Yeni dönemde ürünler, firmalar ya da markalar başarının anahtarı olmayacaktır. Bunun yerine kuralları sanal dünyanın kendisi tarafından belirlenen sanal kurallara uygun olan işler başarı basamaklarını tırmanacaklardır. Yeni dönem yeni iş modellerinin egemenliğinin başladığı bir dönem olacaktır. Bu gün büyük bir firmanın rakibi henüz kurulmamış bir firma bile olabilir (Ertaş 2000:13-14).

Birçok yönden, web sitesi bütünsel şirketin küçültülmüş bir biçimidir: bu bir vitrindir, fakat aynı zamanda bir pazarlama bölümüne, satış ve yükümlülüğü yerine getirme sürecine, tüketici hizmetlerine ve herhangi bir işletmenin çalışması için gereken hukuk ve muhasebe etkinliklerine gerek duyar. Ve bu işlevler ile süreçlerin gerçek zamanda gerçekleşmesi gerekir; bu, normal olarak çalışmalarını için tasarladıkları biçime göre oldukça değişiktir.

Bu gerçek zamanlı işlem tüketici ilişkileri ve tüketici hizmetleri bakış açısıyla da önem taşır. Tüketiciler genellikle, bir şirketin nasıl örgütlendiğini bilmezler ve önemsemezler; yalnızca sorunlarının çözülmesini ister ya da bilgi ile ilgili gereksinimlerinin karşılanmasını isterler. Bütünsel, gerçek zamanlı bir web sitesinde tüketici gerçekten şirkete bir pencere açar.

Bir çok şirket açısından bu süreçlerin süreklilik içeren, bütünleşmiş doğası tüketicilerle sürekli etkileşim ve tüketicilere sürekli destek sağlanmasına olanak tanır (E-Com 1999:106-107).

Ekonomik boyuttaki etkilerinin yanı sıra e-ticaret, iş gücünün yapısında da oldukça önemli değişiklikler getirmektedir. E-ticaret belli alanlarda, iş kaybına yol açarken, belli alanlarda da yeni çalışma olanakları oluşturmaktadır. Bir diğer anlatımla, e-ticaret, nitelik düzeyi düşük işlerde bir azalmaya yol açarken, yüksek nitelikli ve eğitimli işgücüne gereksinimi artırmaktadır.

Bunun yanında yeni iş yapma biçimleri, adına sanal örgütler denilen, yeni örgüt modellerini de yaratmaktadır. Artık Internet üzerinde firmalar, gereksinim duyduklarında, mekandan bağımsız sanal şirketler (virtual corporations) kurabilmektedirler. Ayrıca var olan örgütlerin yapısı da, katmanlaşmadan çok daha fazla uzaklaşmakta ve esnek duruma gelmektedir.

Elektronik iş yapma ya da onun bir alt kategorisi olan e-ticaret, doğası gereği küreseldir ve dünya ekonomilerinin birbiriyle bütünleşme sürecini de hızlandırmaktadır. Çünkü Internet ağı üzerinde açılan her bir mağazanın (web sitesinin), boyutu ne olursa olsun, etkinlik alanı bütün yer yüzüdür (Bozkurt 2000:x).

E-ticaretin en önemli ayırt edici özelliklerinden biri de, klasik ticarete göre tüketicilere çok büyük oranda zaman tasarrufu sağlamasıdır. Çünkü Internet, satış sürecini kısaltan, hızlı ve verimli haberleşmeyi artıran bir araçtır (Haşiloğu 1999:93).

Diğer yandan bazı donanım şirketleri e-ticarete ve e-iş'e ilişkin aygıtlar üretmekte ve piyasaya sürmektedirler. HP'nin Intel ile birlikte tasarladığı işlemcinin yeni ekonominin işlemcisi olarak da tanımlanabileceği ve e-iş ve e-ticaret için güvenlik uygulamaları, yazılım geliştirme ve elektronik tasarım otomasyonu gibi pek çok sektöre hitap ettiği belirtilmektedir. HP'nin Intellanium tabanlı sisteminin özellikle büyük veritabanı uygulamaları, veri ayrıştırma ve güvenli e-ticaret uygulamaları için ideal çözüm sağladığı belirtilmektedir (Activeline Haber, Sayı:2,Haziran 2001:1).

1.1. E-Ticaretin Tanımı

E-ticaret konusunda yasal düzenlemelerini tamamlamış örnek bir ülke olmadığı gibi, uluslararası platformlarda, bu konuda tartışmalar da devam etmektedir. Bu nedenle, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin, gelişmiş ülkelere göre geride kaldığı söylenemez. Ancak, e-ticarete yaşanan hızlı gelişme, ülkemizde, fiziksel altyapı eksikliklerinin hızla tamamlanmasını ve gerekli yasal düzenlemelere ilişkin çalışmaların öncelikle başlatılmasını zorunlu kılmaktadır (<http://www.etkk.gov.tr/genel.htm,27/08/2001>).

E-ticaret için verilebilecek tek bir tanım yoktur. E-ticaret çeşitli uluslararası kuruluşlarca değişik biçimlerde tanımlanmıştır. E-ticaret konusunda, dünya genelinde yaşanan gelişmelere paralel olarak birçok ülke ve uluslararası kuruluş, e-ticaret ve onunla bağlantılı konuları gündemine almıştır. WTO (Dünya Ticaret Örgütü), UNCTAD (Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı), OECD (İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı), Avrupa Birliği, Birleşmiş Milletlere bağlı CEFACT (Birleşmiş Milletler Yönetim, Ticaret ve Ulaştırma İşlemleri Kolaylaştırma Merkezi), UNCITRAL (Birleşmiş Milletler Uluslararası Ticaret Kanunu Komisyonu) ile ITU (Uluslararası Haberleşme Birliği) ve Dünya Bankasının son birkaç yıldır ticarete etkinliğin sağlanması amacıyla, e-ticarete ilişkin konularda yoğun olarak çalışmaya başladıkları gözlenmektedir. Bu kuruluşlardan bazılarının yaptığı e-ticaret tanımları şöyledir (<http://www.etkk.gov.tr/genel.htm,27/08/2001>):

WTO: E-ticaret, mal ve hizmetlerin üretim, reklam, satış ve dağıtımlarının telekomünikasyon ağları üzerinden yapılmasıdır.

OECD: Sayısallaştırılmış yazılı metin, ses ve görüntünün işlenmesi ve iletilmesine dayanan kişileri ve kurumları ilgilendiren tüm ticari işlemlerdir.

UN-CEFACT: İş, yönetim ve tüketim etkinliklerinin yürütülmesi için yapılanmış ve yapılmamış iş bilgilerinin, üreticiler tüketiciler ve kamu kurumları ile diğer örgütler arasında elektronik araçlar (Elektronik posta ve iletiler, elektronik bülten panoları, www teknolojisi, akıllı kartlar, elektronik fon transferi, elektronik veri değişimi vb.) üzerinden paylaşılmasıdır.

UNCITRAL: Ticari etkinlikler kapsamında her türlü veri iletisinin, elektronik veri değişimi, Internet, elektronik posta gelişmiş yöntemlerin yanında telekopi ve faks gibi daha az karmaşık veri iletme yöntemleri kullanılarak elektronik ortamda değişimine e-ticaret denilmektedir (Uncitral, Model Law on Electronic Commerce, General Assembly Resolution 51/162 of 16 December 1996).

Avustralya'nın hazırladığı bir çalışma raporunda "e-ticaret, elektronik yöntemler kullanılarak (faks, teleks, EDI, Internet ve telefon vb.) ticaret ya da ticaretle ilgili her türlü bilgiye ilişkin işlemin yapılmasıdır" diye tanımlanmıştır (Electronic Commerce:Building The Legal Framework,Report Of The Electronic Commerce Expert Group To The Attorney General, <http://www.law.gov.au/aghome/advisory/eceg/ecegreport.html>, 26/08/2001).

Bu tanımlar toparlanarak, e-ticaret, "bilgisayar ağları aracılığı ile ürünlerin ve hizmetlerin üretilmesi, tanıtımın, satışının ve ödemesinin ve dağıtımının yapılması" olarak tanımlanabilir. Yapılan işlemler, sayısal biçime dönüştürülmüş yazılı metin, ses ve video görüntülerinin işlenmesi ve iletilmesini içerir. Ayrıca, ticari sonuçlar doğuran ya da ticari etkinlikleri destekleyen eğitim, tanıtım, reklam, kamuoyunu bilgilendirme gibi amaçlar için elektronik ortamda yapılan işlemler de e-ticaret kapsamında değerlendirilmektedir (<http://etkk.gov.tr/genel.htm>,27/08/2001).

E-ticaret, doğrudan e-ticaret ve dolaylı e-ticaret olarak ikiye ayrılabilir. Fiziksel malların e-ticareti, geleneksel ticaret yapma yöntemlerinin ve ticaret lojistiklerinin geliştirilmesini gerektirmektedir. İçeriği sayısallaştırılmış hizmetlerin (imaj, ses, metin, yazılım vb.) elektronik ticaretinde ise, tanıtım, sipariş, satın alma, ödeme ve dağıtım ve satış sonrası servis işlemlerinin tümünün ağlar üzerinden yapılması olanaklıdır. Bu biçimiyle e-ticaret, ticarete bir devrimi simgelemektedir (T.C. Ulaştırma Bakanlığı, TUENA, Altyapı Planlaması, Sonuçlar Özeti, Haziran 1998,s:24).

E-ticaret, başlangıçta, önceden saptanmış ilişkileri, örneğin EDI (Electronic Data Interchange) ve EFT (Electronic Fund Transfer) düzeninde bir teknik yapılanma zorunluluğunu, iletişim bağlantılarını ve buna ilişkin yazılımı gerektirmekteydi. Bu nedenle de yalnızca büyük firmalar bu ticarete girmektedirler. Bir anlamda sistem kapalıydı, yalnız iki yönlü bir pazar oluşturulmaktaydı. Şimdilerde de bu tür e-ticaret

devam etmekte; ancak, burada e-ticaret olarak tanımlanan asıl büyük gelişme, İnternet üzerinden ve herkese açık, protokole bağılı (Transport Control Protocol (TCP)/İnternet Protocol (IP)) standart kodlama sistemi ile www alanlarına ulaşarak yapılan e-ticarette görülmektedir. İnternet, tüm var olan teknolojileri, telefon, kablolu tv ve bilgisayar gibi tüm iletişim sistemlerinin altyapısını kullanmakta ve az bir sermaye yatırımı ile gerçekleşmektedir.

Bu durum iki sonuç doğurmaktadır: Birincisi, İnternet'e ulaşım, diğer iyeliğe dayalı sistemlere göre, ucuz ve kolaydır. Bu durum kullanıcıların yeni standartları kolayca benimsemeleri sonucunu doğurmaktadır. Pek çok sanayi bu standartlara uygun yeni buluşlara ve üretime yönelmektedir. İkincisi de teknolojilerin (İnternet, www ve browser) iç içe geçişi, "bir'den çok'a" uzanan iletişim ağları kurulmasına olanak tanımaktadır. Bu durum tüketicinin sürece katılımını sağlamakta, kısaca pazar yeri çok sayıda katılımcıya açık duruma gelmektedir (Kepenek 1999:54).

İnternet üzerinden yapılan e-ticaret, oldukça dinamik bir teknolojiye sahiptir ve tüm endüstri sektörünü etkilemektedir. Yaygın düşünce onun henüz emekleme aşamasında olduğu biçimindedir ancak, daha şimdiden bu teknolojilerin yaygın kullanıldığı ülkelerde ortaya çıkardığı değişimler göz kamaştırıcıdır (Bozkurt 2000:64).

E-ticaretin beş alanda köklü değişimlere yol açacağı üzerinde görüş birliğine varıldığı söylenebilir (Kepenek 1999:55-56):

E-ticaret pazar yerini dönüştürmektedir; pazar yeri nesnel bir düzlemde sanal bir düzleme taşınmış bulunmaktadır. Pazar yerinin değişmesi tek başına önemli sayılmayabilir. Ancak bununla birlikte, alışveriş yöntemleri tümüyle yeni bir biçim almaktadır. Alıcı-satıcı ilişkisinin değişik bir düzleme taşınmasıyla birlikte, önce geleneksel aracılık kalkacaktır. Bunu alışverişin yeniden örgütlenmesi, ticarete bağılı hizmetlerin yeni biçimde sürdürülmesi ve bu işlevleri gerçekleştirecek becerili insan gücü yetiştirilmesi izleyecektir. Bunlar, pazaryerinin dönüşümünün en temel noktalarıdır.

E-ticaret, alım satımı ve buna bağılı işlemleri hızlandırıcı ve yaygınlaştırıcı bir etki yapmaktadır. Özellikle işlemler arasında elektronik veri değişim sistemlerinin

(EDI) gelişmesiyle, daha doğrusu teknolojik alt yapı gelişmelerine bağlı olarak, ekonomik işlemlerin hız-yaygınlık süreçleri de gelişmektedir.

E-ticaret, ekonominin işleyiş yoğunluğunu artırmaktadır. Gerek büyüklük-küçüklü işletmeler, gerekse işletmelerle tüketiciler arasındaki ekonomik ilişkiler e-ticaret ile pekiştirilmektedir. Yalnız çok büyük firmaların değil küçük mal ve hizmet üreticilerinin ve daha da önemlisi tüketicilerin dünya ölçeğinde iş görmesi sağlanmakta, coğrafi ve ekonomik sınırlar, henüz tümüyle ortadan kalkmasa da, başta finansal işlemler olmak üzere birçok alanda önemli ölçüde aşınmaktadır.

Açıklık, e-ticaretin gerek teknolojik gerekse düşünsel bakımdan ana özelliğidir. Sahipliğe bağlı gizliliğin konu olmadığı işlemlerin ve verilerin, özellikle iki kesime, işletmenin alıcı ve satıcı olarak iş yaptığı firmalara ve tüketicilere açık olması e-ticaretin temelidir. Açılma sürecinin belirli ilke, kural ve standartlara bağlanması gerekir. Bu çerçevede, açılmanın en olumlu önemli yanı rekabeti güçlendireceği beklentisidir. En olumsuz yanı da özel alana olası saldırı ve bunun engellenmesi ya da özel alanın korunmasıdır. E-ticaret uygulamasında bu nedenle, olumlu ve olumsuz yanlar arasında en uygun dengenin kurulması gerekir. Ek olarak, işletmenin ürün tasarımı ve yapımına ilişkin noktaların, yani çalışması ve iç işleyişinin, veri kaynaklarının ve çalışanlarının durumunun bilinmesi de açıklık ilkesinin bir başka önemli yönüdür.

E-ticaret, zaman kavramını alt-üst etmektedir, zamanın göreceli önemini değiştirmektedir. Bilindiği gibi, ekonomiye ilişkin hemen tüm veriler ve değişkenler zamana bağlı tanımlanır. Üretim, verimlilik, kâr, ücret vb. kavramların anlam kazanması için gün, ay, yıl gibi belli bir süre ile belirtilmeleri, anlaşılır olmaları için bir gerekliliktir. Bu anlayışın temelinde ekonomik etkinlik ve verimlilik yatmaktadır. Daha kısa sürede en az gider ya da giderle sonuç alınması ekonomik etkinliğin özüdür ve doğal olarak zaman kavramıyla tanımlanır. E-ticaret, iş ve işlem sürelerini en aza indirmekte, kimi durumlarda ortadan kaldırmaktadır.

1.2. E-Ticaret Terminolojisi

E-ticaretin kendine özgü olan bir terminolojisi oluşmuştur ve bu giderek gelişmektedir (http://www.supercadde.com/dukkkan/nasil_yapilir/content.htm#terminoloji, 20/09/2001):

Authentication (Doğrulama): Belirli bir web sayfasına girişte o sayfaya girmeye yetkili olup olunmadığını belirleyen bir onaylama sistemidir. Kredi kartı numaralarının doğru olup olmadığının denetim aşaması da bu kavramla anlatılabilir.

Authentication Key (Doğrulama Anahtarı): Yetkili olup olunmadığını denetlemek için sorgu ekranına girilmesi gereken karakterler bütünüdür.

Auto-answer (Otomatik Yanıtlama): Yetki sorgulaması olumsuz sonuçlanırsa, kullanıcıya yetkisiz olduğunu belirlemek için kullanılan otomatik yanıtlama sistemidir.

Bit (Binary Digit): Bilgisayarların çalışma düzeni olan ikilik düzende en küçük bilgi birimidir.

Bits/Second (bps): İnternet üzerinden indirilen dosyaların ya da değişik bilgisayarlar arasında veri aktarılırken saniyede kaç bit bilginin aktarıldığını göstermek için kullanılan bir ölçü biçimidir.

Byte: Yine veri aktarım kapasitesini ölçmekte kullanılan bir bilgi miktarı ölçüm biçimidir. Bilgisayarlarda tek bir karakterin karşılığına gelir. Bir Byte 8 bit'ten oluşur.

Communication (İletişim): İki bilgisayarın birbiri arasında veri aktarmak için kurduğu bağlantının elektronik anlatımıdır.

Cryptography: İnternet üzerinde güvenliği sağlamak için kullanılan (encryption, authentication vb.) gibi güvenlik kodu şifrelemelerine verilen genel addır.

Data (Veri): Bilginin temel elemanlarını tanımlamak için kullanılan genel kavramdır.

Download (İndirme): Bir veri kümesinin bir bilgisayardan diğer bir bilgisayara aktarılmasını anlatan kavramdır.

Downtime (Zaman Aşımı): Birbiri ile iletişim kurmaya çalışan iki bilgisayarın teknik altyapı sorunlarından dolayı birbiri ile belirli bir zaman sonrası iletişim kuramadığını anlatan kavramdır.

Elektronik Konşimento: Konşimento; eşyanın sahipliğini temsil eder ve ayrıca belge konusu eşyanın taşıma sözleşmesi olarak da kullanılır. Belgenin içerdiği ayrıntılı bilgiler hukuksal olarak değerlidir ve yasaya uymayan değişikliklerin fark edilebilmesi için yaşamsal bir önem taşır. Ciro edildiği zaman mal el değiştireceğinden bir tane olması nedeniyle de aynı derecede önemlidir. Kağıt, konşimento iletilerinin taşınması için mükemmel bir araç değildir. Konşimento üzerinde değişiklikler yapıldığı bilinmektedir ve sahtekarlık her yasal sistemin üzerinde uzun uzadıya düşünmesi gereken bir olasılıktır. Bununla beraber kağıt üzerinde fark edilemeyecek bir değişiklik yapılması kolay değildir. Bu nedenle kağıt belgelerin doğruluğundan belli bir oranda emin olunabilir.

Kağıdın ayrıca belli bir zaman içinde ancak bir yerde olma gibi bir özelliği vardır. Bir belgenin orijinalinin belli bir anda belli bir yerde olması akla uygun gelmektedir, ancak aynı şey elektronik ileti için düşünüldüğünde durum değişmektedir.

Eğer konşimento gibi belgelerin yerini alacak elektronik belgelere izin verecek hukuksal rejimler tasarlanacaksa şu üç sorunu çözmesi gerekecektir:

- Elektronik iletinin doğruluğu,
- Elektronik iletinin içerdiği kimlik bilgileri,
- Elektronik iletilerin tek (orijinal) olması.

Yukarıda belirtilen sorunun çözümü için ise iki yaklaşım vardır: Birinci yaklaşımda, buna kısaca aracı kurum yaklaşımı da denilebilir, temel ilke uluslararası ticaret işlemleri için güvenilir kurumların atanmasıdır. Uluslararası bir işleme taraf olanların bu güvenilir kurum aracılığı ile haberleşmeleri sağlanacak ve kurum haberleştiği tarafın kimliğini garanti etmekten sorumlu olacaktır. Aynı zamanda

iletinin doğruluğu da aracı kurum tarafından sağlanır. İletinin tek (orijinal) olma sorunu da aracı kuruma iletinin kimde olduğu sorularak çözülür.

İkinci yaklaşım ise teknik çözümdür. İletinin, kendi içinde değiştirilmediği hakkında kanıtları taşıyabilmesi, iletinin tekliğini (orijinalliği) koruması kamu anahtar şifrelemesi ile olanaklıdır.

Bu sistemin önemli özelliği iletinin gönderen tarafından gizli bir anahtar ile şifrelenmesi ancak herkesçe bilinen bir anahtar ile açılabilmesidir. İleti, gönderenin kimliğini içeren basit bir yazı içermektedir. Eğer gönderenin genel anahtarı o iletiyi çözebiliyorsa o zaman bu iletinin o kişi tarafından gönderildiği kanıtlanır. Benzer biçimde iletinin içeriği değiştirilemez çünkü gönderici genel şifre ile açılan iletiyi bu biçimde açılacak biçimde şifrelemeyi bilen tek kişidir (Elektronik Ticaret Finansal Çalışma Grubu Raporu 2000:325-326).

Leased Line (Kiralık Hat): Türk Telekom tarafından sağlanan, bir ya da daha fazla lokasyonu veri aktarımı konusunda birbirine bağlayan hattır. İkinin katları olan 64, 128, 256, 512 değerlerinin KiloByte cinsinden tanımlarıyla ölçülür.

Logon: Kullanıcıların şifre soran bir sisteme giriş prosedürüdür.

Logon ID: Kullanıcıların güvenli bir bölgeye girmeleri için gerekli olan şifredir.

Network (Ağ): Bilgisayar ya da bilgisayar çevre birimlerinin birbirleriyle haberleşmesi için gerekli olan altyapıya verilen addır. İnternet, dünyanın en büyük bilgisayar ağı olarak dikkat çeker.

Order (Sipariş): Bir ürün ya da hizmet satın almak için, alıcının satıcıya gönderdiği istek formuna denir

Order Entry Application (Sipariş Giriş Uygulaması): Sipariş verilerini toplayarak bu verileri işlenmesi için genellikle bir sipariş işleme uygulamasına yönlendiren bilgisayar yazılımıdır.

Order Processing Application (Sipariş İşleme Uygulaması): Sipariş giriş uygulamasından gelen siparişlerin, stok durumlarını denetleyen, daha sonra siparişleri üretim, dağıtım sistemine aktaran bilgisayar yazılımıdır.

Platform: Kullanılan bilgisayar sistemidir. Hem donanım hem de işletim sistemi bir platform olarak değerlendirilebilir.

Purchasing Transaction (Satınalma İşlemi): Satın alma bilgisi içeren bilgisayarlar arası işlemdir.

Response Time (Yanıt Zamanı): İki bilgisayar arasında gönderilen son veri parçacığından sonra diğer bilgisayardan gelen ilk veri parçacığının alınması arasındaki zamandır.

Session (Oturum): İki bilgisayar arasındaki iletişimin başlaması ve bitişi arasındaki zamanın bütünüdür.

ISS (Internet Servis Sağlayıcı): Telekom firmalarının sağladığı altyapıyı kullanarak tüketicilerinin Internet omurgasına bağlanmaları için hizmet veren kuruluştur.

Merchant (Satıcı): Belirli bir hizmet ya da mal üreten ya da satan firmalardır.

Bank (Banka): E-ticaret altyapısında tüketici ile satıcı arasındaki alışverişin parasal boyutunu üstlenen taraftır.

Carrier (Taşıyıcı): Sahip olduğu uydu ya da kablo hatları üzerinde ses, veri ya da görüntü gibi iletişim biçimlerini belirli noktalar arasında ulaştırmakla yükümlü kuruluştur. Ülkemizde Türk Telekom bu altyapıyı sağlamaktadır.

Transaction (İşlem): Bir ya da birkaç bilgisayar arasında belirli bir amaç ya da belirli bir sonuç elde etmek için gerçekleştirilen genellikle karşılıklı bilgi aktarımıdır.

1.3. E-Ticaretin Gelişimi

Kısa bir geçmişi olmasına karşın İnternet kullanımının artması iletişim yapısının güçlenmesi güvenlik konusundaki kaygıların büyük oranda ortadan kalkmasını sağlayan güvenlik teknolojilerinin gelişmesi, e-ticaretin tüm dünyada hızla yaygınlaşmasını sağlamaktadır. Hükümetler ve belli başlı ekonomik gruplar (Avrupa Topluluğu, OECD gibi) e-ticaret konusunda hem yasal hem de teknik düzenlemeler konusunda çalışmaktadırlar (Özbay,Devrim 2000:79).

Bilgi toplumuna doğru gidişin temel dinamikleri olan bilgi ve haberleşme teknolojileri aslında, 1970'lerin başından beri firmalar arasındaki e-ticarette, EDI ile kapalı ağlar üzerinden uygulanmaya başlamıştır. Yeni olan ve bilgi teknolojilerini, e-ticaret konusunu gündeme oturtan, İnternet'in gelişimi ile açık ağlar üzerinden daha basit yöntemlerin çok geniş bir kullanıcı çevresinin hizmetine girerek, ekonomik ve sosyal yaşamın tüm boyutlarını etkilemeye başlamasıdır.

E-ticaret konusunda basında çıkan haberler genelde kitap, şarap ve bilgisayarların elektronik yoldan satışı üzerinde yoğunlaşsa da, firma-tüketici türünde ağırlıklı olarak yer tutanlar gezinti ve bilet satışı, yazılım, eğlence (oyunlar ve çekilişler), bankacılık, sigortacılık, danışmanlık, bilgi sunma, yasal konularda danışmanlık, emlakçılık ve gittikçe artan oranda sağlık, eğitim ve devlet hizmetleridir(<http://www.igeme.org.tr/TUR/eticaret/et9.htm>,30/08/2001).

Yıllara göre bazı ürünlerin İnternet üzerindeki pazar payları izleyen tabloda sunulmuştur (Manas,<http://www.bilisimrehber.com.tr/document/bk1-2.doc>, 20/11/2001):

Bölümler	1997	1998	1999	2000
Bilgisayar Ürünleri	323	701	1228	2105
Seyahat	276	572	961	1579
Eğlence	194	420	733	1250
Giyim	89	163	234	322
Hediye ve Çiçek	103	222	386	658
Yiyecek ve İçecek	78	149	227	336
Diğer	75	144	221	329
Toplam	1138	2371	3390	6579

Tablo 1.1.Çeşitli Ürünlerin Pazar Payları

E-ticaret ve Internet'in gelişimi ile ilgili bazı değerler şu biçimdedir (<http://www.igeme.org.tr/TUR/eticaret/et9.htm>,30/08/2001):

1996 yılında tüm dünyada Internet'e bağlanan kişi sayısı 40 milyon dolayındaydı. 1997 sonunda bu rakam 100 milyona yükselmiştir. 2005 yılı sonunda bu rakamın 717 milyona ulaşacağı öngörülmektedir (Computer Indutry Almanac Inc.) Bu öngörüde bölgesel dağılım şu biçimde verilmiştir: Kuzey Amerika 230, Batı Avrupa 202,Asya-Pasifik 171, Güney ve Merkezi Amerika 43, Orta Doğu ve Afrika 23.6 milyon.

Aralık 1996'da kayıtlı alan adı sayısı 627.000 iken. 1997 sonunda bu değer 1.5 milyon olmuştur. Internet trafiğinin her yüz günde bir iki katına çıktığı belirtilmektedir.

Matrix.net'in araştırmasına göre 1999'da Internet host sayısı 63.498.477 iken 2001 yılında 162.232.000'e yükselmiştir(<http://www.matrix.net/index.html>, 15/11/2001).

Cisco Systems, 1996'da Internet'te yaptığı satışların 100 milyon doların üzerinde olduğunu açıklamıştır. 1997 sonunda ise 3.2 milyar dolarlık yıllık değere ulaşılmıştır.

1996'da Amazon.com Internet'te 16 milyon, 1997'de 148 milyon dolarlık kitap satışı yapmıştır. ABD'nin en büyük kitap dağıtım firmalarından Barnes&Noble amazon.com ile rekabet için kendi online mağazasını kurmuştur. Ağustos 1999'da yapılan bir araştırmada amazon.com, buy.com ve barnesananoble.com, web'in en önemli elektronik pazarlamacıları olarak ilk üç sırayı paylaşmışlardır.

Ocak 1997'de Dell Computers Internet'te günde 1 milyon dolardan biraz daha az düzeyde bilgisayar satışı yapmakta iken, Aralık 1997'de şirketin günlük satışları 6 milyon dolara ulaşmıştır.

ABD'nin ve dünyanın en önemli ISS'lerinden olan America Online (AOL) Temmuz 1999'da mali yıl gelirini 4.8 milyar dolar olarak açıklamıştır. Net kâr ise 396 milyon dolardır. 17.6 milyon abonesi olan AOL'nin bağlı şirketi CompuServe'in ise 2 milyon abonesi vardır.

Auto-by-Tel adlı Internet'te sitesi olan bir firma 1996 boyunca 345.000 satış yaparak 1.8 milyar dolarlık değere ulaşmıştır. Kasım 1997 sonuna göre aylık 500 milyon dolarlık satış yapıldığı (yıllık 6 milyar dolar), her ay ise ortalama 100.000 adet sipariş kabul edildiği söz konusu şirket tarafından açıklanan değerlerdir.

Internet üzerinden firmaların doğrudan tüketicilere yaptığı online satışların değeri 1998 yılında 14.9 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Web'deki satıcıların tüketicileri alışveriş yapmaya özendirme için yapması gereken yatırım, online işlem başına 22-24 dolar olarak öngörülmektedir.

Forrester Research Inc'e göre 1997 yılında Internet üzerinden firmalar arasında yapılan mal ve hizmet ticaretinin değeri 8 milyar dolara ulaşmış olup, bu değer 2002'de 327 milyar dolara ulaşması beklenmektedir.

Price Waterhouse, online mal ve hizmet alışverişinin 2002'de 434 milyar dolara ulaşacağını, bunun 94 milyarlık bölümünün, tüketicilerin yaptığı mal ve hizmet alışverişinden kaynaklanacağını belirtmektedir.

E-marketer'in "1998 E-Commerce Report" adlı çalışması, tüketicilerin online alışveriş tutarının 2002 yılında 26 milyar dolar olacağını öngörmüştür. Firmaların kendi aralarında gerçekleşecek ticareti ise 268 milyar dolar olarak öngörmüştür.

Dataquest'in öngörüsüne göre ise 2003 yılında firmalar arası e-ticaretin hacmi 800 milyar dolar dolayında gerçekleşecektir.

IDC'nin 1998 Avrupa Bilgi Teknolojisi Forumu'nda açıkladığı rakamlara göre, 2002 yılında e-ticaretten elde edilecek gelir 425 Milyar dolara çıkacaktır. Bu rakamın %79'un firmalar arası işlemlerden olacağı öngörülmektedir.

Kuşkusuz e-ticaret denilince akla ilk gelen amazon.com örneğidir. Kendi bünyesinde hiçbir kitap bulundurmeyen, aldığı kitap siparişlerini doğrudan sağlayıcılarına yönlendiren amazon.com'un satmış olduğu kitapların sayısı milyonları geçmektedir. amazon.com, 1995 yılında ABD'nin Seattle kentinde ticari yaşama atıldığı zaman hiç kimse hatta firmanın kurucusu Jeff Bezos bile firmanın bu kadar kısa bir süre içerisinde inanılmaz bir büyüme göstereceğini ve e-ticaret ile amazon.com adının birlikte anılacağını düşünemiyordu. Bu firma günümüzde 160 ülkede 17 milyondan fazla kişiye sipariş ettikleri ürünleri göndermekte ve

milyonlarca dolar ciro yapmaktadır (<http://www.supercadde.com/dukkan/e-ticaret/content.htm-top,20/09/2001>).

IDC'nin bir raporuna göre, 2003'te tüm dünyada Internet üzerinden yapılan ticaret 1 trilyon dolara ulaşacaktır (E-Şirket Taktikleri 2000:4).

IDC'nin Avrupa'da 8 ülkenin önde gelen 300 firmanın yöneticileri ile yaptığı görüşmelerde %82'si e-ticaretin iş stratejilerini etkileyeceğine, %19'u rekabet üstünlüğü sağlayacağına inandıklarını, %39'u ise web üzerinden satış yapmaya yönelik planları olduğunu belirtmiştir.

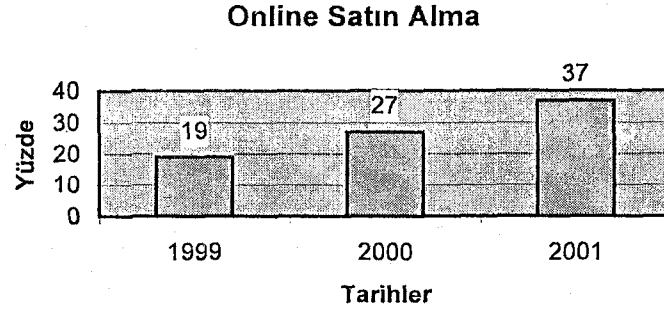
E-ticaretin coğrafi dağılımı ise izleyen tablodaki gibi öngörülmektedir (<http://ekutup.dpt.gov.tr/ticaret/incem/eticaret.doc,27/09/2001>):

	IDC (1998)	Booz-Allen & Hamilton (1997)	ActiveMedia (1997)
ABD/Kuzey Amerika	87	76	93
Avrupa Ülkeleri	8	24	5
Japonya/Asya-Pasifik	4		1
Diğer Ülkeler	1		1
Toplam	100	100	100

Tablo 1.2. E-Ticaretin Coğrafi Dağılımı İçin Öngörüler (Yüzde)

Günümüzde ABD'de e-ticaret yoluyla alışveriş yapanların %42'lik bölümünü bayanlar oluşturmaktadır. Bu oranın daha da büyümesi dünyanın diğer bölgelerinde de kadınların e-ticarete yönelmeleri ile günlük gereksinimlerin yani süpermarket, manav ve kıyafet alışverişlerinin e-ticaret kapasitesini artıracığı öngörülmektedir. E-ticaretin önümüzdeki yıllarda çok daha büyük patlama yapacağına diğer bir göstergesi ise WAP (Wireless Application Protocol-Kablosuz Uygulama Protokolü) teknolojisinin daha yaygın bir kullanıma açılacağı, WAP telefonları ile alışverişin ise e-ticarete bir patlama yaşatacağı öngörüsüdür (Özbay,Devrim 2000:81).

Abcnews'in yaptığı araştırmada yıllara göre e-ticaret artış oranları izleyen grafikte sunulmuştur:



Şekil 1.1. E-Ticarete Katılımdaki Artış Oranları

Diğer yandan kamuoyu araştırmaları göstermektedir ki, e-ticaret gelişmekte, fakat sosyal uçurumlar büyümektedir. Amerika'da online satın alma/alışverişler üçüncü yılında iki yıl öncesine göre ikiye katlanmıştır (Jesse F.Derris, "More Shop Online", http://abcnews.go.com/sections/business/DailyNews/e-commerce_poll010823.html#03/12/2001).

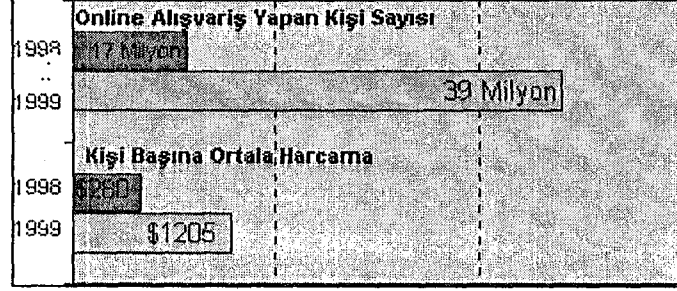
Online Satın Alma	Ağustos 2001(%)	Haziran 1999(%)	Fark (%)
Erkek	40	25	15
Bayan	33	14	19
Kazanç > 50\$	56	32	24
Kazanç < 504	15	4	11
Kuzeydoğu	35	17	18
Ortadoğu	38	11	27
Güney	32	16	16
Batı	47	35	12

Tablo 1.3. Bölge,Cinsiyet ve Gelir Grupları Arasındaki Değişim

Online alışveriş yapanlar açısından, gelir grupları arasındaki uçurum en üst düzeye ulaşmıştır. Online satın almada hane halkı geliri 50.000 doların üstünde olanların yüzde 56'sı, 25.000 doların altında olanların ise yalnızca yüzde 15'i online alışveriş yapabilmektedir. Ve iki yıl önce 28 puan olan fark, 41 puanlık bir uçurumu ortaya çıkarmıştır.

İzleyen grafikte görüldüğü gibi A.B.D'de 1998 yılında 17 milyon kişi online alışveriş yaparken 1999 yılına bu sayı 39 milyona yükselmiştir. 1998' kişi başına

ortalama 280 Dolar online alışverişlerde harcanırken 1999 yılında 1.205 dolara yükselmiştir.



Şekil 1.2. Online Alışverişlerde Artış Oranları

Online alışverişlerin olağanüstü oranlarda artması, e-ticaretin popüleritesinin büyümesi hakkındaki projeksiyonunu güçlendirmektedir (Heesun Wee, "Online Shopping Spree", http://abcnews.go.com/sections/business/DailyNews/ecommerce_000119.html, 03/12/2001).

1.4. E-Ticaretin Türkiye'deki Gelişimi

Ülkemizde e-ticaret alanında yıllardır yoğun çalışmalar gerçekleştirilmektedir. Birçok Türk firması bu alanda ortaya çıkan fırsatları değerlendirmeye başlamıştır, ancak, e-ticaret konusunda uygun bir çerçevenin oluşturulması birinci önceliğe sahiptir. Diğer bir anlatımla, e-ticaret hakkında, teknik, hukuksal ve kurumsal altyapı oluşturulmalıdır. İşte bu noktada kamu kesimi dereye girmektedir.

Ülkemizde e-ticaretle ilgili kamusal çalışmalar "Elektronik Ticaret Koordinasyon Kurulu" (ETKK) tarafından yürütülmektedir. Bu yapı içerisinde ilgili kamu kurum ve kuruluşları koordineli bir biçimde çalışmaktadır. Koordinasyon görevini de Dış Ticaret Müsteşarlığı yerine getirmektedir.

Bu kapsamda yürütülen çalışmalar alanında oldukça büyük bir yol alınmıştır. Ancak, meydana gelen gelişmelerin hızına bağlı olarak söz konusu çalışmalara ivme kazandırma gereği ortaya çıkmaktadır. Gelişmiş ülkeler "yeni ekonomi" ve "e-ticaret" kavramlarını çok önemsemekte ve yeni çağa uyum sağlamak için büyük uğraş vermektedirler. Türkiye de bu tempoya ayak uydurmak zorundadır (Tüzmen 2001:5-6).

Türk toplumunun Internet'le tanışması yalnızca birkaç yıl öncesine dayanmasına karşın, Internet kullanımı için gerekli olan teknolojik altyapının sürekli gelişmesiyle, Internet kullanımı ülkemizde de her alanda büyük bir hızla yaygınlaşmaktadır. Özellikle 1999 yılından beri Internet kullanıcılarının sayısındaki hızlı artış, Türkiye'deki şirketleri de Internet ortamına girmeye zorlamıştır (<http://www.sanalmagaza.gen.tr/elektronikticaret.html#TÜRKIYE'DEE-TICARET,23/11/2001>).

Şu anda Türkiye'deki e-ticaret uygulamaları işletmeden tüketiciye (B2C) satış biçimiyle gerçekleştirilmektedir (Migros buna örnek gösterilebilir). Ancak dünyadaki var olan uygulamalardan da anlaşılacağı gibi işletmeden işletmeye satış, e-ticaret kapasitesinin büyük bölümünü oluşturmaktadır. Kısa bir zaman sonra Türkiye'de de büyük firmalardan başlamak üzere birçok şirketin sağlayıcıları ve bayileri arasındaki işlemleri Internet'e taşımaları ve işletmeler arası e-ticaretin patlaması beklenmektedir.

E-ticaretin büyüme trendini gören ve bu yeni pazarda yerini almak isteyen çok sayıda şirket rekabette geri kalmamak için Internet üzerinde site açmaya başlamıştır. Birçok ünlü marka sanal mağaza açarken, Internet servis sağlayıcıları oluşturdukları alışveriş merkezlerinde sanal mağaza kiralamaya başlamışlardır. Bu gelişmeler e-ticaret konusunda danışmanlık veren şirket sayısında da bir artışı getirmiştir.

Daha önceleri katalog biçiminde tasarlanan web sitelerinin yerlerini kullanıcı ile etkileşim sağlayacak, kullanıcının istediği bilgileri sunan web siteleri almaya başlamıştır. Bunun bir sonraki adımında ise arada para aktarımının yer aldığı ürün alın-satım işlemlerinin başlaması olmuştur.

Reklamcılar Derneği, 1998 yılında Internet reklamlarına Kristal Elma Ödülünü vermiştir. E-ticaret konusunda çeşitli ürün ve hizmetler sunan IBM, Microsoft gibi teknoloji firmaları da, tüm dünya ile aynı anda Türkiye'de e-ticaretle ilgili çalışmalarına hız vermişlerdir. İşletmeden işletmeye (B2B) satış modelinin ilk örneğini Arçelik, bayilerinden siparişlerini Internet üzerinden almaya başlayarak göstermiştir.

1997 yılında bankaların açmaya başladığı İnternet şubeleri ve İnternet bankacılığının başlaması, güvenlik konusunda bir çok soru işaretinin olduğu İnternet ticaretinin güvenli bir ortamda yapılabileceğini kanıtlamıştır.

Kuşkusuz, ülkemizdeki e-ticaretin ilk örneklerini yeni dünyada satış patlaması yapan ürünler olmuştur. Müzik cd'leri, bilgisayar donanımları, sinema, tiyatro, gösteri, festival, konser biletleri diğerlerine oranla çok daha hızlı İnternet üzerinde yer alan ve daha fazla ilgi çeken ürünler olarak dikkat çekmiştir. Bundan sonra süpermarketler, çiçekçiler, hediyelik eşya satıcıları, aksesuar satıcıları İnternet üzerinden satış yapmaya başlamışlardır.

Kuşkusuz bu ürün çeşitliliği İnternet üzerinden alışveriş yapmaya hazır ve istekli kullanıcı kesimi için oldukça mutluluk verici bir gelişme olarak dikkat çekmiştir. İnternet'in sunduğu tek ve indirimli fiyat avantajı ile sanayileşmenin ve ticaretin yoğun olduğu İstanbul'da daha ucuz bir fiyatla satılan ürünler İnternet aracılığıyla Anadolu'ya da İstanbul'daki fiyattan ulaşmaya başlamıştır.

Anadolu'da istenilen her ürünün bulunamaması buradaki insanların İnternet üzerinden alışveriş yapmasını özendirilmektedir. Anadolu için o bölgedeki ürünlerden değişik ürün sunan ya da orada bir ürüne ödenenden daha az bir ücret ödenilerek alışveriş yapılmasını sağlayan e-ticaret siteleri hızla büyümeye başlamıştır. 2000 yılı başında ülkemizdeki İnternet kullanıcı sayısı bir milyon sınırını aşmıştır. Bu sayı arttıkça bu kullanıcılar arasında İnternet üzerinden para harcamayı deneyen ya da bunu zaman tasarrufu olarak gören tüketici sayısı da gittikçe artacaktır. Önümüzdeki yıllarda ülkemiz insanının e-ticarete daha fazla alışmasıyla bu ticaret kapasitesinin daha yukarı çıkması beklenmektedir (Özbay,Devrim 2000:84-86).

E-ticaret, 2000'li yıllarda, uzmanların öngördüklerinden 2-3 kat daha hızlı büyüyen bir ekonomi düzeneğidir. Küresel ekonominin geleceği, artık e-ekonomidedir, bu belli olmuştur. Ticari işletmeler böyle bir ortamda yer almak zorundadırlar. Yoksa, pazar payları düşecek ve kimseyle iş yapamaz duruma geleceklerdir. Yakın gelecekte, e-dükkanı olmayan, e-posta kullanmayan ticari kuruluşlar kesiflikle, işlerini geliştirmede ve kâr etmede, yeni iş bağlantıları kurmada çok zorlanacaklardır (<http://www.eng.bahcesehir.edu.tr/css/bolum11/bolum11.html>,10/17/2001).

Ülkemizde, şu an için e- ticaretin boyutlarıyla ilgili sağlıklı bir veri ve yapılmış bir araştırma yoktur. Ancak, Internet üzerinden elektronik bankacılık ve sanal marketler üzerinden online alışveriş merkezi uygulamaları başta olmak üzere, gezinti rezervasyonları, elektronik eşya satışı vb. gibi konularda ciddi bir e-ticaret pazarının oluşmaya başlama sinyalleri verdiği söylenebilir (<http://www.eng.bahcesehir.edu.tr/css/bolum11/bolum11.html#trend,17/11/2001>).

Ülkemizde çok hızlı gelişen bir Internet altyapısı (alt yapının yakın tarihlere kadar hiç olmayışı nedeniyle ve gerek Türk Telekom'un gerekse özel sektörün son 3-4 yıllık yatırımları nedeniyle OECD ülkeleriyle kıyaslandığında Avrupa'da en hızlı gelişen ülke Türkiye'dir) ve Internet dışı e-ticaret altyapısının olmayışı yüzünden tek şans Internet üzerinden e-ticaret olarak ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle Internet kullanımına başlangıç, aynı zamanda e-ticarete bir kapı aralayacaktır.

2001 yılı itibariyle Türkiye son iki yılda inanılmaz gelişmeler kaydetmiş, altyapısı "base band" kategorisinden "broad band" kategorisine yükselmiştir. Yurtiçi omurgası 2 Mbit'den 155 Mbit'e çıkarılmış ve yakın gelecekte 2 Gbit'e çıkarılması için çalışmalar başlatılmıştır (ki bu 4 yıl içinde 1000 kez büyüme anlamına gelir). Yurt dışı Internet çıkış hızı ise 8 Mbit kamusal bağlantıdan 220 Mbit Kamu+250 bit özel sektör bağlantısı gibi, çok yüksek hızlara ulaşmış, ayrıca bağlantı noktası çeşitlendirmesiyle hat kopması sorunları en aza indirilmiştir. .tr alanında kayıtlı alan adı sayısı beş binlerden yirmi binlere çıkmış, on binlerle anlatılan Türkçe web sayfası milyonları bulmuştur (Öyütcen 2001:55-56).

1.5. E-Ticaretin Kapsamı

E-ticareti oluşturan etkinlikler hem ürünleri (üretici malları, özgül ekipmanları) ve hizmetleri (bilgi hizmeti, finansal ve yasal hizmetler) hem de geleneksel etkinlikleri (sağlık, bakım ve eğitim) kapsamaktadır. E-ticaret bu boyutuyla mal ve hizmet alımı, sayısal içeriğin anında dağıtılması, elektronik fon transferi, elektronik hisse alışverişi, elektronik konşimento, elektronik açık artırma, ortaklaşa tasarım ve mühendislik, anında kaynaktan sunma, kamu alımları, doğrudan tüketiciye pazarlama, satış sonrası servisler ve ödemelerinin sayısal olarak yapılmasını içeren geniş bir yelpazeden oluşmaktadır (Özbay, Devrim 2000:33).

Kapalı ve açık ağlar kullanılarak yapılabilecek iş ve ticaret etkinlikleri şu biçimde sıralanabilir (Aşkar, "Türkiye'de Elektronik Ticaret" adlı sunuş, İgeme-Bilten, 27-28 Nisan 1998):

- Mal ve hizmetlerin elektronik alışverişi,
- Üretim planlaması yapma ve üretim zinciri oluşturma,
- Tanıtım, reklam ve bilgilendirme,
- Sipariş verme,
- Anlaşma yapma,
- Elektronik banka işlemleri ve fon transferi,
- Elektronik konşimento gönderme,
- Gümrükleme,
- Elektronik ortamda üretim izleme,
- Elektronik ortamda ürün gönderimi izleme,
- Ortak tasarım geliştirme ve mühendislik,
- Elektronik ortamda kamu alımları,
- Elektronik para ile ilgili işlemler,
- Elektronik hisse alışverişi ve borsa,

- Ticari kayıtların tutulması ve izlenmesi,
- Doğrudan tüketiciye pazarlama,
- Sayısal imza, elektronik noter vb. Güvenilir Üçüncü Taraf (TTP) işlemleri,
- Sayısal içeriğin anında dağıtımı,
- Anında bilgi oluşturma ve aktarma,
- Elektronik ortamda vergilendirme,
- Fikri mülkiyet haklarının aktarımı



1.6. E-Ticaretin Bileşenleri

Ticaret yapmak için gerekli bileşenler olduğu gibi, e-ticaret yapmak içinde olmazsa olmaz bazı temel bileşenler bulunmaktadır. Bunları kısaca ISS, Satıcı (Satıcı), Banka, Tüketici, ürün, ödeme aracı ve taşıyıcı olarak sıralanabilir (http://www.supercadde.com/dukkan/nasil_yapilir/content.htm#unsur,20/09/2001).

ISS: Tüketicinin, Bankanın ve Satıcının Internet üzerinde buluşmasını sağlayacak hem tüketiciyi hem de satıcıyı Internet ortamına taşıyacak Internet Servis Sağlayıcılık hizmetine gerektirir. Internet bir bulut olarak düşünülürse bu üç bileşenin bu bulutta buluşması için birer yola gereksinimi vardır. Internet Servis Sağlayıcı ise bu üç tarafı bir arada buluşturan bileşendir.

Ürün ya da Hizmet: Bir satış işlemi olacağı için burada satın alınması gerek bir ürün ve hizmetten söz etmek gerekir.

Satıcı: Bir satış işleminin en önemli bacaklarından biri, ürün ya da hizmeti tüketiciye satacak kişi ya da kurum olan satıcıdır.

Tüketici: Ürün ve satıcı olduğu halde, satıcının sunduğu hizmete para ödemeye hazır bir tüketici bulunmadığı zaman ticaret gerçekleşmez.

Ödeme: Tüketicinin, ürün ve hizmetleri satın almak için karşılığında bir ödeme yapması gerekir. Elektronik ortamda nakit bir ödeme aracı kullanılamayacağı için elektronik ödeme araçlarından birisi bu ticaretin bedelini ödemek için kullanılır (Kredi kartı, banka havalesi vb.)

Banka: E-ticaretin en önemli bileşenlerinden birisi ise bu elektronik ödemenin tüketiciden alınarak satıcıya iletilmesini sağlayan bankadır. Internet üzerinde tüketici ile satıcı arasında birebir ödeme yapılamayacağı için bu ödemeye aracılık edecek bir bankanın bulunması gerekir. Internet üzerinde kullanılan en yaygın ödeme aracı kredi kartıyla bir örnek vermek gerekirse tüketici ürünü satın aldığı zaman kredi kartı bilgilerini sisteme girer, satıcı kart bilgilerini ve alışveriş tutarını çalıştığı bankaya iletir (burada satıcının bu bilgileri görmesini engelleyen bir sistem de kullanılabilir), banka elde ettiği kredi kartı numarasını denetleyerek, kart limitinin alışveriş tutarını karşılayıp karşılamadığını sorgular (günlük yaşamdaki provizyon sistemi burada da

çalışır), eğer kart limiti alışveriş tutarını karşılıyorsa satıcıya onay verir, satıcı da aldığı onay ile tüketiciye ürünü teslim eder.

Ürünün Teslim Edilmesi: Ürünün teslim edilmesi için ise satıcının ürünü tüketiciye ulaştırması gereklidir. Satılan ürünlerin çoğu taşınır ürünler olduğu için satıcı ya kendi olanaklarıyla ya da dışarıdan satın alacağı bir lojistik hizmeti ile ürünü tüketiciye yollar. Dünya üzerindeki e-ticaretin büyük bir çoğunluğunda bu hizmeti sağlamak için lojistik firmalarından yararlanılır.

E-ticarette koli paketlerinin ucuz, rahat ve zamanında teslimi konusunda başlıca iki engelin dağıtım ve gümrük izni işlemleri olduğu görülmektedir. Bu iki sorunun temelinde ise şu etmenler vardır: Uluslar arası koli teslimi, ulusal rekabetçi bir pazar içerisinde normal bir uzaklığa yapılan teslimat göre defalarca pahalı, daha yavaş ve daha az elverişlidir. Bu hükümetlerin kırtasiyeciliği, vergilerin ağır toplanışı ve malların iadesindeki güçlüklerden kaynaklanmaktadır. Ek olarak, özellikle son dağıtım aşamasında ulaşılması gereken önemli boyutta bir ölçek ekonomisi vardır.

Ülke içinde ya da uluslararası boyutta koli teslim sürecinin maliyeti büyük ölçüde yürürlükte olan düzenleyici yapının ve teslim edenlerin yararlanabileceği ölçek ekonomilerinin yansımaları ile belirlenmektedir. Dahası, düzenleyici yapı çoğu kez ölçek ekonomisi elde etme uğraşının aleyhine çalışmaktadır. Ayrıca paket dağıtım piyasasının özelleştirmesinin maliyetleri önemli ölçüde azaltacağı, koli teslim işinin kara, hava ve yine kara taşımacılığından oluşan giderlerinin intermodal özelliği nedeniyle düzenleyici reformun dağıtım endüstrisinin tüm bölümlerine uzanması gerektiği çok fazla dikkate alınmamaktadır.

Ayrıca gümrük izni işlemleri nedeniyle paket başına önemli maliyetler üstlenilmektedir. Birbirini izleyen uluslararası ticaret görüşmeleri gümrük vergilerinde önemli indirimler sağlamıştır, fakat vergi toplamadaki yönetsel prosedürün hala yeniden yapılandırmaya gereksinimi vardır. Bu sorunun aşılması için mallar sipariş edildiğinde satıcının tüm vergileri ve teslim işlemi ücretlerini tüketiciden topladığı ve bunları periyodik olarak doğrudan ithalatçı ülkeye ödediği tek duraklı bir alışveriş fikri üzerinde durulmaktadır. Böyle bir sistem, gönderimin önceden karşı ülkeye bildirim ve bu ülke tarafından onaylanması, elektronik veri

değişiminin tüm kağıt üzerindeki işlemlerin yerini alması gibi hedeflere bütün biçimde, ülke sınırlarını etkin biçimde şeffaflaştırıp uluslararası koli teslim işinde var olan maliyetleri, gecikmeleri ve hayal kırıklıklarını büyük ölçüde azaltabilir.

Bu sistem yerleştirilirken, ülkelerin özellikle yönetsel giderlerin, tarife gelirlerini aştığı durumlarda, düşük değerli gönderimlerin ulaşmasını basitleştirmek için vergiden yoksunluk eşiklerini yükseltmeyi düşünmeleri gerekmektedir. Başka bir alternatif ise belli kriterleri elinde bulunduran ticari taşıyıcılara belli değer altındaki mallara uygulanan vergileri toplama izni vererek gümrük izni sürecinin bir bölümünü özelleştirmektir.

Ürünün, fiziksel varlığının olmadığı ve ağ üzerinden doğrudan kullanıcıya ulaştığı durumda, ilgili vergilerin toplanması daha da sorunlu duruma gelmektedir. Burada ürünün gümrük denetiminden geçmemesi gerçeğinin yanında sorumluluk verilebilecek bir taşıyıcının var olmaması söz konusudur. Buna getirilebilecek çözümlerden biri, doğrudan teslim edilen fiziksel varlığı olmayan ürünlerde vergilerin kaldırılmasıdır. Bir başka çözüm ise vergi toplama sorumluluğu verilecek kuruluşlar belirlenmesidir (A'dan Z'ye E-ticaret Rehberi 2000:44-45).

1.7. E-Ticaret Tarafları ve Modelleri

E-ticaret en geniş tanımıyla ele alındığında pek çok tarafı içerebilir: Tüketiciler-satıcılar, satıcılar-üretici firmalar, üretici firmalar-üretici firmalar, tüketiciler-hizmet sektörü işletmeleri (sigortacılık, bankalar, seyahat acentaları vb.), üretici firmalar-hizmet sektörü işletmeleri, hizmet sektörü işletmeleri-hizmet sektörü işletmeleri arasında olabileceği gibi, kamu ile bu tarafların her biri arasında olabilir (Türkiye İçin Elektronik Ticarete geçiş durum değerlendirmesi ve Pilot Uygulama Projesi, <http://www.igeme.org.tr/TUR/etrade/ETSOP/default.htm>,27/08/2001).

Bu konu hakkında çeşitli araştırmaları olan Avrupa Komisyonu, e-ticaretin dört modelden oluştuğunu ve gelecekte de bu dört kapsamda gelişeceğini belirtmektedir (Seres Ener, "Uygulamalı E-ticaret Eğitimi", TBD Bilişim Dergisi, s:44,Eylül 1998):

- Bir işletmeden diğer işletmeye,
- İşletmeden tüketiciye,
- İşletmeden kamu kuruluşuna,
- Kamu kuruluşundan vatandaşa.

İhracatı Geliştirme Merkezi de, e-ticaret taraflarına göre dört alt bölüme ayırmıştır (<http://www.igeme.org.tr/TUR/eticaret/et9.htm>,30/08/2001): (Firma-firma arasında, firma-tüketici arasında, firma-devlet arasında, vatandaş-devlet arasında).

1.7.1. Bir İşletmeden Diğer İşletmeye

İşletmeler arası e-ticaret, özellikle ABD'de çok yaygındır ve toplamın yüzde 80'i gibi bir bölümünü oluşturmaktadır. On yıllardır var olan geleneksel işletmeler arası e-ticaret, son yıllarda üç yönde biçimlenmektedir. Önce, Internet, www sayfalarının ve diğer ağların kullanımına dayalı bir genişleme var; ikincisi, firma kendi iç işleyişini ya da işlerini, bir iç ağ ile görmekte, yani içsel bir ağ sistemi oluşturmakta; üçüncüsü de, iç ağ, iş yaptığı diğer işletmelere bağlamakta, dışsal ağ düzeni kurmaktadır. Dışsal ağ, zincirleme bir yapılanmayla, firma ile iş yapan ya da birlikte çalışan ikinci, üçüncü... kuşak işletmelere bağlanmaktadır.

Bu üç biçimde ya da üç yönlü e-ticaretin, her bir bölümü, firmanın örgütlenmesi, çalışma yapısı, ürün kalitesi ve buradan işlem maliyetleri üzerinde etkili olmaktadır. Ancak, bu etkileri, doğrudan ve dolaylı biçimleriyle sayıya dökmek hiç de kolay değildir. Bu nedenle de e-ticaret ile satışlar ve ekonomik büyüme üzerindeki etkileri konusunda -en azından şimdilik- sınırlı ölçüde sonuç alınabilmekte ya da yalnızca yorumlarla yetinilmektedir.

İşletmeler arası e-ticaretin yaygınlaşmasına neden olan en önemli etkenler, işlem giderlerinin azalması, ürün ya da hizmetin kalitesinin yükselmesi ve tüketici hizmetlerinin iyileşmesidir. İşletmelerin rekabet sürecinde geri kalma kaygısı ve iş yaptıkları firmaların kendileriyle e-ticaret yapmak istemesi ya da bu konudaki zorlamaları da, ek noktalar olarak, yukarıda belirtilen etkenlere eklenebilir.

Bu etkenler, e-ticaretin önümüzdeki yıllarda teknolojideki gelişmelere koşut olarak ya da onunla birlikte yaygınlaşacağı beklentisini doğurmaktadır. Bu arada, yine teknolojik gelişmelere bağlı olarak e-ticaretin şu sırada önündeki engeller olarak algılanan örneğin, e-ticaret işlemlerinde güvenlik ya da güvenilir bir alışveriş ortamı oluşturulması sorununun, yakın bir gelecekte, büyük ölçüde çözüme ulaşacağına da kesin gözüyle bakılmaktadır.

E-ticaretin, kuruluş ve altyapı maliyetlerinin azlığı nedeniyle ya da erişilebilirliğin kolaylaşmasının bir sonucu olarak, asıl büyük yaygınlaşmayı KOBİ türü işletmelerde göstereceği genel olarak benimsenen bir görüştür.

Ek olarak, e-ticaret yoluyla önceden yapılamayan işlerin yapılabileceği, örneğin nokta pazarlar yaratılarak, her türlü ürünün alım-satımının burada kolaylıkla yapılabileceği öne sürülmektedir.

Paket dağıtımı, ürünü belirli bir yere yerleştirme ve siparişleri karşılama hizmetleri işletmeler arası e-ticaretin en hızlı gelişen alt bölümleridir. İşletmeler, siparişe göre üret ya da iş yap mantığıyla davrandıkça, tam zamanında ve doğru stoklama ve yerleştirme önem kazanmakta ve yaygınlaşmaktadır. Burada e-ticaret, işletmenin yeniden yapılanmasını kolaylaştırıcı bir etken olmaktadır (Kepenek 1999:59-60).

Özetlenecek olursa şirketler arası e-ticaretin hızla kabul görmesinde üç etken göze çarpmaktadır (Keser 2000:96):

- İşlem maliyetlerinde azalma ile ürün kalitesi/tüketici hizmetinin gelişmesi,
- E-ticaret ile uğraşan rakiplere karşı savunma hareketi,
- Büyük şirketlerin, tüm sağlayıcılarına iş yapma koşulu olarak e-ticaret sistemlerine bağlanma zorunluluğu getirmesidir.

E-ticaret yapan şirketler arasında zaman zaman birleşme ve devralmalar da gerçekleşmektedir. İnternet’le ilgili işlemlerin hem değeri hem de anlaşma sayısı dünyadaki tüm birleşme ve devralma etkinliklerinin yüzde 20’sini oluşturmaktadır.

Bir İnternet şirketinin alıcısı, bir başka İnternet şirketi ise (örneğin, bir online borsa acentası, finansal bilgi sağlayan bir şirketi almaktadır), kendi temel işinde ya var olan çizgisini genişletmek için (kitap ve müzikte uzmanlaşmış bir e-satıcı oyuncak ve araç da satmaya başlayacak), ya da coğrafik olarak genişlemek (bir İnternet servis sağlayıcısı ya da portali kendi iç piyasasının dışından portallar satın almaktadır) için harekete geçmiş demektir. Bir İnternet şirketi fiziksel dünyadan bir şirket satın alıyorsa genellikle kendi sektöründen ya da benzer bir sektörden olan bir şirketi satın almaktadır. Bu şirketler de, böyle bir alışverişi genellikle hemen kendi İnternet etkinliklerine başlayabilmek için yapmaktadırlar. Devralmalarda genellikle ISS’ler, İnternet danışmanları, yada B2B hizmeti sağlayıcıları gibi dot.com şirketler hedef alınmaktadır. İnternet şirketleri başka İnternet şirketlerini aldıklarında genellikle kendi temel işlerine yakın olanlarını almaktalar ve İnternet şirketleri fiziksel dünyadan bir şirket devraldıklarında, genellikle kendi sektörlerinden almaktalar.

İnternet tabanlı birleşmelerin ve devralmaların, temel prensibinin büyüme olarak kalması beklenmektedir. Ancak, geleneksel sanayilerdeki işletmeler gibi, İnternet şirketleri de, aynı sektördeki ve tamamlayıcı güçlere sahip diğer şirketlerle birleşerek, ölçek ekonomileri başarmaya çalışacaklardır.

Birleşme ve devralmaların önemin artacağı öngörülmektedir. Bunun birkaç nedeni vardır:

Hızla kapanan fırsat kapıları: Tamamen organik bir gelişme, genellikle, Internet'in bir çok parçasında gerçekleşen hızlı gelişmeye ayak uyduramayacak kadar yavaş kalmaktadır.

Pazara girişte daha yüksek bariyerler: Bazı coğrafik bölgelerde ve bazı olgun sanayilerde tüketici çekmek gittikçe pahalalanmaktadır. Bu yüzden fiyatlar yüksek olmasına karşın, birleşme ve devralma, bir kuruluşun yönetimine geçmenin tek yolu olabilir.

Mallar üzerinde daha fazla denetim gücüne gereksinim: Ortak girişimlerin ya da herhangi bir ortaklı düzenlemenin aksine, hızlı ilerleyen işler, malların tam sahipliğine dayalı yönetim modelleri gerektirir.

Daha fazla hedef: Internet endüstrisi geliştikçe, özel teknoloji ve ağlar gibi bir takım stratejik nitelikleri olan bazı şirketlerin, yalnızca bu nitelikleri, başka şirketler tarafından devralınmak istenilmeleri için yeterince iyi bir nedendir. Buna ek olarak bu şirketler ve onların hisse sahipleri şu anda öyle bir kavşaktalar ki organik olarak büyümeye devam etmek yerine her şeyi satmaları, onlar adına oldukça mantıklı bir davranış olur. Daha düşük toplam değer ve halka sunumda başarı şanslarının az olması da bu şirketleri ucuzlaştırmaktadır. Bu durumlarda, göreceli olarak daha yüksek değere sahip borsada kote olan şirketler daha istem olmaktadır (Internet Ekonomisinin Altın Kitabı 2000:25-27).

B2B'nin yıllara göre değerleri izleyen tablodaki gibi öngörülmektedir: (http://www.emarketer.com/products/report.php?ecommerce_b2b, 15/11/2001)

	2000	2001	2002	2003	2004	Oran
Kuzey Amerika	159.2	316.8	563.9	964.3	1,600.8	%57.7
Asya/Pasifik	36.2	68.6	121.2	199.3	300.6	%10.8
Avrupa	26.2	52.4	132.7	334.1	797.3	%28.7
Latin Amerika	2.9	7.9	17.4	33.6	58.4	%2.1
Afrika/Orta Doğu	1.7	3.2	5.9	10.6	17.7	%0.6
Toplam	226.2	448.9	841.1	1,541.9	2,774.8	%100

Tablo 1.4. Bölgelere Göre B2B Öngörü Değerleri (Milyar Dolar)

1.7.2. İşletmeden Tüketiciye

E-ticaretin (1998 ortalarında ABD'de) yalnızca beşte biri gibi bir bölümü işletmeden tüketiciye ticaret biçiminde olmaktadır, kalan yüzde 80'lik bölümü

firmalar arasında gerçekleşmekteydi. Ancak son zamanlarda da firma tüketici ticareti hızla büyümektedir. Büyüme, daha çok, eğlence, gezinti, habercilik, finans hizmetleri ve e-posta gibi nesnel olmayan ürünlerde görülmektedir.

Eğlence, denilebilir ki, e-ticaretin en yaygın kullanım alanıdır. Her türlü eğlence, kumar dahil değişik oyunlar, müzik ve görsel yayınlar bu gruba girmektedir. Özellikle kumarın gelecek yıllarda en büyük e-ticaret biçimi olacağına, bu konuda yapılan araştırmalar sonucu, kesin gözüyle bakılmaktadır.

Gezinti hizmetleri, özellikle de uçak rezervasyonları, e-ticarette giderek artan bir oranda yer almaktadır. Bunun gibi binlerce gazete ve dergi, genel ya da belli konularda olanlarla birlikte, e-ticaret yoluyla okuyucuya ulaşmaktadır.

İşletme-tüketici bağlamında e-ticaretin en hızlı büyüdüğü alanlardan biri de finans hizmetleri yani parasal işlemler; borsa alım-satımları ve banka işlemleridir. E-posta ya diğer ticari etkinliklere geçiş ya da onları hazırlayıcı etkisiyle önemli sayılmaktadır.

Nesnel ürünler arasında, e-ticaretin en yaygın olduğu alan, bilgisayarlar dahil elektronik ürünlerle, kitap, giyim eşyası, gıda ve içeceklerdir.

Tüketicilere yönelik e-ticarete geçişin bazı güçlükleri vardır. Bunların başında, tüketicinin e-ticarete erişim maliyeti gelmektedir; bu sorun çözüme kavuştuktan sonra etkili olan şey işlemlerin oluşturduğu görece kolaylıklar ya da güvenilir bir ticaret ortamının olup olmadığıdır.

E-ticaret, zamandan büyük tasarruf ve ürün seçimi kolaylığı yaratması nedeniyle başvurulan bir yoldur. Tüketici, e-ticaret yoluyla aldatılmayacağından emin olmalıdır. Yalnız ve ancak güvenilir bir ortam oluşturulduktan sonradır ki, tüketici ile birebir ilişki kurulması yani e-ticaretin tüketicisinin oluşturulması sağlanabilir. Son yıllarda, tüketici istem ve özelemlerine bağımlı ya da tekil üretim süreçleri, eski tekdüze kitlesel üretimin yerini almaktadır. E-ticaret yoluyla da buna ulaşılması ya da e-ticaret anlamında bir tüketicileşme sürecinin gerçekleşmesi güvenli bir ortamda sağlanabilir (Kepenek 1999:60-61).

İnternet dünyasında son 2-3 yıldır e-ticarette başarısız sonuçlar alınmıştır. Bu başarısız sonuçlar daha çok işletmeden tüketiciye (B2C) yönelik "dot.com"

şirketlerinde gerçekleşmiştir. Öte yandan bu deneyimlerin, daha sağlıklı yapılandırmaların oluşmasına katkı sağlayacağı, bunun çok önemli bir kazanım olduğunun altı çizilmektedir (Hepbizz 2001:17).

Emarketer'in yaptığı araştırmaya göre ABD'de 2001 yılı B2C değerleri izleyen tablodaki gibi öngörülmüştür (http://www.emarketer.com/products/report.php?ecommerce_b2c,15/11/2001):

Şirket Adı	Milyar Dolar
IDC	81.4
Forrester Research	73.9
Boston Consulting	65.0
University of Tennessee	62.6(sigorta ve yetişkin eğlence siteleri dışında)
Emarketer	54.2

Tablo 1.5. 2001 Yılı B2C Öngörü Değerleri

1.7.3. İşletmeden Kamu Kuruluşuna

İşletmeden devlete (Business to Government-B2G) e-ticaret bir çok ülkede başlangıç/emekleme aşamasındadır. B2G, devlet, iş ve toplum arasında elektronik bir iletişim şekli gerekir (E-Commerce and LDCs Chalenges for Enterprises and Governments,E-Commerce and LDCs Rount Table, Kathmandu-Nepal 30-31 May 2000, E-commerce Section, SITE/UNCTAD).

Vergiler, sosyal güvenlik, istatistik ve izinlerin elektronik yoldan izlenmesi ve düzenlenmesi, kamu ihalelerinin elektronik ortamda duyurulması e-ticaretin bu tipine girer (<http://www.igeme.org.tr/TUR/eticaret/et9.htm,30/08/2001>). Ülkemizde bu konuda çalışmalar devam etmektedir. Maliye Bakanlığı'na bağlı birimlerde elektronik hizmet uygulaması yaygınlaşmaktadır. Gerek vergi, gerekse diğer konularda, web siteleri kanalıyla daha etkin, verimli ve kaliteli hizmet amaçlanmaktadır.

Maliye Bakanlığı'na göre, bu çalışmalar çerçevesinde gelecek yıllarda vergi beyannameleri Internet üzerinden verilecektir. Bu konuda devam eden çalışmaların 2002 yılının ilk yarısında tamamlanması hedeflenmektedir. Gelirler Genel Müdürlüğü'nün "www.gelirler.gov.tr" adresinde hizmet veren web sitesinde, gelir vergi dairesi de devreye sokulmuştur. Gelir vergisi mükellefleri, kimlik bilgileri

yanında 1 Ocak 2000 tarihinden bugüne kadar beyanda buldukları gelir, muhtasar ve katma değer vergileriyle ilgili tahakkuk, alındı, borç ve varsa kesinleşen gecikme zammı bilgilerini sorgulayabileceklerdir.

Mükelleflerin bankalara yaptıkları vergi ödemelerinin vergi dairesindeki hesaplara işlenip işlenmediğini izleyebileceği uygulama ile ödeme kolaylığından yararlanan kişi ve kuruluşlar da, ödeme planlarını Internet vergi dairesinden izleyebileceklerdir (http://www.haberturk.com/default.asp?page_number=1,17/10/2001).

1.7.4. Kamu Kuruluşundan Vatandaşa

ABD’de “On-Line Government” kavramı yasalara girmiş durumdadır. Bu türde, vatandaşın devletle olan ilişkilerinin elektronik ortamda sürdürülmesine olanak tanımaktadır (USA, On-line Government in Massachusetts, A report of the On-line Government Task Force, <http://www.state.ma.us/itd/onlinegv/index.htm>).

İngiltere hükümeti, 2005 yılında tüm kamu hizmetlerinin elektronik ortamda yapılabileceği ve “Elektronik Devlet”e geçişin tamamlanacağını duyurmuştur. 2002 yılına kadar ise tüm okul ve kütüphanelerin Internet bağlantılarının sağlanması planlanmaktadır (<http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/e-ticaret/e-ticaret-kutuphanesi/bal.html>, 12/11/2001).

Elektronik ortamda bilgi paylaşımının vatandaş-devlet arasında olanına verilebilecek örnekler arasında İstanbul Emniyet Müdürlüğü’nün online pasaport başvurusunu kabul etmesini, ÖSYM’nin TUS, KPDS gibi ve Anadolu Üniversitesi’nin sınav sonuçlarının Internet’ten duyurulmasını sayabiliriz (Özbay, Devrim 2000:41).

Ayrıca, Emekli Sandığı Genel Müdürlüğü “www.emekli.gov.tr” adresindeki Internet sitesinde “Alo Emekli” bilgi hattı aracılığıyla aylık bağlama, hizmet birleştirme ve borçlanma, sağlık ve emekli ödeme işlemleri, emekli aylık bilgileri, aylık ve ikramiye hesaplanması gibi konularda bilgi hizmeti vermektedir. Bu sistem ile dilekçe ya da kişisel başvuru yapılmadan, emeklilere adres ve banka değişikliği yapma olanağı da sağlanmaktadır.

Emekli Sandığı’nda anlaşmalı eczane ve sağlık kurumlarıyla Internet ortamında çevirmeli bağlantıya geçilerek, sağlık hizmetlerinin de denetimi sağlanmaktadır. 16 bin 799 eczane, 2 bin 70 optikçi ve 442 özel anlaşmalı sağlık

kurumu online çalışmaktadır. Söz konusu projenin uygulanmasıyla sağlık harcamalarında 1999 yılında yüzde 87.1, 2000 yılında da yüzde 73.7 oranında gerileme kaydedilmiştir.

Devlet Malzeme Ofisi'nin "www.dmo.gov.tr" adresli Elektronik Satış Sitesinde de üye olan tüketicilere sanal katalog kanalıyla İnternet ortamında alışveriş olanağı tanınmaktadır.

Muhasebat Genel Müdürlüğü'nün yürüttüğü ve Ocak 2002'de 1.546 noktada uygulamaya konulacak Say 2000i projesi ile bütçe harcamaları günlük olarak kayda alınıp, izlenecektir.

Maliye Bakanlığı'nın "www.maliye.gov.tr" adresindeki İnternet sitesinde de bağlı birimlere kurulan bağlantı sonucunda başta taşınmaz mal, araç ve eşya satış ilanları olmak üzere ihale ilanlarına, memuriyet giriş sınav ilanları ve sonuçlarına, vergi istatistiklerine, bütçe uygulamalarına ve emeklilik istatistiklerine ulaşabilmektedir (http://www.haberturk.com/default.asp?page_number=1,17/10/2001).

1.8. E-Ticaretin Araçları:

E-ticareti destekleyen bir çok araç bulunmaktadır. Bunların Yaygın kullanılanları şöyle sıralanabilir:

- Telefon,
- Faks,
- Bilgisayar ve İnternet,
- Televizyon,
- Kredi Kartları,
- Çoklu Ortam Teknolojisi ve Sayısal TV,
- E-posta (e-mail),
- www (World Wide Web),
- Elektronik Veri Alışverişi.

1.8.1. Telefon

E-ticaretin gelişiminde ilk olarak kullanılan araç olarak telefon göze çarpmaktadır. Özellikle telefonla sipariş yöntemi, ilk e-ticaret etkinlikleri arasında

yer almaktadır. Daha sonraları pek çok ticari etkinlik telefon aracılığı ile gerçekleştirilmeye başlanmıştır (ülkemizde de yaygınlaşan 900'lü hatlar olarak bilinen, ürünün telefon görüşmeleri aracılığıyla satılması, sıkça kullanılan, e-ticaret yöntemidir).

İlk aho denildiği tarihten buyana telefon, teknolojik açıdan sürekli gelişerek günümüzde kablosuz iletişim çağının bir ürünü olan "mobil telefon"a ulaşmıştır. Telefon, e-ticaretin yaygınlaşmasından önceki dönemlerde de ticari etkinliklerde en çok kullanılan araç olarak göze çarpmaktadır. İşletmeler ticari bağlantılarını, siparişlerini ödeme seçeneklerini ve zamanlarını ya da alacak hesaplarını yıllar boyunca telefon aracılığıyla gerçekleştirmişler ve bu süreç günümüze kadar gelmiştir. Günümüzün teknolojilerinden olan faks ve İnternet teknolojisinin telefon teknolojisine bağılı olarak çalışması telefonun işlerliğinin önemini vurgulamaktadır. Diğer bir anlatımla, bilgisayar teknolojisi gelişirken telefonu bir kenara itmemektedir, hatta gelişimini telefon sistemi altyapısı üzerine kurarak, telefonun önemini işaret etmektedir.

Dünyada yaşanan ekonomik gelişmeler ve buna bağılı olarak sağlanan gönenc artışı dolaylı olarak telefon hatlarına daha fazla yatırımı sağlamış böylece dünya üzerinde telefon hatlarının yaygınlaşmasına ve sistemin ucuzlamasına olanak tanımıştır. Dolayısıyla bu gelişmeler tüm dünyanın telefon ağıları ile sarılması anlamına gelmiştir. Telefon sisteminin ucuzlaması ve buna bağılı olarak yaygınlaşması, e-ticaretin aracı olarak telefonun yoğun olarak kullanılmasını sağlamıştır. Telefon teknolojisi, e-ticaretin gelişmesine (kapasitesinin artmasına ve yaygınlaşmasına) katkıda bulunan önemli araçlardan biri olarak görülmektedir. İşletmeler ürünlerinin pazarlamasında son yıllarda telefon sistemine de yer vermişlerdir. Özellikle tv pazarlama (tv marketing) olarak ta bilinen bu yöntemle işletmeler ürünlerinin tanıtımını televizyon kanalı ile yapmakta ve telefon sistemi ile satış yapmaktadır. İnternet teknolojisine bir basamak oluşturan telefon, İnternet teknolojisinin yaygınlaşamadığı işletmelerde İnternet'in alternatifi olarak e-ticaret aracı olarak kullanılmaktadır. Özellikle son dönemlerde yaygınlaşan yeni bir sistem, "çağrı merkezi (call center)" uygulaması (telefon danışma hattı olarak ta bilinmektedir) e-ticarete ivme kazandıran önemli bir gelişmedir. Ülkemizde

bankaların ve pek çok büyük şirketin 444 ile başlayan telefon numaraları; şirketin mal ve hizmet sunumu için tüketici gruplarına sundukları yeni hizmet biçimini anlatmaktadır (4440444 Türkiye’de bir çağrı merkezinin kullanıldığı ilk özel numaradır). Bu yöntemle sınırsız hizmet ve kolay erişim yararları tüketiciye sunulmakta ve anında çözümler getirilerek tüketici memnuniyeti artırılmaya çalışılmaktadır. Bu yöntemin amacı hangi sektörde olursa olsun o işlerin telefonla yapılmasını sağlamak, 24 saat ulaşılabilirlik sağlayarak bir yandan da maliyetten kazanç sağlamaktır. Çağrı merkezi uygulamaları ile Internet altyapısına sahip olmayan ya da Internet’i kullanmak istemeyen tüketici grubuna, telefon sistemi ile e-ticaret olanağı sunulmaktadır (Keser 2000:101-103).

Telefon ve faks hizmetlerinin kullanımı, e-ticaretin kabul edilmesiyle değişebilir. Bu değişime yol açabilecek etkenlerden biri, tüketicilerin Internet’e bir ödeme ortamı olarak güvenmemeyi sürdürmeleriyle ortaya çıkabilir; bunun sonucu, gerekli bilginin aktarımı için telefon ve faksa bağlı kalınmasının sürmesi olacaktır. Benzer biçimde Internet telefonunun gelişmesiyle bir çok e-ticaret sitesi yakın gelecekte bir tüketici temsilcisine, telefon bağlantısına sahip olacaktır ve bu da satışlarda telefonun rolünün sürdürülmesini sağlayabilir (E-Com 1999:31).

1.8.2. Televizyon

İnsanların vazgeçemediği bir eğlence aracı olan televizyon e-ticaret uygulamalarının ilk aşamalarında etkin bir biçimde kullanılmıştır. En önemli pazarlama etkinliği olarak nitelendirilen “reklam” etkinliklerinin en başarılı sonuçları televizyon aracılığı ile alınmıştır. Televizyonun görsel-işitsel sunum olanağına sahip olması, insanlar üzerinde daha kalıcı etkiler oluşturmaktadır. Bu yönüyle telefona göre oldukça avantajlı bir araç olmasına karşın, tek yönlü iletişimin gerçekleşmesi nedeniyle sakıncalı bir konuma sahiptir. Görsellik yararına (televizyon radyodan değişik olarak bir de görüntü sunması izleyiciler üzerinde önemli bir etki bıraktığı düşüncesiyle yararlı bulunmaktadır.) ek olarak tüm dünyaya hızla yayılması, e-ticaret uygulamalarında televizyonun kullanılmasında önemli bir etken olmuştur. Ancak ticari sonuçları dikkate alındığında televizyonun, telefon örneğinde olduğu gibi karşılıklı iletişimi destekleyen bir özelliğe sahip olmaması bu araç ile kişilerin ne

ölçüde ikna edilebildiklerinin saptanmasının olanaklı olmaması, e-ticaret aracı olarak televizyonun yaygınlaşmasına olanak tanımamaktadır (Keser 2000:103-104).

1.8.3. Çoklu Ortam Teknolojisi ve Sayısal TV

Günümüzde gelişen çoklu ortam (multimedya) teknolojisi televizyonun olumsuz yönlerini özellikle tek yönlü iletişim sakıncalarını ortadan kaldırmakta, Web TV, Internet TV ve Etkileşimli TV gibi gelişmeler, televizyonun geleneksel yapısını değişime zorlamakta ve e-ticarete daha elverişli bir sistemi desteklemektedir. Kablolu TV teknolojisi e-ticaretin gerçekleşmesini destekleyen diğer bir gelişmedir, bu sisteme ek olarak şifreli yayın yapan televizyon kanalları da "multi-kanal" uygulamaları ile e-ticarete göz kırpan yeni uygulamalardır.

Belirtilen gelişmelere ek olarak "sayısal tv" uygulaması da çok önemli bir oluşumdur. Geleneksel tv yayıncılığında dönüşümü anlatan bu sistem; "eğlence, çocuk, spor, oyun, alışveriş, müzik, eğitim, sağlık, belgesel, kültür, sanat, etkileşimli konular gibi onlarca bileşeni bir araya getiren bir teknoloji harikasıdır. Sayısal televizyon teknolojisi uydu üzerinden tv yayıncılığı ile çok sayıda kanalı daha çok program seçeneği sunarak, çok net görüntü ve cd kalitesinde ses yayını ile izleyiciye ulaştırılmaktadır.

Avrupa ve ABD'de yaygın olarak kullanılmakta olan sayısal televizyon sistemi, alışveriş ve ticaret kavramlarını yeniden biçimlendirecek bir teknolojiyi anlatmaktadır. Bu teknoloji ile, alışveriş ya da bankacılık işlemleri evden televizyonunun kumandası ile yapabilmek olanaklı olacaktır. Sayısal tv'nin desteklediği elektronik menü -özellikle alışveriş ve ticaret amacına yönelik hizmet veren etkileşimli sistem- sistemin en önemli yeniliğidir (Keser 2000:104-105).

1.8.4. Faks

Faks, yazılı iletişimde hız ve zaman sorununu ortadan kaldırmak amacıyla geliştirilmiş bir araçtır. Sözlü iletişime resmi bir durum kazandıran faks, dokümanter bilgi aktarımının hızlı bir biçimde gerçekleşmesini sağlayan önemli bir araçtır. Bilgi aktarımını kolaylaştırması, faksın e-ticaret aracı olarak kullanılmasını sağlamıştır. Ancak Internet teknolojisi ile birlikte elektronik postanın ortaya çıkması, faksın geçerliliğini yitirmesine yol açmakla birlikte; bu aracın geleceğini de tartışmaya

açmıştır. Elektronik posta; günümüz işletmelerinin vazgeçilmez bir iletişim aracı durumuna gelmiştir. İşletmelerin gerek iç gerekse dış dünya (tüketici, sağlayıcı) ile iletişimlerine e-posta sistemiyle pratik ve hızlı bir biçimde sağladıkları görülmektedir (Beldo,Loraine,“Small Business and The Internet”, <http://www.denverpe.com/iresume.html>).

1.8.5. Elektronik Veri Değişimi

EDI, değişik kuruluşlardaki uygulamalar arasında yapısal veri değişimi biçiminde tanımlanmaktadır. Bu tanımda yer alan yapısal veri değişimi, EDI'nin iş dünyasında kullanılan kağıt belge değişiminin yerine geçtiği anlamına gelir ve e-ticaret konusu ile doğrudan ilgilidir. EDI uygulamalarında veri, yapısal bir biçimde aktarılacaktır. Bu biçime EDIFACT (İdari, Ticaret ve Nakliyata İlişkin Elektronik Veri Değişimi) adı verilir ve dünya çapında ticaretin kolaylaştırılması konusunda kurulan BM 4.Çalışma Grubunun bir girişimidir. Yaklaşık on yıl önce, uluslararası ticaretin etkinliğini artırmak amacıyla, ticari verilerin içeriğine elektronik yoldan ulaşabilmek için bir dünya standardına gereksinim duyularak bu girişim başlatılmıştır. Standartlaşma süreci ise UN/EDIFACT biçimine ilişkin ISO standartlarının ilk yayınlandığı 1987 yılında başlamıştır (<http://www.customs-edi.gov.tr/edigenel.htm,29/08/2001>).

EDI, firma-firma arası e-ticaretin en eski ve en gelişmiş biçimlerinden biri olarak, bilgisayarlar arasında işle ilgili bilginin standart bir biçimde değişimidir. 1970'lerin başından beri kullanılmasına karşın, e-ticaretin ve Internet'in gelişimi ile yenileştirilmiştir.

EDI ile iki firma, önceden belirlenmiş bir ileti biçimi, bu biçime yerleştirilecek veri ve bu veriyi anlamlı bir dile çeviren bir söz dizim (syntax) ile bilgisayarlar arasında bilgi değişimi yapabilir. İletiler ya da işlem setleri, bir dizi standart iş belgesi ile ilgilidir. Örneğin bir EDI iletiyi bir alım siparişi ya da tüketici faturası olabilir. EDI, bilgi aktarımı ve ödemeler gibi ticari işlemlerde önemli bir gerekliliktir. EDI için her iki ticari ortağın bilgisayarında da veriyi EDI'ye ve EDI'den çevirecek bir yazılım ve bir haberleşme hattı (doğrudan hat, Katma Değerli Ağ-VAN, Internet) olması gerekir (<http://www.igeme.org.tr/TUR/eticaret/et10.htm,30/08/2001>).

Bu işlem, işletmeler açısından maliyetlerin azalması, doğru ve hızlı işlem yapabilme avantajını taşımaktadır. İşletmelerin üretim planlarını sürekli denetlemek, stok denetimi yapmak ve verileri denetlemek gibi sürekli işlemlerini daha hızlı yapabilen sistem; otomatik üretim sistemi, anında siparişe hazır olabilme gibi konularda çok büyük kolaylıklar sağlamaktadır. Dolayısıyla veri aktarımı sonrası gerekli sipariş onayı, üretim kararı ve malın bedelinin alındısı işlemleri sırası ile gerçekleşmektedir. EDI çalışma istasyonları (workstation) ile yalnızca metin bilgileri değil, ürün özelliklerini gösteren çoklu ortam (multi media) bilgileri de aynı kesinlik ve doğrulukla değiştirilebilir. İşletmelere, önemli ölçüde yarar sağladığı dikkate alınırsa; önümüzdeki yıllarda sistemin daha iyi anlaşılması ile bu uygulamaya yönelik ilginin artması öngörülmektedir (Keser 2000:106-107).

EDI kullanılan geleneksel sektörler, taşımacılık, sağlık ve eczacılık, ticaret ve sanayi, dağıtım, finans kesimi ve kamu kesiminde gümrüklerdir. EDI uygulamalarında standartlar önemli bir sorundur. İki gelişkin EDI veri biçimi vardır: UN-EDIFACT özellikle Avrupa ve Asya'da kullanılırken, X12 (ANSI) Kuzey Amerika standardı olarak öne çıkmaktadır.

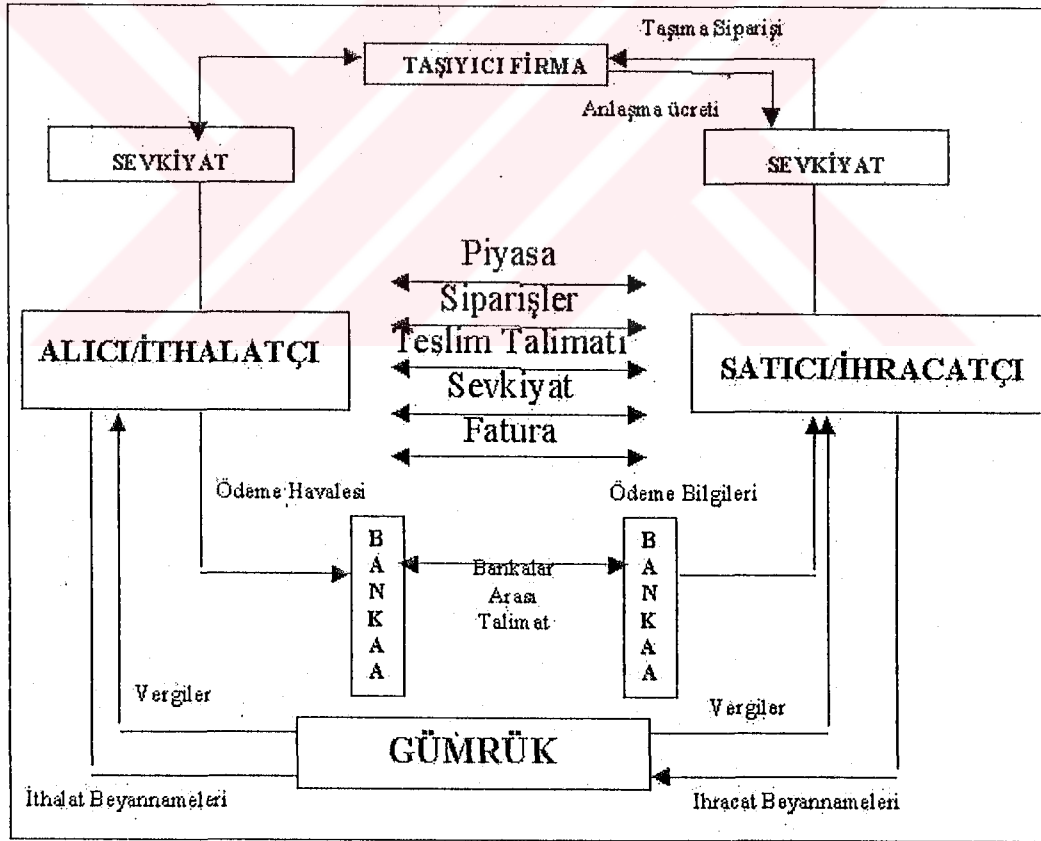
EDI'nin giderek küçülen ve firmalar arasında etkileşimin önemli bir sorun olduğu bir dünyaya getireceği yararlar hakkında çok şeyler yazılmıştır. EDI'nin en genel ve klasik anlamda yararı , belgelerin varacakları yere ulaşma zamanları ve buna bağlı olarak sipariş zamanlarının azaltılması biçiminde belirlenmiştir. Bir başka anlatımla, her şeyin zamanında yapılarak hiçbir kaynağın boşa harcanmaması planlanmaktadır. EDI'nin doğrudan sağladığı diğer bir yarar da, iletişimde insan bileşenine olan gereksinimi ortadan kaldırmasıdır. Dolayısıyla, büyük sorunlara neden olabilecek insan hataları ve diğer hatalar azaltılabilecektir (<http://www.customs-edi.gov.tr/edi2.htm>,29/08/2001).

Veriler, bilgisayarlar arasında insan etkisi olmadan değiştiği için güvenilirdir. Bilgiyi tekrar işlemekten geçirmek gerekmediği için işlem süresi kısalmıştır. Tam ve otomatik olarak geldiği ve gönderildiği için maliyetler düşer. Firma içinde değişik bölümlerin karışmasına gerek kalmadığı için yönetsel giderler azalır. Diğer ticari ortakların da EDI/EDIFACT standardı kullanmaya başlaması durumunda ilişkiler uzun dönemli ve istikrarlı duruma gelecektir. Firma, ürün satışları üzerine bilgiyi

anında ve doğru olarak aldığı için pazarın durumunu yakından izleyebilir. Var olan bilgiye erişim her zaman olanaklıdır (<http://www.igeme.org.tr/TUR/eticaret/et10.htm>, 30/08/2001).

Tüm bu yararları başlıklar halinde toplamak gerekirse EDI (<http://www.customs-edi.gov.tr/edi2.htm>, 29/08/2001);

- Hızlı ve doğru veri akışını,
- Daha etkin denetim yöntemlerinin geliştirilmesini,
- Üretkenliğin ve kârlılığın artmasını,
- İş ilişkilerinin geliştirilmesini,
- Tüketici memnuniyetinin ve rekabet gücünün arttırılmasını sağlayacaktır.



Şekil 1.3. Tipik bir EDI Uygulaması

Yukarıdaki şemada, dış ticarete katılımcılar arasında EDI kullanımları açıklanmıştır. Yani bir malın siparişinden başlayarak, gönderiminden, banka

işlemlerine ve en son gümrük işlemlerine kadar her aşamada EDI kullanımı olanaklıdır. Bu kullanımı gümrük işlemleri açısından ele alınırsa, EDI'nın amacı gümrük işlemlerini yapmaya yetkili gümrük komisyoncuları ya da ithalatçı/ihracatçı firma temsilcilerininin açıklama bilgilerini gümrük bilgisayarına elektronik ortamda kendi bürolarından belli standartta aktarmalarını sağlamaktır

Sözü edilen EDI kapsamındaki iletiler Birleşmiş Milletler tarafından belirlenen UN/EDIFACT standartları kullanılarak gönderilecektir (<http://www.customs-edi.gov.tr/edi2.htm>,29/08/2001). Bu standart kapsamında çeşitli kuruluşlar tarafından kullanılmak üzere iletiler yayınlanmaktadır. Kuruluşlar veri alışverişlerinde bu standartları kullanan yazılımlar ile kendi verilerini standart iletilere dönüştürerek, çeşitli iletişim ortamlarından veri aktarımlarını yapmaktadır. Bu aktarımlarda kullanılan iletişim protokolleri, ISO (Uluslararası Standartlar Örgütü) tarafından onaylanan ve tanınan X25, X400 gibi protokollerdir. Fiziksel bağlantılarda ise kiralık hatlar, TURPAK ya da Dial-Up bağlantılar kullanılmaktadır.

UN/EDIFACT iletileri içerisinde gümrük sektöründe kullanılan uluslararası iletiler şunlardır:

CUSCAR (Customs Cargo Messages): Gümrük Kargo İletileri; Gümrük İdaresi ve taşıyıcı firmalar arasında kullanılan iletidir. İçeriğinde taşıyıcı firma tarafından gümrük idaresine gönderilen özet açıklama (manifesto) bilgileri vardır.

CUSDEC (Customs Decleration Messages): Gümrük Beyannamesi İletileri; İthalatçı/İhracatçı ve Gümrük Komisyoncuları ile Gümrük İdaresi arasında kullanılan iletidir. İçeriğinde gümrük idaresine verilen gümrük beyannamesi bilgileri vardır.

CUSRES (Customs Response Messages): Gümrük Yanıt İletileri; Gümrük İdarelerinden CUSDEC ve CUSCAR iletilerine yöneltilen yanıtları içeren iletilerdir.

CUSREP (Customs Report Messages): Gümrük Taşıma Raporu İletileri; Her çeşit taşıma şekli için ayrıntılı bilgileri içerir. Taşıyıcı firma ile gümrük idaresi arasında kullanılır. Her bir ileti yalnızca bir taşımanın verilerini içerir ve aracın varışından sonra gönderilir. Boş konteynır ve yolcu sayısının da gümrük idaresine rapor edilmesinde kullanılır.

1.8.6. Bilgisayar ve Internet

Gerek bilgisayar teknolojisi gerekse Internet teknolojisi; e-ticaretin günümüzdeki yükselişine en büyük gerekçe olarak gösterilmektedir. Internet teknolojisi gelişmemiş olmasaydı, e-ticaret bu kadar çok gündeme gelmeyecek, sanal ticaret ya da e-iş kavramları insanlar tarafından dillendirilmeyecek, diğer bir anlatımla e-ticaret geleneksel ticaretin alternatifi olarak görülmeyecekti. Tüm bu gelişmeler e-ticarete Internet teknolojinin önemini anlatmaktadır. www ortamı ile gelişme sağlayan Internet bu gelişmeyle milyar dolarlarca anlatılan yeni bir pazar ortaya çıkarmış ve Internet üzerinden ticaret büyük önem ve kapasite kazanmıştır.

Internet, tüm dünyada bir birine bağlı yüz milyon bilgisayarla birlikte çok ciddi bir konuma sahip olmuştur. Internet yalnızca iletişim sağlamak açısından ele alınmayıp ticaret yapan büyük işletmeler tarafından da büyük bir pazarın önemli bir aracı olarak düşünülmüştür. Tüm dünyanın içinde bulunduğu uçsuz-bucaksız bir alanda ticari etkinliklerin çekiciliğinin algılanması çok zaman almamış, Internet e-ticaretin en önemli aracı olarak kullanılmaya başlamıştır. Internet aracılığıyla işletmeler web siteleri hazırlama yolu ile e-ticaret etkinliklerine geçişi gerçekleştirmişlerdir. Web siteleri ile şirketler ürünlerini tüketiciye Internet üzerinden ulaştırmıştır (Keser 2000:107-108).

Internet band genişliği sınırlamaları, bu hizmetlerden (sabit hat, iç telefon hizmeti, faks iletimi ya da yaygın) bazılarının kalitesinin düşmesine yol açabilir ve hizmeti var olan kurallara daha az bağlı duruma getirebilir. Buna bağlı olarak bazı gözlemciler (faks, ses postası vb. gibi) zamana bağlı olmayan haberleşme hizmetleri üzerindeki acil etkinin daha şiddetli olacağı ve ses kalitesindeki kaybın yaratacağı duyarlılıkla ses piyasasının yalnızca yüzde 5'ine yakınının Internet'e kayacağını öngörmektedirler. Bu bir kaygı olmakla birlikte, bazı uygulamalar ve tüketiciler, geleneksel telefon hizmetlerinin fiyatlarında yüzde 50-90 indirim karşılığında kaliteden vazgeçebilirler.

1.8.7. E-posta

E-posta çok yaygın bir Internet uygulamasıdır ve online bağlantısı bulunan evlerin yüzde 60'ında bulunmaktadır. ABD işletmelerinin yüzde 85'i (tüm

işletmelerin yüzde 50'si) bunu günlük olarak kullanmaktadır. Bu postanın büyük bölümü, şu andaki mektup postasını tamamlayan kısa ve anlık iletileri içerse de, yerini alma da kaçınılmaz olarak ortaya çıkmaktadır.

Evrensel Posta Birliği (The Universal Postal Union –UPU), e-posta nedeniyle, tüm telekomikasyon piyasasında (posta, faks, telefon, e-posta) fiziksel postanın payının Avrupa ve Kuzey Amerika'da 1995'te yüzde 28 olan düzeyinden yüzde 20'nin altına indiğini ve aynı dönemde e-postanın payını iki katına çıkararak yüzde 12'den yüzde 24'e tırmandırdığını belirtmektedir. En büyük etkinin, e-postanın 2005 yılında akışın yüzde 12'sini ele geçirmesinin beklendiği işletmeler arası e-ticarette ortaya çıkması; işletme-tüketici kesiminde, e-postanın yüzde 4-5'lik bir payı kendisine katması öngörülmektedir.

Fatura ödemelerinin hızla e-ticarete kayması mektup teslim işlemlerini de çok ciddi etkileyebilir; faturalar, ABD Posta İdaresi'nin hasılatının üçte birini ve kapasitesinin yarısını oluşturmaktadır. 1991'de yüzde 29 olan e-posta ile ileti iletilme oranının 1994'te yüzde 44'e ulaştığı değerlendirilmektedir.

Postanelerin bu gelişmelere yanıtı kendi e-postaya dayalı hizmetlerini sağlamak olurken, olası bütünsel etki, e-postanın büyümesiyle teslim edilen postanın daralması olacaktır. Bu, posta hizmetlerini ve bunları sağlayanları; posta aygıtlarını sağlayanları ve neredeyse her örgütte bulunan iç posta bürolarını etkileyecektir.

Bu düşüşü giderecek olan e-ticarete bağlı olarak teslim edilen paket sayısında yaşanan artış olacaktır. Daha genel olarak, şu anda postanelerin, merkezi depolama ve yükleme birleşme noktaları olarak günümüzün posta teslim işine çok benzer biçimde standartlaştırılmış sabit bir rota üzerinde teslim hizmeti sağlanması olanaklıdır. Bu, sayısız teslim kamyonunun aynı adrese gelmesinden kaynaklanan sorunları da ortadan kaldıracak fakat postaneleri, bu hizmeti şu anda sağlamakta olan paket teslim şirketleri ile doğrudan rekabete sokacaktır (E-com 1999:36-37).

1.8.8. www

Web tabanlı ticaret, geleneksel etkinlik modellerinden değişiktir. Teknolojinin özellikleri, şirket ile tüketici arasında çok değişik türden ilişkilere yol açar. Web'i

tamamen yeni bir ortam ve değişik türde bir piyasa durumuna getiren temel özellikler vardır. Web, temelini oluşturan teknolojiler şu özellikleri taşır:

- Etkileşimlidir,
- Anında kullanılabilir,
- Kendi içinde bağlıdır,
- Kişiyeye özel düzenlenebilir,
- Değişik ortamlarda çalışır,
- İçeriği zengindir,
- Kullanımı kolaydır.

Bu özellikler ve yeterlilikler, şirketlerin hem ürünlerini hem de hizmetlerini tasarlama, oluşturma, özendirme, satma ve teslim etme ve destek hizmeti verme biçimlerinde köklü dönüşümlere yol açmıştır. Bu dönüşümleri daha ayrıntılı anlamak için, bir satıcı ile alıcının herhangi bir alışveriş hareketinde geçtikleri temel adımları vardır. Bir alıcının bakış açısıyla, bir alışveriş sürecinin dört temel aşaması vardır:

- Gereksinim belirlenmesi,
- Gereksinimi karşılayacak kaynakların bulunması,
- Ürün ya da servisi satın alarak edinmesi,
- Ürün ya da hizmetin kullanılması, bakımının yapılması ve sonunda atılması.

Üretici ya da satıcı için, alıcının bu dört adımının her birinin yansıması olan etkinlikler söz konusudur:

- Ürün ya da hizmetin tasarlanması,
- Reklamının yapılması ve özendirilmesi,
- Satılması, dağıtımının yapılması ya da teslim edilmesi,
- Tüketicieye hizmet ve destek sunulması.

Web'in bu sürecin her aşaması üzerinde çarpıcı bir etkisi vardır. İlk olarak alıcı, ürün ya da hizmet tasarımının çok erken aşamalarından buyana bu konudaki kapsamlı "görüşmelerde" yer alabilir. İkinci olarak, alıcılar olası satıcıları ararken, daha geniş bir seçenek aralığına sahip olurlar ve bunların tümüne kendi kişisel bilgisayarlarından erişebilirler. Üçüncü olarak, anlaşmanın koşulları daha geniş bir biçimde ele alınabilir; tüketicinin aynı anda çeşitli sağlayıcılarla pazarlık yapma olanakları vardır. Kendilerine sunulan seçeneklerin daha geniş bir aralıkta yer almasına bağlı olarak alıcılar genellikle daha güçlü bir pazarlık konumunu elde ederler.

Web'in bu kadar güçlü olmasının nedenlerinden birini, ekonominin diğer birçok bileşenin "sanal işletmelerin" gelişmesini sağlayacak bir sistem oluşturduğu bir dönemde gelişmesi oluşturmaktadır. Böylece birisinin aklına ağ üzerinden satılabilecek bir ürün ya da hizmetle ilgili fikir geldiğinde, tüm bir işletme modeli için gerekli işlevsel yeterlikleri neredeyse bir gecede bir araya getirmek olanaklıdır. Örneğim amazon.com, tüm yaratıcı kaynaklarını, tüketicilerin 2.5 milyondan fazla başlığı arayabilecekleri ve gelen siparişleri işleyen bir veritabanını tüketicilere sunmasını sağlayacak yazılım için tüm yaratıcı kaynaklarını kullanmıştır. amazon.com işletme modelindeki tüm temel süreçler büyük ölçüde dışarıdan karşılanır. amazon.com'a verilen siparişler UPS ya da diğer bir kurye servisi ile kitaplar alıcıya ulaştırılmakta ve ödeme bankacılık sistemi ve kredi kartı ile yapılmaktadır. Böylece amazon.com, işinin tüketici ilişkileri bölümüne odaklanmakta; diğer tüm işlevler ve süreçler diğer şirketler tarafından gerçekleştirilmekte; bu şirketler, kendi işlerinde amazon.com'un olmayı düşünebileceğine göre çok daha verimli ve hatasızdırlar (E-Com 1999:98-102).

Yukarıda açıklanan alışveriş çevrimin dört aşaması (Ürün ya da hizmetin tasarlanması, Reklamının yapılması ve özendirilmesi, Satılması ve dağıtımı yapılması ya da teslim edilmesi, Tüketicilere hizmet ve destek sunulması), en yalın biçimleriyle, ürün ya da hizmetin geliştirilmesi, satışı ve desteğini sağlayacak biçimde şirket tarafından oluşturulacak işletme süreçlerinin temel kümelerinde kronolojik bir ilerlemedir. Web ortamında bu alışveriş çevrimi hız kazanır ve daha önce birbirinden ayrı olan dört aşamanın karışıp birbiriyle birleşmesi sonucunda

değer zinciri “sürtünmesiz” bir akış haline gelir. Web, şirketler ile bunların tüketicileri arasında ve şirket içinde o kadar hızlı ve ucuz bir haberleşmeye olanak tanır ki, bu haberleşme ve bunlara bağlı alışverişlerin kökten dönüştürülmesi gerekir.

Web sitelerinin günümüze kadar en yaygın kullanımı, pazarlama ve reklam olmuştur. Web temel olarak bir bilgi dağıtım tabanıdır ve şirketlere, ürün bilgilerini küresel düzeyde, izleyicilere görece düşük maliyetle ulaşmasının araçlarını sağlar.

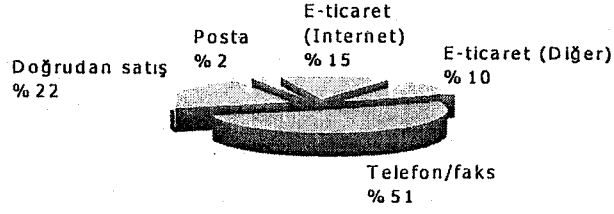
Birçok şirket, etkin web sitelerinin hem önemli bir tüketici tabanına ulaşmalarını sağladığını hem de pazarlama ve reklam maliyetlerini düşürdüğünü keşfetmişlerdir. Geleneksel medyadaki reklamların okur ya da izleyici başına maliyeti karşılaştırıldığında, web-tabanlı reklamlar, oldukça ucuzdur. Yalnızca maliyeti televizyon reklamının ya da basılı ilanının altında kalmakla kalmaz, aynı zamanda bilgiyi hedef izleyicilere ulaştırma maliyeti de web üzerinde defalarca düşüktür.

Birçok şirket, yılda milyonlarca dolar derecesinde olan katalog basım ve postalama maliyetlerinde düşüş açıklamaktadır. Ve doğal olarak, katalog ve diğer bilgileri güncel ve kesin tutmak çok daha kolaylaştırmakta; bunu güncelleştirmek yalnızca web sunucusundaki master sayfayı değiştirmeyi gerektirmektedir.

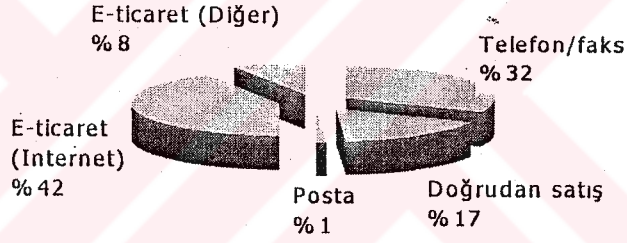
Bunun da ötesinde, iyi tasarlanmış bir web sayfasına sahip olan şirket, kaç “takılma” ya da “izlenim” elde ettiği konusunda neredeyse anında geri besleme elde edebilir ve siteye bakan kişiler ile bunların ürün bilgisi ve reklam ile ilgili tepkileri hakkında bilgi de elde edebilir. Bu, web’in olanak tanıdığı biçimde tüketicilerle sürdürülen etkileşimin bir diğer sonucudur. Böylece, yanlış, eksik ve kafa karıştırıcı olan bilginin hızla değiştirilebilmesi, pazarlama çabalarının etkinliğini artırmaktadır (E-com 1999:102-103).

İzleyen grafiklerde yıllara göre e-ticaret araçlarındaki değişim oranı sunulmuştur: (İnce 1999:6, <http://ekutup.dpt.gov.tr/ticaret/incem/eticaret.doc>, 27/09/2001)

1997



2000 yılı öngörüsü ise izleyen biçimdedir.



Şekil 1.4. 1997 ve 2000 Yıllarında Ticari Araçlardaki Gelişim

1.9. E-Ticaret Ödeme Sistemleri

Internet'in bir pazarlama kanalı olarak kullanılmasında karşılaşılan en büyük sorunlarından biri, kullanıcıların web'i bir ödeme kanalı olarak kullanmaya güvenmemesidir. Bu amaçla tüketicilerin kaygılarını ortadan kaldırmak için çeşitli ödeme sistemleri sunulmuştur.

1.9.1. Kağıda Dayalı Ödeme Araçları: Çekler ve Senetler

Çekler, kağıda dayalı nakit dışı ödemelerdir; banka çekleri, posta çekleri ve kamu kurumlarının çeklerini içerir. Türkiye'de en yaygın ödeme aracı olarak çek kullanılmaktadır. Bankalar arası ödemelerin yüzde 51'i çeklerle gerçekleştirilir, ancak bankalar arasında gerçekleştirilen toplam ödeme tutarının yüzde 4.9'una denk gelmektedir.

Çek taşıma riskini ortadan kaldırmak ve çek takasını hızlandırmak amacıyla isteyen bankalarca takas işlemlerinin, çeklerin fiziksel olarak ibraz edilmeden yalnızca çek bilgileri üzerinden elektronik ortamda yapılması kararlaştırılmış olup, buna ilişkin düzenleme de tamamlanmıştır. Ankara ve İstanbul Takas Odaları'nda elektronik ortamda takas işlemleri 16 Nisan 1998 tarihinden buyana başlamış olup, çek takas işlemleri henüz dört banka arasında elektronik ortamda gerçekleştirilmekte, diğer bankalar ise eskiden olduğu gibi, takas işlemini fiziksel olarak yapmaktadır.

Kişisel posta çekleri bazı vergi ödemeleri ve taksit ödemeleri için kullanılmaktadır (Elektronik Ticaret Finansal Çalışma Grubu Raporu 2000:295).

1.9.2. Elektronik Ödeme Araçları

E-ticaretin içinde olan elektronik ödeme, satıcı firma ve tüketiciler için en önemli kısımdır. Öyle ki elektronik ödeme işlemleri tam olarak çözümlenmedikçe e-ticaret hacminin gelişmesi olanaklı değildir. Normalde çok sorun olmasa da ortaya atılan küçük bir olumsuz haber, insanların Internet üzerinden alışverişlerini tedirgin ve kuşkululu kılmaktadır. Çünkü hiç kimse yapılan küçük ama riskli bir alışveriş yüzünden banka hesaplarına girilmesini ve altüst edilmesini istemez. Bu da e-ticaretin gelişmesini engellemekle kalmayacağı gibi olumsuz yönde etkileyerek

ticaret kapasitesini azaltabilir. Bu nedenle bütün kuşku durumlar öncelikle ortadan kaldırılmalı güvenlik konusunda kullanıcılar bilgilendirilmelidir.

Internet'te yapılan alışverişlerdeki ödemeler genellikle kredi kartı ile yapılmaktadır. Tüketici, kredi kartı üzerindeki bilgileri ve satın alacağı ürün ya da hizmetin fiyatını Internet üzerinde bildirerek ödemeyi gerçekleştirir. Bu durum bilgilerin doğruluğu açısından satıcıyı, bilgilerin kötü amaçlıların eline geçmesi açısından da tüketiciyi rahatsız etmektedir. Oysa sorun bu kadar karmaşık değildir. Teknoloji bu duruma çözümler getirmiştir ve de süper çözümler geliştirmektedir. Günümüz koşullarında Internet'te tanınan bir kuruluşa güvenlik protokolleri altında verilen kredi kartı bilgileri, bazı alışverişlerdeki mektup, telefon ya da faks aracılığı ile verilen kredi kartı bilgilerinden çok daha güvenlidir (Haşiloğlu 1999:100-101).

Tüketiciler daha önceden aldıkları hizmetler karşılığında ödemeleri gereken faturaları da elektronik ortamda gerçekleştirmeye başlamışlardır. Yankee Group, ABD'de yıllara elektronik fatura ödemelerini izleyen tablodaki gibi yıllara artacağını öngörmüştür (http://www.emarketer.com/ereports/electronic_payments,15/11/2001):

Yıllar	Milyon Dolar
2000	5.1
2001	7.3
2002	9.6
2003	12

Tablo 1.6. Yıllara Göre Elektronik Fatura Ödemeleri

Jupiter Research ise 2004 yılında 25.8 ve 2005 yılında 40.2 Milyon Dolar olarak öngörmektedir.

1.9.2.1. Kredi Kartları

Kredi kartları, bir geleneksel ödeme sistemidir. Kredi kartları, günümüzde bazı işlem türleri için geliştirilmiş olan birçok yeni sistem içinde en uygun ve en popüler olanıdır (Edgar 1999:5).

Türkiye'de daha çok gıda ve hizmet ödemelerinde kullanılan kredi kartları nakit dışı ödeme türü olup, pek çok kişi için nakit avans rahatlığı sağlamakta ve bu özelliği nedeniyle kredi kartı kullanımı giderek artmaktadır (Elektronik Ticaret Finansal Çalışma Grubu Raporu 2000:296).

E-ticaretin yaygınlaşmasına paralel olarak, sistemin devamlılığı açısından kredi kartlarına gereksinim bulunmaktadır. Nakit ödeme sistemine alternatif olarak geliştirilen kredi kartı uygulamasının, e-ticaretin ödeme sistemi olarak yıldızı parlamıştır. Diğer bir anlatımla İnternet e-ticaretin gelişip yaygınlaşmasında ne kadar etkili oldu ise; kredi kartları da e-ticaretin kökleşmesinde o kadar önemli bir rol oynamıştır. Kredi kartı ile ödeme yapma işlemine yönelik yoğun eleştirilerin de bulunduğu görülmektedir. Ödeme sistemi ile birlikte özellikle güvenlik konusunda büyük güvensizlikten kaygı duyulmaktadır. Kişisel bilgilerin yasal olmayan biçimde kullanılması riskinin bulunması e-ticarete ilişkin en ağır eleştiri konusunu oluşturmaktadır.

Kredi kartı sisteminin desteklediği ATM (Automatic Teller Machines), elektronik ödeme ve para aktarım sistemleri, e-ticaretin ayrılmaz bir etkeni durumuna gelmiştir. ATM'ler otomatik ödeme sistemi olarak gelişmiştir. Daha sonraları bir takım değişik ticari etkinlikler bu sistem aracılığı ile gerçekleştirilmiştir. ATM'ler günümüzde klasik hizmetlerinin dışına çıkarak etkileşimli bankacılık yapmaktadır. ATM teknolojisindeki gelişmeler, bankacılık işlemlerinin dışında İnternet aracılığı ile bu sistemden alışveriş yapma gibi işlemlere de olanak tanımaktadır (Keser 2000:105-106).

1.9.2.2. Banka Kartları

Banka kartı (Bankomat) cari hesap biçiminde işleyen bir hesaba dayalı olarak ve bu hesap borçlandırılmak koşuluyla nakit para çekmede kullanılan bir kart çeşididir. Bazı banka kartları EFTPOS da kullanılabilir. Bu kartlar POS terminalleri ile doğrudan, cari hesaplardan perakende satın alma, nakit çekme, ATM'lerden bakiye sorma gibi geniş bir kullanım potansiyeline sahiptir.

1.9.2.3. Ön Ödemeli Kartlar

Türkiye'de ön ödemeli kart kullanımı yaygın değildir. Türk Telekom Şirketi tarafından telefon kullanımı için telefon kartları, doğal gaz ön alını satım kartları ile metro ve belediye otobüslerinde kullanılmak üzere bilet kartları çıkarılmıştır (Elektronik Ticaret Finansal Çalışma Grubu Raporu 2000:296).

Ayrıca son yıllarda ülkemizde etkinlik gösteren özel mobil telefon şirketleri de bu tür kartları tüketicilerine sunmaktadırlar.

1.9.2.4. Elektronik Para

Internet'te kullanılmak üzere geliştirilmiş para birimi olan elektronik para, günlük yaşamda kullanılan mağaza çeklerinin Internet ortamındaki karşılığı olarak değerlendirilebilir. Bu ödeme aracından yararlanmak isteyenlerin ilk önce elektronik para hizmeti sunan şirketler tarafından geliştirilen özel yazılımlardan birini bilgisayarlarına yüklemeleri ve o şirketle çalışan bir bankada hesap açtırmaları gerekmektedir. Bundan sonra elektronik para ile anlaşmalı mağazaların sitelerinden ya da kendisi gibi elektronik para yazılımını kullanan diğer taraflar ile sanal alışveriş yapabilirler. Elektronik para yazılımı, bir bankanın hesabından istenilen miktarda paranın çekilerek, Internet üzerinden yapılan harcamalarda kullanılmak üzere elektronik ortamda saklanmasını sağlar. Elektronik paranın üzerinde bir seri numarası bulunur. Internet üzerinde bir harcama yapıldığında, belli seri numaralı paralar, alışveriş yapanın bilgisayarından silinerek alışveriş yapılan bilgisayara geçer. Para akışının, günlük yaşamda olduğu gibi gerçekleştiği bu sistem Türkiye'de şimdiye kadar çok fazla uygulamaya geçmemiştir. Dünyada elektronik para hizmeti veren kuruluşlara örnek olarak CyberCash, DigiCash verilebilir (Özbay, Devrim 2000:52-53).

1.9.2.4.1. Elektronik Para Modelleri

Internet üzerinde kullanılmak üzere geliştirilmiş bir çok elektronik para modeli bulunmaktadır. Ancak günümüzde bunların hiç biri kredi kartı SET standardı ile alışveriş yapmak kadar etkili değildir.

Bu modellerin genel olarak çalışma yapıları; banka, satıcı ve tüketici arasındaki bağlantının içerisinde yer almaktır. Elektronik ödeme hizmetinde genel olarak A,B,C biçimde tanımlanabilecek üç değişik yapıda hizmet veren firmaların elektronik para modeli aşağıda sunulmuştur.

Elektronik para-A modelinde, satıcı sipariş edilen ürün ya da hizmetin faturasını tüketiciye gönderir. Tüketici, banka hesap bilgilerini şifreleyerek, onayladığı fatura ile birlikte firmaya geri gönderir. Satıcı firma, aldığı bilgilere kendi

şifresini de ekleyerek elektronik ödeme-A modeli kuruluşuna gönderir. Elektronik para-A modelinin hizmetini veren kuruluş, bilgilerin doğruluğunu inceleyerek çözümler, daha sonra banka aracılığı ile hesap işlemlerini gerçekleştirir.

Elektronik para-B modelinde ise tüketici, Internet üzerinden alışveriş yaptığı firmaya elektronik ödeme-B modeli kuruluşundan aldığı şifreyi satıcı firmaya gönderir. Satıcı firma, şifrenin doğruluğu ve ödemenin yapılması için elektronik para-B modelinin hizmetini veren kuruluşa denetim bilgileri içeren bir e-mail gönderir. Elektronik postayı alan kuruluş, ödeme onayı için tüketiciye ileti gönderir ve olur aldıktan sonra hesap hareketlerini gerçekleştirir. Bu modeldeki ödeme işlemlerindeki iletişimler elektronik posta ile gerçekleştirilir.

Elektronik posta-C modelinde tüketici, önce yaptığı ödeme ya da aldığı kredi kadar elektronik ödeme-C modeli ile işbirliğinde olan bankadan şifrelenmiş olarak kod numaraları listesinden oluşan bir ileti alır. Bu listedeki her kod numarası Internet üzerinde alışveriş için kullanılacak bir miktar parayı temsil etmektedir. Tüketici, satın alacağı ürün ya da hizmetin fiyatına karşılık gelen kod numarasını seçerek satıcı firmaya gönderir. Kod numaraların alan firma, elektronik ödeme-C modeli ile işbirliğinde olan bankayla bağlantıya geçerek kod numaralarını nakde çevirir (Haşiloğlu 1999:102-103).

1.9.2.4.2. Türkiye'deki Elektronik Para Uygulamaları

Türkiye genelinde borç ve kredi kartlarının yaygın olarak kullanılmasıyla birlikte e-para araçları Türkiye için yeni bir gelişmedir.

Türkiye'deki en önemli pilot uygulama Akbank tarafından geliştirilmiş olan ve Boğaziçi ve ODTÜ Üniversiteleri yerleşkelerinde kullanılan "Parakart" bir e-para ürünüdür. Bu ürün SMART kart teknolojisi kullanılarak yapılmış, çok amaçlı ve yeniden yüklenebilir bir üründür. Sistem küçük çaplı ödemelerin yapılabileceği biçimde düzenlenmiştir. Kartla yapılan değer yüklemeleri bir banka hesabından yapılabileceği gibi para üstü ödenmesi gibi çeşitli ödemeler yoluyla da yapılabilir ve yapılan işlem bir sisteme bağlı POS aygıtı ile bankaya aktarılır. Yapılan işlemlerin aktarımı ise her işlem sonunda toplu olarak yapılabilir.

Banka dışında, çeşitli kuruluşların çıkartmış oldukları elektronik ödeme araçları da kullanılmaktadır. Bu araçlar, Türk Telekom'un çıkartmış olduğu telefon kartları, Ankara Belediyesi tarafından çıkartılmış olan doğal gaz kartları, metro ve otobüs kartları ile İstanbul Belediyesi tarafından çıkartılmış olan AkBil (Akıllı Bilet)'dir.

Diğer yandan Haziran 1997'den buyana Türkiye İş Bankası, daha sonra da Dışbank ve Akbank Internet üzerinde bankacılığa başlamıştır. Daha sonra Türkiye etkinlik gösteren birçok banka Internet üzerinden bankacılık hizmetine başlamıştır (Elektronik Ticaret Finansal Çalışma Grubu Raporu 2000:308).

1.9.2.5. Elektronik Çek

E-ticaret yapan sitelerin, ödemeleri çek olarak kabul etmelerini sağlayan ödeme sistemidir. Elektronik çek, ABD'de Financial Services Technology Consortium tarafından SDML (Signed Document Markup Language) adı verilen bir işaretleme dili kullanılarak geliştirilmiştir. Elektronik çek ile ödemelerde, kredi kartı olmadan banka hesabı bilgilerinden gerekli olanların e-ticaret sitesine aktarılmasıyla yapılır. Başka bir deyişle, kullanıcı ticaret sitesine çek keserek ödeme yapmış olur. Bankadaki sistemler, yapılan aktarımları her gün temizleyerek adı geçen hesapta alışverişin tamamlanması için gerekli koşulların yeterli olup olmadığını denetlerler ve bu durumdan e-ticaret sitesini şifreli kanallarla haberdar ederler. Bu işlemler takas merkezi olarak adlandırılan finansal kurumlar tarafından da yürütülebilir. Kullanımı için gerekli sistemlerin finans sektörü tarafından kabul görmesi gerekir. Henüz ülkemizde her hangi bir kuruluş bu sistemi uygulamaya koymamıştır. Diğer birkaç ödeme modeli de izleyen biçimde sunulmuştur (Özbay, Devrim 2000:53-54):

Escrip: Bağış ödemeleri gibi düşük miktartlı özel ödemelere yönelik kurulmuş bir sistemdir.

IPIN: Internet harcamalarını ISS faturalarına yansıtan bir sistemdir.

PCPay: Smart Card bazlı bir sistemdir.

ECharge My Phone: Telefon faturası ile entegre edilmiş bir sistemdir.

First Virtual: Ödemeleri üçüncü bir kuruluşun toplayıp, ilgili tarafa dağıtımını yaptığı bir sistemdir.

1.9.3. Perakende E-Ticarette Ödeme Yöntemleri

Temel olarak işletmeden işletmeye (B2B) ve işletmeden tüketiciye (B2C) ana başlıkları altında incelenen e-ticaret modelleri değişik işleyiş ve gereksinimlere sahiptirler. Forrester Research'ün bir araştırması Internet üzerinden yapılan perakende satışların (B2C) 1999 yılında 20 Milyar Dolar ve perakende satışların %0.2'si olarak gerçekleştiğini ortaya koymaktadır. Yapılan projeksiyonlar B2C'nin perakende satışlar içindeki payının 2000 yılında %0.4'e ve 2002'de %1'lere ulaşacağını göstermektedir. Son bir kaç yılda katlanarak artan e-ticaret kapasitesi yapılan öngörülerin hiç de abartılı olmadığını ortaya kaymaktadır.

E-ticaret için alıcı ve satıcıların güvenli, güvenilir ve kolay değer aktarımı sağlamalarına olanak sağlayacak araçların sağlanması yaşamsal önem taşımaktadır. Internet üzerinden ticari işlem yapan partilerin (alıcı, satıcı ve aracılar) fiziksel olarak birbirlerinden uzak ve çoğu zaman değişik ülkelerde olmalarının yol açtığı güvensizlik, geleneksel ticarete bile henüz tam anlamıyla çözülmeyen bir çok sorunun e-ticaret için çözülmesi istemini yaşamsal duruma getirmektedir. E-ticaretle ilgili yapılan araştırmalar e-ticarette en büyük sorunun tarafların birbirlerinin kimlikleri ve yetkilerini denetlemekte yaşadıkları zorluk olduğunu ortaya koymuştur. Alışveriş yapanların iddia ettikleri kişiler olduklarını kanıtlamalarının dışında aynı zamanda kendi yetkilerine uygun davranıp davranmadıklarının denetimi de gereklidir.

Alıcı, satıcı ve aracılardan iddia ettikleri kişiler olduklarını kanıtlamaları gerçek yaşamda karşılıklı kimlik gösterimiyle elektronik ortamda ise sayısal sertifikalar yardımıyla yapılmaktadır. Ancak sayısal sertifikaların kullanımı dağıtım ve bakım ile ilgili zorlukların dışında sertifikaların mobilitelesinin henüz sağlanamaması kullanımının yaygınlaşmasını önlemiştir. Tüm çalışmalara karşın sertifikaların mobilitesinin ve böylece kullanım kolaylığının sağlanması ancak akıllı kartlarla çözülebilecek gibi görünmektedir. Ancak akıllı kart okuyucularının önümüzdeki 3-4

yıldan önce yaygınlaşmasının beklenmemesi şimdilik başka çözümler üretilmeye çalışılmasına neden olmaktadır.

Kredi kartları yaygın kullanımı, olgunlaşmış standartları ve online işleme olanak tanıyan altyapısı ile işletmeden tüketiciye e-ticaret için var olan ödeme yöntemleri arasında en uygun çözümdür. Alıcının yetkisine uygun (limitleri içinde) işlem yapıp yapmadığının gerçek zamanlı denetimi online provizyon istemiyle yapılmakta ve ödeme güvenilir bir parti (banka) tarafından garanti edilmektedir. İnternet üzerinden yapılan alışverişlerin güvenliği ile ilgili kaygılar finansal bilginin (kredi kartı numarası vb.) açık bir ağ olan İnternet üzerinde aktarılırken istenmeyen kişilerce ele geçirilmesi ve tarafların birbirlerinin kimliklerini denetleyememeleri nedeniyle oluşan sorunlardan kaynaklanmaktadır.

Bilginin İnternet üzerinde iki nokta arasında aktarılırken çalınması riski telefonda iletilmesi sırasında telefonu dinleyen biri tarafından çalınması riskinden fazla değildir. Ayrıca bu risk bilginin İnternet üzerinden şifrelenmiş olarak aktarılmasını sağlayan şifreleme teknolojileri (SSL vb.) kullanılarak çözülmüş, sorun olmaktan çıkmıştır. Asıl risk kart sahibinin kimliğinin denetiminin yapılamamasından kaynaklanmaktadır. Aslında fiziksel olarak kredi kartının POS aygıtından geçmesini gerektirmeyen işlemler, ki bunlar telefon/mail order ve İnternet işlemleridir, kart sahibinden başkalarının da bir kaç bilgiye sahip olmaları durumunda alışveriş yapabilmelerine olanak tanıdığından risk içermektedir. Yalnızca kredi kartı numarası ve son kullanma tarihi bilgileri alışveriş için yeterlidir. Örneğin bir gazeteye ilan vermek istendiğinde telefonda kart numarası ve son kullanma tarihi bilgilerinin vererek ödeme yapabilmektedir. Bu nedenle bir çok kart sahibi tedirgin olmakta ve haklı olarak gereksinimleri olduğu halde bu tür işlemlere soğuk bakmaktadırlar. Doğal olarak bu noktada şunu da belirtmekte yarar var: kredi kartı sahipleri tümünden korunmasız değildir, yani işleme her zaman itiraz edebilirler. Burada unutulmaması gereken nokta İnternet işlemlerinin mail order işlemlerinden daha güvensiz olmadığıdır.

Türkiye’de Garanti Bankasının bu tarz işlemlerin güvenle yapılabilmesini sağlamak amacıyla geliştirdiği Garanti Sanal Kart, kart sahiplerinin denetimleri dışında alışveriş yapılmasını neredeyse olanaksız kılarken mağazaları da

chargeback'lerden kurtaracaktır. Garanti Sanal Kart'ın kredi limiti sıfırdır. Sanal kart ile alışveriş yapmadan önce Garanti Bankası'nda bulunan herhangi bir TL hesabından Garanti İnternet Şubesi ya da Alo Garanti'yi kullanarak sanal karta para aktarılır. Alışveriş sırasında alışveriş tutarı karttan anında düşer. Daha sonra sanal kartta kalan para yine benzer yollarla bir hesaba geri aktarıldığında, kartta para kalmadığından sanal kart kullanılamaz. Böylece tam güvenlik sağlanmış olur. Sanal kartın limitini sahibinin istediği gibi belirleyebilmesi kişinin tüm gereksinimlerini çözebilmesini sağlar (<http://eticaret.garanti.com.tr/icerik/goster.asp?t=a&c=3&i=231020011549321023201083705>, 19/10/2001).



1.10. Mobil Ticaret

E-ticaretin geleceği olarak bakılan mobil ticaret (m-ticaret) (Mobil e-ticaret olarak ta anılmaktadır) günümde çok fazla etkili olmasa da yakın bir gelecekte dünyayı sarsan bir hıza ulaşacağı kesindir. Çünkü e-ticaretin bir çok olumsuzluklarını taşımayan m-ticaret daha hızlı, daha ekonomik ve daha serbest bir yapıya sahiptir.

Mobil haberleşme şebekesi üzerinden ve maddi olarak getiri sağlayan her türlü işlem m-ticaret olarak tanımlanabilir. Bu tanıma göre iki insanın karşılıklı iletişime bir m-ticaret uygulaması değildir. Buna karşılık para karşılığı abone olunan bir yıldız falı servisinden SMS aracılığıyla gönderilen günlük fal iletisi, bir m-ticaret uygulamasıdır.

M-ticaret uygulamalarının yaygınlaşması için en önemli etken ödeme biçimlerinin belirlenmesi ve yaygınlaştırılmasıdır. Ödeme uygulamaları bankalar üzerinden gerçekleşmektedir; verdikleri ses ve veri servisleri ile kazandıkları kar oranı her geçen gün azalan şebeke operatörleri, var olmak için katma değerli servisler sunmaya başlayacak ve bu servislerin geri dönüşlerini kontrol etmek için bankalarla iş birlikleri oluşturacaklardır (Özbay Devrim 2000:110).

2005 yılına kadar dünya üzerinde bilgisayar kullanıcısının üç katı kadar cep telefonu kullanıcısı olması beklenmektedir. Bu gelişmeye paralel olarak cep telefonu üzerinden yapılan ticaret anlamına gelen m-ticaretin her yıl yüzde 100'ün üzerinde kapasitesinin artması beklenmektedir. Yeni nesil telefonlar ile 1999 yılında 500 milyon dolar olarak gerçekleşen e-ticaret kapasitesinin 2003 yılında 36 milyar dolara ulaşacağı öngörülmektedir (A'dan Z'ye Wap ve M-ticaret Rehberi 2000:92).

M-ticaretin büyük bir hızla geliştiği alanlardan biri bankacılıktır. Bankalar WAP'a ilk geçtiklerinde, günlük döviz kurları, altın ve repo fiyatları, kişisel kredi kartı hesap bilgileri görüntüleme gibi tek taraflı işlemler gerçekleştirilmekte idi. Ancak artan güvenlik önlemleri para transferi ve ödeme işlemlerini de olanaklı kılmaktadır. WAP bankacılığı yapan bir banka ile cep telefonu aracılığıyla EFT, havale, fon alım satımı, fatura ve kredi kartı borcu ödeme gibi işlemler yapılabilmektedir.

WAP teknolojisinden en çok bankacılık ve e-ticaret hizmetlerinin yararlanmasının en önemli gerekçesi sistemin güvenli olmasındandır. WAP servislerinde, cep telefonları ve WAP sitelerine bağlanılan kuruluş arasında karşılıklı gönderilip alınan verilerin güvenliği ve gizliliği için Internet dünyasında güvenlik amacıyla kullanılan SSL'e eş değer WTLS adında bir protokol kullanılmaktadır.

Ayrıca bankalar ikinci bir güvenlik tedbiri olarak, WAP sitelerine her girişte tüketicilere kullanıcı adı ve parola sormaktadır. Telefonu başka birisinin kullanması durumunda doğabilecek karışıklığı önlemek için kullanılan bu önlem, WAP üzerinden m-ticaretin gelişmesini olumlu etkilemektedir.

Bankalar tarafından yeni bir ödeme alternatifi olarak sunulan akıllı kartların da m-ticaret pazarında önemli rol oynaması beklenmektedir. Akıllı kartlar, çeşitli aygıtlara eklenecek, okuyucularıyla birlikte PC'ler ve mobil telefonların birer alışveriş terminaline dönüşmesine yardımcı olmaktadır. Akıllı kartların en önemli avantajları, e-ticareti biraz daha güvenilir kılması ve kolaylaştırmasıdır.

Datamonitor tarafından yapılan bir araştırma, 2003 yılında Avrupa'da çevrimiçi alışveriş için akıllı kartların kullanılacağını ortaya koymaktadır. Bugün kullanılan bir çok cep telefonunda da akıllı kartlar kullanılmaktadır.

E-ticaret işlemlerinde firma-firma arasındaki ticaret, firma-tüketici arasındaki ticaretin çok üzerindedir. Özellikle şirketlere sağladığı maliyetler açısından B2B sektörü müthiş bir hızla büyümüştür. Ancak elektronik işlemlerin m-ticarete aktarılmasına bakıldığında iş değişmektedir. M-ticarette asıl büyük payı bireysel tüketicilere yönelik e-ticaret işlemlerinin alması beklenmektedir (M-Ticaret Devrimi 2000:76).

Internet ile alışveriş alışkanlıkları ve finansal yatırımları yönetme biçimi değişmiştir. Mobil Internet ile daha kolay ve güvenli olan e-ticaret, m-ticaret olanaklarıyla bu alışkanlıkları tümüyle değiştirmektedir (http://www.ericsson.com.tr/mobil_internet/mobil_ticaret.shtml,20/01/2002).

– Mobil Internet ile bozuk paraya gereksinim kalmamaktadır,

- Mobil Internet ile faturaların son ödeme tarihleri cep telefonuna hatırlatılmakta ve her nerede olunursa olunsun anında ödeme yapılmasına olanak sağlanmaktadır,
- Mobil Internet, isteklerin mobil aygıtlardan alınmasını ve elektronik olarak ödenmesini sağlamaktadır,
- Mobil Internet ile anında en son hisse tiyoları alınabilmekte, portföyün nasıl olduğu gösterilmekte, hisselerin online doğru zamanda alım-satım yapılması olanağı sağlanmaktadır.

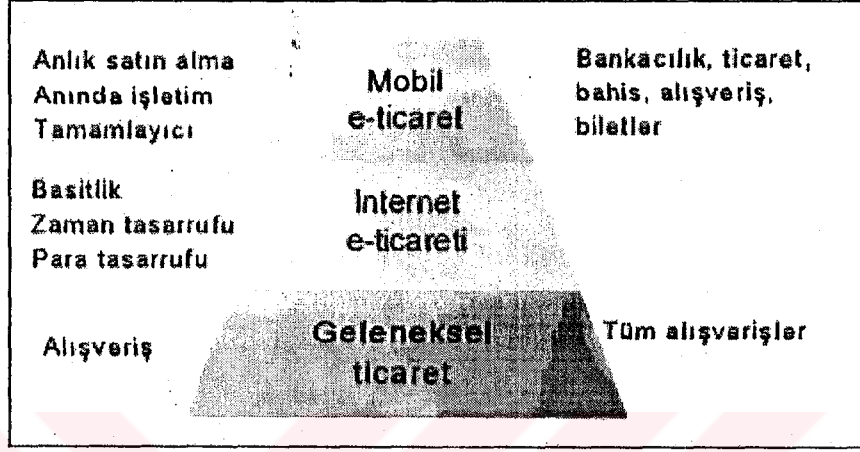
1.10.1. M-Ticaretin E-Ticaretten Farkı

E-ticaretten farklı olarak m-ticaret doğası gereği bir çok üstünlüğe sahiptir:

- **Yerleşimden Bağımsız Olma:** Akıllı telefon ya da communicator (nokia 9110 gibi) tarzında bir mobil telefon ile hem gerçek zamanlı olarak bilgiye erişim sağlanırken hem de haberleşme bulunulan yerden bağımsız olarak yapılabilmektedir.
- **Erişilebilirlik:** Bir mobil telefon kullanıcılarına her zaman ve her yerde erişmek olanaklıdır.
- **Güvenlik:** Mobil telefonlarda bulunan akıllı kart, SIM, kullanıcıların yetkilendirilmesi işlemleri için kullanılabildiği gibi içerdiği işlemci ve bellek kapasitesi ile de yüksek dereceli güvenlik algoritmaları kullanılabilmektedir.
- **Uygunluk:** Veri saklama, işleme ve haberleşme yapabilen aygıtlar rahatlıkla taşınabilir ve kullanılabilir yapıdadırlar.
- **Yerelleşme:** Servis ve uygulamaların yerleştirilmesi servis ve uygulamalara yeni değerler katacaktır. Bir kullanıcının her hangi bir anda nerede olduğunu bilmek bu kullanıcıya zaman ve bölgeye uygun servisler sunma açısından anlamlı olacaktır.
- **Anında Bağlanma:** Internet'e anında bağlanma ve servis alma WAP ile birlikte mobil telefonlar için de standart hale gelmiştir. GPRS ve EDGE servisleri ile birlikte bu özellik daha da gelişecektir.

- **Kişiselleştirebilme:** Mobil telefon kullanıcılarına ait bilgilere ulaşabildiği durumda bu kullanıcılara özel servis ve hizmetler verebilmektedir.

İzleyen şekilde geleneksel e-ticaret ile m-ticaretin karşılaştırılması sunulmaktadır:



Şekil 1.5. Geleneksel E-ticaret ve M-ticaretin Karşılaştırılması

Mobil İnternet ile cep telefonları, güvenli ve rahat alışveriş yapılmasını sağlayan kablosuz cüzdanlara dönüşecektir. Bir sürü kağıt paraya veya plastik kartlara gerek kalmadan, cep telefonları, mağazalarda veya İnternet'te yapılan alışverişleri öderken kullanılacaktır.

1.10.2. M-Ticaret ve Kablosuz Cüzdan

M-ticaret, taşınabilme özellikleri ve "kablosuz cüzdan" kavramının yaşama geçirilmesiyle birlikte İnternet e-ticaretinin bir uzantısı olarak sunulabilir.

M-ticaret, ürünleri tüketicilerin ahizelerine kablosuz teknoloji ile ulaştıracak, böylece mobil telefon bir kablosuz cüzdana dönüşecektir. Bu uygulama, kişisel bir bilgisayar terminalinde ve bir servis sağlayıcının mobil şebeke alanında (ya da her ikisinde) bulunabilir. Kablosuz cüzdanlar, bilinen cüzdanda taşınan şeylerin dijital versiyonlarını bulunduracaktır: Elektronik (sanal) para, banka hesaplarına referanslar, kredi kartı numaraları, sayısal imzalı sertifikalar, kişisel bilgiler ve ayarlar, tüketici hediye puanları, biletler, vb.

M-ticaret, son kullanıcıların ticaret ya da ödemeyi kapsayan güvenilir finans işlemleri yapabilmesini sağlayan bir hizmettir. Bu tanıma e-bankacılık ve e-

komisyonculuk da katılabilir. M-ticaret servisleri bankacılık, ticaret, rezervasyon ve bilet satışı, oyunlar ve bahisler biçiminde kategorilere ayrılabilir (<http://www.crea-world.com/technical/103403-28082001.htm>,26/01/2002).

Bankacılık: İnternet bankacılığının (ya da ev bankacılığı) bir uzantısı olan bankacılık servisi kavramı, tüketicilerin sayısal imza ve sertifikalar kullanarak;

- Kişisel hesap bilgilerini düzenlemelerine (hesap geçmişi, transferler),
- Banka hesabı ya da ön ödemeli hesaplarından para transferi yapmalarına,
- Banka haberleri ve yakın tarihli ödemelerine ilişkin uyarılar alabilmelerine,
- Elektronik fatura ödemelerini yönetmelerine izin verir.

Bu servislerin hepsi son kullanıcı tarafındaki aygıtlardan yapılır ve iletişim güvenlidir.

Ticaret: Ticaret ve komisyonculuk uygulamaları; hisse fiyatları, yeni olaylardan haberdar etme, portföy yönetimi, yardım ve sayısal imzalar ile onaylı emirlerden oluşmaktadır.

Biletler: Elektronik bir bilet (bir etkinlik ya da yolculuk için), ayırtma, satın alma, fatura kesme, ödeme ve alma. İsteğe bağlı bir teslimat servisi ile de "sanal" biletler verilebilir. Bu sistem çok çeşitli şeyler için kullanılabilir: Havayolları, demiryolları, toplu taşıma, ücretli yollar, tiyatrolar, spor karşılaşmaları, eğlence parkları, vb.

Alışveriş: Alışveriş uygulamaları, normal İnternet e-ticaretinin mobil telefon yoluyla yapılmasına izin vermektedir. Bu uygulamalar e-dükkanlar, sanal mağazalar ve portal'lardaki fiziksel ürünler ve hizmetlerin siparişi ve ödenmesidir. Başka bir kullanımı da, fiziksel dünyadaki ürünlerin ödemesi olabilir. Örneğin, mağazalarda kullanıcılar doğrudan bir para toplama makinesini ya da satış otomatını kullanabilirler.

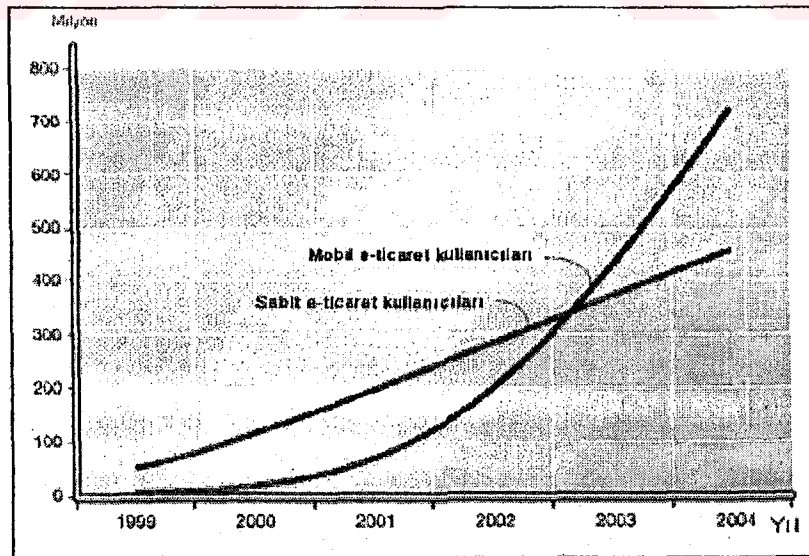
Oyunlar ve Bahis: Mobil e-ticaret uygulamaları içerisinde, eğlence ile ilgili olanlar daha çekici görünmektedir. Servis sağlayıcı, kullanıcının elektronik olarak sözleşmeleri imzalamasını ya da ödeme yapmasını sağlayan araçları sağlamaktadır. Bunların içinde ödeme ya da para çekme düzenekleri (ön ödemeli oyunlar gibi) ya da

kullanıcının telefon faturasına yansıtma gibi yöntemler bulunabilir. Oyun başına ödeme yapılan online oyunlar, macera oyunları ve diğer servislerin de m-ticarete iyi uyum sağlaması beklenmektedir.

1.10.3. Pazarın Yakın Geleceği

Elektronik iletişim dünyası değişmekte, yeni oyuncular pazara girerek eskilerle rekabet etmektedirler. M-ticaret pazarı yeni yeni açılmaktadır, bu yüzden henüz rekabet çok azdır. Bununla birlikte, hareketlilik artmakta ve birkaç firma ürünlerinin üretim aşamasında olduğunu duyurmaktadır. Bunların içinde, Ericsson, diğer kablosuz sistem üreticileri, uzmanlaşmış şirketler ve akıllı kart firmaları tarafından sağlanan m-ticaret ürünleri ve teknolojileri bulunmaktadır. M-ticaret pazarının genişlemesi beklenmektedir fakat bu senaryo, Internet e-ticaretindeki bir patlama ve mobil Internet'in gelişmesine ilişkin öngörülere çok sıkı bir biçimde bağlıdır.

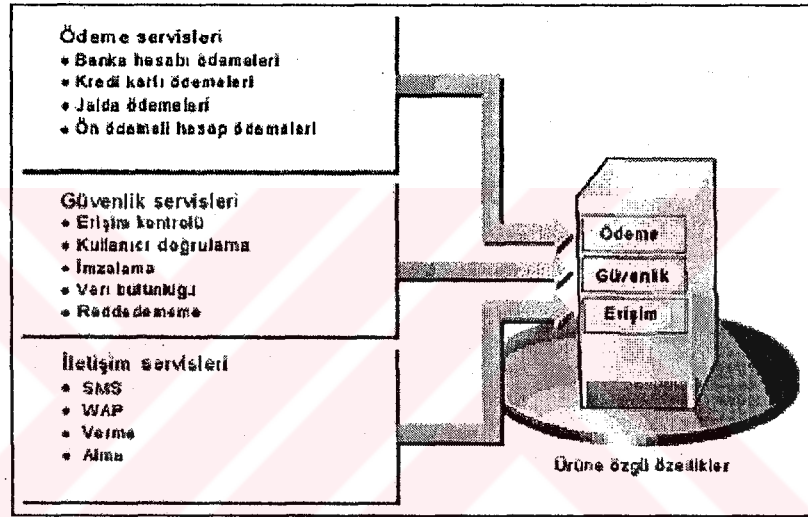
Internet pazarına yapılan büyük yatırımların aynısının m-ticarette de görülmesi beklenebilir. Şimdi, üretici ve operatörlerin işlevselliğe yatırım yapıp isimlerini sağlamlaştırarak liderliği ele geçirmeleri için en uygun zamandır. İzleyen şekilde, kablosuz ve mobil e-ticaretin yaygınlaşmasına ilişkin öngörüler sunulmaktadır.



Şekil 1.6. Mobil ve Sabit Kullanıcı Sayılarına Yönelik Öngörüler

1.10.4. M-Ticarette Ödeme ve Mobile e-Pay

Ericsson'un getirdiği çözümlerden biri olan Mobile e-Pay, mobil e-ticaret servisleri sunmaktadır. İçerisinde, mobil şebekeye, Internet'e ve güvenlik ve ödemeyle doğrudan ilgili olmayan başka işlemlere erişim özelliklerini barındırmaktadır. Güvenlik özellikleri arasında işlem bilgilerinin yetki denetimi, şifrelenmesi, sayısal olarak imzalanması ve reddedilememesi bulunmaktadır. Ödeme özellikleri, finans kurumlarındaki hesapları yönetmek ve mobil e-ticarete ait hesaplara erişmek için doğrudan bağlantılar kullanmayı içermektedir.



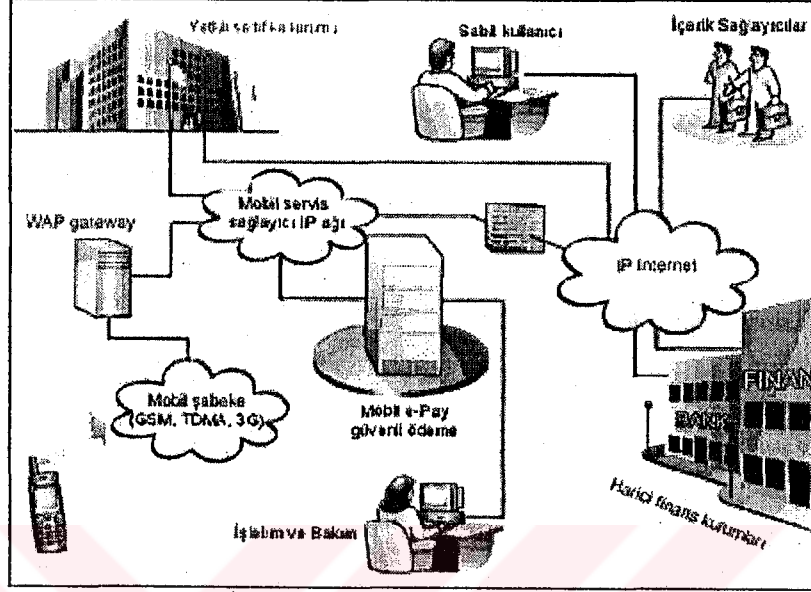
Şekil 1.7. Mobile e-Pay Son Kullanıcı Servisleri ve Fonksiyonelliği

Mobile e-Pay, operatör ve şirket pazarı bölümlerine yönelik paketler de sunulmaktadır. Her pakette, yeni servislerin kurulumu için esnek çözümler üretilmesini sağlayacak özellikler bulunmaktadır. Mobile e-Pay ölçeklenebilir ve modüler bir çözümdür. Toplu pazarlama servislerinin hızlı bir biçimde etkinliğe geçirilebilmesi için hazırdır ve terminal/ağ teknolojilerinin gelişimine de hazırlıktır.

Mobile e-Pay'ın mobil finans işlemleri özellikleri arasında güvenlik, ödeme ve mobil erişim işlevselliği vardır. Bu özellikler çeşitli pazar dilimlerine göre ikiye ayrılır

- Mobile e-Pay Operatör/ISS paketi, mobil operatörleri ve mobil ISS'leri hedeflemektedir.

- Mobile e-Pay Enterprise paketi, çeşitli ağlar üzerinden güvenli işlemler sunmayı isteyen servis sağlayıcılar için tasarlanmıştır.



Şekil 1.8. Tipik Bir Ağda Mobile e-Pay Ortamı

Mobile e-Pay, e-ticaret ortamında bulunan standart sunucu düzlemleri üzerinde çalışan bir dizi işlev olarak uygulanır. Mobil şebeke söz konusu olduğunda Mobile e-Pay, mobil operatörünün kendi IP ağını arabirim olarak kullanarak ondan bir WAP geçidine ve istenirse SMS erişim düğümlerine erişim izni alır.

Sabit bir ağda ise, Mobile e-Pay arabirimi içerik sağlayıcının WAP/Web uygulamalarında yer alır. Bunun yanında, dışarıdaki finans kurumlarındaki arabirimlerle kredi kartı ödemelerine erişim sağlayabilir ve sertifika yetki birimlerine (Certificate Authority – CA) kurulacak arabirimlerle de açık anahtar altyapısına (Public Key Infrastructure – PKI) birleşebilir. Çözüm içerisinde, operatörün adanmış finans hesapları sunmak istemesi durumunda gerekecek olan, mobil finans kurumları ile bağlantılar da desteklenmektedir. Mobile e-Pay Enterprise paketinde, içerik sağlayıcı ve finans kurumu aynı servis sağlayıcıdan oluşabilir, bu da tipik olarak mobil bankacılık olanağı sunan bir bankadır.

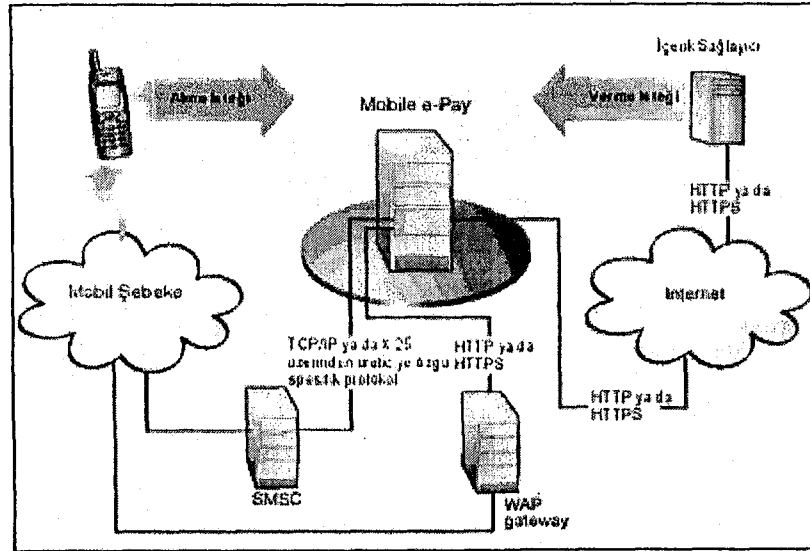
Mobile e-Pay bir mobil operatöre kurulduğunda, operatörün güvenlik duvarının arkasındaki alana kurulur. Mobile e-Pay bir şirkete kurulduğunda ise, tipik olarak şirketin IP aralığının içerisinde yer alır.

Mobile e-Pay'in temel işlevleri, mobil telefon üzerinden finans işlemlerini ve ödeme ya da arka-uç (özelleştirme servisleri isteğe bağlıdır) sistemlerine temel bağlantıları desteklemektir. Temel pakette aynı zamanda, algoritmaları güvenlik koşullarını destekleyen biçime dönüştürme işlevleri, sabit ağ protokollerini mobil uçları kabul edecek şekle çevirme (mobil şebeke taşıyıcılarını desteklemek için) işlevleri ve işletim, yönetim ve bakım işlevleri (işlem kaydı tutma da dahil) bulunmaktadır. İsteğe bağlı özellikler de, ödeme çözümleri ve mobil terminaller üzerinden tarama yapılabilmesini sağlar.

Mobile e-Pay, mobil e-ticaret çözümünün kalbini oluşturan erişim, ödeme ve güvenlik modüllerini içerir.

1.10.4.1. Erişim

Alma İstemleri: Bir mobil terminal tarama amaçlı kullanıldığında, içerik sağlayıcılar ile bir geçityolu aracılığıyla iletişim kurar (örneğin bir WAP geçityolu). Bir alma isteği, içerik sağlayıcının mobil terminalden gelen isteği (doğrulama ya da imza işlemi) Mobile e-Pay'e iletilmesiyle oluşur. Mobile e-Pay isteği işleme koyar ve sonucu içerik sağlayıcıya doğrudan ya da bir mobil terminal yönlendirmesiyle bildirir. Mobile e-Pay, SMS ve SMS center (SMSC) ile yapılan alma isteklerini desteklemez.



Şekil 1.9. Verme ve Alma Servislerine Sahip Erişim Özellikleri

Verme İstemleri: Verme istemi mobil terminal dışındaki aygıtlardan gönderilir (örneğin bir PC) ve Mobile e-Pay'e verme istemleri içerik sağlayıcıdaki arabirim üzerinden gelir. WAP tabanlı verme istemleri kullanıma geçene kadar bu istekler SMSC ile yönetilir. Verme istemi bir SMS geçityolu'na yollar, oradan da üreticiye özel SMSC iletişim protokolü kullanılarak SMSC'ye iletilir.

Mobil Şebeke: Mobile e-Pay'e erişimi bir WAP geçityolu ya da SMSC sağlar. Mobile e-Pay şu anda WAP 1.1'i desteklemektedir ve WAP geçityolu'na bir HTTP arabirimi sağlamaktadır. Bunun bir son kullanıcı ID'si sağlayabilmesi gerekir. Gerekirse, WAP geçityolu'na yapılacak bir SSL bağlantısı da desteklenebilir.

Internet: İçerik sağlayıcılar, Mobile e-Pay'e bir intranet ya da Internet ortamından HTTP kullanarak ulaşabilirler. İçerik sağlayıcının arabirimi; ödeme, doğrulama, sayısal imzalar ve alındı bilgisi yönetimini destekler. Bunun yanında, bir SSL bağlantısı kurulmasına da izin verir. Mobile e-Pay, çekim isteği sırasında SSL bağlantısı isteyebilir. Benzer biçimde, içerik sağlayıcısı da bir verme istemi sırasında SSL bağlantısı kurulmasını isteyebilir.

Alındı Bilgisi: Uygulamaya bağlı olarak içerik sağlayıcı son kullanıcıya bir alındı bilgisi gönderebilir. Ancak, bazı durumlarda son kullanıcılar bu bilgiye kendi aygıtlarından yerel olarak erişmek isterler ve bu çözümü kabul etmeyebilirler. WAP şimdilik kalıcı saklama olanağı sunmadığından, Mobile e-Pay, alındı bilgilerini son kullanıcının aygıtına kısa ileti biçiminde gönderebilen bir "Info" arabirimi sağlamaktadır.

1.10.4.2.Güvenlik

Güvenlik mobil e-ticaretin en önemli konusudur ve Ericsson'un mobil e-ticaret çözümlerine uygulama güvenlik sistemleri dahil edilmiştir. Öncelikle bankacılık ve ticaret gibi parasal servisler için tasarlanan Ericsson'un güvenlik sistemleri, mobil telefonda yüksek güvenlikte işlemlerin yapılabilmesini sağlar. Bu işlemler içinde hesap bakiye sorguları, hesaplar arasında para aktarımı, fatura bilgi hizmetleri ve hisse alım satımı bulunmaktadır.

Sistemdeki noktadan noktaya güvenlikte, bir sayısal imza yapısının gerçekliğini denetlemede kullanılan, kullanıcıya ait kişisel tanıma numarası

(Personal Identification Number – PIN), bankacılık işlemlerini doğrulamak için gereken gerçekliği ve veri bütünlüğünü sağlamaktadır. Her yetki kontrolü tektir ve aradaki ağın çalışmasından bağımsızdır. Sistem aynı zamanda, veri bütünlüğü ve şifreleme konusunda kullanımda olan teknikleri de desteklemektedir (kablosuz açık anahtar altyapısı da (Wireless Public Key Infrastructure – WPKI)). Böylece, sistem var olan IT altyapısına ve güvenlik özelliklerine birleştirilebilir.

WPKI, geleneksel PKI'ı kablosuz ağlara taşıyan, terminal ve ağlara yapılan yazılım ve donanım değişiklikleri ve protokol uzantılarından oluşur. Amacı; uygulama, şebeke ve sağlayıcıdan bağımsız olan ölçeklenebilir güvenlik çözümlerinin uygulanmasını olanaklı kılmaktır.

PKI, veri bütünlüğü, gizlilik, yetki kontrolü ve reddedememe için açık anahtar kriptografisi servislerini kullanan, uygulamadan bağımsız bir güvenlik altyapısıdır. PKI'lar, uygulanan kriptografiyi kullanarak, kullanıcıların bazı temel özelliklerden yararlanmalarını sağlayan kriptografik anahtar ve sayısal sertifikaların dağıtım ve yönetimini yönetir.

Bilginin gizliliği, kullanıcının iletişiminin güvenli olmasını ve yalnızca istenen alıcı tarafından okunabilmesini sağlar. Sayısal sertifikalar kullanılarak iletilerin şifrenmesi gizliliği garantiler.

Veri bütünlüğü, ileti içeriğinin yazar ve alıcı arasında iletilirken değiştirilmediğini garanti eder. PKI'lar iletilen tüm bilgilerin bütünlüğünü sağlama almak için sayısal imzalar sağlarlar.

Kullanıcı yetki kontrolü, sistem ve uygulamaların, kullanıcıların olduklarını iddia ettikleri kişiler olduklarını ve kaynaklara erişim iznine sahip olduklarını doğrular. PKI'lar, sayısal imza ve kullanıcı sertifikalarını kullanarak tüm uç varlıkların ve sistem kaynaklarının gerçekliğini garanti ederler.

Reddedememe, PKI kullanıcılarının, yaptıkları bir işlemde yer aldıklarını ya da başka bir kullanıcı ya da kaynağa gönderdikleri bir ileti yolladıklarını reddetmelerini engeller. Elde geçerli bir sayısal imza ve eşlik eden geçerli bir sayısal sertifika varken, bir iletinin değiştirilmiş ya da başka bir yerden yollanmış olma olasılığı olanaksızdır.

Güvenlik Özellikleri ve İsteğe Bağlı Paketler
 Mobile e-Pay, yüksek ve düşük önemdeki işlemlere uygun güvenlik özelliklerine sahip esnek paketler sunmaktadır.

- **İki Seviyeli (PIN) Güvenliği:** Kişilerin kimliğini doğrulamak ve Mobile e-Pay düğümü ile ona bağlanan Internet düğümü arasındaki bağlantıyı şifrelemek için SSL kullanılır. GSM'de, son kullanıcıların yetki kontrolü için şebekenin kendi güvenliği kullanılır. Bu sistem, son kullanıcıların işlemleri onaylayabilmek için bir parolayı (özel bir e-ticaret PIN'i) bilmesini ve vermesini gerektiren kullanıcı parola düzeneği ile geliştirilir.
- **İki Seviyeli PKI Güvenliği:** Mobile e-Pay, son kullanıcıya sunulduktan sonra bir PKI/RSA sayısal imzası kullanarak bir kontrat imzalar. Son kullanıcı bir alım için durgun bir parolayı girdiğinde sayısal imza harekete geçer. SIM uygulama kümesine (SIM Application Toolkit – SAT) gereksinim duymayan bu özellik WAP 1.1 terminalleri ya da normal SMS'ten sözleşme alma ve imzalama için kullanılabilir.
- **Noktadan Noktaya Üçlü Sayısal Kriptolama Standardı SAT Güvenliği:** Son kullanıcılar SAT özellikli telefonlarda sayısal sözleşmeler hazırlayabilirler. Böylece, WAP 1.1/SAT bütünselliğine sahip bir telefonda ileti yetki kodu (message authentication code – MAC) doğrulaması, son kullanıcının işlemi onayladığını doğrulamak için kullanılabilir. 3DES anahtarı SAT uygulamasının içinde saklanır. SAT özellikli herhangi bir telefon (WAP'ı olmasına gerek yoktur), başka bir terminalden çıkan verme ödemeleri için kullanılabilir.
- **Noktadan Noktaya WPKI/SAT Güvenliği:** Son kullanıcı, SAT yetenekli bir telefonu kullanarak sayısal bir anlaşmayı imzalayabilir. Asimetrik RSA anahtarları desteklenmektedir. Özel anahtar SIM'de saklanır, böylece gerçek noktadan noktaya RSA anahtarları reddetme olmaksızın kullanılabilir. SAT özellikli herhangi bir telefon (WAP'sız olanlar da dahil), başka bir terminalden çıkan verme ödemeleri için kullanılabilir.

Noktadan noktaya SAT güvenlik sistemlerinde, SAT uygulamaları aynı zamanda kişisel bir PIN ya da SIM ile korunur. Bununla, son kullanıcılar gerçeklik kontrolü yapılmış bir GSM telefonunu bulan ya da çalan birisinin kötü niyetli kullanımına karşı korunmuş olur.

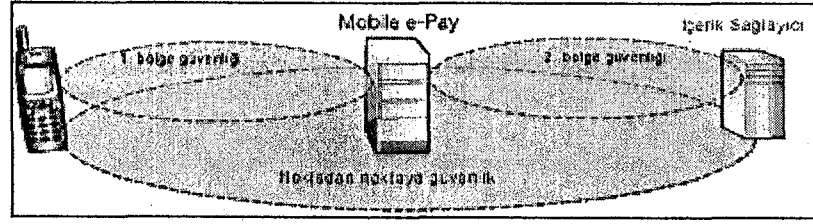
Doğrulama: Son kullanıcıların oldukları iddia ettikleri kişiler olduklarını doğrulamak için içerik sağlayıcıların denetlemesi gerekir. Bir yetki denetiminin sonu ya başarıdır (kullanıcı, olduğunu iddia ettiği kişidir) ya da hatadır (hileli bir deneme yapılmıştır).

Pin Güvenliği: PIN güvenliği en basit doğrulama yöntemidir. Son kullanıcıya sözleşme gösterilir ve gizli PIN'i girmesi istenir. Girilen PIN Mobile e-Pay'e gider. Uygulama daha sonra, mobil istasyon (terminal) entegre servis sayısal numarasına (Mobile Station Integrated Services Digital Number – MSISDN) bakarak son kullanıcının doğruluğunu denetler.

Sayısal İmzalar: Sayısal imzalar, metin ya da sözleşmeleri imzalamak için kullanılırlar, böylece içerik sağlayıcıları bir kullanıcıyı doğrulayabilir ve üçüncü bir kişinin sözleşmeyle oynamadığından emin olabilirler. Bir imza isteğinin sonuçları, metin ve bir sayısal imzadır.

Güvenlik Bölgeleri Mobile e-Pay, noktadan noktaya güvenlik ya da iki seviyeli güvenlik sağlayabilir. Noktadan noktaya güvenlik, mobil terminalde içerik sağlayıcılarına geçilebilen bir sayısal imza üreten bir SAT uygulamasından yararlanır.

İki seviyeli güvenlikte birinci bölge, mobil terminal ve Mobile e-Pay arasındaki bağlantıdan oluşurken; ikinci bölge, Mobile e-Pay ile içerik sağlayıcı arasındaki bağlantıdan oluşur. Mobile e-Pay, PIN güvenliğini kullanarak son kullanıcıyı doğrular. Telefon numarası ve PIN kombinasyonu kullanılarak, özel bir anahtar çözülür ve hangi güvenlik algoritmasının işletileceği belirlenir. Mobile e-Pay bununla proxy'de anlaşmaları sayısal olarak imzalayabilir. Daha sonra sözleşme ve imza içerik sağlayıcıya aktarılır. İki bölge güvenliği, Mobile e-Pay sisteminin güvenilir ve korumalı bir ortamda bulunmasını gerektirir. Mobile e-Pay aynı zamanda, anlaşmaya bir sertifika ekleyebilir.



Şekil 1.10. İki Seviyeli veya Noktadan Noktaya Güvenlik Seçenekleri.

Gizlilik: Gizlilik, bir paketin yolda yakalanması durumunda kolayca okunamamasını sağlar. Mobile e-Pay, içerik sağlayıcılarla SSL kullanarak haberleşebilir (bu ikinci bölge güvenliğini sağlar). Bununla birlikte, kablosuz taşıma katmanı güvenliği (Wireless Transport Layer Security – WTLS), noktadan noktaya çözümü bir WAP geçidinde sonlandırdığından birinci bölge gizliliği mobil şebekeye bağlıdır.

Ödeme: Mobile e-Pay'ın ödeme özellikleri, sağlayıcıların, son kullanıcılara mobil telefon ile ulaşılabilen yeni bir elektronik cüzdan sağlayan eksiksiz bir ödeme çözümü sunmalarını olanaklı kılar. Böylece, mobil kullanıcılar mobil telefonlarını kullanarak ürün ve servisler için ödeme yapabilirler.

Temel Ödeme Özellikleri: Bazı telefon şirketleri (Ericsson gibi), ödeme sunucusu için standart bir iletişim arabirimi geliştirmiştir. Operatörler bu arabirimi kullanarak Mobile e-Pay'ı uygun herhangi bir ödeme sunucusu çözümüne birleştirebilirler.

Jalda Ödeme Özellikleri: Jalda, Internet üzerinden kullanışlı, hızlı ve güvenli finans işlemlerini destekleyen çok amaçlı bir ödeme yöntemidir. Açık ve esnek, her türlü miktardaki işlemi (birkaç sentten büyük miktarlara kadar) yönetebilir ve kredi kartı numaraları ve elektronik paraların transferini gerektirmez. Jalda oturum tabanlı bir Internet ödeme metodudur ve saniye, ürün, miktar, fare tıklaması, arama, karakter, sayfa ve kullanılacak hemen her parametre ile ödeme yapabilmeyi sağlar. Jalda iki kısımdan oluşur:

- Bir uygulama programı arabirimi (Application Program Interface – API) olan Jalda API'ı

- Kullanıcı verilerini yöneten ve işlemleri takip eden bir ödeme sunucusu.

Jalda API hemen hemen her türlü uygulamanın içine gömülebilir, böylece içerik ve servis sağlayıcıları için ürün ve hizmeti Internet üzerinden satma ve kablosuz şebekelerdeki son kullanıcılara ulaşma yolunu açar. Son kullanıcı ve içerik ya da servis sağlayıcı arasındaki tüm işlemler, ödeme sunucusunu işleten ve sahibi olan güvenilir bir üçüncü kişi tarafından (Internet ödeme aracı) yönetilir.

Mobile e-Pay, Jalda API'ını kullanarak Internet e-ticaret uygulamalarına bağlanabilir. Böyle yaparak, Jalda ödeme standartları mobil kullanıcıları da kapsayacak biçimde genişletilmiş olur. Ödeme sisteminin Internet tarafında bulunduğu bir kurulumda, mobil kullanıcılar mobil telefonlarını sayısal sözleşmeleri imzalamak için kullanabilirler.

Ödeme Sunucusu İşlevselliğini İçeren Ödeme Özellikleri: Mobil ödeme özellikleriyle birlikte sunulan bir ödeme sunucusu, kredi kartı şirketleri gibi dışsal finans kurumlarına bir arabirim görevi görür. Aynı zamanda tüm para işlemlerini kaydeder.

Kredi Kartı Ödemesi: Son kullanıcılar Mobile e-Pay'e abone olduklarında, bir ya da birkaç kredi kartını Mobile e-Pay sistemine kaydedebilirler. Daha sonra bu kartları, aldıkları ürün ve servislerin bedelini içerik sağlayıcılara ödemek için kullanabilirler. Ödeme, kartı veren şirket yoluyla on-line olarak yapılır. Dolayısıyla, kullanıcılar kartlarını evlerinde bırakabilirler ve bunun yerine ödeme aracı olarak telefonlarını kullanabilirler. VISA, MasterCard, American Express ve Diner Club gibi birkaç büyük kredi kartı şirketi bu sisteme destek vermektedir.

Mobile e-Pay Ön Ödemeli Hesap: Adanmış bir ön ödemeli e-ticaret hesabı da m-ticaret servisine bağlanabilir. Mobile e-Pay operatörü tarafından verilen ve yönetilen ön ödemeli hesap, içerik sağlayıcılara ürün ve hizmet ödemeleri yapmada kullanılabilir. Mobil kullanıcılar, telefonlarından bakiye kontrolü yapabilirler. Hesaplar Mobile e-Pay işletmeni tarafından doldurulabilir ya da kullanıcılar kredi kartlarını kredi kartı ödemesi ya da banka hesabı/borç kartı ödeme özellikleriyle birlikte kullanarak kendileri doldurabilirler.

Banka Hesabı/Borç Kartı Ödemeleri: Ödeme sunucusu, ortak olduğu bankalara ya da ulusal bankacılık şebekelerine pazara bağımlı arabirimler uygulayabilir. Pazara özel bankacılık arabirimlerinin uygulanması, ödeme sunucusu dağıtımlarında yaygın bir uygulamadır. Banka ya da borç kartı ödemeleri, standart Mobile e-Pay'in bir parçası değildir. Son kullanıcı için işlemler, kredi kartı ödemeleriyle aynıdır.

Ödemeler için İçerik Sağlayıcı API (Yazılım Kütüphanesi) İçerik sağlayıcıların, finans kurumlarına bağlı Mobile e-Pay işlevlerine erişimi sağlamak için gereksinimleri olan şeyler yalnızca bir uygulama programı arabirimi ve bir IP bağlantısıdır. Jalda ödemeleri için ayrıca bir Jalda API'ı da gereklidir (<http://www.crea-world.com/technical/103405-28082001.htm>,26/01/2002).

1.10.5. Mobil Internet Teknolojileri

E-ticarete yeni bir açılım kazandıran mobil Internet'te kullanılan belli başlı teknolojiler WAP, GPRS, 3G ve BLUETOOTH teknolojileridir

1.10.5.1. WAP

WAP (Wireless Application Protocol) ile Internet erişimli mobil telefonlar özellikle şirketler için değişik çalışma olanakları oluşturmaktadır. 1980'li yılların ortalarında kişisel bilgisayarların yaptığı devrim gibi WAP teknolojisinin de şirketlerin geleneksel yöntemlerinde ve bilgi teknolojileri stratejilerinde önemli değişikliklere neden olacağı kesinleşmektedir. Mobil telefonların hızının saniyede 2 Megabit'e çıkması ile bu tür aygıtlar üzerinden telekonferans yapılabilecektir.

Cep telefonlarından gönderilen SMS metinlerini e-postaya çevirip gönderen ve bunun tersini yapabilen servisler ortaya çıkmıştır. Kısa ileti metinleri benzer biçimde Internet sayfalarını cep telefonlarına taşıyacak araç olarak kullanılamamaktadır. SMS salt metin iletişimi için tasarlanmış bir servistir ve bir iletinin içerebileceği harf sayısı ve normal bir telefonun saklayabileceği ileti sayısı çok sınırlayıcıdır.

WAP Internet'te kullanılan TCP protokolünün bir benzeridir. Internet'teki sayfaların hazırlandığı HTML diline benzer yapıda olan WML dilinde yazılmış sayfaların paylaştırıldığı bir protokoldür. Bir WML sayfasını görebilmek için WAP desteği olan bir cep telefonuna gereksinim duyulmaktadır.

WAP ile kullanıcılar WAP uyumlu cep telefonları veya PDA'ları ile Internet'te yer alan web sitelerinin birer benzeri olan WAP sitelerine, bu tür aygıtların kısıtlı işlem kapasitelerinin daha verimli kullanılabilmesi ve Internet üzerindeki etkileşimli bilgi ve servislere uyumlu bir servis sağlayıcısı üzerinden kablosuz erişimi olanaklı kılan bir kullanıcı yazılımı olan mikrotarayıcılar aracılığıyla bağlanabilmektedirler. Kısaca Internet servislerine mobil terminaller üzerinden erişimi olanaklı kılan kablosuz uygulama protokolü olan WAP, mobil Internet kavramının da ilk aşamasını oluşturmaktadır.

Kablosuz iletişimin hem ses hem de bilgi aktarımı için kullanılması özellikle şirketler ve iş yaşamı için büyük kolaylıklar sağlamaktadır. Bilgi akışının kablosuz yapılması yönündeki arayışlar, daha çok büyük şirketlerin kendi şubeleri arasındaki iletişimi hızlandırmaya gerek duyulmasından kaynaklanmaktadır.

WAP'ın günlük yaşamda büyük çaplı değişikliklere yol açması beklenmektedir. WAP ile mobil telefon kullanılarak haberler, borsa, hava durumu gibi bilgileri gerçek zamanda öğrenmek, sinema, tiyatro gibi kültürel etkinlikler için telefonla bilet almak veya otel rezervasyonu yaptırmak olanaklı duruma gelmektedir. Ayrıca gelen e-postalar okunabilmekte, bankadan para transferi gerçekleştirilmekte ve alışveriş yapılabilmektedir. ABD'de gazeteler WAP teknolojisini kullanarak cep telefonları üzerinden okunabilir duruma gelmek için hazırlık yapmaktadır (Özbay, Devrim 2000:118-127).

1.10.5.2. GPRS

GPRS (General Packet Radio Service), verilerin varolan GSM şebekeleri üzerinden saniyede 28.8 ilâ 115 Kilobit'lik hızlarda iletilebilmesine olanak tanıyan, cep telefonu ve mobil aygıt kullanıcılarına kesintisiz Internet bağlantısı sunan paket tabanlı (packet-based) bir mobil iletişim servisi'dir.

GSM ağlarının normal şartlar altında sunduğu 9.6 Kbps'lik iletim hızıyla karşılaştırıldığında bu değerler 3 ilâ 12 kat arasında değişen bir performans artışını anlatmaktadır.

GPRS, devre anahtarlamalı (circuit-switched) yapı yerine paket anahtarlamalı (packet-switched) bir yapıyı standart alan, yüksek hızlar öneren bir mobil iletim

teknolojisidir. GPRS'in en önemli yanı yalnız yakın gelecekte sağlayacağı yüksek veri iletim hızları değildir. GPRS'in asıl misyonu, paket anahtarlama altyapıya geçişte bir kilit basamak olmasıdır (paket anahtarlama yöntemi uzun vadede gelecek nesil mobil iletişimin temelini oluşturacaktır). Günümüzde GPRS, daha çok mobil Internet uygulamalarına WAP ile erişimde getireceği yenilikler ve üstünlüklerle gözler önüne serilmektedir. Ama zaman içinde GPRS'in asıl önemi daha da anlaşılır olacaktır.

GPRS, mobil iletişim teknolojisinde halen kullanılmakta olan devre anahtarlama (yalnızca tek bir kullanıcıya atanan bir hat üzerinden sürekli bağlantı) metodu yerine paket anahtarlama (aynı hattın birden çok kullanıcı tarafından paylaşıldığı ve iletişim hızının 115 Kbps'e kadar çıktığı bir yapı) yöntemini kullanmaktadır.

GPRS teknolojisi, kullanıcıya yüksek hızlı bir erişimin yanı sıra, bağlantı süresine göre değil gerçekleştirilen veri alışveriş miktarına göre ücretlendirilen ucuz iletişim olanağı da sağlar. Bu yönüyle GPRS, sürekli bağlantı durumunda olma (always connected) olanağının gerçekleşmesi yolunda atılmış çok önemli bir adımdır.

GPRS, hem GSM hem de TDMA şebekelerindeki paket veri servisleri için hazırlanmış olan genel bir standart grubudur. Paket anahtarlama iletim teknolojisi, mobil veri için birçok yeni uygulamayı ortaya koymuştur. Başlangıçta, paket anahtarlama teknolojinin doğasından kaynaklanan üstünlükler doğrultusunda gelişen uygulamaların dışında yeni, makine-makine ve makine-insan arası iletişim olanakları da söz konusudur.

Veri trafiği hızla büyümekte ve WAP servislerinin kullanımının daha da yaygınlaşmasıyla % 40 ilâ % 50'lik bir artışa ulaşması beklenmektedir. Internet erişim ve servislerine olan istem patlaması, mobil haberleşmedeki istemi de körüklemektedir. Kullanıcıların Internet'e, evlerinden ve ofislerinden uzaktayken bile erişmeleri artık bir gereksinim durumuna gelmiştir. İşte bu noktada GPRS mobil Internet erişimini hızlı ve ekonomik olarak sunacaktır.

Dünya üzerindeki tüm GSM operatörleri, bugünün teknolojik olanaklarından 12 kat daha hızlı bir biçimde, 115 Kbps ile mobil kullanıcılara bağlantı kurma olanağı verebilecek GPRS'e yönelmişlerdir. GPRS yalnız mobil olarak Internet'e erişimi sağlamakla kalmayıp, bu erişimi sabit hatların kapasitelerinin çok daha üzerindeki veri iletim hızlarıyla sağlayacak ve üçüncü nesil sistemler (3G) doğrultusundaki evrim çizgisinin de yaşamsal bir basamağı olacaktır. GPRS ile her zaman bağlantı durumunda kalmak, ucuz ve çok hızlı bir mobil erişim olanağı sağlanacaktır. Maliyetler açısından bakılacak olursa, GPRS' in bir paket teknolojisi olması hem işletmenler hem de kullanıcılar için daha verimlidir.

GPRS teknolojisi fiyatlandırmayı bağlantı zamanıyla değil, gönderilen ve alınan veri miktarı üzerinden hesaplayacaktır. Abone yalnızca alıp gönderdiği veri kadar ödeme yapacaktır. GPRS ayrıca 9.6 Kbps olan veri iletim hızlarını 115 Kbps gibi çok yüksek seviyelere çıkartabilecektir. Paket veri servislerinin kullanımı ile aboneler her zaman ucuz ve hızlı bağlantı durumunda olacaktır.

GPRS'in en önemli özelliği, varolan GSM şebekelerine hızlı ve basit bir biçimde birleşiminin sağlanabilmesidir. Şu anki mobil şebekenin temelini oluşturan GSM yapısı bozulmayacak, GPRS veri iletimi uygulamalarında görev almak üzere var olan şebekedeki yerini alacaktır. Böylece GPRS teknolojisi kurulan şebekelerde, konuşma amaçlı görüşmelerde yine GSM kaynakları kapsamındaki devre anahtarlamalı yapı, veri iletimi esnasında ise daha yüksek veri iletim hızları sunan paket anahtarlamalı yapı kullanılacaktır. GPRS'in altyapıda kurulmasıyla birlikte 3G evrimi yolunda bir diğer önemli adım olan EDGE teknolojisini destekleyecek altyapı da hazırlanmış olacaktır.

GSM şebekesi üzerinde tek bir trafik kanalının yalnız bir kullanıcıya atanması şebekenin en meşgul olduğu saatlerde trafiğin de yüklü olmasına neden olur. Fakat GPRS'in tek trafik kanalını birden fazla abonenin kullanımına olanak veren paket anahtarlamalı yapısı, şebeke kapasitesinin artmasına olanak vermekte, GSM standardının kullandığı devre anahtarlamalı yapıya göre üstünlük sağlamaktadır. Bu, trafiğin yüklü olduğu saatlerde normal devre anahtarlamalı trafik tıkanırken, kısa GPRS paketlerinin aktarımının olanaklı olacağını göstermektedir.

Yüksek hızda bir GPRS bağlantısının kurulma süresi sadece 1-2 saniye almakta ve yalnız bir kez yapılması yeterli olmaktadır. Bu aşamada son kullanıcı herhangi bir şebeke kaynağını kullanmadan sürekli hatta kalabilmekte ve kapasiteye gereksinim duyulduğunda erişim gecikmeleri ise yalnız birkaç yüz milisaniye almaktadır. GPRS, kullanıcıya her zaman bağlantıda kalma olanağını verirken ücretlendirme de trafiğe bağlı olmaktadır. Var olan devre anahtarlamalı servislerle karşılaştırıldığında üstünlüğü çok açıktır.

GPRS servislerinin maliyetleri pazarın da büyümesiyle hızla düşecek ve birkaç yıl içerisinde mobil Internet erişimi ciddi boyutlarda, gerek maliyet gerekse veri iletim hızları yönünden sabit hatlarla rekabet eder hale gelecektir.

Üçüncü nesil sistemler yalnız veri servislerinde değil konuşma servislerinde de paket tabanlı iletme dayanan bir altyapıyı gerektirdiğinden, geleceğe yönelik paket anahtarlamalı bir altyapının kurulmasının gereği kaçınılmazdır. Bu doğrultuda tasarlanmış olan GPRS, kapasitesi ile bu günün GSM şebekelerinden üçüncü nesil sistemlere doğru gelişen evrimin en önemli basamağını oluşturmaktadır. Gelecek basamaksa EDGE'in başlatılması olacaktır.

EDGE, GSM operatörlerine var olan altyapıları kapsamında 384 Kbps'lik hızlarda veri servisleri ve uygulamalar sunma olanağı verecektir (<http://www.crea-world.com/fundamentals/104402-30082001.htm>,26/01/2002).

1.10.5.3. 3G

3G (Third Generation-Üçüncü Nesil), gelecek nesil kablosuz iletişim teknoloji ve servislerini tanımlamak için kullanılan genel bir kavramdır. 3G servisleri gerek teknolojik altyapı gerekse mobil terminaller tarafında tam anlamıyla kullanıma girdiğinde, mobil servislerden son derece yüksek iletişim hızlarında (saniyede 384 kilobit ilâ 2 megabit) ve multimedya veriler (resimler ve grafikler, video görüntüleri, çeşitli animasyonlar, müzikler ve sesler, vb.) eşliğinde yararlanma olanağı ortaya çıkacaktır.

Üçüncü nesil mobil iletişim servislerinin günümüzden 2 ilâ 4 yıl sonra olgunlaşmış olacağı öngörülmektedir.

Mobil iletişim çağı 3G öncesinde çeşitli aşamalardan geçmiştir. Bu geçiş süreci bugün de devam etmektedir. GPRS servisleri sunmak için gereken altyapı ülkemizde hazırdır. Mobil operatörler, servis sağlayıcılar, uygulama geliştiriciler ve diğer Mobil İnternet oyuncularının uygun iş modelleri üzerinde anlaşması ve GPRS yeteneği olan cep telefonlarının yaygınlaşmasıyla birlikte ülkemiz de 2.5G dönemine girmiş ve 3G yolunda önemli bir adım atmış olacaktır (<http://www.crea-world.com/features/102804-27082001.htm>,26/01/2002).

Kablosuz iletişimin evreleri özetlenecek olursa:

- 1G: Kablosuz iletişimin 1979 yılında ortaya çıkan ilk neslidir. Analog teknoloji kullanılmaktadır ve sadece ses iletişimine olanak tanımaktadır.
- 2G: Dijital kablosuz iletişime olanak tanıyan ikinci nesil 1990 yılında ortaya çıkmıştır ve günümüzde de kullanılmaktadır. 2G iletişimi, devre-anahtarlamalı ve yavaştır. Devre-anahtarlamalı sistemde her bağlantı sadece o bağlantıya özel bir kanal gerektirir. 2G, Amerika Birleşik Devletleri'nde PCS (Personal Communications Services) olarak bilinmektedir. PCS, bünyesinde birbirleriyle rekabet durumunda olan üç ayrı teknoloji barındırır: CDMA (Code Division Multiple Access), TDMA (Time Division Multiple Access) ve GSM (Global System for Mobile Communications). Bu üç teknolojinin de iletişim trafiğini düzenlemek için farklı teknikleri vardır. Avrupa'da GSM sistemi kullanılmaktadır ancak bu sistem Amerika'daki GSM ile uyumlu değildir. Japonya'da kullanılan 2G mobil iletişim tekniği ise PDC'dir (Personal Digital Communications). PDC teknolojisinde paket-anahtarlama tekniği söz konusudur. Bu teknikte veriler çok sayıda pakete ayrılır ve öyle iletilir. Varış noktasında ise tekrar birleştirilirler.
- 2.5G: Pek çok işletmen esaslı bir 3G terfisi yapmadan önce 2.5G basamağından geçmek isteyecektir. 3G gibi 2.5G de iletim hızlarını yükseltmek ve ekonomik kapasite kullanımı amacıyla paket-anahtarlama tekniğinden yararlanmaktadır. 2G'den 2.5G'ye geçiş yapmak, 3G'ye geçiş yapmaktan hem çok daha kolay hem de çok daha ekonomiktir.

- 3G: 3G sistemlerinin sunduğu 2 Mbps'lik yüksek hızlar üstün kalitede mobil video ve audio akışına olanak verecektir. Ancak 3G altyapısının ve hazırlığının maliyetleri yüz milyar dolarlarla anlatılmaktadır. 3G, yüksek hızlı radyo erişimi ve IP-tabanlı servisleri güçlü bir ortamda, bir araya getirmektedir. IP teknolojisi için bu alanda büyük bir adım atılmıştır, çünkü IP paket tabanlıdır ve böylelikle kullanıcılar sürekli olarak Internet'e bağlı kalabilmektedirler. Kullanıcıların, veri alıp göndermedikleri sürece herhangi bir ücret ödemeleri de gerekmemektedir. Ayrıca, IP'nin çevirmeli ağ bağlantısına gereksinim duymaması, Internet'e erişimi çok daha hızlı ve kolay bir duruma getirmektedir; böylece birkaç saniye içerisinde Internet'ten dosya indirilebilmekte ve tek bir tıklama ile şirketin bilgisayar ağına bağlanılabilmektedir (http://www.ericsson.com.tr/network_operators/3g.shtml,20/01/2002).
- 4G: 4G'den yazılımla tanımlanan radyo iletişimi olarak da söz edilmektedir. 4G teknolojilerinin 2010 yılında dünyanın her yerinde kullanılabilir olacağı öngörülmektedir

WAP ve 3G birbirlerine rakip olabilecek aynı türde iki şey değildir. 3G bilgilerin yüksek hızlarda "iletilmesiyle" ilgilenirken, WAP istemci ile Internet arasındaki "etkileşimle" ilgilenir ve aynı zamanda bilginin son kullanıcıya nasıl sunulacağını tanımlar. 3G temel bir ağ teknolojisi, WAP da uygulamaların tanımlanması sırasında esas alınacak bir düzlem standardıdır.

Bu farkları iyi analiz edilebilirse 3G'nin WAP'ın yerini alacak bir şey olmadığını, tam aksine bunların birbirlerini tamamlayan ve farklı işlevlere sahip olan iki şey olduğunu görülür. 3G ağları geliştikçe WAP da kendini yenileyecek ve kablosuz iletişimin var olan koşulları kapsamında kendisinden beklenen katkıyı sağlayacaktır (<http://www.crea-world.com/features/102805-27082001.htm,26/01/2002>).

1.10.5.4. BLUETOOTH

Bluetooth, insan-makine ve makine-makine bilgi alışverişinde kablo iletişimini kaldırarak basitleşmeyi hedefleyen bir iletişim standardıdır. Bluetooth ile günümüzde birbirlerinden ayrı çalışan ve iletişim kanalları olarak kullanılan masa üstü ve

taşınabilir PC, PDA, mobil telefon, fotoğraf makinesi, video kamera gibi çeşitli aygıtlar, belirli bir frekans üzerinden birbiriyle kablosuz haberleştirilerek, aralarında bilgi eş zamanı sağlanabilecektir. Bu eş zaman, kimi zaman söz konusu aygıtların kendi alt parçaları arasında bile olabilir.

Bluetooth teknolojisinin temeli, sözü edilen iletişim aygıtlarının içine bir Bluetooth çipinin yerleştirilerek aygıtlar arasında ses ve veri eş zamanının kablosuz ortamda sağlanmasına dayanır. Diğer bir deyişle bu teknolojiye yararlanmak için, kullanılan aygıtların da Bluetooth uyumlu çiplerle donatılması gerekir. Ayrıca eş zamanın sağlanacağı ofis içi, ofisler arası, bölgesel, bölgeler arası ya da ulusal, uluslararası yerlere Bluetooth radyo alıcı-vericileri kurulması gerekir. Böylece aygıtlar belli bir kapsama alanında aralarında kendiliğinden eş zamanlı olarak çalışabilir.

Başlangıçta, mobil bilgisayarlar ve mobil telefonlar arasında kolay bağlantı sağlamak için tasarlanan Bluetooth teknolojisi, iletişim, otomotiv, kargo ve fotoğrafçılık alanlarındaki endüstriyel şirketlerin katılımı ile daha geniş uygulama alanlarına uygulanmaktadır (A'dan Z'ye WAP ve M-ticaret Rehberi 2000:82-84).

Çok sayıda üretici Bluetooth teknolojisini ürünlerine takacaklarını açıklamıştır. Cahners In-Stat Group tarafından 2000 yılı temmuz ayında yapılan bir ön görüşe göre iki yıl içerisinde Bluetooth kullanan ürünler 3 dalga halinde ortaya çıkacaktır (<http://www.crea-world.com/fundamentals/104202-29082001.htm>,26/01/2002):

Birinci dalga, 2000 yılından 2001 yılına geçerken şu tip ürünlerden oluşacaktır: Mobil telefon adaptörleri, notebook ve masaüstü PC'ler için adaptörler ve PC kartlar. İş kullanıcılarına yönelik olarak üretilmiş üstün iletişim özellikleri olan cep telefonları ve notebook PC'ler Bluetooth teknolojisini kullanan kulaklık setleri (2001'in ilk yarısı).

İkinci dalga ise kullanıcıları şunlarla tanıştıracaktır:

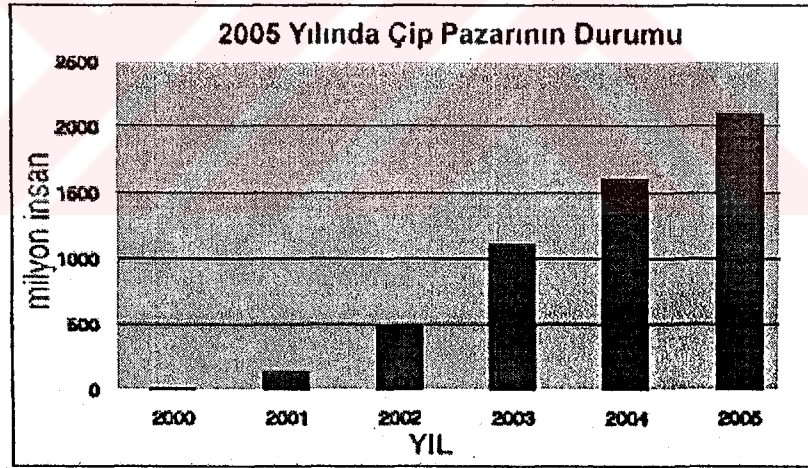
- Anakartında elektronik Bluetooth devrelerini içeren PC'ler,
- Bluetooth kullanan yazıcılar, faks makineleri, dijital fotoğraf makineleri, tıbbi ürünler ve dikey pazarlara yönelik ürünler,

- Bazı endüstriyel çözümler,
- Otomotiv sektörüne yönelik Bluetooth çözümleri (2002),

Üçüncü dalgada ise ucuz cep telefonları, taşınabilir aygıtlar ve masa üstü PC'ler görülecektir.

M-ticarete giden yolda Bluetooth olmazsa olmaz bir teknoloji değildir. Ancak cep telefonlarının işlevselliğini artırarak belki de onları yaşamımızın en önemli parçası durumuna getirecek teknolojilerden bir tanesidir. Bluetooth'un getirdiği en önemli özellik "senkronizasyon" yani tüm aygıtların eş zamanlı olarak kullanılabilmesidir. Bilet alımı, para transferi gibi işlemlerde aynı anda tüm aygıtların bir biri ile konuşa bilmesi ise m-ticarette Bluetooth adımının ne denli önemli olduğunu göstermektedir.(M-ticaret Devrimi 2000:22)

Bluetooth çip pazarının ön görüleri izleyen şekilde sunulmuştur.



Şekil 1.11. 2005 Yılına Kadar Çip Pazarının Öngörülmesi Durumu

Radyo sinyallerine müdahale etmek çok kolaydır; gizlice dinlenme ya da iletilerin çıkış noktasının saptırılması gibi tehditlerin önüne geçmek için Bluetooth aygıtları, yerleşik güvenlik özellikleri içerirler.

Başlıca güvenlik özellikleri şunlardır:

- Onaylama için bir karşıla-yanıtla prosedürü; iletilerin çıkış noktasının saptırılması ve kritik verilerle işlemlere ulaşılması gibi istenmeyen olayları engeller.
- İletişim şifresi; gizlice dinlenilmeyi önler ve bağlantıların gizliliğini korur.
- Oturum anahtarlarının üretilmesi; oturum anahtarları bir bağlantı sırasında istenilen anda değiştirilebilir. Güvenlik algoritmalarında şu üç şey kullanılır:
 - I. Bluetooth aygıt adresi (BD_ADDR/48 bit); her aygıt için ayrı ve diğerlerine açık olan bir bilgidir, sıradan sorgulama prosedürü ile öğrenilebilir.
 - II. Özel bir kullanıcı anahtarı (128 bit); gizlidir, başlangıç sırasında üretilir ve hiçbir zaman açıklanmaz.
 - III. Rasgele bir sayı (128 bit); her yeni işlem için değişiktir, Bluetooth biriminde rassal (pseudo-random) bir sürecin sonucunda elde edilir.

Bağlantı düzeyindeki bu fonksiyonların yanı sıra frekans sıçraması ve iletim uzaklığının kısıtlılığı da sinyallerin yakalanmasını önlemeye yardımcı olur.

Küresel sayısal ekonomi emekleme devresinde olsa da, çok büyük ve karmaşık bir pazarı destekleyecek biçimde büyümektedir. Tüketicilerin bu yeni pazardan anlaşılması kolay, kullanıcı dostu ve kullanışlı bir biçimde yararlanabilmesini sağlayan araçlara sahip olan servis sağlayıcılar, kesin olarak kazanan tarafta yer alacaklardır. Gerçekten de, mobil e-ticaretin gerçek değeri, özel olarak hazırlanmış servisleri tüketiciye, yabancı olmayan ve taşınabilir bir aygıt yoluyla doğrudan ulaştırabilme yeteneği biçiminde tanımlanabilir.

Mobil operatörler ve içerik/servis sağlayıcılar için mobil e-ticaret, sundukları servislere değer katma ve farklılaştırmanın yeni bir yolunu temsil etmektedir. Pazar paylarını genişletme ve tüketici bağlılığını artırma da unutulmamalıdır. Basitçe, tamamıyla yeni bir satış ve promosyon kanalıdır. Tuğla ve harçtan oluşan mağazaların aksine, mobil e-ticaret bir tüketicinin kişisel gereksinmelerine ve

zevklerine göre hazırlanabilir ve her zaman her yerde tüketicinin elinin altındadır. Kısacası, mobil e-ticaret tamamen tüketiciye yeni olanaklar vermek demektir.

Mobil sistemler, Internet, ödeme ve güvenlik teknolojilerinin doğru bileşkesi var olan mobil e-ticareti ticari bir gerçeğe dönüştürmektedir. Mobile e-Pay benzeri çözümler, operatörlerin ve servis sağlayıcıların, her kullanıcın coğrafi konumuna ve kişisel profiline uygun yeni servis sınıfları üretmelerini olanaklı kılmaktadır. Dünya mobil e-ticaretin büyük potansiyelinin farkına varırken, mobil operatörler ve servis sağlayıcılar pazarda liderliği ele geçirmek için bulunmaz bir fırsata sahip olmaktadır (<http://www.crea-world.com/technical/103406-28082001.htm>).



1.11. E-İş

İş dünyasının gerçekleri hızla değişmekte ve endüstriyel karar zincirleri yeniden tanımlanmaktadır. Güç dengeleri değişmekte, yeni ürün ve hizmetler, yeni kanallar üzerinden satılmaktadır. Şirketler arası işbirliği ve birleşme artmaktadır ve iş ivme kazanmaktadır.

Ne var ki, işin gerektirdiği bazı şeyler hiç değişmemektedir. Ürün hattının kalitesini yükseltmek, tüketici hizmetlerini geliştirmek, maliyetleri azaltmak, verimliliği artırmak, nitelikli elemanı çekebilmek ve elde tutabilmek, rekabet yararlarını en üst düzeye çıkarmak gibi temel iş kuralları geçerliliğini korumaktadır. Çağımızın iş yapma biçimi e-iş de bu temeller üzerine kuruludur (Çalışkan 2001:127).

Elektronik İş (Electronic Business-E-Business-E-iş), her türlü iş bağlantıları ve bunlarla ilgili bölümlerin elektronik ortamda yürütülmesini anlatan bir kavramdır. Yani, bir iş ortamının parçaları olan tüketiciler, işçiler, ortaklar arasındaki ilişkiler, yeni iş bağlantı yazışmaları ve benzeri her şey elektronik ortamda gerçekleşir (e-posta kullanarak, sanal proje grupları yoluyla, faks ve veri haberleşme sistemleri kullanarak vb.).

E-iş büyük oranda; potansiyel tüketicileri elde tutmak, yeni tüketiciler kazanmak ve tüketicilerle ilişkileri geliştirmek; hizmet, satış ve bilgilendirme servisleri ile olanaklı olan en kısa zamanda tüketicilere ulaşmak, üretimde ve her türlü iş sürecinde maliyeti düşürüp verimi arttırmak gibi konularda Internet/intranet ve özellikle web teknolojilerinin kullanılmasını içerir (Özbay, Devrim 2000:31).

E-ticaret, bir web sitesi üzerinden ürünleri satışa sunmak iken, e-iş, bir ürünün satışa sunumunu, firmalar arası bilgi alışverişini, ürünün tüketiciye teslimini ve tüketici geri dönüşümünün tamamını içeren uygulamalar bütünüdür. Bu bakış açısıyla söyleyebiliriz ki, Türkiye'de e-ticaret, e-iş uygulamalarına kıyasla daha yaygındır (Dal 2001:15).

E-iş şirketin var olan işine paralel yürüteceği bir iş değil, var olan işine entegre edeceği yeni bir araçtır. E-iş için her kurumun stratejisini, iş modelini bütün birimlerini ve süreçlerini gözden geçirmesi ve yeni olanakları, yeni tehditleri

değerlendirerek kendini yeniden tanımlaması gerekir. Bir çok örgütte sistemler e-ticareti var olan sistemlerden ayrı olarak desteklemektedirler. Bu tutum, var olan operasyonlara etki etmeden web-ticaretin gelişmesini sağlamasına karşın şunu anlamak gerekir ki, bu yalnızca kısa bir süre için en iyi ve geçerli çözümdür. Uzun vadede sürekli kazanabilmek içinse, e-işi örgüt içine entegre etmek gerekir. Ancak bu entegrasyon için, bir e-iş stratejisi geliştirilmesi gerekmektedir ki, bu strateji teknolojiyi kurumun stratejileriyle birleştirebilsin. Entegrasyon sürecinde basamaklar aşağıdaki gibidir (Hepbizz 2001:19):

- Başlamadan önce kritik uygulamalar açıkça tanımlanmalı, nasıl çalışacağı gerçekçi bir biçimde ortaya konulmalı, doğru bağlantıları hızla çalıştıracak biçimde planlanmalıdır.
- E-iş var olan işin dışında görülmemeli, tüm operasyonların içine entegre edilmelidir. Değişik biçimde yürümesi olanaklı değildir.
- Unutulmalıdır ki e-iş, iş olmalı, yalnızca bir teknoloji olarak görülmemelidir.
- E-iş takım yeteneklerinde iş ve BT (Bilgi Teknolojileri) yeteneği birlikte bulunmalıdır.
- Projede kıdemli yöneticiler kullanılarak çalışanlar yüreklendirilmelidir.
- Bölüm yöneticilerinin koordinasyonu ve gelişmeleri merkezi liderlikle dengelenmelidir.
- E-işin getirdiği yasal ve güvenlik gereksinimleri bilinmeli ve kesinlikle sistemi kapsayacak biçimde biçimlendirilmelidir.
- Şirket kültürüne dikkat edilmelidir. Bunları değişime ve rekabete uyumlandırmak, teknolojiyi birleştirmek çok daha zordur.
- Projeye en baştan buyana anahtar ortaklar da katılmalıdır.
- E-iş uygulamaları yüksek düzeyde işlem trafiğini ve aktarımını destekleyecek biçimde olmalıdır.

- E-iş portalları binlerce kullanıcıya hizmet sunabilmeli, tüketiciyi satışlarıyla ve bilgiyle destekleyebilmelidir.
- Kullanılacak altyapı teknolojileriyle, sistemler arasında fark edilmeyecek düzeyde iyi ve sorunsuz çalışacak bağlantılar ve ilişkiler olmalıdır. En tepedeki portallarla, altta iyi durumda olan BT mirası arasında görünmez bir bağlantı bulunmalıdır.
- Yeni kurulacak teknoloji altyapısının güvenilir ve büyüyebilir olması gerekmektedir.
- Tüm bunlar, önceki deneyimlerden alınan dersleri bugüne uyarlayacak, bütünsel bir yaklaşım içinde yapılmalıdır.

E-işin hızlı bir biçimde yaygınlaşmasının ardında, esneklik, kullanım kolaylığı, herkese açık olması gibi nedenler yattığı gibi, halihazırda kullanılan sistemlerin birtakım yetersizlikleri de rol oynamaktadır. Bir şirketin oluşturduğu cironun neredeyse tamamı, değişken giderlerin ise yüzde 60'ından fazlası, kendi işletmesinin dışındaki etmenlerden kaynaklanmaktadır (iş ortakları, tüketicileri, sağlayıcıları, vb.). İnternet'in bir temel yapı taşı olarak kullanıldığı iş modelinde, tedarik zincirinin tüm oyuncularını, istedikleri bilgileri 24 saat kesintisiz ve son derece düşük maliyetler ile paylaşabilmektedirler.

E-iş genel olarak B2B ve B2C (kurumlar arası ve kurum-tüketici arası) iş modellerine ayrılarak sınıflandırılrsa da, ayrıntılı ele alındığında değişik iş modelleri olduğu görülmektedir. Bunlar aşağıdaki gibi özetlenebilir (Kabaş 2001:17):

B2B Direct: Bu iş modeli, bir şirketin kurumsal tüketicileri ve iş ortakları arasında doğrudan gerçekleştireceği işlemleri yönetmek için kullanılmaktadır.

B2B Exchange : Yeni olgunlaşmaya başlayan bu iş modelinde, birden fazla firma arasında gerçekleşen işlemler için İnternet bir iletişim ve koordinasyon alt yapısı olarak kullanılmaktadır.

B2B BPO-Business Process Outsources : Ülkemizde pek bilinmeyen bu iş modelinde, şirketler kendileri için değil fakat tüketicileri için (ve onlar adına)

Internet üzerinden hizmet sunmaktadırlar. (Örneğin warehouse.com, submitorder.com, cybergistics.com)

C2C(Consumer-to-Consumer) : Tüketiciler arasındaki ticari işlemlerin Internet üzerinden yürütüldüğü e-iş modelidir. (örneğin: ebay.com)

B2C (Business-to-Consumer) : Bir şirketin tüketicileri ile arasında gerçekleşen işlemleri yönettiği e-iş modelidir. (örneğin: Barnes&Noble).

Gerek B2B, gerekse B2C çözümleri için üç nokta çok önemlidir (Kulabaş 2001:20):

Hızlı Uyarılama: Projeyi ayağa kaldırmak için zaman çok iyi kullanılmalıdır. Stratejileri oluşturduktan sonra sonuca hızla ulaşabilmek, seçilecek yazılım platformu ile yakından ilgilidir.

Esneklik (Kurumsal Çeviklik): En doğru strateji oluşturulsa bile, projenin tamamlandığı gün ortaya çıkacak yepyeni politik, ekonomik, teknolojik ya da benzeri bir gelişme bazı adımların değişmesine yol açabilir. Yazılım ve donanım platformları esneklik konusunda önem taşımaktadır.

Büyüme : Geliştirilen çözümün küçük ölçekle başlayıp büyümesi ya da büyük ölçekle başlayıp küçülmesi istenebilir. Bu durumda doğru yatırımları yapmak ve yatırımın geri dönüşünü görebilmek çok önemlidir. Aranması gereken önemli özellikler; yüksek performans, düşük maliyet, kesintisiz hizmet, kolay ve etkili yönetimdir.

Ticaret süreci ve değer zinciri e-iş ile en büyük değişimi gerçekleştirmektedir. E-iş'in asıl işin kendisi olma özelliğinin artık herkes tarafından benimsendiği görülmektedir. Yöneticiler artık yalnızca teknolojinin günü kurtarmadığı bilincine varmışlardır.

E-iş dünyası artarak karmaşıklaşacaktır; bu karmaşanın en etkin bir biçimde yönetilmesini bekleyen ve bir çok yöneticinin sıcak gündeminde olan sorunların çözümü, başarıyla birlikte gelecekte de varolmayı getirecektir (Symes 2001:21).

1.11.1. E-iş ve Elektronik Tüketici İlişkileri Yönetimi

E-iş'e göre yapılanmada, her şeyden önemli olan şirketin ürünlerine ve kanalına odaklanmasından çok tüketicisine odaklanmasıdır. İnternet'i tüketiciye ulaşmada bir kanal olarak kullanmada stratejik kararlılık içinde olmak gerekir. Başarının anahtarı, tüketiciyi anlamaktan geçer. Tüm iç örgüt tüketiciye hizmete odaklanmalı ve İnternet kanalı, var olan iş stratejilerini uçtan uca birleştirecek biçimde yapılandırılmalıdır (Hepbizz 2001:20).

E-işin temel konularından biri tüketici ilişkileridir. Uzmanlar, memnun olmayan bir tüketicinin on kişiye bunu aktaracağını ve sonucun firma açısından olumsuz olacağını belirtmekte. Araştırmalara göre, tüketicilerin yüzde 68'i, çalışanların tavırlarından rahatsız olmaktadır. IDC, Tüketici İlişkileri Yönetiminin (Customer Relationship Management- CRM) çok önem kazandığını belirtmektedir (Çalışkan 2001:127).

CRM, tüketici ilişkilerinin yönetilebilmesi, kârlı tüketicilerin kuruma kazandırılıp bağlılığının artırılması için tüketicilerin sürekli olarak belirlenmesi, hedeflenmesi, izlenmesi, hizmetin sunulması ve değerlendirilmesidir. CRM, bir şirketin satış, pazarlama, tüketici hizmetleri, saha servis ve tüketici ile ilişkide bulunan diğer işlevleri arasında koordinasyon kuran bir uygulamadır (Menekşe 2001:39). CRM tüm iş işlevlerini tüm işletmeye yayarak başarı sağlamaya yönelik bir felsefedir (BTvizyon, "Tüketici Avucunuzun İçinde", Sayı:6:Temmuz 2001:11).

CRM kavramı, günümüzde özellikle İnternet ve iletişim teknolojilerinin son yıllarda müthiş bir hızla ve firmalara klasik satış-pazarlama ve satış sonrası hizmet yöntemlerinin ötesinde daha değişik bazı alternatif yöntemleri sunabilmesi ve küresel rekabetin son derece artması sonucunda yaygın bir biçimde gündeme girmiştir.

Bu nedenlerden bir tanesi olan ve kısaca yeni teknolojiler olarak adlandırılabilir İnternet, telekomünikasyon, mobil iletişim gibi modern kavramlar günümüzde firmaların iş yapış biçimlerinde çok değişik ve yaratıcı bazı alternatif yöntemler getirmektedir. Bu modern yöntemleri kullanabilen firmalar tüketicilerini tatmin edebilme konusunda rakiplerinin çok önüne geçebilmekte ve gerçekten bir

değişiklik oluşturabilmektedirler. Bu anlamda yeni teknolojiler, CRM felsefesi açısından büyük önem taşımaktadır çünkü gerçekten de özellikle satış ve pazarlama alanında son yıllarda ortaya çıkan yeni akımlar (Kişiselleşme (personalization), kişiye özel pazarlama (One To One Marketing), Mass-Costumization, vb.) yeni gelişen teknolojiler ile yerine getirilebilmektedir.

İkinci neden olan “rekabet” kavramı ele alındığında gerçekten de artan küresel rekabetin CRM felsefesinin yaygınlaşmasında büyük rolü olduğu söylenebilir. Rekabet olmayan bir sektörde, tekel ya da yarı tekel olan firmaların CRM felsefesine sıcak bakmaları ve bu doğrultuda tüketicilerine dönük olan ek yatırımlar yapmaları için bir neden olmayacaktır. Bu nedenle rekabet, CRM’yi başlı başına destekleyici ve “yaratıcılığı” ve “farklılaştırma”yı ön plana çıkaran bir bileşen olarak öne çıkmaktadır (Çavuşoğlu, 20001:12).

CRM’de amaç, tüketici ile ilişki kurulan tüm kanalların birleştirilmesi ile satış, pazarlama ve tüketici hizmetlerinde tüketici gereksinimlerine uygun ürün ve hizmetler üreterek tüketici ilişkilerini iyileştirmektir (Menekşe 2001:39).

Başka bir deyişle amaç; var olan tüketici ilişkilerini korunarak gelir artırmak, kurum içi uyum ve paylaşılmış bilgiyi kullanarak mükemmel hizmet vermek, tekrarlanabilir satış süreçleri oluşturmak, yeni değerler ortaya çıkararak güven aşılama ve daha etkin çözüm stratejileri oluşturmaktır.

CRM’yi tüketici yaşam döngüsünün sağlanması açısından üç fazda incelemek olanaklıdır (Tomuş 2001:18-19):

- Ürün ve hizmet düzeyini yenilikçi bir biçimde ve gereksinimler doğrultusunda en üst düzeye getirerek yeni tüketiciler kazanmak,
- Tüketiciler ile var olan ilişkileri daha iyi duruma getirerek var olan tüketici karlılığını artırmak,
- Kârlı tüketicileri ömür boyu korumak.

Tüm bu fazlar birleri ile iç içe ve olmazsa olmaz yapıda ele alınmalıdır.

İnternet siteleri gibi alternatif hizmet kanallarında tüketici davranışlarındaki değişimler klasik kanallara göre çok daha kolaylıkla izlenebilmektedir. E-CRM

çözümleri ve web uygulamalarının kullanılmasında doğru platformu kullanmak ve işlemsel sistemlerle uyumu sağlamak, çözülmesi gereken en önemli sorunların başında gelmektedir. Özellikle yalnızca İnternet teknolojilerini kullanan firmaların oluşturduğu e-CRM siteleri, kurumun temel iş uygulamaları ile bütünleşmeyerek beklenen yararı sağlayamamaktadır. Bu alanda uzmanlaşmış sistem entegrasyon firmaları CRM projelerinin başarısını güvence altına almaktadırlar.

CRM, özellikle İnternet'in yaygınlaşması ve önemli bir satış kanalı olması ile birlikte yerini e-CRM'ye bırakmaktadır. Geleneksel CRM yaklaşımları başarısızlığa uğramaya başlamıştır, buna bir çok bileşen neden olmuştur. Bunların en önemlisi CRM çözümlerinin, tüketicilerin firma iş süreçleri içerisindeki değerlendirmekte oldukları kesitinde, tüketici ilişki noktalarının sınırlı sayıda olması varsayımdır. Özellikle İnternet'in yaygınlaşması ile birlikte satış kanallarının artması, artık tüketicinin elde tutulmasının zorlaştığı fark edilmeye başlanmıştır. İnternet erişiminin ucuzlaması ve yaygınlaşması ile e-CRM gündeme gelmiştir. Yapılan araştırmalar dikkate alınacak olursa, her 10 erişimden yalnızca 1'inin alışverişe dönüştüğü ve diğer 9 erişimin bilgi amaçlı olduğu göz önünde bulundurulursa, İnternet üzerinden pazarlama ve verilen servislerin önemi ön plana çıkmaktadır. Tüketicinin başka bir alışveriş sitesinden alışveriş yapması yalnızca başka bir yere tıklaması ile olanaklı olabilmeye başlamıştır.

E-CRM pazarlama yarışındaki en yeni yarışçılardan bir tanesidir. Özetle e-CRM geleneksel CRM'nin e-iş uygulamaları ile bütünleşmesidir. İşlevsel olarak bakıldığında "Etkileşimli Tüketici İlişkileri Yönetimi" biçiminde nitelendirilebilir ki klasik CRM'ye göre en büyük değişiklik bu noktadadır. E-CRM çözümleri ile firmalar kablolulu ya da kablosuz haberleşme araçları ile tüketicilerle etkileşim içerisinde bulunabilmektedirler. E-CRM'nin ana felsefesi her bir tüketici ile o tüketiciye özel olan ilişkisinin yönetimini İnternet teknolojisini kullanarak gerçekleştirmektir (Dal 2001:19).

Satışta başarı sağlamak için bir e-CRM ortamında izleyenlerin olması gerekir:

-Tüketici Veritabanı: Tüketicilerin davranışlarını irdeleyebilmek için, onların firma ile ilişkilerinde bıraktığı tüm izlerin bir veritabanında depolanması

gerekmektedir. Bu biçimde, tüketicilerin bir daha firmanın Internet sitesine geldiğinde ona özel önerilerde bulunulabilir ya da bir kampanya yapıldığında o tüketiciye yapıp yapılmadığına karar verilebilir.

-Analitik Motor : Tüketiciler ile istenilen bilgiler genellikle çok boyutlu analizler içermekte, istatistiksel fonksiyonların veri kitlesine uygulanması gereksinimini ortaya çıkarmakta, karmaşık sorgulamalara yanıt verme gerektirmektedir. Bu da analiz ve bölümlene yeteneği olan bir analitik araç ile olanaklıdır.

-Kişiselleştirme Motoru: Tüketiciler ile birebir ilişki kurabilmek için, tüketici veritabanından elde edilen bilgileri, her bir tüketiciye ya da tüketici bölümüne göre ayırtıran bir motordur.

-Yayım (Broadcasting) Motoru : Kişiselleştirilmiş bilgileri, ilgili tüketici ya da tüketici bölümüne etkin olarak iletebilecek bir motordur.

-İşlem Motoru : Tüketicinin aktif olarak gelen ürün, hizmet önerilerine yanıt verebildiği bir motordur. Tüketici gelen bir e-postadaki URL'yi tıklayarak dallandığı bir yerden ya da cep telefonundaki herhangi bir tuşa basarak satın alma yapabilmelidir. Bunun sonucunda işlemsel sistemden B2B üzerinden sağlayıcı firmaya tüketicinin adres ve diğer teslim bilgileri otomatik olarak gidebilmelidir.

CRM uygulamasının temelinde, doğru ürünü ve hizmeti, doğru tüketiciye, doğru zamanda ve doğru maliyetle sunabilmek vardır. CRM'nin ana işlevi, iş süreçleri otomasyonu, teknoloji çözümleri ve bilgi kaynakları aracılığıyla satış, pazarlama, ERP (Kurumsal Kaynak Planlaması) ve tedarik zinciri yönetimini bütünleştirerek tüketiciyle teması en üst düzeye çıkarmaktır. CRM, ön ve arka ofis etkinliklerinin tamamını bütünleştirmeyi gerektirmektedir. Uygulama, genel olarak tek bir hedefe odaklanmaktadır: her tür ilişkiden, etkileşimden ve temastan en fazla verimi almaktır. CRM' de, işletme-tüketici etkileşimlerini tek tek ele alıp tüketicinin şirket ile birebir ilişkileri olarak görmek gerekir. Bu etkileşimler, şirketin işletim modeli ile tamamen bütünleştirilmektedir. İdeal bir CRM sisteminin Özellikleri aşağıdaki biçimde sıralanabilir (S.Çalışkan 2001:14):

- Tüketicilere istedikleri erişim ortamını kullanma olanağı verilmelidir.

- Her tüketiciyi, geçmişteki iş bağlantılarıyla birlikte özel olarak hatırlamalı ve tanınmalıdır.
- İş kurallarını ve süreç otomasyonunu kullanmalıdır.
- Etkileşim ve uygulamaların, iş hedefleri ile tutarlı bir biçimde gerçekleşmesini sağlamalıdır.
- Şirket değişik departmanlardaki süreçleri koordine etmeli ve birbirine bağlamalıdır.

Günümüzde CRM uygulamaları, dünyada yaklaşık 22 Milyar dolarlık bir pazara sahip bulunmaktadır ve her yıl ortalama yüzde 25 oranında büyüme göstermektedir. Ülkemizde ise, CRM uygulamalarının 100-120 Milyon dolarlık bir pazara sahip olduğunu ve bu pazarın ortalama yüzde 15 oranında bir yıllık büyüme gösterdiği öngörülmektedir (Gültekin 2001:20). Oracle ve HP'nin ülkemizde CRM uygulamalarını yaşama geçirecek kampanyalar başlatmaları bu oranın daha yukarı çekilmesini sağlayabilir (Hepbizz 2001:7).

Türkiye, tüketici ilişkileri yönetimini son yıllarda sayıları giderek artan çağrı merkezlerinin 444'lü ve 800'lü numaraları ile tanımıştır. CRM uygulamaları bu dönemlerde, bireysel bankacılık, borsa, İnternet, cep telefonları ve kampanya hatları olarak yaşama her zaman olduğundan daha hızlı girmiştir. Kolay erişilebilir, kullanımı kolay, sorunsuz kullanabilen ürün ve hizmetlere hızlı bağımlılık kazanılmıştır. Daha sonraları banka şubelerini telefona ve İnternet'e taşıyan, hatta marketi, simitçi ve taksiciyi bile İnternet sayfalarından hizmetlerini kullanıcının bilgisayar ekranına getirmeye zorlayan nedenler vardır. En önemli neden, iş sahiplerinin rekabet koşulları içinde rakiplerinden farklılaşma zorunluluğunu giderek hissetmesi olmuştur (Özkan 2001:16).

Türkiye'de bir CRM işleyişinin canlı bir örneği olarak "Omo Kadınlar Kulübü" verilebilir. Unilever'in "Omo Kadınlar Kulübü" projesi Türkiye'nin tek tam hizmet CRM Ajansı olan CMC (Customer Management Center), tarafından gerçekleştirilmektedir (Erişen 2001:15).

Küresel alanda kendisine ciddi bir yer edinmek isteyen Türkiye'nin sürekli artan rekabet ortamında CRM felsefesine önem vermesi ve gelişen teknolojileri bu

doğrultu da etkin ve verimli bir biçimde kullanması sonraki yıllarda önemli avantajlar sağlayabilmesine yardımcı olacaktır (Çavuşoğlu 2001:6).

1.11.2. E-İş ve E-Ticaret Arasındaki Farklar

E-iş, İnternet haberleşme araçlarını (web, bilgi sayfaları, e-mail, grup posta haberleşme araçları (liste servisleri), haber öbekleri vb.) kullanarak, potansiyel tüketicilerle ilişkiye geçmek ve kısa/orta/uzun vadede işi geliştirmek, pazarlama/reklam vb. gibi konularda İnternet teknolojilerini kullanmak anlamına gelir. Kısaca, İnternet ortamı, insanlarla tanışma ve iş yapma yeridir. E-iş sonunda her zaman bir para akışı olmayabilir. Ancak, e-iş bağlantılarının doğal uzantısı, ticari kazanç sağlamak (para akışı, e-ticaret) olarak düşünülmelidir.

E-ticaret ise, elektronik ortamda (büyük çapta İnternet üzerinde) para kazanacak etkinlikleri içerir. E-ticaret sonucunda, net bir para akışı vardır (Özbay,Devrim 2001:31-32).

E-ticaret satıcı ile alıcı arasında iki yönlü bir iletişim sistemi ile gereksinimlerin belirlendiği, sipariş listesinin isteğe göre düzenlendiği, mal iletimi izleme, ödeme ve diğer işlemlerin güvenli olarak yapıldığı ve etkinlik derecesinin artırıldığı süreçtir.

E-iş ise, tamamen tüketici odaklı ve gerek tüketici-işletme arasında, gerekse işletmenin kendi bölümleri içinde daha "akıllı " sistemlerin devreye girdiği bir dönemdir. E-iş yapmanın birinci koşulu, işletme içi ve dışına yönelik her türlü işlemin yalnızca sayısal ortamda gerçekleşmesidir. Böylelikle işletmeler bilişim ve iletişim teknolojilerinden yararlanarak "işletme uygulamaları entegrasyonu" olarak adlandırılan yazılımları kullanarak bir işletmenin iç ilişkilerini (bölümler arası) ve dış ilişkilerini (tüketiciler, ortaklar, bayiler, servisler, temsilciler, sağlayıcılar) akıllı sistemler kullanan örgütlere dönüşmektedir (Yahyagil 2001:13).

1.12. E-Ticaretin Yararları

Uluslararası ticari işlemlerde sözleşmenin yapılmasından son ödemeye kadar alıcılar, satıcılar, bankalar, nakliyeciler, sigortacılar, gümrük idareleri ve bu sürece katılan diğer taraflar, ticarete konu olan mal ve hizmetlere ilişkin pek çok bilgi üretir, iletir, alır, işler, düzenler ve dosyalar. Geleneksel ticarete bir ülkeden diğer bir ülkeye bir gönderim sürecinde ortalama 50 belge düzenlenir ve bu belgelerin 360 dolayında kopyası çıkarılır. Genellikle işlemi başlatan kişi tarafından doldurulan bilgiler, bu sürece katılan tüm taraflarca istenir ve bu bilgilerin elle doldurulması sırasında pek çok hata yapılır ve bilgilerin ilgili makama aktarılması uzun zaman alır. Örneğin batılı bir firmanın Çinli bir firma ile normal koşullarda ticaret sözleşmesi imzalaması yaklaşık üç ay alırken, malın ihraç zamanı üretim zamanından daha uzun olabilmektedir.

Geleneksel yöntemlerle yapılan ticarete ticari işlem maliyetlerinin tüm dünya ticaret hacminin yüzde 7-10'unu kapsadığı BM Uluslararası Ticaret Etkinliği Sempozyumu'nda açıklanmıştır (A'dan Z'ye E-ticaret Rehberi 2000:58). İzleyen tabloda geleneksel ticaret ile e-ticaretin maliyet yönünden karşılaştırması sunulmuştur (<http://ekutup.dpt.gov.tr/ticaret/incem/eticaret.doc>,27/09/2001):

	Uçak Bileti	Banka İşlemi	Bilgisayar Yazılımı
Geleneksel ticaret	8.0	1.08	15.00
E-ticaret	1.0	0.13	0.20-0.50
Kazanç (%)	87.5	87.9	99-97
Not: Tabloda yer alan değerler, her bir işlem için, ABD Doları cinsinden verilmiştir.			

Tablo 1.7. Geleneksel Ticaret ile E-ticaretin Maliyet Yönünden Karşılaştırılması

E-ticaret, vizyon sahibi firmalara pek çok yarar ve yeni iş olanakları sağlamaktadır. Bu yararlarından bazıları izleyen başlıklarla sıralanmıştır:

1.12.1. Hızlı Başlangıç

Satıcı sanal mağazada yer aldıktan hemen sonra satışa başlayabilir. Alışveriş sitesi, erişime açıldığı ilk saniyeden buyana satış potansiyeline sahip bir yerdir. Bu satış potansiyelini artırmak daha çok bu siteyi Internet kullanıcılarına tanıtarak onları buraya getirecek çekiciliğe sahip olmakla ilgilidir (Özbay,Devrim 2000:44-45).

1.12.2. Servis Sürekliliği

E-ticaretin altyapısı, işletmeleri hiç kapanmaksızın 24 saat boyunca etkinlikte olmasına olanak tanır. Sanal mağazada ticaret ile ilgili her türlü işlem, işletme sahibinin yokluğunda da otomatik olarak tamamlanabilir. İşletme sahibi için iş görme ve tüketiciler için alışveriş yapma kısıtlamaları ve zaman kaybı ortadan kalkar. Saat kaç olursa olsun tüketiciler ile iletişim içinde olunabilir(<http://www.sanalmagaza.gen.tr/elektronicticaret.html#TÜRKIYE'DE E-TICARET,23/11/2001>).

1.12.3. Belgesiz İşlem

Ticari işlemlerin yürütülmesi için gerekli belgeler elektronik ortamda hazırlanmakta ve böylece işlemler en az hata ile kısa zaman içinde ve kırtasiyeye gerek kalmadan tamamlanmaktadır (Tüzmen 2001:5).

1.12.4. Dünya Pazarlarına Erişim

Alıcılar kendi evlerinden sipariş verme ve istedikleri ürünleri kendi evlerinde teslim alma olanağına kavuştukları için e-ticaret perakende satışlarda önemli değişikliklere yol açmaktadır. Çünkü firmalar bu ortamda dünyanın dört bir yanına ulaşabilmekte ve tüketici potansiyelinde çok iyi bir artış yaşanmaktadır. Ayrıca firmalar tüketicilerine çok daha fazla sayıda ürün seçeneği sunabilmektedirler(A'dan Z'ye E-ticaret Rehberi 2000:59).

E-ticaretin küresel düşünmeyi kısıtlayıcı bölgesel sınırlamaları yoktur. Fiziksel ofisler ya da mağazalar kurmadan yeni pazarlara açılabilir, dünyanın her yerinden yeni tüketiciler kazanılabilir. Doğru pazarlama stratejileri ile oturulan yerden dünya pazarlarına egemen olmak olanaklıdır.

E-ticaret pazara girişteki engellerin azalmasını sağladığı gibi herkese eşit erişim şansı sunulmasını da olanaklı kılmaktadır (<http://www.sanalmagaza.gen.tr/elektronicticaret.html#TÜRKIYE'DE E-TICARET,23/11/2001>).

1.12.5. Maliyetlerdeki Düşüş

Alışveriş sitelerine yapılacak olan yatırımların ve bu sitelerin işletim maliyetleri klasik mağaza, mağazalar zinciri ya da şube yatırımlarından çok daha düşüktür. Klasik ticarete dünya üzerindeki herkesin rahatlıkla satış noktasına

gelmesini sağlamak amacıyla ya bütün merkezi noktalara şube açmak ya da bütün tüketicileri ücretsiz ve hızlı bir biçimde satış noktalarına taşımak gerekir. Ayrıca buradaki tüketici sayısı, ürün sayısı işlem hacmi arttıkça ek yatırımlarla ve diğer işletme giderleriyle karşı karşıya gelinmesi söz konusudur.

İnternet satış noktaları ise bunu tam tersine tek bir noktadan işlem yapan bir ortamdır. İşlem hacmi büyüdükçe yatırımların anormal derecede artması söz konusu değildir (Özbay, Devrim 2000:45).

Malların üretiminden satışına kadar olan zincirde değişiklikler olduğunda alıcı ve satıcıların bir araya gelmesi gerekmediğinden özellikle hizmet ticaretinde işlem maliyetleri düşmekte, araçların yerini web sayfaları ya da elektronik bülten panoları almaktadır (A'dan Z'ye E-ticaret Rehberi 2000:59).

Gerek işletmelerden tüketicilere olan hizmetlerde, gerekse işletmeler içinde ya da arasında kullanılsın, e-ticaretin şirketlere sunduğu en büyük avantaj maliyetlere getirdiği %40-%60 dolaylarındaki azalmadır. Veritabanı destekli yazılımlar ile tüketici ve ürün bilgileri düzenli, hızlı ve denetimli bir biçimde tutabilir, istatistiksel analizler yapılabilir. Otomasyonlaştırılmış envanter denetimi, sipariş ve satın alım yönetimi gibi işlemler ve iş yönetimi araçları ile, çalışanlardan kaynaklanan hatalar ortadan kalkar, zaman tasarrufu sağlanır ve iş gücü gereksinimi azalır. Maliyetlerdeki bu düşüş, ürün fiyatlarına yansıtacağından piyasada rakiplere karşı üstünlük sağlayabilir. Bu nedenlerden dolayı Lufthansa, General Motors, Compaq gibi dünya pazarında kendini kanıtlamış bütün büyük şirketler e-ticaret teknolojisini çoktan bünyelerine uyarlamış ve ortaklarının da bu teknolojiye geçmelerini sağlamıştır (<http://www.sanalmagaza.gen.tr/elektronikticaret.html#TÜRKIYE'DEETICARET,23/11/2001>).

Firmaların pek çok etkinliğinin daha düşük maliyetle yapılması ve üreticiler arasında rekabetin artmasının yanı sıra bilgilerin hızlı ve etkin biçimde iletilmesi sağlanmaktadır. Ayrıca e-ticaret bilginin daha zengin ve karşılıklı etkileşime açık olmasını, anında ve sürekli ulaşılabilir olmasını olanaklı kılmaktadır.

Tüketiciler için işlem maliyetleri ve nakliye giderleri düşmekte, ürünlerin sipariş edilmesi ile teslim alınması arasında geçen süreden kaynaklanan maliyetler ile stok maliyetleri de azalmaktadır.

1.12.6. Hatalardaki Azalma

Ticari işlemlerin yürütülmesi için gerekli bilgiler, işlemi başlatan kişi tarafından üretici, satıcı, alıcı, gümrük idareleri, sigortacı, nakliyeciler, bankalar, diğer kamu kurumları gibi ticaret sürecine katılan tüm tarafların bir birine bağlı bilgisayarlarından birisine önceden belirlenen standart biçimde bir kez girildiğinde, kısa bir süre içinde tüm tarafların bilgisayarlarına ulaşmaktadır. Gereken bilgilerin elektronik ortamda hazırlanmasıyla bu bilgi ve belgeler ilgililerin kullanımına sunulmaktadır. Böylece işlemler en az hata ile kısa bir zaman içinde ve kırtasiye gideri olmaksızın tamamlanmaktadır (A'dan Z'ye E-ticaret Rehberi 2000:58-59).

1.12.7. Daha İyi Tüketici İlişkileri

İnternet günümüzde pazarlama ve promosyon etkinlikleriyle ilgili olarak daha fazla verim sağlama olanağı tanımaktadır. Klasik mağazalarda hangi tüketicinin ne zaman, hangi ürünleri satın aldığını kaydetmek çok kolay olmazken İnternet üzerinde, gerekli yazılımları kullanarak her bir tüketicinin mağazayla ilişkisi izlenebilir, onun ilgilendiği ürünler saptanarak ilgi alanı doğrultusunda önerilerde bulunulabilir ve böylece satışları artırmak için yeni fırsatlar oluşturulabilir. Ayrıca İnternet'in yaygınlaşması ve bu ortamda sunulabilen bilgilerin artmasıyla bilgi ve iletişim piyasasında değişiklikler beklenmektedir. Tüketicilerin daha yüksek kalitede bilgi isteminde bulunması, bilgi toplama ve işleme alanında uzmanlaşmayı gerektirmektedir. Bu da bilgi işlem sektöründe yeni iş olanakları doğuracaktır. Yeni düşünceleri olan bir girişimcinin bu ortamda tanınması ve yer edinmesi daha kolay olacaktır (Özbay,Devrim 2000:46).

E-ticaret kişiye özel satış olanakları sunduğundan tüketiciler ve işletme sahibi arasında özel bir bağ kurulmasını sağlar. Tüketici dosyalarına tüketici seçimleri, alışkanlıkları ve demografik özellikleri gibi bilgileri girerek tüketiciler ile olan iletişim hızlandırabilir ve özelleştirilebilir.

Ayrıca küresel seçim yapabilme olanağına kavuşan tüketiciler önemli fiyat indirimleri elde edebilmekteler.

1.12.8. İsteme Duyarlılık

Daha hızlı bir biçimde ürün geliştirilmesi, test edilmesi ve tüketici gereksinimlerinin saptanması olanaklı kılındığından, isteme karşı sunum tarafı daha hızlı uyum göstermektedir (Tüzmen 2001:5).

1.12.9. Satışlardaki Artış

İnternet kesinlikle çok daha fazla satış yapmaya olanak tanımaktadır. Çünkü İnternet üzerinden satış noktasına gelecek aday tüketici sayısı, bir mağazaya gelecek tüketici sayısından oldukça fazladır. Aday tüketicilere sunulacak olanaklar, yatırım tasarruflarını ürünlerin fiyatlarına yansıtarak satış potansiyelini çok ileri noktalara taşıyabilecektir (Özbay,Devrim 2000:46).

İnternet, hedef piyasalara, büyük yatırımlara girmeden hızlı bir biçimde ulaşılmasını sağlar. Doğru pazarlama stratejileri uyguladığında, 24 saat açık sanal mağazadan elde edilebilecek satış geliri küçümsenemeyecek miktarlara erişecektir.

1.12.10. Rekabetsel Üstünlük

Stratejilerini doğru belirleyen, hedeflerini doğru ortaya koyan firmalar e-ticaretin üstünlüklerinden ve yeni iş olanaklarından yararlanarak rakipleri karşısında öne geçme olanağı sağlarlar. Rakip firma ne kadar büyük bir firma olursa olsun, otomasyona bağlanmış iş yönetimi ve maliyetlerdeki azalma ile aynı ürünü daha az eleman çalıştırarak daha ucuz fiyattan ve daha hızlı bir biçimde tüketicilere ulaştırarak, kişiye özel en iyi hizmet sunabilir.

1.12.11. Üretim Satış Zinciri

Özellikle hizmet ticaretinde işlem maliyetleri düşmekte, aracılarn yerini web sayfaları ya da elektronik bülten panoları almaktadır.

1.12.12. Güvenilirlik

İnternet üzerinden güvenilir satış işlemlerini destekleyen protokoller ve bu işlemleri profesyonel bir biçimde yerine getiren bankalar ile güvenlik sorunları ortadan kalkmıştır.

Ödeme yapısındaki güvence, e-ticaretin başarısını desteklemektedir. Ödeme teknolojilerinin gelişmesi hem kullanıcılar hem de hizmet sağlayıcılar açısından veri güvenliğinin yapısındaki gelişmeyi sağlamıştır.

E-ticarette kredi kartı bilgilerinin başkalarının eline geçme riski günlük yaşamdakine göre çok daha azdır. Günlük yaşamda ödeme yaparken kredi kartı bir başkasına verilmekte, bu yüzden kredi kartının üzerindeki bilgilerin gizliliği büyük oranda ortadan kalkmaktadır. Sanal alışveriş hizmeti veren firmalar, kredi kartı bilgilerinin güvenliği ve gizliliğini sağlamak için yaygın olarak SSL ve SET gibi güvenlik standartlarını kullanmaktadırlar. Kullanıcı, işyeri ve banka arasındaki veri akışı sırasında bilgilerin şifrelenerek aktarılması temeline dayanan güvenlik sistemleri ile bilgilerin başka bir kişinin eline geçmesi durumunda çözülebilmesi (yani kullanılabilmesi) önlenir. Böylece kart bilgilerinin gizliliği ve alışverişin güvenliği sağlanmış olur.

1.12.13. Yeni İş Olanakları

Internet'in yaygınlaşması ve bu ortamda sunulabilen bilgilerin artmasıyla bilgi ve iletişim piyasalarında ciddi değişiklikler yaşanmaktadır. Tüketicilerin daha yüksek kalitede bilgi isteminde bulunması, bilgi toplama ve işleme alanında uzmanlaşmayı gerektirmektedir. Bu da bilgi işlem sektöründe yeni iş olanakları oluşturmaktadır. Yeni fikirlere sahip bir girişimcinin bu ortamda tanınması ve yer edinmesi daha kolay olmaktadır (A'dan Z'ye E-ticaret Rehberi 2000:60).

1.13. E-Ticaretin Yaygın Kullanıldığı Diğer Alanlar

E-ticarette mal ya da hizmet sunan bir işletme her hangi bir pazar yerinde iş yeri kurmadan ticari işlemlerini yerine getirebileceği gibi şirketin kendi içinde kuracağı bir yerel ağ yapısıyla bir içsel e-ticaret yapısı ya da şirketin ana merkezi ile yalnızca alt bayileri arasında kuracağı kapalı bir ağ yapısıyla e-ticaret edimlerini yerine getirebilir. Özellikle güvenlik kaygısının ön plana çıktığı durumlarda kapalı ağlar üzerinden yapılan e-ticaret biçimi daha da önem kazanmaktadır.

Açık ya da kapalı ağlar üzerinden yaygın bir biçimde kullanılan bir web sayfası üzerinde mağaza açarak satış yapma biçimindeki e-ticaretin yanında diğer bazı yaygın kullanım alanları da vardır:

1.13.1. Ürün Tanıtımı ve Reklamcılık Uygulamaları

Web' de ticaret yapan firmalar, genellikle, ilk adım olarak normal ürün tanıtımı ve satış kataloglarını (basılı kitapçık) webe (e-dükkan) koyarak elektronik ürün tanıtımlarını yapmaya başlarlar. Ancak, İnternet'in etkileşimli yapısı, bu yaklaşımı çok tehlikeli kılmaktadır. Çünkü, web sayfaları arasında gezinen biri nasıl tek bir tıklamayla bir siteye gelebiliyorsa, yine tek bir tıklamayla buradan kolayca gidebilir. Web üzerinde ürün tanıtımı ve reklamcılık uygulamalarında, bu etkileşimin önemi her zaman göz önüne alınmalıdır. Ayrıca, web üzerindeki alışverişlerde, kitlesel beğeni ve seçim yerine, bireysel beğenin ön plana çıktığı görülmektedir. Bireyi birebir yakalayacak, anında etkileşimli olarak her türlü bilgilendirme isteğini yerine getirecek akıllı sistemler, web üzerinden ticarete en önemli ürün tanıtımı ve reklamcılık stratejilerini oluşturmaktadır.

Sitenin biçimsel tasarımı, ilk anda, gelen tüketiciye önemli ipuçları verecektir. Çok büyük hacimli resimler, yüklenmesi zor Java uygulamaları ve standart olmayan (yalnızca belli bir tarayıcı için düşünülmüş) tasarımlar sitenin dolaşılmasını zorlaştıracığı için, gelen potansiyel tüketicileri hemen kaçtıracaktır. Özgün bir site tasarımıyla (en çarpıcı etkiler böyle verilir) ilk aşama başarıyla geçilir ve ziyaretçilerin ürünlerle ilgilenmesi sağlanabilir. İkinci olarak, içerik tasarımı gelir. Siteye konulan ürünler ve bunlarla ilgili yeterli bilgi koyulup koyulmadığıdır; satın

alma konusunda basit adımlarla tüketiciyi yönlendirip yönlendirememek büyük önem taşır.

Siteye gelen ziyaretçi ne kadar çok değişiklik görürse ve ne kadar kolayca siteyi dolaşabilirse ve doğal olarak ne kadar çok beklentilerine yanıt bulabilirse o kadar başarılı bir imaj geliştirilmiş demektir. Ürün farklılığı, markanın öne çıkarılması gibi klasik pazarlama ve satış stratejileri, webin dinamik yapısı ile kolayca birleştirilebilir ve tüketici bilgilendirilmesi ve bilinçlendirilmesi en üst düzeyde yapılabilir.

Banner olarak adlandırılan web reklamları genelde tanıtılan ürünün görüntüsünün (düz resim ya da, hareketli (animated) gif resmi) çok ziyaret edilen web sitelerine konmasıyla yapılmaktadır. Web reklamlarının en çekici yönü ziyaretçilerin reklam karşısında ilgi duyduğunu belirtmek ya da bilgi isteminde bulunmak için tek yapması gereken ekrandaki ilgi duyduğu bölümün imajlarına tıklamaktır. Telefonla aramak ya da ürünün örneğini gidip yerinde görmek gibi zahmetli işlere kalkışılmamaktadır. Reklam, halkla ilişkiler ve satış etkileşimli bir ortamda (web) aynı anda gerçekleşmektedir (<http://www.eng.bahcesehir.edu.tr/css/bolum11/bolum11.html#reklam,17/11/2001>).

İzleyen tabloda çeşitli yıllara ilişkin web reklam gelirleri sunulmuştur (Manas,<http://www.bilisimrehber.com.tr/document/bk1-2.doc,20/11/2001>):

YIL	ABD (Milyon Dolar)	ABD DIŞI (Milyon Dolar)	TOPLAM (Milyon Dolar)
1995	32	12	44
1996	175	106	281
1997	650	420	1070
1998	1500	1800	3300
1999	2200	4500	6700
2000	3800	7300	11100
2001*	6500	1400	16900
2002*	8000	14600	22600

Tablo 1.8. ABD ve ABD Dışı Reklam Gelirleri (*:Öngörü)

1.13.2. Bankacılık Uygulamaları

Bankalar, gerçek anlamda elektronik bankacılığa geçtikten sonra, kişisel bankacılık hizmetlerine (herkesin kendi bankacılık işlemlerini kendisi yapması)

ATM para çekme makineleri ile 1980'lerin sonlarına doğru geçmişlerdir. ATM'lerde, banka tüketicisine verilen bir elektronik banka kartı yardımıyla, hemen hemen bütün temel bankacılık işlemleri yapılabilmektedir. Bunun bir uzantısı olarak, kişisel bankacılık hizmetleri, 1995'lerde "telefon" bankacılığı ile tanışmıştır. Hesaplara "telefon" yardımıyla otomatik erişmek ve işlemler yapmak olanaklı duruma gelmiştir. Bunun sonraki aşamasında ise, özellikle 1998'lerden sonra, İnternet bankacılığı ortaya çıkmıştır. SSL gibi güvenlik sistemleri kullanan web sunucularında servis veren bankalar, tüketicilerine kendi hesaplarına web tarayıcıları (Netscape, İnternet Explorer gibi) kullanarak erişme olanağı sunmaya başlamışlardır. SSL ile banka tüketicisi (kendine ait tüketici numarası ve şifresini kullanarak) kendi hesaplarına (interaktif hesap) güvenli bir biçimde erişip, kendisi ile banka arasında kurulan "güvenli web oturumunda", para çekme dışındaki bütün bankacılık hizmetlerini kendi başına yapabilmektedir. Hesaplar arasında havale, EFT, kredi kartı ödemesi, otomatik ödeme emirleri, döviz alım satımı, hatta bazı bankaların "Yatırım" kanalları kullanılarak fon alım satımı, borsada hisse senedi alma/satma gibi birçok hizmetler günümüzde İnternet bankacılığı kavramının içinde yer almakta ve her gün artan sayıda kişi bu servislerden yararlanmaktadır.

1.13.3. Elektronik Hisse Alışverişi

Menkul kıymet alım satımında tüketici emirlerinin İnternet üzerinden verilmesinde artış gözlenmektedir. İnternet üzerinden tüketici emirlerinin verilmesine yürürlükteki yasalar olanak sağlamakla birlikte, uyuşmazlık durumunda yazılı kanıt olmaması sakınca doğurabilmektedir. Sermaye Piyasası Kurulu'nca alınan ilke kararı uyarınca, borsadaki alım satım işlemlerinde, emirlerin sözlü olarak verildiği hallerde, emrin varlığı konusunda taraflar arasında doğacak uyuşmazlıklarda; aracı kurumun kayıtları, ancak faks, ATM kayıtları, bilgisayar ağı yoluyla girilen kayıtlar gibi her türlü yazılı emir ve uyuşmalar ile ses ve görüntü kayıtları ve diğer her türlü kanıt ya da yazılı kanıt başlangıcı ile doğrulanabildiği bildiği takdirde esas alınacaktır (Elektronik Ticaret Finansal Çalışma Raporu 2000:309).

İnternet ve bu çerçevede e-ticaretin gelişmesi, sermaye piyasalarının düzenlenmesi ve denetlenmesinden sorumlu kamu yetkelerinin özellikle uluslararası halka sunumlar üzerindeki denetimini zayıflatmaktadır. Dolayısıyla e-ticaretin

sağladığı olanaklardan sermaye piyasalarında da yararlanılması için yazılı belgenin ortadan kalkmasının yaratacağı sorunlar konusunda gerekli yasal önlemlerin alınması, ayrıca özellikle uluslararası halka sunumlar konusunda gereksinim duyulan ülke içi düzenlemelerin yapılması ve bu konuda ülkeler arasında da işbirliğini sağlayacak anlaşmalara gidilmesi gerekmektedir.

1.13.4. Sigortacılık Sektörü

Çok yaygın olmasa da e-ticaret belirli sigorta ürünlerinin dağıtımında alternatif bir dağıtım kanalı olarak kullanılmaya başlamıştır. E-ticaretle dağıtımı yapılan ürünlerin başında ise kişisel otomobil ya da düşük bedelli/düşük limitli sağlık sigortaları gibi homojen yapıli işlemler gelmektedir (A'dan Z'ye E-ticaret Rehberi 2000:47-48).

Sektörde e-ticaretle sigorta hizmeti vermenin ayrı bir pazar oluşturmayacağı düşünülmektedir. Ancak e-ticaretle varolan pazarın yapısı ve sigorta şirketlerinin pazar payı dilimlerinin miktarı değişebilecektir. Elektronik ortamda ticaretten faydalanmayan sigorta şirketlerinin pazar payı dilimleri de gün geçtikçe küçülecektir. Ayrıca e-ticaret tüketicisi televizyon ve radyo gibi kitlesel medya ile hitap edilen tüketiciden daha uygun bir hedef kitle olabilmektedir. Çünkü elektronik ortama girip sigorta şirketlerine ulaşmak isteyen tüketici kanal değiştirmek isteyen televizyon ya da radyo tüketicisinin aksine zaten sigorta şirketlerinin sunduğu bilgiyi öğrenmeye istekli kişilerden oluşmaktadır (Elektronik Ticaret Finansal Çalışma Raporu 2000:310).

1.14. E-Ticarette Karşılaşılan Sorunlar

E-ticaretin uygulamasında başta güvenlik olmak üzere, firmaların yeni ticaret biçimine uyum sağlamada zorluk çekmesi, tüketicilerin alışılmış davranışlarını değiştirememesi ve vergi toplama gibi bazı sorunları ön plana çıkmaktadır.

1.14.1. Güvenlik

E-ticarette güvenlik konusu en fazla kuşku uyandıran ve tedirginlik doğuran bir konudur. Güvenlik ile ele alınması gereken ana başlıklar ise iletişimde, alım-satım işleminde kişisel gizliliğin, bilginin bütünlük ve doğruluğunun sağlanabilmesidir. İşlem güvenliğinin ve ağ güvenliğinin sağlanması için uygulamada kimlik bilgisinin doğrulanması ve erişim yetkisinin verilmesi için çeşitli güvenlik protokolleri, şifreleme teknikleri bulunmaktadır. Güvenliğin yüzde yüz sağlanması geleneksel ticarete de, örneğin kredi kartı işlemlerinde de olduğu gibi, olanaklı olmayabilir. Ancak kötü amaçların azaltılması söz konusudur ve bu konuda önemli ilerlemeler kaydedilmektedir. Sayısal sertifika, sayısal imza, sayısal noter, akıllı kartlar (smart kart) üzerinde yapılmış ve yapılan çalışmalar güvenlik konusundaki kuşkuları da zamanla azaltacaktır (Özbay,Devrim2000:47).

2000 yılı Ocak ayında yayılan bir haber e-ticaretteki güvenlik sorununun ne derece ciddi sorunlar doğurabileceğini göstermiştir. Rus kökenli bir hacker online CD dağıtımı yapan bir firmaya şantaj yaparak firmanın tüketicilerine ait 300.000 adet kredi kartının numaralarını ele geçirdiğini kendisine 100.000 Dolar verilmezse bunu yayınlayacağını söylemiştir. Ancak firma bu iddiayı ciddiye almamıştır. Sonuçta hacker kendi Internet sayfasından numaraları yayınlamaya başlamış ve FBI devreye girerek siteyi kapatmayı başarmıştır fakat bu süre içerisinde Maxus adlı hacker çoktan 25.000 adet kredi kartı numarasını yayınlamıştır. Kredi kartları her ne kadar çok zor ulaşılabilen veriler olmasa bile, ilişkinin kişisellikten çok uzak oluşu ve alıcının hemen hemen hiç karışamayacağı sanal bir ortamda gerçekleşmesi güvensizliğin çok daha derin olmasına neden olmaktadır (Ertaş 2000:60-61).

Web sunucularına yapılan saldırılar her geçen gün katlanarak devam etmektedir. Ekim 2001'de Amerikan TruSecure adlı güvenlik şirketi tarafından yayımlanan Information Security dergisinin her yıl geleneksel olarak düzenlediği

“Information Security Industry Survey 2001” sonuçlarına göre 2001 yılında web sunuculara yapılan dış saldırılar 2000 yılına oranla ikiye katlanmış durumdadır. Aynı araştırmaya göre kuruluşların yaklaşık yüzde 60’ında içeriden bilgi sistemlerine zarar veren kişiler belirlenirken, yüzde 58’inde ise yetkisi olmadığı halde diğer kullanıcıların dosyalarına girildiği ortaya çıkmıştır (Kazdağlı 2001:1).

Güvenli e-ticaret, her türlü haberleşme ağlarını kullanarak, kişisel bilgisayarlardaki tarayıcılardan gereksinim duyulan veriye bağlanmak ve almak için kullanılan yazılım ve middleware dahil olmak üzere, ağın her düzeyinin karşılıklı işleyiş ve güvenilirliğine bağlıdır.

Küresel bilgi altyapısına girmek için kurulan yeni bir sistemin hazır bulunma (availability), ölçeklenebilirlik (scalability) ve karşılıklı işleyişi (interoperability) sağlayacak özelliklere sahip olması gerekir. E-ticarette özellikle değerle ilgili bilginin aktarımı söz konusu ise, değişik veri sistemleri arasında otomatik ve kesintisiz veri akışı sağlanmalıdır. İşleme katılan tüm tarafların sistemleri her zaman uyumlu olmalıdır. Bunu sağlamanın yolu ise, sistemin ilk kuruluş aşamasında, beklenmeyen durumlar da kullanılmak üzere yatırımlarda fazlalığın sağlanmasıdır. Bir bankanın sunucusunda sorun çıkması durumunda, sistemdeki başka bir bileşen veri kaybını engellemelidir. Buna ek olarak, sistemin haberleşme altyapısının yeterli band genişliği ile kurulması önemlidir. İnternet’te e-ticaret için en olumlu kullanım öngörülerine göre oluşturulacak herhangi bir alt güvenlik sistemi, başlangıcından buyana bu beklentilerin de ötesinde hizmet verecek biçimde kurulmazsa, kısa sürede geçersiz duruma gelecektir. Karşılıklı işleyiş konusunda, işleyişe yönelik ortak kabul görmüş protokoller ve standartlar kümesinin oluşturulması gerekmektedir. Bu konuda çalışan pek çok ulusal ve uluslararası kuruluş ve oluşum bulunmaktadır. Örneğin ABD’de IETF (Internet Engineering Task Force) İnternet’te kullanılan standartlar üzerinde çalışmaktadır. Bu grubun Açık Anahtar Altyapısı (Public Key Infrastructure-PKI) üzerine çalışan bir alt grubu da vardır. SET (Secure Electronic Transactions) çalışma grubu, İnternet üzerinden güvenli kredi kartı ödemelerinin nasıl olabileceği konusunda çalışmaktadır. (William M. Randle, Building an Infrastructure for Global Electronic Commerce, Forum on Globalizing Electronic Commerce, 21-23 Nisan 1998, Şangay)

Internet üzerinden yapılan alışverişlerde tüketiciler üç biçimde tehlike altındadırlar; birincisi alışverişte satıcı ile tüketicinin iletişimi sırasında kredi kartı numaraları kötü amaçlı kimselerin eline geçebilmektedir. İkincisi hackerler bir sunucu ya da Internet'e bağlı bir kişisel bilgisayara gizlice girerek kullanıcıya ait kredi kartı numaralarını öğrenebilmektedirler. Üçüncüsü ise Internet kullanıcısı aslında hiçbir şey satmayan, satıcı kılığındaki dolandırıcılar tarafından kandırılabilir.

ABCNEWS için telefonla rasgele örnekler seçilerek yapılan ankette Amerikalıların yüzde 45'inin Internet üzerinden alışveriş yaparken kişisel bilgilerinin başkasının eline geçmesinden kaygılandıklarını ortaya koymuştur. Aynı araştırmada erkeklerin yüzde 39'unun, kadınların ise yüzde 50' sinin online alışverişte kişisel bilgilerinin alışveriş sırasında başkasının eline geçeceğinden kaygılandıklarını belirlemiştir (Dalia Susman, "E-Confidence", <http://abcnews.go.com/sections/business/DailyNews/poll010508.html>, 03/12/2001).

Online alışverişlerin güven sorunu yalnızca tüketiciler için söz konusu değildir. Web üzerinden satış yapan firmalar da "Junk" sipariş adını verdikleri asılsız siparişlerden oldukça olumsuz etkilenmiş durumdadırlar. Bazı online satıcılarda her iki sipariştin birinin asılsız sipariş olduğu söylenmektedir. Gönderen kişilerin izlerini kaybedebilme yetenekleri bu asılsız siparişleri şirketler için oldukça rahatsız edici bir sorun olarak ortaya çıkarmaktadır. Amerika'daki kredi kartları için geçerli olan adres bilgileri bu sorun için kısmi bir çözüm olabilmekle birlikte, hem kredi kartı kuruluşlarının soruna pek ciddi yaklaşmamaları hem de dünyanın diğer ülkelerinde böyle bilgi kaynaklarının bulunmayışı çözüm bekleyen bir sorundur (Ertaş 2000:61-62).

1.14.1.1. Güvenli İletişim Ağ Yazılımları

Elektronik ortamda bilgi güvenliğinin sağlanması için kullanılan iki yazılım SSL ve SET yazılımlarıdır (<http://eticaret.garanti.com.tr/icerik/goster.asp?t=a&c=3&i=231020011549321023201083705>, 23/10/2001).

1.14.1.1.1. SSL

SSL (Secure Soçket Layer), ağ üzerindeki bilgi aktarımı sırasında güvenlik ve gizliliğin sağlanması amacıyla Netscape tarafından geliştirilmiş bir güvenlik protokolüdür.

1996 yılında 3.0 sürümünün çıkarılmasıyla hemen bütün Internet tarayıcılarının (Microsoft Explorer, Netscape Navigator vb.) desteklediği bir standart haline gelmiş ve çok geniş uygulama alanları bulmuştur. SSL gönderilen bilginin kesinlikle ve yalnızca doğru adreste şifresinin çözülebilmesini sağlar. Bilgi gönderilmeden önce otomatik olarak şifrenir ve yalnızca doğru alıcı tarafından şifresi çözülebilir. Her iki tarafta da doğrulama yapılarak işlemin ve bilginin gizliliği ve bütünlüğü korunur. Veri akışında kullanılan şifreleme yönteminin gücü kullanılan anahtar uzunluğuna bağlıdır. Anahtar uzunluğu bilginin korunması için çok önemlidir. Örneğin; 8 bit üzerinden bir iletimin çözülmesi son derece kolaydır. Bit, ikilik sayma düzeninde bir rakamı anlatır. Bir bit, 0 ya da 1 olmak üzere 2 değişik değer alabilir. 8 bit ise yalnızca 256 olası değişik anahtar içerir. Bir bilgisayar bu 256 değişik olasılığı sıra ile inceleyerek bir sonuca ulaşabilir. SSL protokolünde 40 bit ve 128 bit şifreleme kullanılmaktadır. 128 bit şifrelemede 2128 değişik anahtar vardır ve bu şifrenin çözülebilmesi çok büyük bir maliyet ve zaman gerektirir. Kötü amaçlı bir kişinin 128 bit'lik şifreyi çözebilmesi için 1 milyon dolarlık yatırım yaptıktan sonra 67 yıl gibi bir zaman harcaması gerekir. Bu örnekten anlaşıldığı gibi SSL güvenlik sistemi tam ve kesin bir koruma sağlar.

Adnet dergisi yazarları kredi kartı bilgilerini SSL yöntemiyle şifreleyerek vermenin, gerçek yaşamda bu bilgilerin elde edilme olasılığından kıyaslanamayacak kadar daha güvenli olduğunu belirterek, SSL ile şifrenilmiş bir iletinin çözülebilmesi olasılığının 340 282 366 920 939 000 000 000 000 000 000 000 000'da bir olduğu anlatmaktadırlar (Ertaş 2000:62).

1.14.1.1.2. SET

SET (Secure Electronic Transfer) banka kartları ve ödemeler ile ilgili bilgilerin güvenliğini sağlamak amacıyla Visa, Mastercard, Microsoft, Netscape, GTE, IBM, SAIC, Terisa Systems ve Verisign'in katılımıyla oluşan bir konsorsiyum tarafından

geliştirilmiştir. SET uyumlu ilk alışveriş, 18 Temmuz 1997'de San Francisco'da yapılan tanıtımla İspanya ve Singapur'da bulunan sanal mağazalardan gerçekleştirilmiştir. Türkiye'de Garanti Bankası Şubat 1998'de gerçekleştirdiği SET uyumlu alışverişle, bu protokolü kullanmaya başlayan Dünya'da yedinci, Avrupa'da dördüncü ve Türkiye'de ilk kuruluş olmuştur.

SET protokolünde alışveriş, sanal cüzdan ve sertifika aracılığı ile daha güvenli bir ortamda gerçekleştirilir. SET, alışveriş işlemi sırasında ödeme bilgisi gizliliğini, kart kullanıcısının gerçek kart sahibi olduğunu ve işyerinin banka ile anlaşmalı bir işyeri olduğunu garantiler.

SET sisteminde provizyon işlemi tüketici alışveriş seçimini yaptıktan sonra tüketicinin sanal cüzdanı ile mağazanın Sanal POS'unun (V-POS) birbirlerinin gerçekliklerini sayısal sertifikalar aracılığıyla denetlemeleri ile başlar. Mağazanın Sanal POS yazılımı sipariş tutarını ve sanal cüzdanda bulunan ve alışveriş için seçilen kredi kartının sertifika bilgilerini bankaya iletmesi ile devam eder. Banka yapılan alışverişin içeriğini (malın ne olduğu, kaç tane alındığı vb.) görmeksizin provizyon verir. Tüketicinin kredi kartı bilgilerini görmeyen sanal mağaza ise bankadan gelecek onayı bekler. Onayı aldıktan sonra da ürünü alıcısına gönderir.

SET sistemi de SSL'de olduğu gibi kullanıcı, işyeri ve banka arasındaki veri akışı sırasında bilgilerin şifrelenerek gönderilmesi esasına dayanır. Bu sistemden yararlanabilmek için kullanılmak istenen kredi kartının SET uyumlu olması gerekir. SET protokolünü kullanmak isteyen kredi kartı sahipleri iki ön koşulu yerine getirmek zorundadırlar: Öncelikle kullanmak istedikleri her bir kredi kartı için sertifikasyon kurumu (Certificate Authority) ayrı birer SET sertifikası almalıdırlar. Ardından kart sahipleri yine kredi kartı veren bir bankadan sanal cüzdan adı verilen bir programı alıp bilgisayarlarına yüklemeli ve bu yükleme sırasında SET sertifikalı kredi kartlarını programa tanıtmalıdırlar. SET uyumlu alışverişler sanal cüzdanın yüklü olduğu bilgisayar kullanılarak SET uyumlu mağazalardan yapılabilmektedir. Sanal cüzdan programı en fazla üç kez yüklenmek üzere yazıldığından en fazla üç bilgisayarda kullanılabilir. SET protokolünün SSL'e göre çok daha yüksek denebilecek güvenliğine karşın yeterince yaygınlaşmaması sanal cüzdanın mobilitesinin olmamasına bağlanabilir. Sanal mağazalar ise Sanal POS (Point of

Sale) olarak adlandırılan V-POS yazılımını yükledikten sonra bir sertifikasyon kurumundan (www.verisign.com, www.gte.com) sayısal bir sertifika alarak alışverişlerin güvenliğini sağlarlar.

SET ile gerçekleşen alışveriş sırasında gerçekleşen işlemler sırasıyla aşağıdaki gibidir:

SET protokolü, kart sahibi Internet üzerinde araştırmasını tamamlayıp seçimini yaptıktan ve siparişini verdikten sonra devreye girmektedir. SET işleminin başlamasından önce kart sahibi sipariş formunu doldurmuş ve onaylamış olmalıdır. Kart sahibi ayrıca kart türünü de seçmiş olmalıdır.

- Kart sahibinin yazılımı satıcı firmaya kullanılacak kredi kartını belirten ve ödeme altyapısını sağlayan kuruluşun sertifikalı açık anahtarının kopyasını isteyen bir ileti gönderir.
- Satıcı firmanın yazılımı iletiyi aldığı anda, yalnızca o iletiye özel bir işlem tanımlama numarası belirler. Daha sonra bu özel tanımlama numarasıyla beraber kart sahibine satıcı firmanın açık anahtarını ve ödeme altyapısını sağlayan kuruluşun (genelde bankalar) onaylı açık anahtarını gönderir.
- Kart sahibinin yazılımı satıcı firmanın ve ödeme altyapısını sağlayan kuruluşun sertifikalarını denetler ve sipariş sürecinde kullanmak üzere bunları kaydeder. Kart sahibinin yazılımı sipariş bilgisini ve ödeme emirlerini oluşturur. Yazılım satıcı firma tarafından belirlenen özel tanımlama numarası ile sipariş bilgisini ve ödeme emirlerini ilişkilendirir. Bu tanımlama daha sonra satıcı firma tarafından ödeme istemi yapıldığında, ödeme altyapısını sağlayan kuruluş tarafından sipariş bilgisini ve ödeme emirlerini ilişkilendirmede kullanılacaktır.
- Kart sahibinin yazılımı sipariş bilgisi ve ödeme emirleri için bir sayısal imza oluşturur. Yazılım daha sonra ödeme altyapısını sağlayan kuruluşun açık anahtarını kullanarak sayısal olarak imzalanan ödeme emirlerini şifreler. Son olarak yazılım imzalanmış ve şifrelenmiş sipariş bilgisini ve ödeme emirlerini bir iletiyle satıcı firmaya gönderir.

- Satıcı firmanın yazılımı siparişi alır ve kart sahibinin açık anahtarı üzerindeki sayısal sertifikayı denetler. Bundan sonra gene bu açık anahtarı kullanarak siparişin gerçekten kart sahibinden geldiğinden ve iletinin gönderim esnasında değiştirilmediğini onaylar (Satıcı firma ödeme emirleri ödeme altyapısını sağlayan firmanın açık anahtarı ile şifrelendiği için şifreyi çözemez).
- Bu işlemlerin ardından satıcı firmanın yazılımı ödeme onayı istenmesi ile birlikte siparişe ilgili işlemlere başlar.
- Sipariş bilgisi işleme alındıktan sonra, satıcı firmanın yazılımı bir yanıt iletiyi hazırlar ve sayısal olarak imzalar (satıcı firmanın onaylı açık anahtarı ile). Kart sahibinin siparişinin alındığının ve işleme konulduğunun bildirilmesi amacıyla hazırlanan yanıt iletiyi kart sahibine gönderilir.
- Kart sahibinin yazılımı satıcı firmadan yanıt iletisini aldığı zaman sayısal sertifikasını denetler. Bunun ardından bu iletiyi kullanarak kart sahibine bir onay iletisi gösterir ya da siparişin durumunu günceller.
- Kart sahibinden gelen siparişlerin işleme konulması anında satıcı firmanın yazılımı ödenmesi istemde bulunulan tutarı, sipariş bilgisindeki işlemi belirleyen özel tanımlama numarasını ve işlemle ilgili diğer bilgileri içeren bir ödeme onay istemini hazırlar ve bu iletiyi sayısal olarak imzalar. Ardından bu istem ödeme altyapısını sağlayan kuruluşun açık anahtarı kullanılarak şifrelenir. Satıcı firmanın ödeme onay istemi ve kart sahibinin şifrelenmiş ödeme emirleri ödeme altyapısını sağlayan kuruluşa gönderilir.
- Ödeme altyapısını sağlayan kuruluş onay istemini aldığı zaman satıcı firmadan gelen onay istemini kendi gizli anahtarını kullanarak çözer. Ardından satıcı firmanın açık anahtarı üzerindeki sayısal sertifikayı denetler ve sertifikanın geçerlilik süresinin dolup dolmadığını belirler.
- Ödeme altyapısını sağlayan kuruluş kart sahibinin satıcı firmadan gelen onay istemiyle birlikte gönderilen ödeme emirlerini kart sahibinin açık anahtarını kullanarak çözer. Ardından bu açık anahtarı kullanarak kart sahibinin ödeme emirleri üzerindeki sayısal imzasını denetler ve böylece

ödeme emirlerinin kart sahibi tarafından imzalandığından ve iletim esnasında değişikliğe uğramadığından emin olur.

- Ödeme altyapısını sağlayan kuruluş satıcı firma tarafından gönderilen işlem tanımlayıcısı ile kart sahibinden gelen ödeme emirlerindeki tanımları karşılaştırarak her ikisinin de aynı olup olmadığını denetler. Denetlemenin ardından ödeme altyapısını sağlayan kuruluş, kredi kartını veren bankaya Internet üzerinden çalışmayan bir ödeme sistemiyle bir onay istemi gönderir.
- Kartı veren banka onay istemini işleme alır ve ödeme altyapısını sağlayan kuruluşa güvenli ödeme sistemi aracılığıyla bir yanıt gönderir.
- Onay yanıtını aldıktan sonra ödeme altyapısını sağlayan kuruluş kartı veren bankanın yanıtını ve onaylı açık anahtarını içeren bir onay yanıt iletiyi oluşturur ve sayısal olarak imzalar. Yanıt satıcı firmanın açık anahtarını kullanarak şifrelenir ve satıcı firmaya gönderilir.
- Satıcı firmanın yazılımı ödeme altyapısını sağlayan kuruluştan onay yanıtını aldığı zaman kendi gizli anahtarıyla çözer. Ardından ödeme altyapısını sağlayan kuruluşun açık anahtarı üzerindeki sayısal sertifikayı denetler ve bu açık anahtarı kullanarak ödeme altyapısını sağlayan kuruluşun onay yanıt iletiindeki sayısal imzayı denetler. Satıcı firmanın yazılımı, sipariş tamamen yerine getirildikten sonra ödeme isteminde bulunulabilmesi için (gün sonu işlemi ile) bu onay yanıt iletiğini kaydeder.
- Satıcı firma onay yanıtını aldıktan sonra kart sahibinin siparişi tamamlar ve ilgili ürünü gönderir ya da söz konusu hizmeti verir.
- Siparişi yerine getirdikten sonra satıcı firma ödeme isteminde bulunur (Siparişin tamamlanması anındaki gecikmeler onay istemi ile ödeme istemi iletileri arasında önemli zaman aralıkları oluşmasına yol açabilir).
- Ödeme isteminde bulunmak için satıcı firmanın yazılımı işlemin son tutarını, sipariş bilgisindeki işlem tanım numarasını ve işlem hakkındaki diğer bilgileri içeren bir gün sonu işlemi oluşturur ve sayısal olarak imzalar.

Bu istem ödeme altyapısını sağlayan kuruluşun açık anahtarı ile şifrelenir ve ödeme sağlayan kuruluşa gönderilir.

- Ödeme altyapısını sağlayan kuruluş gün sonu işlemi istemini aldığı zaman, kendi açık anahtarını kullanarak istemin şifresini çözer. Daha sonra satıcı firmanın açık anahtarını kullanarak gün sonu işlemindeki sayısal imzayı denetler. Satıcı firmadan gelen gün sonu işlemiyle, daha önce işleme alınan onay istemini karşılaştırır ve bir alındı istemi oluşturarak bunu kredi kartını veren bankaya güvenli ödeme sistemiyle gönderir.
- Ödeme altyapısını sağlayan kuruluş kendi onaylı açık anahtarını içeren bir gün sonu yanıt iletisi oluşturur ve bunu sayısal olarak imzalar. Bu yanıt satıcı firmanın açık anahtarı ile şifrelenerek satıcı firmaya gönderilir. Bu ileti ile gün sonu işleminin ödeme altyapısını sağlayan kuruluş tarafından alındığını ve işleme konulduğunu satıcı firmaya bildirir.
- Satıcı firmanın yazılımı ödeme altyapısını sağlayan kuruluştan gün sonu işleminin yanıtını alınca, iletiyi kendi gizli anahtarını kullanarak şifreyi çözer. Ardından ödeme altyapısını sağlayan kuruluşun açık anahtarı üzerindeki sayısal sertifikayı denetler ve yine bu açık anahtarı kullanarak ödeme altyapısını sağlayan kuruluşun sayısal imzasını denetler. Son olarak satıcı firmanın yazılımı gün sonu işlemi yanıtını yapılan ödemeler için gönderilen gün sonu istem iletileri ile uygunluk için kaydeder.

1.14.1.2. E-ticarete Bilgi Güvenliği Kavramları

Elektronik bilgi güvenliği kavramları izleyen biçimde sıralanabilir (<http://www.igeme.org.tr/TUR/eticaret/et10.htm>,30/08/2001):

Açık Anahtar (Public Key): Açık anahtarlı bir kriptografik yöntem (algoritma) kullanan bir kullanıcının kendisine ait olan iki anahtarından kamuya açık olanıdır

Açık Anahtar Altyapısı (Public Key Infrastructure-PKI): Bilgi iletişimde açık anahtarlı kriptografinin yaygın ve güvenli olarak kullanılabilmesini sağlamaya yarayan ve birbirleriyle eşgüdüm içinde çalışan anahtar üretimi, anahtar yönetimi, onay kurumu, sayısal noterlik, zaman damgası gibi hizmetlerin tümüdür.

Açık Anahtarlı Kriptografi (Public Key Cryptography): Her kullanıcıya, sürekli kullanım için biri açık diğeri gizli iki anahtarın verildiği şifreleme şifre çözme yöntemlerinin tümüdür. Asimetrik kriptografi ya da çift anahtarlı kriptografi adını da alır.

Açık Bilgisayar Ağı (Open Computer Network): İsteyen herhangi bir bilgisayar kullanıcısının bağlanabileceği ve diğer kişilerle bilgisayar üzerinden iletişim kurabileceği, herkese açık elektronik iletişimin ortamıdır.

Anahtar (Key): Şifreleme ve şifre çözme sırasında kullanılan sayı dizisidir.

Anahtar Bulun Kurum (Key Recovery Agency-KRA): Yasal erişime yardımcı olmak amacıyla kurulan ve yargının gerektirdiği durumlarda , zan altındaki kişinin gizli anahtarının matematiksel yöntemlerle elde edilmesini sağlayan kurumdur. Gizli anahtarını kaybeden herhangi bir kişi de, kimliğini belgeleyerek ABK'ya başvurursa anahtarını yeniden elde edebilir.

Anahtar Üretimi (Key Generation): Açık anahtarlı kriptografide, her kullanıcının açık/gizli anahtar çiftinin, kullanılan kriptografik yönteme bağlı matematiksel işlemlerle hazırlanmasıdır.

Anahtar Yönetimi (Key Management): Açık anahtarlı kriptografide her kullanıcıya değişik anahtar çiftleri verilmesi, kullanıcıların açık anahtarlarının herkesin ulaşımına açık olarak saklanması ve kullanıcıların gizli anahtarlarının kesin gizliliğinin sağlanmasından sorumlu düzendir.

İleti Bütünlüğü (Message integrity): Bilginin saklanması ya da açık/kapalı iletişim ağlarından iletimi sırasında içerik açısından herhangi bir değişime uğratılmamış olması, özgün durumunda korunmasıdır.

Bilgi Güvenliği (Information Security): Bilginin, kime ait olduğu belirlenmiş, bütünlüğü korunmuş ve gizliliği sağlanmış olarak iletimi ve saklanmasıdır.

Çift Anahtarlı Kriptografi (Double Key Cryptography): Açık anahtarlı kriptograf ya da asimetrik kriptografidir.

Etelektronik Kimlik Belgesi (Digital Certificate): Onay kurumunun hazırladığı ve sayısal olarak imzaladığı, hangi açık anahtarın hangi kişiye ait olduğunu gösteren belgedir.

Elektronik Veri Değişimi (Electronic Data Interchange-EDI): Standart bir biçimde yazılmış olan bilgilerin bilgisayarlar arasında aktarımı ve otomatik olarak yorumların işlenebilmesidir.

Erişim (Access): Herhangi bir sistemi kullanmaya başlamadır, örneğin bir e-ticaret sistemine bilgisayar üzerinden bağlanarak iletişim kurma.

EVD Kurumu (EDI Association): Bir ülkede EVD kullanımı düzenleyen kuruluştur. Örneğin, ABD' deki EDIA , Avustralya' daki EDICA, Kanada'daki EDICC ya da Yeni Zelanda'daki EDIANZ.

EVD Servis Sunucusu (EDI Server): Bir EVD servisinin merkezinde olan bilgisayar sistemidir.

Gizlilik (Privacy); İletişim kuran iki taraf arasındaki yazışmaların üçüncü kişilerden gizli tutulması, ya da bir kişiye ait bilgilerin kendisi dışında herkesten gizli tutulmasıdır.

Gizli-Özel, Kişisel Anahtar (Private Key); Açık anahtarlı kriptografi kullanan bir kullanıcının, kendisine ait olan iki anahtarından gizli tutulanıdır.

Güvenilir Üçüncü Kuruluş, Kurum ya da Kişi (Trusted Third Party-TTP): Bir çeşit onay kurumudur. Onay kurumlarının yaptığı gibi kişilerin kimliğini güvenli olarak belirleyip, elektronik kimlik belgelerini hazırlamaya ve anahtar yönetimini sağlamaya ek olarak, kişilerin gizli anahtarlarını çok güvenli bir ortamda saklayan ve gerektiğinde yargı kararıyla yetkili makamlara veren kuruluştur.

Kanal (Channel): Bilginin bir kullanıcıdan diğerine iletimi için gereken fiziksel iletişim ortamıdır. Örneğin, bilgisayar bağlantısı, telefon kablosu, radyolink ve uydu üzerinden diğer kullanıcıya ulaşan bağlantının tümü.

Kapalı Bilgisayar Ağı (Closed Computer Network): Kullanıcılarından biri olmak için belirli koşulların sağlanması gerektiği, herkese açık olmayan bilgisayar ağlarıdır. Örnek: Bankalar ve bankamatikler arasındaki bağlantı.

Kimlik Belirleme (authentication): Herhangi bir servisi almak isteyen birinin, gerçekten de kendi iddia ettiği kişi olduğunun belirlenmesidir.

Kriptografik Algoritma (Cryptographic Algorithm): Şifreleme/şifre çözmede kullanılan belirli bir yöntemin ayrıntılı içeriği, bu içeriğin matematiksel adımlarıdır.

Kriptoloji (Cryptology): Güvenli bilgi iletişimi ve/veya saklanması için şifreleme ve şifre çözme yöntemleri türeten, geliştiren, inceleyen bilim dalıdır.

Onay Kurumu (Certifying Authority-CA): Kişilerin kimliğini güvenli olarak belirleyip elektronik kimlik belgelerini hazırlayan ve anahtar yönetimini sağlayan kuruluştur.

Sayısal İmza (Digital Signature): Elektronik ortamdaki yazışmalara eklenen, yazıyı gönderenin kimliğini ve gönderilen yazının iletim sırasında bozulmadığını kanıtlamaya yarayan bölümdür. Sayısal imza, yazının içeriğine ve imzalayanın gizli anahtarına bağlı bir kriptografik yöntemle atıldığı için, sayısal imzanın doğrulanmasında, imzayı atanın açık anahtarı kullanılır.

Sayısal Noter (Digital Notary): Bilgisayar ağlarında iletilen bilgileri tarafların isteği ile saklayıp, kendisine başvurulduğunda belgeleyebilen kuruluştur.

Tek Anahtarlı Kriptografi (Single Key Cryptography): Şifreleme ve şifre çözme için aynı anahtarı kullanan kriptografik yöntemlerin tümüdür. Simetrik kriptografi ya da gizli anahtarlı kriptografi adını da alır. Kullanılan gizli anahtarı iletiyi gönderen ve alan kişilerin paylaşması gerektiği için, tek anahtarlı kriptografinin güvenilirliği, her kullanıcı çiftine ayrı bir anahtar verilebilmesine bağlıdır. Bu durumda, bir kullanıcı, haberleşeceği herkes için değişik bir anahtar kullanmak zorundadır; bu ise önemli bir anahtar dağıtım sorunu açar. Çift anahtarlı kriptografi, bu sorunu ortadan kaldırmıştır.

Yasal Erişim (Lawful Access): Devletin, açık anahtarlı bir kriptografik algoritma kullananların gizli anahtarlarına, yasaların gerektirdiği durumlarda ve yargı kararıyla ulaşabilme yetkisidir.

Zaman Damgası (Time Stamp): Bilgisayar ağlarında iletilen iletilere eklenen ve iletinin yazıldığı zamanı güvenli olarak belgeleyen damgadır.

1.14.1.3.Güvenlik Teknikleri

E-ticaretin geleneksel ticarete göre üstünlükleri olmasına rağmen tüketiciler, görerek ve dokunarak almayı, geleneksel yöntemle ödeme yapmayı istemektedirler. Tüketicilerin bu kaygılarını gidermek amacıyla geliştirilmiş çeşitli güvenlik teknikleri bulunmaktadır:

1.14.1.3.1. Sayısal Kimlik

Sayısal kimlik (dijital sertifika), günlük yaşamda kullanılan sürücü belgesi, pasaport gibi kimlik kartlarının elektronik ortamdaki karşılığını anlatır. Sayısal sertifika kişinin kimliğini ve söz konusu bilgiye ya da online hizmete ulaşım hakkını kanıtlamak için elektronik olarak ibraz edilmek üzere geliştirilmiştir. Sayısal sertifikalar sayısal bilgileri şifrelemek ve şifrelenen bilgileri çözmek için kullanılan bir çift elektronik anahtar ile kimlik bilgisini bağlar. Sayısal sertifika kullanıcıların ve kuruluşların bilgilerinin iletişim ağlarında güvenli bir biçimde iletilmesini sağlar (<http://eticaret.garanti.com.tr/icerik/goster.asp?t=a&c=3&i=231020011808561023201083705,23/10/2001>).

Sayısal sertifikada kullanıcıya ait açık anahtar, kullanıcının adı, son kullanma tarihi sertifikanın alındığı kurumun adı ve seri numarası bulunur.

Sayısal sertifikanın özellikleri şöyle sıralanabilir:

- İletilerin şifrelenmesi ve deşifre edilmesindeki güvenlik ve gizliliği sağlar,
- İletiyi gönderenin ve iletiyi alanın doğru yerler olduğunu garanti eder,
- İletilen belgelerin tarih ve zamanını doğrular,
- Belge arşivi oluşturulmasını kolaylaştırır.

Sayısal sertifika ile Internet üzerinde yapılan işlemlerde Internet tarayıcısı aracılığıyla kullanıcı kimliğini kanıtlamış olur. Bu sertifikalar Internet üzerindeki alışverişlerde, ticari etkinliklerde ve bilgilerin şifrelenmesinde kullanılır. E-ticaret yapan şirketler ve finansal kurumlar başta olmak üzere bir çok kurum Internet üzerinde gerçek ve yasal bir şirket olduklarını kanıtlamak için sertifikaya gereksinim

duymaktadırlar. Ayrıca İnternet bankacılığı, online alışveriş gibi iletilen bilginin gizliliği ve doğruluğunun çok önemli olduğu işlemlerin yaygınlaşması ve bu siteleri kullanan kişilerin de kimliklerinin doğrulanabilmesi için şifre kullanımının yanı sıra sayısal sertifikanın da kullanılması güvenliğin artırılmasını sağladığından, birçok firma tüketicilerinden sayısal sertifika istemeye başlamışlardır. Türkiye’de ise yasal düzenlemelerin eksik olması nedeniyle sayısal sertifikalar şimdiye kadar kullanıcılar tarafından kullanılmamaktadır. Ancak AB’ye uyum çalışmaları ile birlikte yasal düzenlemelerin gerçekleştirilmesi ve böylece sayısal imzaların kullanımının başlaması beklenmektedir.

Sertifikasyon kurumu güvenilir bir kaynak olarak, bir kurum ya da kişiyi bir açık anahtar ile eşleştirir. Sayısal sertifika açık anahtar ile kişi ya da kurumun eşleştirilmiş durumudur. Sayısal anahtarlar açık-gizli anahtar şifreleme algoritması üzerine kurulmuştur. Bir açık-gizli anahtar çifti bir sayı çiftinden oluşmaktadır. Gizli anahtar yalnızca sahibi olan kişi ya da kurum tarafından bilinir ve sayısal imzayı oluşturmak için kullanılır. Açık anahtar ise sayısal imzaların doğrulanması için kullanılır. Bir sayısal imzanın doğrulanması iletilenin geldiği kişinin kimliğinin doğrulanması anlamına gelir.

Sayısal sertifika, GlobalSign ve VeriSign gibi sertifikasyon kurumlarından temin edilebilir. Sertifika isteyen kişinin bilgileri sertifikasyon kurumuna ulaştıktan ve doğrulandıktan sonra sertifika istemleri otomatik olarak işleme konur ve elektronik ortamda sertifikalar iletilir.

Sertifikasyon kurumu, sayısal sertifikaların verilmesi ve yönetilmesini gerçekleştiren kurumdur. Sayısal sertifikalar bu kurumların gizli anahtarıyla imzalanır.

Sayısal sertifikayı destekleyen uygulamalar ise, Microsoft İnternet Explorer v3.02 ve daha üst sürümleri Netscape Navigator v3.xx Netscape Communicator v4.xx uygulamalarıdır.

1.14.1.3.2. Elektronik İmza

E-ticaretin gelişebilmesi ve kullanıcılar tarafından benimsenebilmesinin ilk koşulu; açık ağ sistemine duyulan güvenin sağlanmasıdır. Bu açıdan; taraflar

arasında iletilen bilginin gizliliği, bütünlüğü ve tarafların kimliklerinin doğruluğu kurulacak olan teknik ve yasal altyapı ile garanti edilebilmelidir. Söz konusu koşullar, elektronik imza ile sağlanabilmektedir. Bu nedenle, e-ticaretle ilgili çalışmalarda ileri birçok ülkenin yasal düzenlemelerinde önceliği elektronik imza yasa çalışmalarına vermeleri bir rastlantı değildir. Elektronik imza yasaları halen Almanya, Singapur gibi ülkeler ile ABD'nin bir çok eyaletinde uygulanmaktadır.

Elektronik imza, bir bilginin üçüncü tarafların erişimine kapalı bir ortamda, bütünlüğü bozmadan (bilgiyi ileten tarafın oluşturduğu orijinal durumuyla) ve tarafların kimlikleri doğrulanarak iletildiğini elektronik ya da benzeri araçlarla garanti eden, harf, karakter, ya da simgelerden oluşmuş bir seti anlatır. Bu tanımda kullanılan "bilgi" sözcüğü, herhangi bir elektronik ortamda oluşturulan, iletilen ya da depolanan ve daha sonra yeniden kullanılabilir biçimde geri çağrılabilen her türlü bilgiyi içermektedir. Elektronik imza, günümüz teknolojisinde çeşitli biçimlerde olabilmektedir. Halen kullanılan imza dosyaları, biyometri tekniği (kullanıcının parmak ya da el izi, göz retinası, vb. kişiye özgü özellikler) ile oluşturulan imzalar ve sayısal imzalar en çok bilinen ve tartışılan elektronik imza çeşitleridir.

Sayısal imza; elektronik imzanın özel bir çeşidi olup, bir anahtar çifti (açık ve gizli anahtar) ile elektronik ortamda iletilen veriye vurulan bir mühürdür. Sayısal imzalar göndericinin kimliğinin açık ve net bir biçimde onayını, elektronik belgenin orijinallliğini ve güvenilirliğini olanaklı kılar. Gönderici için ve iletinin gönderildiği taraf için tek olan sayısal imzalar doğrulanabilir ve inkar edilemez.

Sayısal imzada amaç; elle imza atma işlemi elektronik ortamda yapabilmek için zemin oluşturmaktır.

Sayısal imzanın işlevi; elektronik ortamda aslından ayrılamayan sahte imzayı ve orijinal belgelerin değiştirilmesini önlemektir.

Birleşmiş Milletler Genel Kurulunun 28 Mayıs-14 Haziran 1996 tarihleri arasında New York'ta yapılan 29. Toplantısında e-ticarete ilişkin model kanun ve konuya ilişkin yasal rehberin kabul edilmesinden sonra, "sayısal imza ve onay makamları" ile ilgili olarak diğer ülkelerin var olan düzenlemelerinden de

yararlanılmak kaydıyla taslak bir metin hazırlamıştır. Söz konusu taslakta elektronik imza konusunda izleyen konulara yer verilmiştir:

Elektronik imza; kimliğini ve ileti içeriğine onay verildiğini göstermek amacıyla bir kimse tarafından (ya da onun adına) iletiye eklenen ya da mantıksal olarak iletiye bağlı olan elektronik bilgidir.

Güvenli imzanın standart özellikleri, Taslak' ta şu biçimde özetlenmiştir:

- **Teklik:** Elektronik imzaların birbirinden değişik olması anlamına gelmektedir. Ya parmak izi, retina taraması gibi biyometrik yöntemlerle ya da çift anahtar kullanımıyla teklik koşulu yerine getirilebilmektedir.
- **Kimlik Saptaması:** Elektronik imza sahibinin kimlik saptamasını sağlaması anlamına gelmektedir. Bu saptamanın çabuk, nesnel ve otomatik olması özellikleri üzerinde durulmaktadır.
- **Güvenilirlik:** Elektronik imzayı kullanan olarak kimliği saptanan kişinin gerçekten iletiyi imzalamış olması anlamına gelmektedir. Üçüncü bir güvenilir kişinin, örneğin onay makamının süreç içerisinde üstlendiği görevin önemi ve yararı belirtilmektedir.
- **Bağlantı:** İletiyile imza arasında bağlantı olması anlamına gelmektedir. İleti değiştiğinde, elektronik imza geçersiz duruma gelmektedir.

Taslakta yer alan ve elektronik imzaya ilişkin olarak aksi kanıtlanana kadar geçerli olan deliller ise şunlardır:

- Elektronik imza iletiye eklendiği andan buyana ileti değişmemiştir,
- Elektronik imza ilgili kişinin imzasıdır,
- Elektronik imza, imza sahibi tarafından iletiyi imzalamak amacıyla iletiye eklenmiştir.

Kanıt hukuku açısından, elektronik imzalı iletiyi alan ya da güvenen taraf delile dayanacak, kanıt yükü ise elektronik imza sahibi üzerinde olacaktır (Elektronik Ticaret Hukuk Çalışma Grubu Raporu 2000:219-224).

1.14.1.3.3. Şifreleme

Güvenli bilgi iletimi, bilginin kaynağının belirlenmesi ve doğrulanması, bilgi bütünlüğü ve gizliliğinin sağlanması anlamına gelmektedir. Bilgi bütünlüğü (data integrity), bilginin bilgisayar ağları üzerinden iletimi sırasında özgün halde kalmasıdır. Bilgi güvenliği kavramı ise, bilginin ağ üzerinden güvenli aktarımının sağlanması ile ilgilidir. İnternet'teki bir işlemde kesinlik (certainty), bu işlemdeki tarafların gerçekten adı geçen kişiler olduğunun, belirli verilere erişmeye ve işlemleri yapmaya yetkilendirildiklerinin garanti edilmiş olmasıdır. İşlemin gizliliğinin sağlanması gerekliliği, içeriğin parasal değerle ilgili olması ile doğru orantılı olarak artmaktadır.

Bilginin güvenliği birbiriyle bütünleşmiş iki boyutu kapsar. Birincisi sistem ve ağ kaynaklarına yetkisiz girişlerin, İnternet servis sunucusu ve web sitesi işleticisi tarafından engellenmesidir. İkinci olarak kriptografi; güvenliğin yanı sıra, hem bilgi bütünlüğü, gizliliği ve işlemi yapan tarafın bunu reddetmemesi (non-repudiation), hem de tarafların onaylanması için şifreleme ve şifre çözme yöntemleri geliştiren bir bilim dalıdır. Şifrelemenin güvenlik için kullanılması, elektronik bir haberleşmeyi yalnızca gönderen ile alıcının tekrar okuyabileceği biçimde uygulamaktadır. Şifrelemede özgün bilgi, şifre anahtarı ile içerik açısından anlamsız sayısal bir veriye dönüştürülür. Bu şifrenin çözümü ise yine bir şifre anahtarı ile özgün veriyi yeniden elde etmektir (<http://www.igeme.org.tr/TUR/eticaret/et10.htm>,30/08/2001).

1.14.1.3.4. Açık-Gizli Anahtar

Günümüzde İnternet üzerinden yapılan işlemlerde güvenliği sağlamak için üzerinde en çok durulan kriptografi sistemine Açık Anahtarlı Kriptografi, bu yöntemin bilgi güvenliğini sağlayacak bir biçimde uygulandığı hizmetler sistemine de Açık Anahtar Altyapısı (Public Key Infrastructure-PKI) denilmektedir. Bu sistemde iki anahtar çifti üretilmektedir. Biri yalnızca kullanıcıda olan ve onun bildiği gizli (private) anahtar, diğeri herkesin ulaşabileceği açık (public) anahtardır. Bir anahtarın şifrelediği bir veri, ancak o anahtara karşılık gelen diğeri anahtarla çözülebilir. Bu, bilginin güvenli iletimini sağlar. Bilgi bütünlüğü ise, gönderilen verinin matematiksel bir yöntemle özetlenmesiyle elde edilir. Kullanıcı şifrelenmiş

bilgiye ek olarak bu özeti de yollar. Alıcı tarafında yapılacak iki işlem vardır. Birincisi, kendi açık anahtarı ile şifrelenerek gönderilen veriyi gizli anahtarı ile çözmektir. İkincisi ise bu verinin değiştirilmemiş ve kullanıcı tarafından gönderildiğini doğrulamak için, gönderen kişinin özel anahtarı ile verinin özetini çıkartarak gönderdiği sayısal imzasını onun açık anahtarı ile çözerek denetlemektedir.

1.14.1.3.5. Onay Makamı

Güvenilir biçimde şifrelenerek ve gönderen kişinin özel anahtarı ile imzalanarak gönderilen ileti, alıcının bilginin doğruluğu ve bozulmadan gelmiş olduğu yönündeki kaygılarını giderebilir ama bu iletinin gerçekten adı geçen kişiden geldiğine ikna olması için yeterli değildir. Herhangi bir kişi başka bir isim ile bir açık anahtarı kamuya duyurabilir. Alıcı, iletinin geldiği kişi hakkında bilgiyi tüm tarafların güvendiği üçüncü bir kurumdan temin edebilir. Onay Kurumu (CA) ve Güvenilir Üçüncü Taraf (TTP) yapılanmaları bu gereksinimi ve başka bir takım sorunları çözmek amacı ile geliştirilmiştir. AB'nin bu iki kuruma yaklaşımı, CA'ların sayısal imzaların e-ticarete etkin olarak kullanılmaları için ulusal yasal sistemlerde gerekli olduğu ama TTP'lerin, hükümetlerin ulusal güvenlik kaygıları nedeniyle gerektiğinde şifreli bilgileri yasal olarak çözebilmek için gerekli altyapıyı da taşıyan (key recovery/key escrow) kurumlar olması gerektiği biçimindedir. (Commission of the European Communities, Communication from the Commission: Ensuring Trust and Confidence in Electronic Communication-Towards a European Framework for Digital Signatures and Encryption, Com(97) 503, s:4)

Onay Kurumunun verdiği bir sertifikanın (elektronik kimlik belgesi) birincil işlevi bir açık anahtarı bir kimlik ile ilişkilendirmektir. Bu sertifikayı alan taraf, iletideki sayısal imzanın, CA tarafından açık anahtarı verilen kişi tarafından oluşturulduğuna ve iletinin değiştirilmediğine emin olur. CA, verdiği sertifikanın içerik ve kaynak bakımından doğruluğunu sağlamak için kendi özel imzası ile onu imzalar. Bunun denetimi ise başka CA'larının listesindeki açık anahtarın kullanılması ile olmaktadır.

CA'lar ile ilgili şimdiye kadar devam eden tartışmalar vardır. İlk konu kamu kuruluşu mu özel mi olacaklarıdır. İkincisi, bir ülkede belirli bir alanda verilen

sertifikanın aynı ülkenin başka uygulamalarında ve başka ülkelerde geçerli olup olmayacağı ile ilgilidir. Bu uygulama çapraz-sertifikalandırma (cross-certification) olarak tanımlanmaktadır. Uluslararası bir PKI sistemi olmaması durumunda bir CA'nın verdiği sertifikanın başka ülkelerde kabul edilmesi ciddi sorunlar doğurabilir. (Uncitral, Planning of Future Work on Electronic Commerce: Digital Signatures, Certification Authorities and Related Legal Issues, A/CN.9/WG.IV/WP.71, 31 December 1996, s:6-8)

PKI yapıları, en tepede bir "Root Authority", onun altında çok sayıda CA ve Kayıt Otoritesi (Registration Authority) yerleşiren sistemlerdir. Bir PKI kurmak şunları güvence altına almak anlamına gelir:

- Bir kişinin açık anahtarı değişmemiştir ve özel anahtara karşılık gelmektedir,
- Kullanılan şifreleme teknikleri güvenilirdir,
- Kriptografik anahtarları üreten kurumlar güvenilirdir ve anahtarlar tekrar kullanımdan alınabilir,
- Değişik şifreleme teknikleri karşılıklı işleyebilir.

Bir sertifikada en alt düzeyde olması gereken bilgiler şunlardır:

- Kullanıcının adı, adresi,
- Kullanıcı bir kişi ise doğum yeri ve tarihi,
- Kullanıcı bir kurumda ise konumu ve mesleki nitelikleri,
- Kullanıcı bir kurum ise adı ve onu tanımlamak için gerekli diğer bilgiler,
- CA'nın adı, adresi,
- Kullanıcının açık anahtarı,
- Sertifikanın seri numarası,
- Sertifikanın veriliş ve geçerlilik tarihi.

Anahtar çiftlerinin üretimi ve saklanması konusunda dünyada değişik görüşler vardır. Bilginin şifrelenmesi ve ulusal güvenlik konusunu yakından ilişkilendiren ABD, Fransa, İngiltere, Belçika, İsrail ve Çin, kullanıcıların gizli anahtarlarının

CA'larda saklanmasını savunurken, AB, Avustralya ve Japonya ise karşıt bir tutumla, kullanıcıların sisteme güvenlerinin devamı için gizli anahtarların tümüyle kişisel kalmasını istemektedir (<http://www.igeme.org.tr/TUR/eticaret/et10.htm>, 30/08/2001).

1.14.1.3.6. Yetkili Makam

Yetkili makam, onay makamlarının çalışabilmesi için gerekli lisansı veren makamdır. Alman Sayısal İmza Yasasına göre, yetkili makam verdiği sertifikaların kamuya açık telekomünikasyon kanalları aracılığı ile her zaman ve herkes için açık bir duruma getirilip denetlenme olanağını sağlar. Yetkili makamın, onay makamları üzerinde kontrol ve denetim yetkisi bulunmaktadır. Ayrıca, verilen hizmetler için bir bedel istenmektedir.

1.14.1.3.7. Elektronik Noter

E-ticarete onay kurumlarının yanı sıra gerçekleştirilen ticari işlemi geleneksel noterlik sistemine benzer biçimde onaylayan, işlemin zaman boyutuna geçerlilik kazandıran elektronik noterlik gibi bir mekanizmanın oluşturulması söz konusu olabilecektir. Çünkü, elektronik ortamdaki bilgilerin doğruluğunun kanıtlanması için belgeleme yetkililerine de gereksinim vardır.

Güvenli teknolojiler, şifreleme ve bunları destekleyecek düzenleyici ortam, elektronik işlemlerde firma ve tüketicilerin güvenini kazanmak için temel teşkil edecektir. Bireyleri ve kurumları elektronik ortamdaki işlemlere yasal olarak bağlayan elektronik imzalar ve elektronik simgeler, destekleyici belgeleme düzenekleri olmadan fazla bir anlam taşımazlar. İşlemler ve işlem yapan taraflar hakkındaki bilgilerin doğruluğunun bağımsızca kanıtlanması ve bilgilerin gerçek dünyada olduğu gibi belgelenmesi için elektronik dünyanın kendi yöntemlerine gereksinimi vardır.

Bir işlem içinde yer alan taraflara ait bilgilerin doğruluğunu kanıtlamak için güvenilir bir üçüncü kişi olarak hareket edecek bir yetkiliye gereksinim vardır. Bir doğrulama yetkilisi, gerçeklere dayanan bir bilginin onaylanabilir olup olmadığını saptamak için, bağımsız güvenilir bir araç olarak rol oynayabilir. Elektronik noter, elektronik işlemlerde güvene bir temel oluşturmak açısından en az altı türde bilgiyi

doğrulanabilir; tanımlama ve kayıt, kullanıcı özellikleri, standartlara uygunluk, yapılan işlem için yetki, işlemsel bilgi ya da uygulanabilir yasalar.

Durumun özelliği, elektronik noterlerin uluslararası karşılıklı çalışabilirliğini ve karşılıklı tanımlamasını gerektirmektedir. Bilginin doğruluğunu onaylayan oluşumların sorumluluklarına açıklık getirirken gerekli dikkat gösterilmelidir. Doğrulama işlemi büyük miktarlarda veri oluşturabileceği için, gizlilik ve kişisel veriler ile ilgili önemli noktalar gözden geçirilmelidir (Elektronik Ticaret Hukuk Çalışma Grubu Raporu 2000:223-230).

1.14.2. Alışveriş Alışkanlıklarının Değişmesi Sorunu

Bu noktada alışveriş alışkanlıklarını, firmaların alışveriş alışkanlıkları ve tüketicilerin alışveriş alışkanlıkları biçiminde ikiye ayırmak olanaklıdır. Firmaların alışveriş alışkanlıklarını değiştirmeleri konusundaki zorlukları onları her geçen gün yaygınlaşan sayısal pazara girmeleri ve girmişlerse de pazarın koşullarına uyum sağlamaları konusunda sorunlar yaşamalarına neden olurken, değişmesi zor tüketici alışkanlıkları büyük ideallerle İnternet üzerinden satış yapmaya başlamış pek çok firmayı iflasın eşiğine getirmiş durumdadır.

Yalnızca birkaç yıl önce, insanların alışveriş alışkanlıklarını değiştirebilecekleri düşüncesiyle pazara giren şirketler özellikle gıda sektöründe daha hızlı, daha ucuz servis yapabileceklerini hesap ediyorlardı. Bu gerekçeden yola çıkarak büyük yatırımlar yapıldı, ABD’de birçok şehirde yapılandılar, büyük reklam ve tanıtım kampanyaları hazırlandı, ürünleri korumak için depolar kuruldu. Ancak bütün bu yatırımlara karşın firmalar beklediklerini elde edemediler. Perakende şirketlerinden iflasını ilk açıklayan firma ise Skokie oldu.

İnternet perakendecilerinin iflasının temel nedeninin değiştirilmesi çok zor olan tüketici alışkanlıkları olduğu anlaşıldı. Her ne kadar tüketiciler yapılan anketlerde, basında ve televizyonda yapılan görüşmelerde bakkala ve süper marketlere gitmek için zamanları olmadıklarını, buralarda alışveriş etmek için harcadıkları zamanı daha iyi bir biçimde değerlendirmek istediklerini anlatsalar da, gerçekten alışveriş yapacakları zaman bildik yollara başvurarak bakkal ve marketleri seçtikleri ortaya çıkmıştır. Online alışverişin kolaylıkları, özellikle gıda türü ürünlerde tüketicilerin

görerek ve dokunarak alışveriş yapmanın verdiği güven duygusundan daha çekici değildir. Zevk için alışveriş yapma alışkanlığının da bu duruma neden olan etkenlerden birisi olarak değerlendirilmek gerekmektedir. Bir boş zaman uğraşısı olan alışveriş yapma etkinliği, her ne kadar ekonominin rasyonel davranış kuramlarına ters düşse de bugün pek çok kimsenin çok keyif alarak yaptığı bir işidir. Sonuç olarak yalnızca online düzeyde kalan alışveriş işlemi, tüketicilerin alışverişten bekledikleri tatmini sağlamamaktadır.

Online perakendecilikte başarılı kabul edilebilecek kuruluşlar, hem bir mağaza sahibi olan hem de sanal perakendecilik yapan firmalardır. Migros.com Türkiye'deki en iyi örnek sayılabilir. Yurtdışında ise Albertsons.com buna verilebilecek iyi örneklerden bir tanesidir. İnternet'te gerçek mağazalarında sattıkları her şeyi satmakta olan bu firmalar, sipariş aldıkları ürünleri adrese teslim etmektedirler. Yalnızca sanal mağazacılık işiyle uğraşan firmalara göre marka avantajını elde tutan firmalar, sattıkları ürünleri, mağazalarında sergileyerek tüketicinin ne almakta olduğuna dair kuşklarını da giderebilmektedirler. Yalnızca sanal mağazalardan yapılan siparişlerde tüketicinin alacak olduğu malın ancak eline geçtiği zaman bilinebilir oluşunun alışveriş için oluşturduğu kaygılar, gerçek dünyada mağazaları olan firmaların sanal mağazacılık işlerinde üstünlük elde etmelerinin bir nedeni durumuna gelmektedir. Bunun yanında ürün iadelerinde tüketicilerin başvuracakları yeri bilmeleri, yaygın dağıtım ağlarının bulunuşu gibi bazı nedenler de tüketicilere güven veren ve sanal mağazaların sahip olmadıkları üstünlükler olarak karşımıza çıkmaktadır.

Online perakende alışveriş sektörünün başarılı olabilmeleri tüketicilerin alışveriş alışkanlıklarında ortaya çıkacak bir devrim ile olanaklı olabileceğe benzemektedir. Ancak zamanla online alışverişin yaygınlaşmasının ve tüketicilerde güven ortamı sağlanmasının alışveriş alışkanlıklarını da yavaş yavaş değiştirici bir süreç anlamına gelebileceği söylenebilir.

Firmaların alışveriş alışkanlıkları İnternet üzerinden yapılan ticaretin yaygınlaşmasının başlıca engellerinden birisi olarak görünmektedir. Özellikle e-ticarette birlikte işleri neredeyse tamamen ellerinden gitme olasılığı bulunan dağıtım kanallarının iş sahiplerinin ciddi tepki gösterecekleri ortadadır. Bunun en açık örneği

dünyaca ünlü Blue Jeans üreticisi Levi's olayında yaşanmıştır. Web üzerinden Jeans satışına başladığı zaman firmanın yerel perakende dağıtıcıları, firmanın Internet üzerinden yaptığı satışları durdurmasını aksi durumda, Levi's Jeans'larını satmayacaklarını ilan etmişlerdir. E-ticaret sürecinde gün geçtikçe bunun gibi çatışmalarla daha çok karşılaşılmaktadır ve şimdiye kadar çatışmaların başlangıç aşamasında bulunduğu ortadadır. Diğer yandan Internet firmaları hisselerinin gerçek firmaları ezecek biçimde yükselmesi, gerçek firmaların web firmalarına karşı yeni tedbirler alması biçiminde bir tepki doğurmaktadır.

Web üzerinden satış yapan firmaların gerçek firmalar karşısında fiyat, dağıtım, hisse senedi değerlendirilmesi gibi elde ettiği her üstünlük gerçek şirketlere karşı bir tehdit olarak algılanmaktadır. İleriye yönelik vizyon sahibi şirketler hem gerçek dünyada hem de sanal dünyada ticaret yapmakta fakat çoğunlukla firmalar bunu yapmakta başarılı olamamaktadırlar.

1.14.3. Firmaların Değişebilme Sorunu

Bu gün firmaların Internet'i yalnızca alternatif bir dağıtım kanalı ya da reklam yeri olarak görmeleri, e-ticaretin firmalar tarafından yeterince değerlendirilmemesinin başlıca nedenidir. E-ticaret firmanın baştan aşağıya yeniden yapılanmasını gerektiren bir süreçtir.

E-ticarette, klasik iş yapma yöntemleri neredeyse tamamen bir kenara bırakılıp, bilgisayar gibi bilişim araç ve gereçleri kullanımını, kredi kartı ile yapılan sanal para aktarımlarını merkeze koymaktadır. Buna ek olarak firmaların bu çalışma sistemine uyabilmeleri için ana sistemlerini ve yönetim planlarını da bu "e-ticaret dünyası"na göre yapmalarını koşul koymaktadır. Sipariş ve işlemlerin sanal olarak yapıldığı ancak gönderimin gerçek ortamda tüketicinin kapısının önüne kadar getirildiği bir sistemin, yalnızca Internet'ten sipariş yapmak biçiminde algılanması firmaların e-ticareti değerlendirmelerinde yapılan yanlışların ilkinin oluşturmaktadır.

Olayın doğru değerlendirilmesi, e-ticaret sürecinin yeni bir rekabet platformu olduğu biçimindedir. Bu rekabet ortamında ayakta kalmanın yolu ise yaşamın diğer alanlarında olduğu gibidir; uygun araçları kullanmak ve kurallara göre oynamaktır. Uygun araçlar firmaların üretim, yönetim ve planlama aşamalarının tamamen

bilgisayar destekli gerçekleştirilmesidir. Ek olarak bu sistemlerin satış ve muhasebe süreçleri ile de bire bir bağlantılarının kurulmuş olması gerekmektedir. Aksi durumlarda geleneksel iş süreçleri kullanılarak yapılacak bir e-ticaret girişimi e-ticaretten beklenen hızın çok altında kalacaktır.

Bu durumda “firmaların bilgisayara ne kadar yatkın olduğu”nun belirlenmesi gerekmektedir. Kullanılan teknolojilerden başlayarak, iş yapısına uygun yazılımların kullanılıp kullanılmadığının, iş süreçlerinin ve iş ortaklarının çalışma yöntemlerinin birbirlerine uyumlu sistemlerle donatılıp donatılmadığının bile bu belirlemeyi yapmakta kullanılacak yaşamsal veriler taşıyan sanal etkenler olduğunu belirtmekte yarar vardır. Dolayısıyla geleneksel iş süreçlerinin yönetiminde bile sorunlar yaşayan firmaların tüm işlemlerin neredeyse anında gerçekleştiği bir ortamda yığınla sorun yaşaması kaçınılmazdır (Ertaş 2000:63-67).

1.14.4. Vergilendirme ve Vergi Toplama

E-ticaret ile birlikte hem vergi politikası hem de vergi hukuku alanında yeni gelişmelerin ve sorunların ortaya çıkması kaçınılmazdır. Üstelik e-ticaret küresel bir olgu olduğu için ulusal düzeyde bulunacak çözümler diğer ülkelere benimsenmediği sürece sorunu çözmede yetersiz kalınması doğaldır. Bu nedenle konunun diğer boyutlarında olduğu gibi vergilendirme sorununa da uluslararası düzeyde bir çözüm bulunması gerekir (A’dan Z’ye E-ticaret Rehberi 2000:69).

Bilişim teknolojisindeki gelişmeler bir taraftan vergi yönetimine bu teknolojilerden yararlanma, dolayısıyla da performansını artırma olanağı sunmaktadır, diğer taraftan, söz konusu teknolojinin vergiden kaçınma ve vergi kaçırma olanaklarını artıracığını da öngörmek zor değildir (Cengiz 1999:84).

Ayrıca, sayısal veri haline dönüştürülmüş bir üründen (örneğin, gerçek bir kitap vb.) elde edilecek gelir ile söz konusu gerçek ürünün geleneksel ticari ortamda satışından elde edilecek gelir değişik olacağından, bunların vergilendirilmesinde de eşitsizlik, vergi idareleri açısından vergi geliri kayıpları olması olasılığı vardır.(İnce 1999:13)

E-ticaretin vergilendirilmesi konusunda uluslararası düzeyde ve olanaklı olduğunca da var olan vergileme ilke ve kavramlarına dayanılarak ortak bir çözüm

bulunması düşüncesi genel olarak kabul görmektedir. Bu amaçla VM, DTÖ, ve OECD gibi kuruluşlarda gerekli çalışmalar başlatılmış bulunmaktadır. OECD Mali İşler Komitesi bünyesinde oluşturulan E-ticaret Vergi İdaresi Çalışma Grubu toplantıları Maliye Bakanlığı tarafından da izlenmektedir (Elektronik Ticaret Hukuk Çalışma Grubu Raporu 2000:313).



1.15. E-Ticaret ve Hukuk

Henüz başlayan bir uygulama olarak e-ticaretin hukuk literatürüne geçmesi çok yenidir. Özellikle uluslararası boyutlardaki alışveriş işlemlerinde çıkabilecek sorunlar konusunda çözümleri içeren bir uzlaşma olmayışı yeni sorunların kaynağı durumundadır. Var olan hukukun kağıda dayalı ilişkiler için oluşturulmuş olması Internet üzerinden yapılan anlaşmaları düzenleyebilme yeteneğinden yoksun olmasına neden olmaktadır.

E-ticaretin gerçekleştiği Internet ortamı başta vergi olmak üzere bir çok yasal yükümlülükten ve denetim düzeneklerinin denetiminden kaçabilme olanağı sağlamakta ve bunun sonucu olarak da sömürüye açık bir durumda bulunmaktadır. Nitekim yasal olarak etkinlik göstermesi olanaksız olan pek çok kuruluş pornografi, fuhuş ticareti, terörizm, telif ve fikri sahiplik hakları kaçakçılığı gibi konularda Internet üzerinde yerini çoktan almış bir durumdadırlar. Var olan siyasi yetkelerin sınır ötesi sorunlardan dolayı karışmadığı bu sitelerden bazıları bilgilerin ve düşüncelerin özgür yayımı biçiminde demokrasinin gelişmesi için olumlu katkılar olarak yorumlanabilse de, çoğunlukla toplumsal yasaklara karşıtlık olarak suç unsuru taşıyan yayım kanalları olarak etkinliklerini sürdürmektedirler. Bu sitelerin genel etik bozucu etkilerinin yaygınlaşması ve fikri sahiplik haklarının izinsiz kullanımı karşısında hak sahiplerinin zarara uğratılması konuları hukukçuların ve güvenlik kuruluşlarının her geçen gün gündemlerini daha çok işgal etmektedir.

Sorununun uluslararası boyutu web üzerinden yapılan işlemlerde hukuksal ilişkiyi tanımlayabilmenin zorluğu, tanımlanabilse bile eldeki kanıt olanaklarının var olan hukuk tarafından tanımlanmamış oluşu pek çok işlemin hukuk güvencesinden yoksun bir biçimde yapılmasına neden olmaktadır. Bunun yanında ülkeler arasındaki hukuksal farklılıklar var olan sorunların çözümlenmesinde olumsuz bir etken olarak durmaktadır. Internet ile birlikte ticari işlemlerin coğrafi sınırların ötesine yaygınlaşması bu konuda yalnızca ülke sınırları içerisinde yapılmış düzenlemeleri uygulanabilir olmaktan çıkarmaktadır.

Internet ortamında doğru bilgiye ulaşmakta da sorunlarla karşılaşmaktadır. Örneğin Internet ortamında bir kimsenin hiçbir ilgisinin olmadığı bir ülkeyi adres

olarak göstermesi ve bir başka markaya ait unvan ve markaları kullanması olanaklıdır. Bu gibi durumlarda kişi ya da şirketin gerçek kimliğini belirlemek neredeyse olanaksızdır. Sistemin bugünkü işleyişinde kişilerin adres olarak gösterdikleri yerleşim denetleyen ve bu konuda sınırlamalar getiren bir düzenek bulunmamaktadır. Hatta bedava web alanı veren sitelerde kişinin gerçek kimliğinin saptanması bile neredeyse olanaksız durumdadır. Bu durumda İnternet üzerinde diğer kişilere karşı etkinlik gösteren kişi ve kurumların saptanması olanaksız bir duruma gelmektedir. Kaldı ki belirlenebilmesi durumunda bile bunun adli sonuçlar doğuracağı gibi kesin bir kanı yanıltıcıdır. Kanunsuz suç ve ceza olmaz ilkesi çağdaş ceza hukukunun temelini oluşturmaktadır. Bu ilkenin doğal sonucu, kanunda açıkça hüküm bulunmayan durumlarda, var olan hükümlerden yola çıkarak, yorumla suç ve ceza oluşturulamaması İnternet üzerinde yapılan işlemlerin suç kapsamı içerisinde değerlendirilememesi gibi bir sonuca ulaşmaktadır.

Bütün bunlar İnternet'in uluslararası düzenlemelere gereksinim olduğunu ortaya koymaktadır. Ancak asıl sorun bu noktada ortaya çıkmaktadır. Çünkü geleneksel siyasi kanun koyma yöntemleri bu noktada sorunu çözmeye elverişli bir araç olarak durmamaktadırlar. Devlet e-ticaretin hangi yönünü, ne kadar ve nasıl düzenleyebilir? Bu düzenleme etkinliğinde başka aktörler de rol alacak mıdır? Devletin bu aktörler ile ilişkisi ne olacaktır; bu ilişki nerede ve nasıl koordine edilecektir? Gibi sorular hukukçuların yanıt aradığı soruları oluşturmaktadır. E-ticaretin ulusal yasama ve yürütme organlarının denetimi ötesine düşen düzenlemeler gerektiren bir alan olması, yeni çalışmaların uluslararası bir bakış açısından hazırlanmasını zorunlu bir duruma getirmiştir.

Yine de hukuksal düzenlemelerin bir dereceye kadar etkili olacağı beklenmelidir. Asıl düzenlemeyi zamanla İnternet etiğinin oluşması çerçevesinde "İnternet kullanıcılarının" oluşturacağı söylemektedirler. E-ticaretin en temel bileşeni olan "güven" in yalnızca devlet zoru ile sağlanamayacağı açıktır. Bunu İnternet ortamında etkinlik gösteren firmaların, İSS (İnternet Servis Sağlayıcı)'lerin, ticaret ve sanayi odalarının kendi içlerinde kuracakları düzeneklerle sağlamak zorunda oldukları ve devletin bu sistem üzerinde ancak bir dereceye kadar etkili olabileceği anlatılmaktadır. E-ticaretle ilgili güvenin oluşumunda özel sektörde geliştirilecek

yeni teknolojiler ve oto-denetim kuralları etkin olacaktır. Zamanla yeni pratikler yeni iş etiğinin oluşmasını sağlayacaktır. Bu yeni ortam içerisinde güven veren aktörler varlıklarını sürdürecektir diğerkleri ise, "Internet kullanıcılarını" dışlamasıyla karşı karşıya kalacaklardır (Ertaş 2000:72-74).

E-ticarette söz konusu olabilecek hukuksal sorunları şu gruplarda inceleyebiliriz:

1.15.1. E-ticarette Hileli ve Aldatıcı Davranışlara Karşı Tüketicinin Korunması

Varolan e-ticaret uygulamalarında, hileli ve aldatıcı davranışların oranı gittikçe artmaktadır. Öngörülere göre e-ticaret işlem kapasitesinin yüzde 10'u hileli davranış biçiminde gerçekleşmektedir. Bu da göstermektedir ki; tüketicilerin e-ticarette yaşamları kolaylaştığı kadar, zarara uğrama riskleri de o oranda artmaktadır.

Internet aracılığı ile ticaretin kendine has özellikleri ve sınır ötesi yapısı nedeniyle tüketicileri hileli ve aldatıcı davranışlara karşı korumak da o derece zorlaşmaktadır. Satıcının tüketicinin bulunduğu ülke dışında bulunması durumunda, tüketici satıcı hakkında sağlıklı bilgilere sahip olamamaktadır. Tüketici satıcının ülkesindeki tüketiciyi koruyucu düzenekleri bilse bile, örneğin; uluslar arası telefon görüşmelerinin, dava açma ve izlemenin maliyeti, dil sorunları ve başka nedenlerden dolayı hak arama konusunda engellerle karşılaşılacaktır.

Sistemin özelliğinden dolayı, kimi zaman satıcının hangi ülkede olduğunu saptamak ya da saptansa bile satıcıyı bulabilmek olanaklı olmayacak ve dolayısıyla tüketiciler hileli ve aldatıcı davranışlar nedeniyle haksızlığa uğramış olacaktır (Elektronik Ticaret Hukuk çalışma Raporu 2000:260-261).

1.15.2. Anlaşmazlık Çözüm Yolları ve Tazmin Düzenekleri

Tüketici ve satıcının birbirlerinden uzakta olması, işlemin sınır ötesi olması ve hatta birbirlerinin nerede olduğu konusunda bir bilgiye sahip olmamalarının olanaklı bulunması nedeniyle, bir araya gelerek sorunların çözülmesi zor, hatta olanaksız görünmektedir. Bu nedenle anlaşmazlıkların çözümü ve tazmin mekanizmalarının oluşturulması e-ticaretin geleceğini etkileyen en önemli konulardan birisi olacaktır.

1.15.3. Tüketici Bilgilerinin Gizliliği

Tüketicilerin e-ticaret yapabilimleri için öncelikle kişisel bilgilerin ve gizliliğin korunması ve sistemin güvenli olması gerekmektedir. Kişisel bilgilere rahatlıkla ulaşılması ve gizli kalması gerekirken açığa çıkması, hem tüketicinin ciddi zararlara uğramasına neden olur, hem de sisteme güvensizliğin doğmasına, böylelikle de ulaşılması hedeflenen bilgi ve iletişim toplumuna ulaşılmaya engeller (Elektronik Ticaret Hukuk çalışma Raporu 2000:261-263).



1.16. VPOS ve E-Ticaretin Teknik Altyapısı

VPOS (Sanal POS), günlük yaşamda işyerlerinde kredi kartlarını kullanarak ödeme yapılan POS (Point of Sale) aygıtlarının görevini gören ve Internet'te alışveriş yapan tüketicilerin ödemelerini elektronik olarak yapmalarını sağlayan bir yazılımdır. Üye işyerinin istediği sunucuya yüklenebilir.

VPOS, tüketicinin sayısal imzasını denetler, bankaya bankanın genel şifresi ile şifrelenmiş tüketici ödeme bilgisini ve işyerinin sertifikasını gönderir. Bankadan provizyon alındıktan sonra, kredi kartından alışveriş tutarı düşülür ve üye işyerinin banka hesabına geçirilir. V-POS yazılımı üye işyerinin gereksinim duyacağı gün sonu işlemleri işlevlerini de içerir (<http://www.sanalmagaza.gen.tr/sorucevaplar.htm>, 23/11/2001).

Internet üzerinde e-ticaret yapmanın teknik olarak belli başlı üç seçenek bulunmaktadır.

- Ülkemizde Super Online'ın "dukkani.net"i gibi tam hizmet sunan bir şirketle anlaşmak. Bu çeşit tam çözümlerde ilgili kuruluş hem web sitesini hazırlamakta ve hem de siteyi yayımlamaktadır. Böyle bir seçimde işletme sahibinin (web sitesinin sahibinin) herhangi bir teknik bilgiye gereksinimi olmamaktadır. Çünkü servis sağlayıcı şirket bütün işlemleri kendisi üstlenmektedir.

- Web Hosting Hizmeti: Bu seçimde ise tamamıyla işletme sahibinin kendisinin hazırlayacağı/hazırlatacağı bir web sayfasını, elektronik alışveriş sistemini 7 gün 24 saat hizmet veren bir web hosting şirketinde belirli bir ücret karşılığında tutarak alışveriş sistemini Internet kullanıcılarının hizmetine sunabilmesidir. İlk seçenekten değişik olarak burada iyi bir web tasarım bilgisi, ürünlerin webde yer almasını sağlamak amacıyla veritabanı bilgisi ve dışarıdan satın alabilecek ödeme sistemi ve güvenlik yazılımlarını sisteme uyarlayabilmek için programcılık bilgisine gereksinim duyulmaktadır.

- Her şeyi İşletmecinin Üstlenmesi: Üçüncü ve maliyeti en yüksek olan bu sistemde ise bütün e-ticaret gereksinimlerini işletme sahibinin karşılaması ve bütün sorunlara tek başına göğüs germesidir. Tüm bu yapılacak olanlar ise şöyle özetlenebilir:(http://www.supercadde.com/dukkani/nasil_yapilir/content.htm#teknik, 20/09/2001)

- Domain name olarak adlandırılan ve Internet'teki işletmenin adresi olan ismi işletme adına tescil ettirilmesi,
- 24 saat Internet'e açık kalınmasını sağlayan kiralık hattın Türk Telekom'dan kiralanması,
- Internet ile kullanılan sistem arasındaki güvenliği sağlayan güvenlik duvarı yazılımının (FireWall) kurulumu,
- E-ticaret sitesinin üzerinde yer alacağı bir sunucunun satın alınması,
- Bu sunucu üzerinde çalışacak bir işletim sistemini seçimi ve bunun sunucu üzerinde kurulması,
- E-ticaret sitesini tasarlamak için gerekli olan web tasarım yazılımları,
- E-ticaret sitesinden alışveriş yapılmasını sağlayan e-ticaret ve ödeme sistemi yazılımları,
- Ziyaretçilerin güven içinde alışveriş yapmasını sağlayacak olan ödeme sistemi güvenlik yazılımları,
- Tüm bu yazılımları sistem içinde birleştirecek bir yazılım kadrosu oluşturulması,
- Web tasarımı konusunda bilgili, deneyimli bir web tasarımı ekibi oluşturulması,
- 7 Gün/24 Saat hizmet vermesini sağlayacak teknik destek ekibinin oluşturulması,
- Arama motorlarına sitenin eklenmesi,

Genel olarak bir web sitesin online satış ve ödeme sisteminin kurulması için izleyen adımlar izlenir (<http://eticaret.garanti.com.tr/basvuru/index.htm/06/02/2002>):

1. Güvenlik sertifikası (SSL gibi) alınır: Firma kendisi veya çalıştığı Internet servis sağlayıcısı aracılığı ile 128 bit SSL sertifikası alır. Sertifika www.verisign.com veya www.thawte.com gibi sitelerden alınabilir.
2. Firma dilediği bir şubede ticari hesap açtırır ve üye işyeri formu doldurulur. Ekinde istenecek belgeler:
 - Ticaret sicil gazetesi fotokopisi

- Vergi levhası fotokopisi
 - İmza sirküleri
 - Kiracı ise iş yerinin kira kontratı fotokopisi değilse tapusu
3. Sanal POS ücreti yatırılır. (İstanbul Kurumsal Şube 9099474 nolu şubesiz bankacılık hesabı.)
 4. Şubeden sanal POS başvurusu için gerekli evraklar alınır, doldurulur ve şubeye iletilir: (Üye iş yeri sözleşmesi ve e-ticaret sözleşmesi imzalanır.)
 5. Başvuru kabul edildiğinde Sanal POS sisteminin kurulması için gerekli bilgiler firmaya gönderilir.
 6. Firma sisteminde gerekli değişiklikleri yapar online kredi alındısına başlar.

Kurulum işleminden sonra kredi kartı işleyişi izleyen biçimde gerçekleşir.

1. Tüketici İnternet'e bağlanır.
2. İşlem bilgileri üye firmaya gönderilmek üzere girilir.
3. SanalPOS, bilgileri bankaya gönderir.
4. Banka, bilgileri kart sahibi bankaya yönlendirir.
5. Kart sahibi banka işlemi onaylar.
6. Banka onayı alır.
7. Üye firma onayı alır.
8. Tüketici onayı alır.
9. Ön Onay : Kredi kartına tutar kadar bloke konur.
10. Onay: Mağaza tarafından alındı emri verilir. (Karttan para hala alınmamıştır)
11. Alındı Listesi: Son alındı emri bankaya gönderilir.
12. Üye firma gün sonu işlemi yapar. (Alındı listesi çalışır.)
13. Banka işlem bilgilerini kart sahibi bankaya gönderir.
14. İşlem kart sahibinin ekstresine yansıtılır

15. Para üye işyerinin hesabına yatırılır.

Her ne kadar bu konuda hizmet veren bazı firmaların sunduğu paket uygulamalar olsa da tüm bu paket uygulamaların neler yapabildiğini, işletme sahibinin isteklerine ne kadar yanıt verebildiğini belirleyerek bu uygulamaların istekleri karşılamadığı noktalarda bunun üzerine bir şeyler ekleyerek istenilen sonucu ortaya çıkarmak için biraz fazla çalışmak gerekebilir.

Bu üç seçenektten birisini belirledikten ve e-ticaretin gerekli bileşenlerini sağladıktan sonra gerekli olan çalışmalar sonucunda e-ticaret yapmaya başlanabilir. Ama unutulmamalıdır ki satışları yapabilmek için bu oluşturulan siteye ziyaretçilerin gelmesi, gelen bu ziyaretçilerin de alışveriş yapmasını sağlamak gerekmektedir. Bunun içinde sitenin çekici duruma getirilmesi gerekir. Sitede yalnızca alışveriş değil aynı zamanda ziyaretçilerin yararlanabileceği bilgilendirici ve bilinçlendirici bilgi depoları oluşturulabilir.

Yoğun bir rekabet ortamında belki de işin en zor kısmı siteye ziyaretçilerin gelmesiyle birlikte başlayacaktır. Siteyi hazırlayıp yayımlamak zor gibi görünse de unutulmamalıdır ki bu siteyi ayakta tutacak olan yapılacak satışlardır. Bu satışları gerçekleştirmek için ise İnternet üzerinde bu e-ticaret sitesinin duyurulması gerekmektedir.

- Bu duyuruyu yapmak için geleneksel reklam araçları (televizyon, radyo, gazete, dergi ve billboardlar) bir çözüm olabileceği gibi daha etkili bir yöntem içinde bulunan İnternet altyapısını kullanmaktır. Hazırlanacak etkili reklam bannerlarını en çok ziyaret edilen web sitelerine ve benzer ürünleri satan e-ticaret sitelerine verilerek buraya gelen ziyaretçiler e-ticaret sitesine yönlendirilebilir
- Ziyaretçiler siteye geldikten sonra onları sitede tutmaya yarayacak en önemli şeylerden bir tanesi siteye bağlanma zamanlarıdır. Hiçbir İnternet kullanıcısı bir siteye bağlanmak için dakikalar boyu bekledikten sonra o siteye bir daha girmek istemeyecektir. Eğer böyle bir sorun varsa kullanıcıların siteye erişmesini hızlandıracak olan kiralık hat kapasitesini,

Internet sunucusunun performansını ve sayfanın geç görünmesine neden olan büyük resimler tekrar gözden geçirilmelidir

Bunun dışında yalnızca satış yapılan bir site yerine Internet kullanıcılarına bazı yararlı bilgilerin sağlanması da siteye ziyaretçi sayısını artıracaktır. Örneğin ikinci el otomobil satılan bir sitede “ikinci el otomobil alırken dikkat edilmesi gereken şeyler” başlıklı bir yazı oldukça dikkat çekecektir.

Gelen ziyaretçilerin hepsinin alışveriş yapmasını beklemek oldukça yanlış bir beklentidir. Belki de gelen ziyaretçilerin çoğu vitrin alışverişi yapacak, yani ürünlere, fiyatlara bakacak ama alışveriş yapmayacaktır. Bu ziyaretçilerin alışveriş yapmasını sağlayacak öneriler sunmak, onları birer tüketici durumuna getirmek gerekir. Siteye gelen ziyaretçilere reddedemeyecekleri fırsatlar sunarak onların alışveriş yapması sağlanmalıdır. Bu fırsatlardan bazıları şöyle sıralanabilir (http://www.supercadde.com/dukkana_nasil_yapilir/content.htm#musteri,20/09/2001):

- Bir ürün alana bir adet bedava ürün vermek gibi promosyonlar,
- Sıradan bir mağazadan satın alındığında ödenecek ücretten daha düşük fiyatla ürünlerin satılması gibi kampanyalar,
- Ürünün kısa bir sürede tüketiciye teslim garantisi.

Bu gibi olgular siteye gelen ziyaretçilerin tüketiciye dönüştürmeye yarayacak bazı küçük önerilerdir.

İKİNCİ BÖLÜM

E-TİCARETE YÖNELİK UYGULAMA

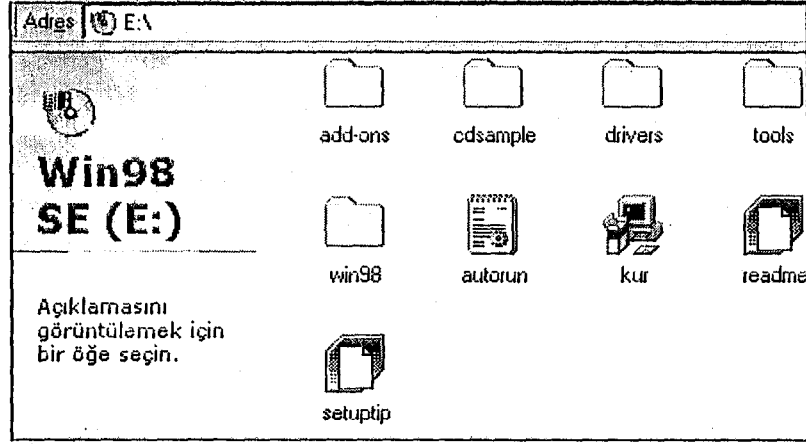
Birinci bölümde anlatılan sonuçlar temelinde, gerekli katkıları sağlaması açısından, bir yazılım programı geliştirilerek süpermarket ortamında uygulaması gerçekleştirilmiştir.

E-ticaret uygulama alanı olarak Sivas kent merkezinde ticari etkinlikte bulunan Öncü Süpermarket seçilmiş ve işletme-tüketici arasında yapılan e-ticaret modeline yönelik bir uygulama programı geliştirilmiştir. Seçilen süpermarket üç ayrı semtte ticari etkinlik yürütmektedir. Bu yüzden geliştirilen web sayfası bu amaca yönelik olarak hazırlanmıştır.

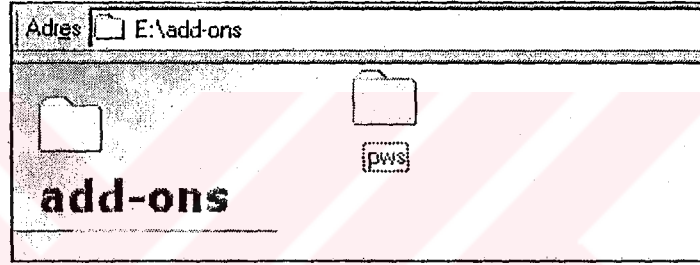
2.1.Yayın Düzeneginin Hazırlanması

Seçilen süpermarketteki ürünlerin elektronik ortamdaki ticaretine yönelik olan bu uygulama ASP dili ile geliştirildiğinden, uygulamanın web ortamında yayımlanması için ya ASP desteği olan bir sunucu üzerinde çalıştırılması ya da kişisel bir bilgisayarda Windows95/Windows98 CD'inde bulunun Kişisel Web Sunucusu (Personal Web Server-PWS) programının bilgisayara yüklenmesi ve Kişisel Web Yöneticisinin (Personal Web Manager) etkin duruma getirilmesi gerekmektedir. PWS, Windows 95 veya Windows 98'de çalışan herhangi bir bilgisayar bir web sunucusuna dönüştürmekte ve kişisel web sayfalarının yayımlanmasına olanak tanımaktadır. PWS ile web yayımına yönelik tanımlamalar izleyen aşamalarda adım adım sunulmuştur.

Windows98 CD'sinde yer alan Add_Ons/Pws dizinleri izleyen şekillerde sırasıyla sunulmuştur.

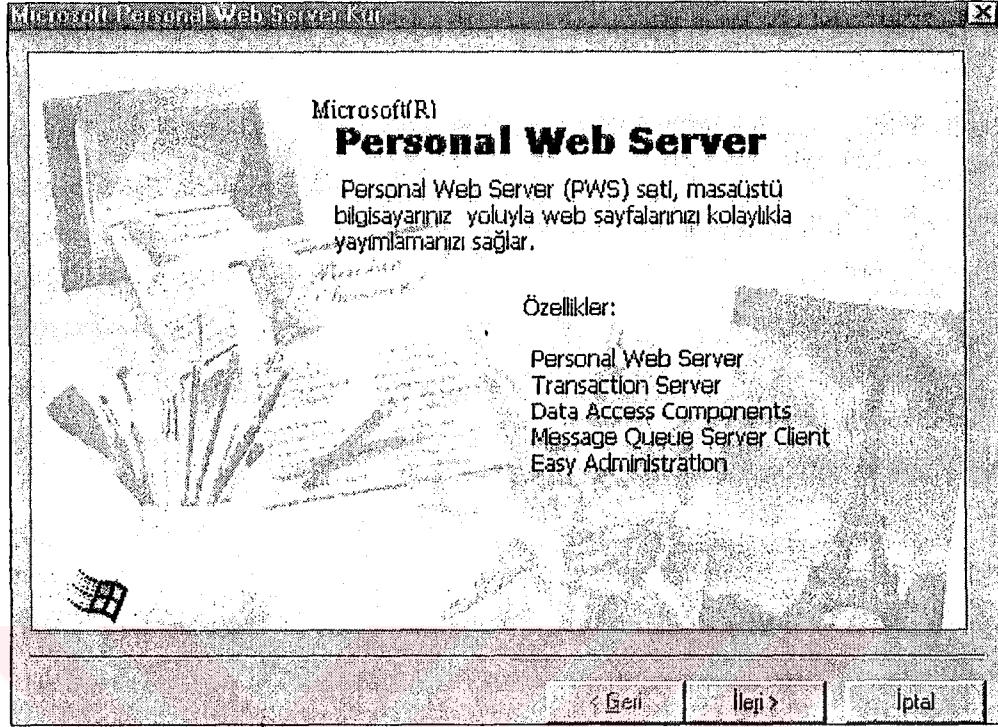


Şekil 2.1. Windows98 Cd'sinde add_ons Dizini



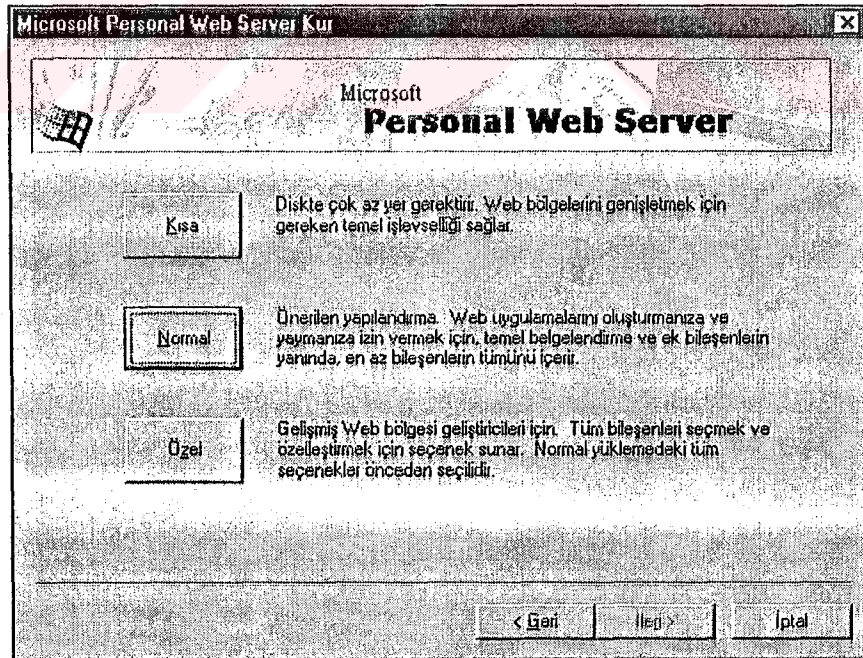
Şekil 2.2. Windows98 CD' sinde PWS Dizini

PWS dizininde bulunan kur programının çalıştırılmasıyla izleyen ekran görüntülenecektir. Bu aşamada ileri düğmesi onaylanarak devam edilmelidir.



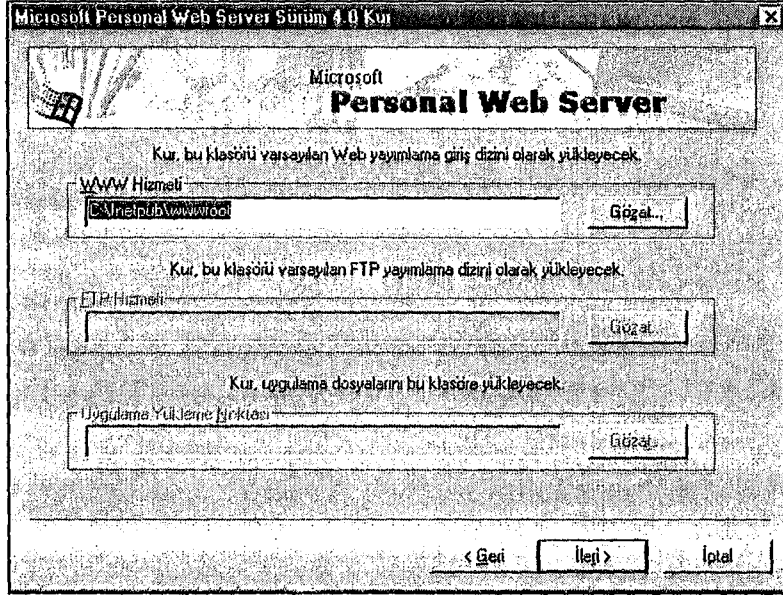
Şekil 2.3. Personal Web Server Kurulumu

Bir sonraki aşamada ise PWS'nin kurulum seçenekleri sunulmaktadır.

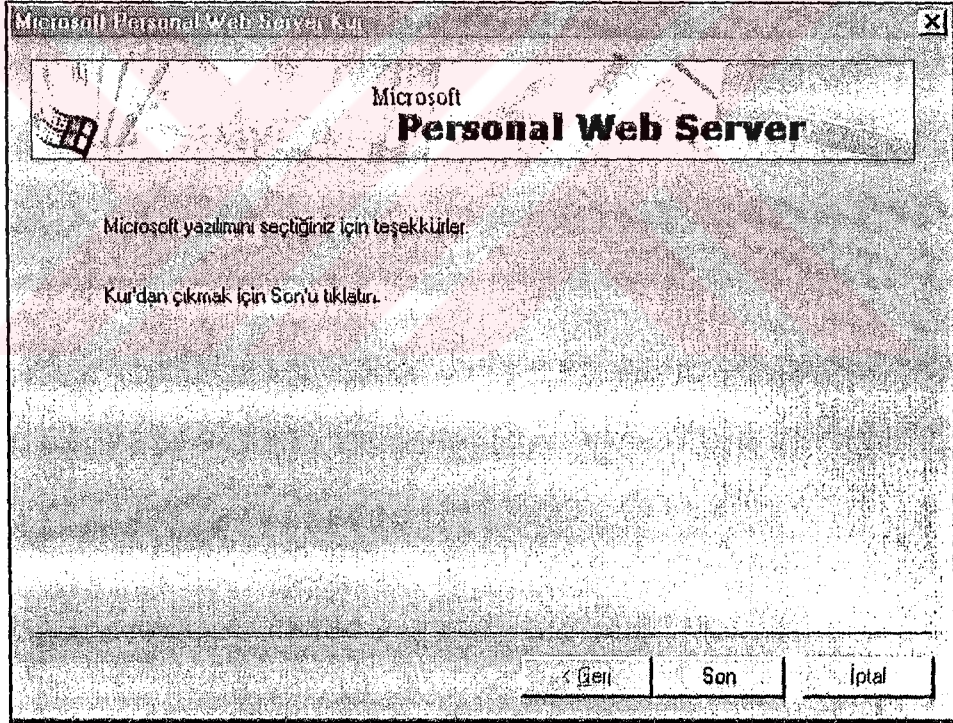


Şekil 2.4. Personal Web Server Kurulum Seçenekleri

Uygulama programının çalışması için "Normal" seçeneğinin onaylanması yeterlidir.

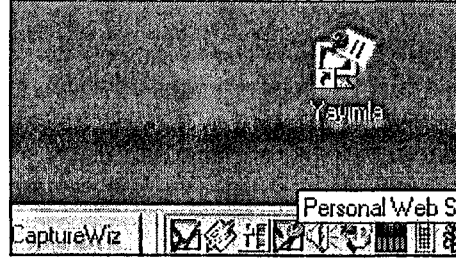


Şekil 2.5. Personal Web Server Kurulum Dizini



Şekil 2.6. Personal Web Server Kurulumunun Sonu

Bu aşamada (Şekil 2.6) “Son” düğmesinin onaylanması ile kurulum tamamlanmış olacak ama web yayımının etkin olması için de bilgisayarın kapatılıp açılması gerekecektir. Böylelikle PWS yayıma hazırdır. Masa üstünde “Yayımla” kısa yolu ya da araç çubuğunda PWS’nin çalıştığını gösteren simge hazır olacaktır.

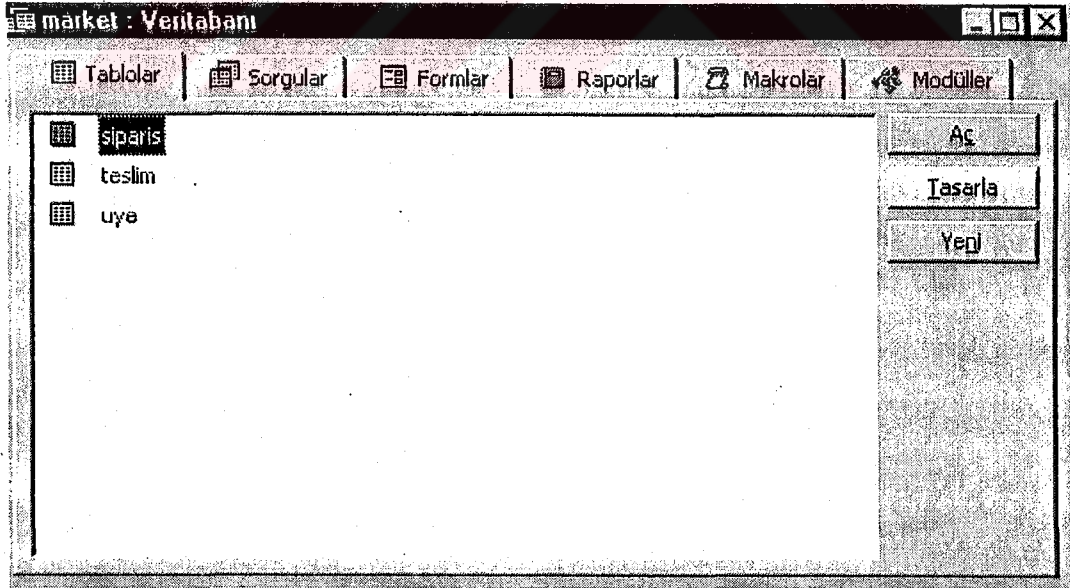


Şekil 2.7. Personal Web Server'in Çalışmaya Başlaması

2.2. Veritabanının Oluşturulması

Veritabanı, uygulamalar ya da programlar tarafından kullanılabilen, birbirleri ile ilişkili olarak derlenmiş bilgileri kullanacak programlardan bağımsız; yeni bilgi girişlerine, silinmesine ve düzenlenmesine olanak tanıyan bilgi toplulukları olarak özetlenebilir.(Korth, Silberschatz 1997:1)

Uygulamada, veritabanı olarak ASP desteği sorunsuz çalışan Ms Access kullanılmıştır. Yapılan uygulamaya yönelik veritabanı uygulaması "market" adında, tablolar ise "uye", "teslim" ve "siparis" adında izleyen şekilde tanımlanmış ve c:\inetpub\wwwroot dizinine kaydedilmiştir.



Şekil 2.8. Veritabanının Oluşturulması

Oluşturulan tabloların alanları ise izleyen şekillerdeki gibi (Şekil 2.9, Şekil 2.10 ve Şekil 2.11) tanımlanmıştır.

	Alan Adı	Veri Türü
▶	adisoyadi	Metin
	kadi	Metin
	parola	Metin
	adres	Metin
	tel	Metin
	email	Metin
	semt	Metin
	pkodu	Metin
	sehir	Metin

Şekil 2.9. Uye Tablosu

	Alan Adı	Veri Türü
▶	kul_adi	Metin
	urun_adi	Metin
	tutari	Metin
	miktari	Metin
	tarih	Metin
	durum	Metin

Şekil 2.10. Sipariş Tablosu

	Alan Adı	Veri Türü
	kul_adi	Metin
	kkarti	Metin
	banka	Metin
	skt	Metin
	sek	Metin

Şekil 2.11. Teslim Tablosu

3.3. Veritabanının Tanıtılması

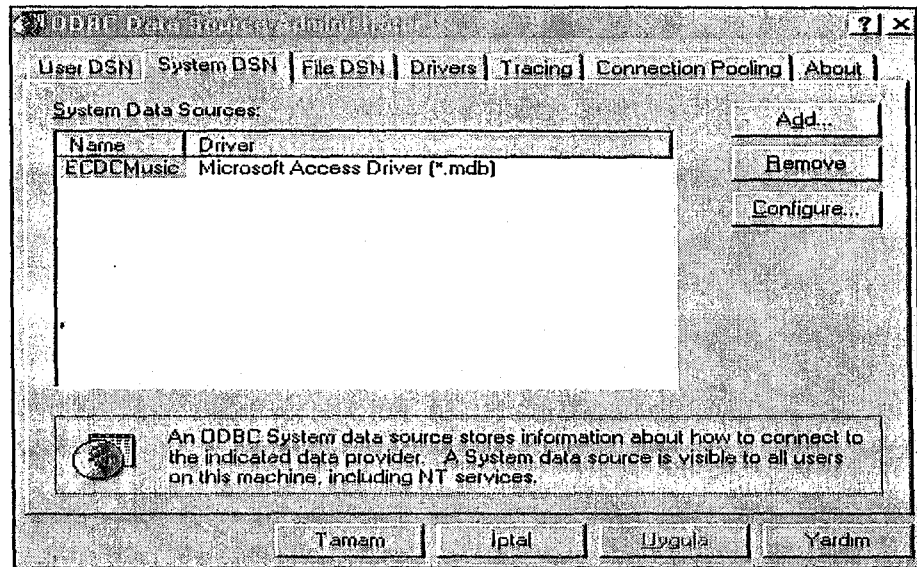
Veritabanının oluşturulmasından sonra en önemli adım veri tabanının tanıtımıdır. Yapılan tanımlamaya göre Personal Web Manager, veritabanını işletecektir.

Bir veritabanının yayımlanması için yapılması gereken işlemler, izleyen adımlarda sunulmuştur. İzleyen şekilde görüldüğü gibi Denetim Masasından ODBC Data Sources(32 bit) seçilir.



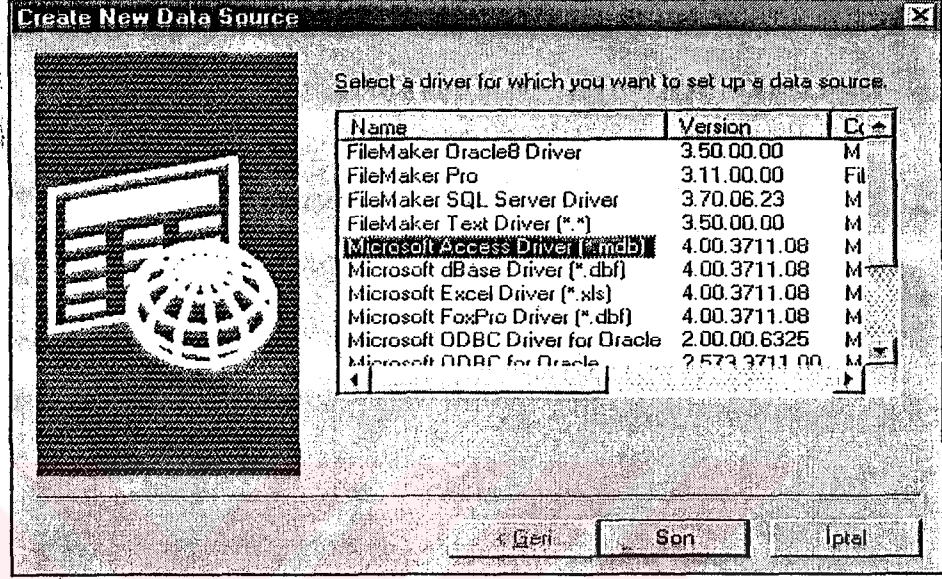
Şekil 2.12.ODBC Data Sources(32 bit) Seçimi

ODBC Data Sources (32 bit) seçildikten sonra ODBC Data Source Administrator penceresi açılır; bu pencereden System DSN alt penceresi seçilmelidir. Bu aşamada yeni bir veritabanının tanıtımı yapılabilir, daha önce tanıtımı yapılmış bir veri tabanın iptal edilmesi sağlanabilir ya da hatalı bir tanım yapılmışsa yeniden düzeltilebilir. Uygulama programı açısından ilk tanıtım işleminin nasıl gerçekleştirildiği anlatılmaktadır.



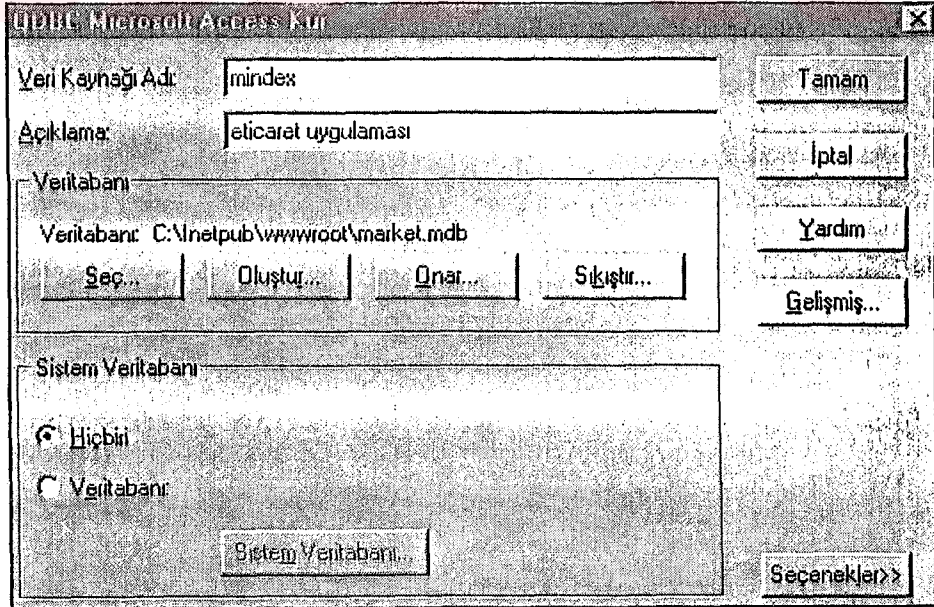
Şekil 2.13. ODBC Data Source Administrator

Bu penceredeki “Add” düğmesi tıklanarak gelen ekrandan veritabanı türünün seçilmesi gerekir. “Add” düğmesinin onaylanmasıyla izleyen pencere gelmektedir ve burada “Microsoft Access Driver” seçimi yapılmalıdır.



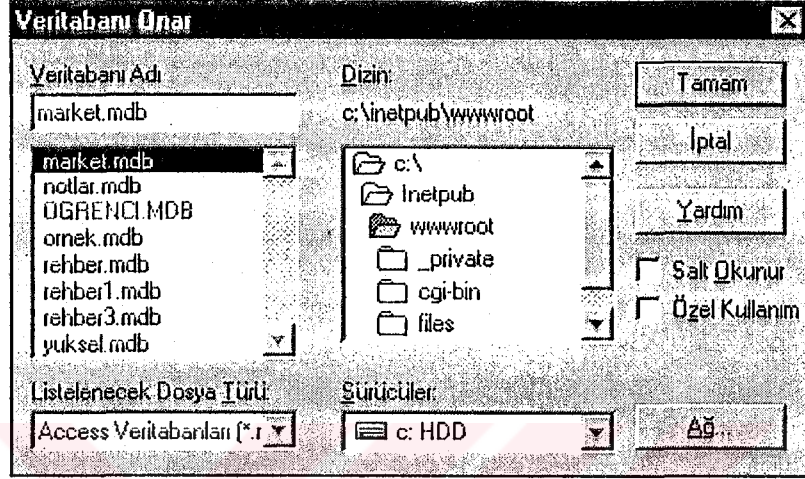
Şekil 2.14.ODBC Data Source Administrator

İlgili veritabanı türü seçildiğinde “ODBC Microsoft Access Kur” penceresi açılacaktır.



Şekil 2.15. ODBC Microsoft Access Kur Penceresi

Veri kaynağı adı (index) program kodunda kullanılmak için tanımlanmış bir addır. Açıklama bölümünde veritabanının kolayca anımsanacağı bir açıklama yazılmalı ve “Seç” düğmesi onaylanmalıdır. Onay işleminden sonra izleyen pencere elde edilecektir:

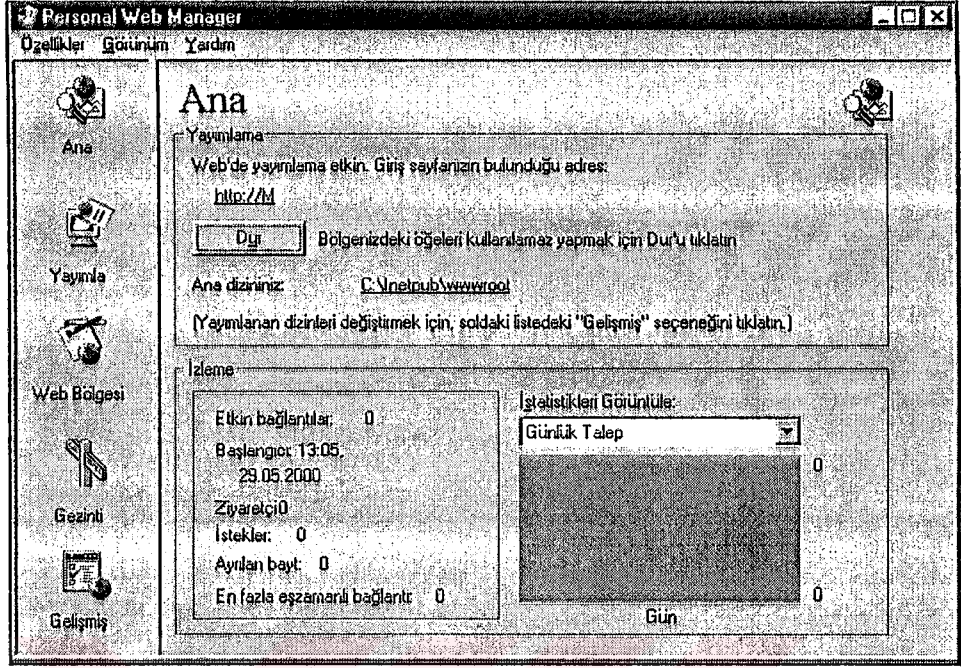


Şekil 2.16. Veritabanı Dosyasının Seçimi

Gelen bu pencereden veritabanı seçilmeli (market.mdb) ve “Tamam” düğmesi onaylanmalıdır. Böylece veritabanı tanıtım işlemi gerçekleştirilmiş olacaktır. Denetim Masası ve onun açık olan diğer bileşenleri kapatılarak web yayımına geçilebilir.

2.4. Uygulamanın Yayınlanması

Uygulama programının yayımı için ya yayımlama kısa yolu, ya da araç çubuğundaki “Personal Web Server Çalışıyor” simgesi tıklanarak izleyen ekranın getirilmesi gerekir:



Şekil 2.17. Programın Yayımlanması

<http://M> bağlantısına tıklanarak adres satırına "index.htm" yazılarak (<http://M/index.htm>) ya da adres çubuğuna <http://localhost/index.htm> yazılarak program çalıştırılır. Yayımlanacak dosyaların bulunduğu dizin C:\inetpub\wwwroot dizinidir.

2.5. Giriş Sayfası

Giriş sayfası, süpermarketin ticari etkinlik gösterdiği semt adresleri ve telefon numaralarının verildiği, online alışveriş için semt seçimin yapılmasına olanak sağlayan sayfadır. Bu aşamda kullanıcı bulunduğu semt seçimini yaparak alışveriş olanağına kavuşur.

Uygulama programının giriş sayfası izleyen şekilde gibidir:

sanal sepetin içeriğini görebilir. Ancak tüketicinin sepete gönderdiği ürünlerin siparişini verebilmesi için siteye abone olması gerekmektedir.

2.6. Abone Formunun Düzenlenmesi

Uygulama programına göre ziyaretçilerin bu siteden alışveriş yapabilmeleri için öncelikle abone formunu doldurarak siteye abone olmaları gerekmektedir. Elde edilen bilgilere göre kullanıcının daha önce abone olup olmadığı ya da aynı kullanıcı adıyla başka kullanıcı tanımının olup olmadığı denetlenmekte ve eğer var ise değişik bir kullanıcı adı girilmesi istenmektedir. Eğer tanımlı bir kullanıcı veritabanı bilgilerine göre bulunamamış ise verilen kullanıcı adına göre kayıt yapılmaktadır. Siteden alışveriş yapmak isteyen kullanıcının doldurması gereken form, izleyen şekilde gibidir:

ABONE KAYIT FORMU	
Adı Soyadı	<input type="text"/>
Kullanıcı Adı	<input type="text"/>
Parola	<input type="text"/>
Parola Tekrarı	<input type="text"/>
Adresi	<input type="text"/>
Telefon	<input type="text"/>
E-posta	<input type="text"/>
Semt	<input type="text"/>
Posta Kodu	<input type="text"/>
Şehir	<input type="text"/>
<input type="button" value="Formu Kaydet"/> <input type="button" value="Temizle"/>	

Şekil 2.20. Abone Kayıt Formu

Abone kayıt formunu dolduran tüketiciler sipariş verebilir, siparişlerini görebilir ve ödeme talimatı verebilirler.

2.7. Ürün Ağacı

Bu bölümde siteyi ziyaret eden kullanıcıya satışa sunulan ürünlerin değişik grupları sunulmakta ve kullanıcı bu gruplardan herhangi bir ürünü tıkladığında

seçilen ürün grubunun satış listesi ekrana getirilmektedir. Kullanıcı, gelen ürün listesinden her ürünün karşısında bulunan "Miktar" alanını doldurup, "Sepete Gönder" düğmesini tıklayarak ürünü sepetine ekleyebilmektedir. Eğer kullanıcı istediği üründen miktar belirtmeden "Sepete Gönder" düğmesini tıklarsa hiçbir ürünü satın almak istemediği var sayılmaktadır. İzleyen şekilde örnek bir satış listesi sunulmaktadır.

Kakaolu Ürünler Satış Listesi			
Sıra No	Ürün Adı	Fiyatı	Miktarı
01	Fiskobirlik Fındık Ezmesi 320 Gr	4,250,000	<input type="text"/>
02	Sarelle Bardak 250 Gr	2,350,000	<input type="text"/>
03	Sarelle Kavanoz 500 Gr	3,000,000	<input type="text"/>
04	Sarelle Sütü Fındık Kreması 400 Gr	3,000,000	<input type="text"/>
05	Tadella Krema 350 Gr	2,750,000	<input type="text"/>
06	Tadella Krema 500 Gr	3,500,000	<input type="text"/>
07	Ülker Alpella Krem 500 Gr P. Kavanoz	2,500,000	<input type="text"/>
08	Ülker Çokokrem 500 Gr Saklama Kabı	3,500,000	<input type="text"/>
09	Şokomigo 500 Gr saklama Kabı	3,250,000	<input type="text"/>
10	Şokomigo Cam 600 Gr	3,750,000	<input type="text"/>
11	Şokomigo Plastik kavanoz 500 Gr	2,750,000	<input type="text"/>
12	Şokomigo Saklama Kabı 1 KG	6,000,000	<input type="text"/>
13	Gofy Krema 500 Gr	2,500,000	<input type="text"/>

Şekil 2.21. Ürün Satış Listesi Örneği

Listeden ürünlerin seçilerek sepete gönderilmesi sonucunda izleyen şekilde görüntülenmektedir:

Kakaolu Ürünler Sipariş Listesi			
Miktar	Ürün Adı	Birim Fiyatı	Durum
1	Fiskobirlik Fındık Ezmesi 320 Gr	4250000	Sepete Atıldı
2	Sarelle Bardak 250 Gr	2350000	Sepete Atıldı

Şekil 2.22. Ürünlerin Sepete Eklenmesi

2.8. Sepete Göz Atılması

Kullanıcı istediği zaman sepete gönderdiği ürünleri ve bu ürünlerin adet ve tutarını öğrenebilmektedir. Örnek bir sepet içeriği izleyen şekilde sunulmuştur:

Sepetin İçeriği			
Sıra No	Ürün Adı	Miktar	Tutar
1	Fiskobirlik Fındık Ezmesi 320 Gr	1	4,250,000
2	Sarelle Bardak 250 Gr	2	4,700,000
3	Bumas Pirinç	2	3,000,000
4	Sezer Ç.K. Bulgur 500 Gr	3	3,600,000
5	Bizim Ayçiçek 5 Lt	1	9,800,000
6	Yayla Margarin 250 Gr	4	1,900,000
7	Sana Margarin 250 Gr	1	,570,000
Toplam	-----	14	27,820,000

Şekil 2.23.Sepete Gözetilmesi

2.9. Siparişlerin Verilmesi

Kullanıcının satın almaya karar verip sepete gönderdiği ürünlerini sipariş verebilmesi için kendisine kullanıcı adı ve parolası sorulmakta ve elde edilen bu bilgiler veritabanındaki kayıtlarla karşılaştırılarak geçerli kullanıcı olup olmadığı denetlenmektedir. Eğer kullanıcı bilgileri doğrulanırsa sepetteki ürünler kullanıcı adına göre veritabanına kaydedilmektedir; bilgiler doğrulanamaz ise bu istem yerine getirilmemektedir.

Kullanıcı Adını ve Parolasını Giriniz	
Kullanıcı Adı	<input type="text"/>
Parola	<input type="text"/>
<input type="button" value="Git"/>	

Şekil 2.24. Sipariş için Kullanıcının Doğrulanması

Tüketicinin kullanıcı adı ve parolası doğrulanırsa sepetindeki ürünler izleyen şekildeki gibi veri tabanına kaydedilecektir.

Sipariş Kaydetme				
Sıra No	Model	Miktar	Tutar	
1	Fiskobirlik Fındık Ezmesi 320 Gr	1	4250000	Aktarıldı
2	Sarelle Bardak 250 Gr	2	2350000	Aktarıldı
3	Bumas Pirinç	2	1500000	Aktarıldı
4	Sezer Ç.K.Bulgur 500 Gr	3	1200000	Aktarıldı
5	Bizim Ayçiçek 5 Lt	1	9800000	Aktarıldı
6	Yayla Margarin 250 Gr	4	475000	Aktarıldı
7	Sana Margarin 250 Gr	1	570000	Aktarıldı

Şekil 2.25.Sipariş Kaydı

2.10. Siparişlerin Görüntülenmesi

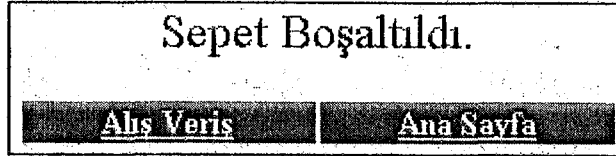
Kullanıcı siteden ayrılmadan önce ya da siteye bağlandığı herhangi bir anda kesin sipariş listesini ve sipariş verdiği tarihleri görebilmektedir. Bunun için ziyaretçinin kullanıcı adı ve parolası tekrar sorgulanmaktadır. İzleyen şekilde örnek bir sipariş listesi sunulmuştur:

Sipariş Listesi				
Kullanıcı Adı :	alan	Adı Soyadı :	Mehmet Ali ALAN	
Sıra No	Ürün Adı	Miktarı	Tutarı	Tarih
1	Sezer Ç.K.Bulgur 500	3	3,600,000	15.05.2002
2	Bizim Ayçiçek 5 Lt	1	9,800,000	15.05.2002
3	Yayla Margarin 250 G	4	1,900,000	15.05.2002
4	Sana Margarin 250 Gr	1	,570,000	15.05.2002
5	Arifoğlu Acı Biber 9	1	1,250,000	03.05.2002
6	Arifoğlu Karanfil 90	2	2,400,000	03.05.2002
7	Arifoğlu Köfte Bahar	3	4,500,000	03.05.2002
8	Olca Domates Salçası	1	14,000,000	03.05.2002
9	Olca Domates Salçası	2	10,000,000	03.05.2002
10	Tukaş Biber Salçası	3	5,250,000	03.05.2002
11	Arifoğlu Acı Biber 9	1	1,250,000	03.05.2002
12	Arifoğlu Karanfil 90	2	2,400,000	03.05.2002

Şekil 2.26.Sipariş Listesi

2.11. Sepetin Boşaltılması

Kullanıcı sepete koyduğu ürünleri satın almaktan vazgeçmek istediği zaman “Boş Sepet” düğmesini tıklayarak sepetin içeriğini boşaltabilir. Sepet boşaltıldıktan sonra izleyen şekil görüntülenecektir.



Şekil 2.27.Sepetin Boşaltılması

2.12. Sipariş Teslimi ve Ödeme

Sitede tüketiciye sipariş verdiği ürünleri nerede teslim almak istediği ve ödemeyi nasıl yapacağı sorulmakta, bu amaçla da değişik seçenekler sunulmaktadır. Tüketcie sunulan teslim ve ödeme seçenekleri izleyen şekildeki gibidir:

Sipariş Teslimi ve Ödeme Türünü Seçiniz

Markette teslim almak ve ödemek istiyorum

Evde teslim almak ve nakit ödemek istiyorum

Evde teslim almak ve mobil POS ile evde ödemek istiyorum

Evde teslim almak ve kredi kartıyla ödemek istiyorum

Şekil 2.28.Teslim ve Ödeme Seçenekleri

Tüketici bu seçeneklerden istediğini onaylayıp “Git” düğmesini tıklayarak teslim ve ödeme şeklini belirtmiş olur. Eğer kredi kartı ile sanal olarak ödeme yapmak isterse üyelik kayıtlarının yanı sıra izleyen şekildeki bilgiler de kullanıcıdan istenmektedir:

Ödeme Bilgilerini Giriniz	
Kullanıcı Adı	<input type="text"/>
Parola	<input type="text"/>
Kredi Kartı No	<input type="text"/>
Banka Adı	<input type="text"/>
Son Kullanma Tarihi	<input type="text"/>
	<input type="button" value="Git"/>

Şekil 2.29. Kredi Kartı ile Ödeme

Satın alınan ürünlerin teslimi ve ödeme biçiminin belirtilmesi ile kullanıcı sanal ortamdaki alışverişini tamamlamış olmaktadır.



SONUÇ

E-ticaret, ekonomik etkinliklerde ve toplumsal yaşantıda köklü değişikliklere yol açmakta, özellikle de iş çevrelerinin yapılarını değiştirmektedir. Değişik yapıda araçlar, yeni ürünler, yeni pazarlar, tüketici ile iş çevreleri arasında yeni ilişkiler, daha esnek ve kolay uyum sağlayan bir yapı ortaya çıkarmakta, bu da çalışanların işlev ve yeteneklerinin de yeniden tanımlanmasını zorunlu kılmaktadır

Pazar yerinin büyüklüğü değişmekte ve rekabet küreselleşmektedir. Rekabet pazar yerinin nesnel bir düzlemden sanal bir düzleme taşınması sonucunda geleneksel pazarların yerini hızla büyüyen, küreselleşen, katılıma açık ve her geçen gün yeni katılımların olduğu, 24 saat alışveriş olanağı sağlayan pazarların almasıyla alışveriş yöntemleri tamamıyla yeni bir biçim almaktadır. Alıcı-satıcı ilişkisinin değişik bir düzleme taşınmasıyla birlikte önce geleneksel aracılık kalkmaktadır. Alışveriş yeniden örgütlenmekte, ticarete bağlı hizmetler yeni biçimde sürdürülmekte ve bu işlevleri gerçekleştiren becerili insan gücü yetiştirilmektedir

Alım satım ve buna bağlı işlemler hızlanmakta ve yaygınlaşmaktadır. Özellikle işletmeler arasında EDI (Electronic Data Interchange)'nin gelişmesiyle ekonomik işlemlerin hız ve yaygınlık kazanmaktadır

Ekonominin işleyiş yoğunluğu artmakta, gerek büyüklü küçüklü işletmeler ve gerekse işletmelerle tüketiciler arasındaki ekonomik ilişkiler e-ticaret ile pekişmektedir. Yalnız çok büyük firmaların değil, küçük mal ve hizmet üreticilerinin ve daha önemlisi tüketicilerin dünya ölçeğinde iş görmesi sağlanmaktadır. Coğrafi ve ekonomik sınırlar hemen tümüyle ortadan kalkmakta başta mali işlemler olmak üzere pek çok alanda önemli ölçüde aşınmaktadır.

Ekonomik etkinliklere açıklık gelmekte, mülkiyete bağlı gizlilik konusu olmayan işlemlerin ve verilerin işletmenin alıcı ve satıcı olarak iş yaptığı firmalara ve tüketicilere açık olması rekabeti güçlendirmektedir. Bu açıklık özel alana olası saldırıların da önünü açabilir. Dolayısıyla e-ticaretin gelişmesiyle bu tür saldırıların engellenmesi, özel alanın korunması da önemli bir sorun durumuna gelmektedir.

E-ticaret zamanın göreceli önemini değiştirmektedir. Ekonomiye ilişkin tüm veriler ve değişkenler zamana bağlı tanımlanır. Bu anlayışın temelinde ekonomik

etkinlik ve verimlilik yatmaktadır. E-ticaret ise iş ve işlem sürelerini en aza indirmekte, bazı durumlarda tamamen ortadan kaldırmaktadır.

E-ticaret işletmelerin maliyet yapısını değiştirmektedir. E-ticaret ile fiziksel altyapının ucuzlaması, siparişlerin alınması ve işlenmesinin kolaylaşması, tüketicinin daha rahat izlenmesi satış sonrası hizmetlerin ucuzlaması ve bu hizmetler için gerekli nitelikli personel sayısının azalması, satış işlemlerinde maliyetlerin düşmesini sağlamaktadır. Ayrıca satın alma maliyetleri de gerilemektedir, çünkü e-ticaret sipariş alınması ve siparişlerin yerine getirilmesini hızlandırarak işletmenin girdileri ve çıktılarının durumu ile ilgili işlemlerin maliyetini, yani envanter maliyetlerini aşağı çekmektedir.

E-ticaret sabit fiyatlandırmanın karşısına güçlü bir rakip olarak dinamik fiyatlandırmayı çıkarmaktadır. İşletmeden tüketiciye satışlarda ağırlıklı olarak fiyat esnekliği uygulanmaktadır. E-ticaretin sağladığı olanaklar ile sağlam ve zengin pazar yeri bilgileri ile tüketicisini çok daha iyi tanıması olanaklı duruma gelen satıcılar her bir tüketicinin eğilim, istem ve beklentilerine, ödeme gücüne ve isteğine bağlı değişik fiyat saptamalarına gidebilmektedir. Diğer bir deyişle her bir yeni alış verişte genel pazar düzeneği ve o anki istem-sunum ilişkisi fiyatı yeniden belirlemektedir.

İşletmeler yeni teknolojileri kullanmaya başladıkça, fiziksel pazardan elektronik pazara geçmesiyle birlikte örgüt yapıları da buna koşut olarak değişmektedir. Bu değişim, yeni büyüme olanakları yaratmakta ve pazar yapıları da buna göre değişmektedir. E-ticaret işletmelerin örgütlenme biçimlerini dönüştürmekle kalmamakta, yeni yapıların da ortaya çıkmasına ve gelişmesine neden olmaktadır. Ayrıca e-ticaret ile uğraşan işletmeler ve yapılarını e-ticaret yönünde değiştiren diğer işletmeler, rakiplerini de benzer yönde bir değişime zorlamaktadır. Bu yeniden yapılanma sonucunda işletmelerin ve dolayısıyla çalışanların esnekliği ve uyum sağlama yetenekleri büyük önem kazanmaktadır. İnsan ilişkilerinde yeni işbirliği kanallarının açılmasıyla takım çalışması anlayışı ön plana çıkmakta ve yatay örgütlenmeler dikey yöntem yapılanmalarının yerini almaktadır.

E-ticaretle uğraşan işletmeler ya kendi içlerindeki araştırma-geliştirme birimleri aracılığıyla ya da teknoloji şirketleri ile yaptıkları işbirliği ile buluş ve yeniliklere, bunların yaygınlaşmasına öncülük etmektedirler. Ekonomik büyümenin temeli, asıl tetikleyicisi ve etkeni sayılan buluş ve yenilik süreçleri e-ticaret ile değişmekte, zenginleşmektedir. Buluş ve yenilikler büyük sıçramalar ya da birden patlamalar biçiminde değil, bir dizi küçük yeniliklerin birleştirilmesi yoluyla gerçekleşmektedir.

İşgücünün niteliği önem kazanmakta ve işgücü uzun süreçte artmaktadır. E-ticaret ekonomik etkinlikleri üretim sanayisinden hizmetlere kaydırarak emek piyasasında köklü yeniden yapılanmalara yol açmaktadır. Orta süreçte bazı sektörlerde işgücü azalması olasılığı bulunsa da, yeni bilişim ve iletişim teknolojilerinin yaygınlaşması, çok yönlü yeteneği olan işgücüne istemin artmasına yol açmaktadır. E-ticaretin yeni çalışma alanları açması verimliliği artıran ve ekonomik büyümeyi hızlandıran bilişim ve iletişim teknolojilerine yatırımın çoğalması, ayrıca bu teknolojilerin giderek ucuzlaması, dünyaya yayılması sonucunda uluslararası ticaret ve finansman akışının hızlanması ile iş gücü uzun süreçte artmaktadır.

Azalan bağlantı maliyetleri, artan ürün kalitesi ve müşteri hizmetleriyle birlikte, online hizmet veren rakiplerin izlenmesi ve büyük şirketlerin sağlayıcılarını da e-ticarete zorlamaları bu rakamının daha da büyümesine neden olmaktadır.

Söz konusu sonuçlar temelinde, gerekli katkıları sağlaması açısından, bir yazılım programı geliştirilerek seçilen süpermarket ortamında uygulaması gerçekleştirilmiştir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- A'dan Z'ye WAP ve M-Ticaret Rehberi,Power Ekonomi,Y.Ekonomi Kitaplığı,2000
- ACAR,Özcan,Perl,CGI,Pusula Yay.,İstanbul 2001
- Activeline Haber, Sayı:2,Haziran 2001
- ADAM, Nabil R. **Electronic Commerce : Current Research Issues and Applications** Springer Berlin ;New York 1996.
- AŞKAR, Murat, "Türkiye'de Elektronik Ticaret" adlı sunuş,İgeme-Bilten, 27-28 Nisan 1998
- BELDO,Loraine,"**Small Business and The Internet**", <http://www.denverpe.com/iresume.html>)
- BOZKURT ,Veysel,**Elektronik Ticaret**,Alfa Yayınevi,İstanbul,2000
- CENGİZ,Niyazi,"**Elektronik Ticarete Vergilendirme**", Maliye Bakanlığı, Ankara, 1999
- CHASE,Nicholas, **ASP 3.0**,Sistem Yayıncılık,2001,İstanbul
- Commission of the European Communities, **Communication from the Commission: Ensuring Trust and Confidence in Electronic Communication-Towards a European Framework for Digital Signatures and Encryption**, Com(97) 503
- ÇALIŞKAN Semih, "Mutlu Müşteri Teknolojinin Ucunda",BTvizyon,Sayı:6, Temmuz 2001
- ÇALIŞKAN, Salih, "Ayrılmaz İkili:E-iş ve CRM",Globus, ,Ekim 2001
- ÇAVUŞOĞLU,Haluk, "CRM Nedir ve Neden Önemlidir?",BTvizyon,S:6,s:12, Temmuz 2001
- DAL, Bülent, "E-ticaret'ten E-iş'e",BTvizyon,Sayı:5, Mayıs 2101
- DAL,Bülent,"CRM'den e-CRM'e Geçiş", BTvizyon,Sayı:6, Temmuz 2001
- DALIA Susman,**E-Confidence**,<http://abcnews.go.com/sections/business/DailyNews/poll010508.html>,03/12/2001
- DHOLAKIA, Utpal M.; Lopo L. Rego. "What Makes Commercial Web Pages Popular?", **European Journal of Marketing**, Vol:32, No: 7/8,1998
- E-Com,Elektronik Ticaretle Gelen Müthiş Değişim,IBM,Capital, 1999

E-Commerce and LDCs Challenges for Enterprises and Governments, E-Commerce and LDCs Round Table, Kathmandu-Nepal, 30-31 May 2000, E-commerce Section, SITE/UNCTAD

EDGAR, Laure, **Electronic Payments**, ESPRIT project 27028, Electronic Commerce legal Issues Platform, 16 December 1999

Electronic Commerce: Building The Legal Framework, Report Of The Electronic Commerce Expert Group To The Attorney General, <http://www.law.gov.au/aghome/advisory/eceg/ecegreport.html>, 06, 10, 2001

Electronic Commerce: Building The Legal Framework, Report Of The Electronic Commerce Expert Group To The Attorney General, <http://www.law.gov.au/aghome/advisory/eceg/ecegreport.html>, 26/08/2001)

Elektronik Ticaret Finansal Çalışma Grubu Raporu, Der.: Veysel Bozkurt, "Elektronik Ticaret", İstanbul, 2000

Elektronik Ticaret Hukuk Çalışma Grubu Raporu, Der.: Veysel Bozkurt, "Elektronik Ticaret", İstanbul, 2000

ELLSWORTH, Jill H.; Matthew V. Ellsworth, **Marketing on the Internet**, Second Edition, John Wiley Sons Inc., New York 1997.

ENER, Seres, "Uygulamalı E-ticaret Eğitimi", TBD Bilişim Dergisi, Eylül 1998

ERİŞEN, Emre, "Neden CRM", BTvizyon, Sayı: 6, Temmuz 2001

ERTAŞ, Hüseyin, **İnternet Ekonomisi (E-Ticaret) "Web Tarzı Yaşam" İçin KOBİ'lere Elektronik Ticaret Rehberi**, Konya Ticaret Odası, ISBN: 975-512-456-X, Konya 2000

FORCHT, Karen A., Rolf-Ascan Wex. "Doing business on the Internet: marketing and security aspects" **Information Management & Computer Security** 4/4 MCB University Press, 1996

FRIED-CASSORLA, Albert, "Successful Marketing on The Internet: A User's Guide I" **Direct Marketing**, v. 57, March 1995

GRAVES, Lucas, "Will the Real Online Market Please Stand up?", **Marketing Computers**, Vol: 18, No: 1 January 1998

GÜLMEZ, Mustafa, **İnternet Yoluyla Pazarlama Ve Türkiye'de Web Sitesi Olan Bazı Firmalar Üzerine Bir Uygulama**, Sivas 2001

- HAMILL, Jim, "The Internet and International Marketing", **International Marketing Review**, Vol:14, No:5, 1997
- HAŞILOĞLU,S.Burak,**Elektronik Ticaret ve Stratejileri**,Türkem Kitabevi, İstanbul,1999
- HEESUN,Wee,"**Online Shopping Spree**", http://abcnews.go.com/sections/business/DailyNews/ecommerce_000119.html,03/12/2001
- HEINEN, Joseph. "Internet Marketing Practices", **Information Management & Computer Security**, 4/5, MCB Uni. Press, 1996
- HP, **Hepbizz**, Yeni Ekonomi Platformu Dergisi, "Yeni Ekonomide Kim Kazanacak", Sayı:1,Kasım 2001
- Internet Ekonomisinin Altın Kitabı, Power Ekonomi,2000
- İNCE,Murat, "**Elektronik Ticaret:Gelişme Yolundaki Ülkeler İçin İmkanlar Ve Politikalar**", DPT, 1999, <http://ekutup.dpt.gov.tr/ticaret/incem/eticaret.doc>
- JESSE,F.Derris,"**More Shop Online**",http://abcnews.go.com/sections/business/DailyNews/e-commerce_poll010823.html#03/12/2001
- KABAŞ,Emre, "**E-iş Modelleri ve Pazar Öngörülleri**", BTvizyon,Sayı:5,Mayıs 2001
- KALAKOTA, Ravi; Andrew B., **Electronic Commerce: A manager's Guide**, Whinston, -- Reading, Mass. : Addison-Wesley, 1997
- KEELER, Len. **Cybermarketing** , AMACOM New York 1995
- KEPENEK,Yakup,"**Ekonomik Yönleriyle Elektronik Ticaret**",ODTU-Teknopol, Ankara 1999
- KESER, Aşkın,"**Küreselleşen Dünyanın Yeni Gerçeği Elektronik Ticaret**", Der.:Veysel Bozkurt, "Elektronik Ticaret",İstanbul, 2000
- KLEIN, Lisa R.; John A. Quelch. "Business to Business Market Making"
International Marketing Review Vol:14, No:5, 1997
- KORTH,F.Henry SİLBERSCHATZ,Abraham, Database System Concepts, Mc Graw Hill,New York 1997
- KULABAŞ,Yiğit, "**Girişimciler İçin E-iş**", BTvizyon,Sayı:5,Mayıs 2101
- LESCHER, John F. **Online Market Research : Cost-effective Searching of The Internet and Online Databases**, Mass Addison-Wesley Pub. Co., 1995.

- LYNCH, Daniel C. **Digital Money : The New Era of Internet Commerce**, Wiley NewYork 1996
- MANAS,Oguz,<http://www.bilisimrehber.com.tr/document/bk1-2.doc>,20/11/2001
- M-Ticaret Devrimi**,Capital Yay.,İstanbul 2000
- MENEKŞE, N. Ziyal, “**Yeni Ekonomi ve CRM**”,BTvizyon, Sayı:6, Temmuz 2001
- NOAK, David. “**E-Commerce and Online News**”Editor&publisher, Vol: 130, Issue:48, [URL: Supplementmedia.com]
- OLIVER; Susan. “A Model for the Future of Electronic Commerce”, **Information Management & Computer Security**, 5/5, MCB Uni. Press, 1997
- ÖRS, Ceyhun, “İnternet ve Ticaret”, **İnet-Tr 97 (III. Türkiye İnternet Konferans) Notları**, ODTÜ, 1997
- ÖYÜTCEN, Yalçın. “**İnternet Ortamında E-ticaret**”,İGEME'DEN BAKIŞ, yıl:5,sayı:18,mayıs-ağustos 2001
- ÖZBAY,A.DEVRİM,J. **E-Ticaret**, Hayat Yayınevi,İstanbul,2000
- ÖZKAN, Salih, “**Türkiye’de Müşteri İlişkileri Yönetimi Olgusu**”, BTvizyon, Sayı:6, Temmuz 2001
- POON, Simopson. “Small Business Use the Internet”, **International Marketing Review** Vol:14, No:5, 1997
- STERNE, Jim.**World Wide Web marketing : integrating the internet into your marketing Strategy**, New York : Wiley, c1995.
- SUSMAN,Dalia,“**E-Confidence**”,<http://abcnews.go.com/sections/business/DailyNews/poll010508.html>
- SYMES,Cansen Başaran, “Ticaret Süreci En Büyük Değişimi Gerçekleştiriyor”,Hp, Eylül- Kasım 2001
- TODD, Alexander. “Selling on the Net”, **Canadian Manager**, Vol:21, Issue: 3, Fall 1996
- TOMUŞ, Alpaslan, “**İş Dünyasında Yeni Arayışlar ve CRM**”, BTvizyon,Sayı:6,s:18, Temmuz 2001
- TÜZMEN Kürşad, “**Bilgi teknolojisi ve Türkiye**”, İGEME'DEN BAKIŞ,yıl:5,sayı:18:Mayıs-Ağustos 2001
- UNCITRAL, **Model Law on Electronic Commerce**, General Assembly Resolution 51/162 of 16, December 1996

UNCİTRAL, **Planning of Future Work on Electronic Commerce: Digital Signatures, Certification Authorities and Related Legal Issues**, A/CN.9/WG.IV/WP.71, 31 December 1996

Ulaştırma Bakanlığı, **TUENA, Altyapı Planlaması, Sonuçlar Özeti**, Haziran 1998

USA, **On-line Government in Massachusetts**, A report of the On-line Government Task Force, <http://www.state.ma.us/itd/onlinegv/index.htm>)

WAYNER, Peter, **Digital cash : Commerce on the Net** AP Professional Boston, Mass. 1997

WILDER, Clinton. "Delivery Goes Digital", **Information Week**, September 22, 1997

WILLIAM M. Randle, **Building an Infrastructure for Global Electronic Commerce**, Forum on Globalizing Electronic Commerce, 21-23 Nisan 1998, Şangay

YAHYAGİL, Mehmet Y. **KOBİ'lerde Bilgisayar teknolojileri Uygulamaları**, İTO, İstanbul, 2001

YUDKIN, Marcia. **Marketing Online : Low-cost, High-yield Strategies For Small Business**, Plume Book New York, N.Y. 1995

[URL's: http://.....]

<http://aspokulu.cjb.net/>
<http://ekutup.dpt.gov.tr/ticaret/incem/eticaret.doc>
<http://eticaret.garanti.com.tr>
<http://evcilasp.mucit.gen.tr/>
<http://www.customs-edi.gov.tr/edigenel.htm>
<http://www.asp101.com/>
<http://www.asptoday.com/>
<http://www.aspfree.com/>
<http://www.aspin.com/>
<http://www.bilisimrehber.com.tr/document/bk1-2.doc>
<http://www.eng.bahcesehir.edu.tr/css/bolum11/bolum11.html>
<http://www.learnasp.com>
<http://www.aspng.com/aspng/index.aspx>
<http://www.aspkorsani.cjb.net/>
<http://www.aspturk.com/>
<http://www.brinkster.com>
<http://www.crea-world.com>
<http://www.customs-edi.gov.tr/edi2.htm>
<http://www.directmarketing.com>
<http://www.dmrc.com/marketing/inetstrat.html>
http://www.emarketer.com/ereports/electronic_payments
<http://www.ericsson.com.tr>
<http://www.etkk.gov.tr/genel.htm>
<http://www.haberturk.com/>
<http://www.igeme.org.tr/TUR/etrade/eticaret/et9.htm>
<http://www.i-m.com/archives/9408/0203.html>
<http://www.internetworld.com/index.html>
<http://www.islandnet.com:80/pb/top-10.html>
<http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/e-ticaret/e-ticaret-kutuphanesi/bal.html>
<http://www.matrix.net/index.html>
<http://www.mcb.co.uk/cgi-bin/journal1/imr>
<http://www.pclife.com.tr/egitim/>
<http://www.programmersresource.com/>
<http://www.sanalmagaza.gen.tr/elektronikticaret.html>
<http://www.supercadde.com/dukkane-ticaret/content.htm-top>
<http://www.targeting.com/book.html>
<http://www.trd.com/people/rawn/business.html>
<http://www.umi-com/dissertations/results/>
http://www.w3.org/conferences/WWW5.fich_html
<http://www.w3scripts.com/asp/>

EKLER

1.E-Ticaret Uygulama Programı Kaynak Kodları



index.htm

```
<html>
<head>
<title> Öncü süpermarket alisveris sitesi </title>
</head>
<body background="image009.jpg">
<form method="post" action="secsonuc.asp">
<div align="center"><center><p><strong><br><br>
<big><big><big><big>ÖNCÜ SÜPER MARKET</big></big></big></big><br>
</strong><br>
</p></center></div><div
align="center"><center><p><strong><font size="2">İstasyon&nbsp; Cad.
Omay Ap. Altı No: 10 Tlf : (0346)&nbsp; 2256827 SİVAS<br>
Şeyh Şamil Cad. Yenidoğuş Ap.Altı No:33 Tlf: (0346) 2283204 SİVAS<br>
Paşabostan Cad. Sancak Sitesi Altı No:17 Tlf:(0346) 2235477 . SİVAS<br>
</font><big>Alışveriş Şubelerini Seçiniz<br>
</big></strong><select NAME="sube" size="1">
<option selected value="istasyon"> İstasyon Caddesi</option>
<option value="mimar">Mimar Sinan Mah.</option>
<option value="yigit">Yigitler Mah.</option>
</select> <input TYPE="submit" value=" Git "> </p>
</center></div>
</form>
<p align="center">&nbsp;</p>
</body>
</html>
```

secsonuc.asp

```
<html>
<head>
<title>Şube seçimi </title>
</head>
<body background="image009.jpg">
<!--#include file="denetim.asp"-->
<!--#include file="subeyaz.asp"-->
<%
dim sonuc
sonuc=request.form("sube")
select case sonuc
case "istasyon"
%>
<!--#include file="alisveris.asp"-->
<%
case "mimar"
%>
<!--#include file="alisveris.asp"-->
<%
case "yigit"
%>
<!--#include file="alisveris.asp"-->
<%
endselect
%></body></html>
```

denetim.asp

```
<html>
<head>
<title>denetim</title>
</head>
<body>
<!--#include file="dizin.asp"-->
<!--#include file="dosya.asp"-->
</body></html>
```

subeyaz.asp

```
<head><%dim sube
sube=request.form("sube")
Set dn=Server.CreateObject("Scripting.FileSystemObject")
```

```

Set dd=dn.OpenTextFile("c:\sepet\sube.txt",8)
if sube="mimar" then
sube="Mimar Sinan ?ubesi"
end if
if sube="istasyon" then
sube="Ystasyon Caddesi Şubesi"
end if
if sube="yigit" then
sube="Yi?itler Mah. ?ubesi"
end if
dd.write (sube)
dd.close
Set dd=Nothing
Set dn=Nothing
%><title></title></head><body></body>

```

alisveris.asp

```

<title>Alisveriş ana menu</title>
<base target="main"><body background="image009.jpg">
<table border="1" width="101%" height="96" cellspacing="1"><tr>
<td width="112%" align="center" height="49" colspan="7"><strong><big><big><big><big>ÖNCÜ
SÜPERMARKET </big></big></big></big><%
Set dn=Server.CreateObject("Scripting.FileSystemObject")
Set dd=dn.OpenTextFile("c:\sepet\sube.txt",1)
While not dd.AtEndOfStream
dosya=(dd.readLine)&"<br>"
response.write(dosya)
Wend
dd.close
Set dd=Nothing
Set dn=Nothing
%> </strong></td></tr><tr><td width="14%" align="center" height="82"><p style="margin-left: auto"
align="center"><br>
<a href="bakliyat.asp" target="_top"><font size="2" face="Univers">Bakliyat</font></a></td>
<td width="14%" align="center" height="82"><p style="margin-left: auto"><font size="2" face="Univers"><br> <a href="unlu.asp">Unlu Mamüller</a></font></td>
<td width="14%" align="center" height="82"><p style="margin-left: auto"><br>
<a href="yaglar.asp"><font size="2" face="Univers">Yağ- Margarin</font></a></td> <td width="14%" align="center"
height="82"><p style="margin-left: auto"><font size="2" face="Univers"><br> <a
href="konserve.asp">Konserveler&nbsp;&nbsp;&nbsp;</a>&nbsp;&nbsp;&nbsp;</font></td>
<td width="14%" align="center" height="82"><p style="margin-left: auto"><font face="Univers"><br><a href="rece1.asp"><font size="2">Reçel-bal- <br>
Marmelat</font></a></font></td><td width="14%" align="center" height="82"><p style="margin-left: auto"><font size="2" face="Univers"><br><a
href="biskuvi.asp">Bisküviler<br> Gofretler</a>&nbsp;&nbsp;&nbsp;</font></td><td width="28%" align="center" height="82"><form
name="Search" method="Post"
action="kontrol.asp"><p><strong>Kullanıcı </strong><input type="text" name="isim"
size="7"><br><strong>Parola</strong><input type="password" name="pas" size="7"><br><input type="submit"
value="Git" form <<font size="2" face="Univers"><br><a href="uyekayit.asp"><strong>Yeni
Kullanıcı</strong></a></font></p></form></td></tr><tr><td width="14%" align="center" height="35"><p style="margin-
left: auto"><font size="2" face="Univers"><br> <a
href="seker.asp">Şeker ve Şeker<br> Ürünleri</a></font></td><td width="14%" align="center" height="35"><p
style="margin-left: auto"><font
size="2" face="Univers"><br><a href="caykahve.asp">Çay-Kayve</a></font></td>
<td width="14%" align="center" height="35"><p style="margin-left: auto"><font size="2" face="Univers"><br><a
href="icecek.asp">İçecekler</a></font></td>
<td width="14%" align="center" height="35"><p style="margin-left: auto"><font size="2" face="Univers"><br><a
href="helva.asp">Helva-Tahin<br>
-Pekmez</a></font></td><td width="14%" align="center" height="35"><p style="margin-left:
auto"><imgsrc="ana1.h13.jpg" width="33" height="54" alt="wpe14.jpg (1278 bytes)"><imgsrc="ana1.h6.jpg" width="41"
height="48" alt="wpeAFA.jpg (1924 bytes)"><font size="2" face="Univers"><br><a href="peynir.asp">Peynir-Zeytin<br>

```

Yumurta</td> <td width="14%" align="center" height="35"><p style="margin-left: auto">

Şarküteri/Kasap</td>

<td width="28%" align="center" height="59" rowspan="3"><p align="justify"><small><small><small>Öncü Süpermarket online sitesinden alışveriş yapabilmek için öncelikle abone olunması gerekmektedir. Abone iseniz kullanıcı adını ve numarasını giriniz, değilseniz yeni Kullanıcı düğmesini tıklayarak abone olunuz. Abone olmayan kullanıcılar ürünleri görebilir, sepee gönderebilir ancak sipariş veremezler.Ödeme sistemi kredi kartıyla yapılabileceği gibi müşterinin mağazaya gelerek nakit ya dakredi kartı ilede yapılabilmektedir.</small></small></small></p>

<p> </td></tr><tr>

<td width="14%" align="center" height="3"><p style="margin-left: auto">
 Baharatlar</td>

<td width="14%" align="center" height="3"><p style="margin-left: auto">
 Kakaolu Ürünler

Pudingler</td><td width="14%" align="center" height="3"><p style="margin-left: auto">

Ketchup
 Mayonez</td><td width="14%" align="center" height="3"><p style="margin-left: auto">
Cipsler
Çerezler</td>

<td width="14%" align="center" height="3"><p style="margin-left: auto">

Diş Sağlığı</td>

<td width="14%" align="center" height="3"><p style="margin-left: auto">

Saç Bakımı</td></tr><tr>

<td width="14%" align="center" height="21"><p style="margin-left: auto">
Sigaralar </td>

<td width="14%" align="center" height="21"><p style="margin-left: auto">
Bebek Ürünleri</td><td width="14%" align="center" height="21"><p style="margin-left: auto">
Kozmetik

</td><td width="14%" align="center" height="21"><p style="margin-left: auto">
Temizlik ürünleri</td><td width="14%" align="center" height="21"><p style="margin-left: auto">
Ev gereçleri</td><td width="14%" align="center" height="21"><p style="margin-left: auto">

Meyve-Sebze</td></tr></table><table border="1" width="100%">

<tr><td width="16%" align="center" bgcolor="#008000">Sepete Gözet</td>

<td width="16%" align="center" bgcolor="#008000">Sipariş ver</td><td width="17%" align="center" bgcolor="#008000">Siparişleri Gör</td><td width="17%" align="center" bgcolor="#008000">Boş Sepet</td><td width="17%" align="center" bgcolor="#008000">Sipariş Teslimi</td>

<td width="17%" align="center" bgcolor="#008000">Abone Formu</td></tr></table>

bakliyat.asp

<title>Bakliyat Sayfası</title>

<body background="image009.jpg">

<p align="center"><big>Bakliyat Satış Listesi</big></p><form

name="Search" method="Post" action="bak.asp"><div align="center"><center><table border="1" width="607"

height="100" cellspacing="0"><tr><td width="105" height="12" align="center"><pstyle="padding-left: 0px;

padding-right: 0px"><big>Sıra No</big></td><td width="259" height="12" align="center"><pstyle="padding-left: 0px;

padding-right: 0px"><big>Ürün Adı</big></td><td width="121" height="12"

align="center"><p

style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big>Fiyatı</big></td>


```

<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Bumas Pirinç 1Kg</strong></font></td><td height="1"
align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>1,500,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="bak11" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><strong>12</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Bumas Fasulye 1Kg</strong></font></td><td height="1"
align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>3,000,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="bak12" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><strong>13</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Bumas Kırmızı Mercimek 1Kg</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>1,600,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="bak13" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><strong>14</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Bumas Yeşil Mercimek 1Kg</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>1,800,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="bak14" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><strong>15</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Bumas Köftelik Bulgur 1Kg</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>1,000,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="bak15" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><strong>16</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Bumas Plavlık Bulgur 1Kg</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>1,000,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="bak16" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>17</strong></p></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>Akel Baldo
Pirinç 1Kg</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>1,750,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input
type="text" name="bak17" size="6"></strong></p></td>
</tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right:
0px"><strong>18</strong></p></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><fontcolor="#800000"><strong>Akel Plavlık
Pirinç 1Kg</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>1,350,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="bak18" size="6"></strong></p></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><strong>19</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Sezer Ç.K.Bulgur 500 Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>1,200,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="bak19"
size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>20</strong></p></div>
<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Sezer
Ç.K.Bulgur&nbsp;1Kg</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>2,000,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input type="text" name="bak20"
size="6"></strong></p></div></div><div align="center"><center><p><input type="submit" value="
Sepete At" </form></p></center></div></form><p align="center">&nbsp;</p></body>

```

bak.asp

```

<title>bakliyat Sipariş Listesi</title>
<style TYPE="text/css"><!--A {text-decoration: none;} -->a: hover {color:blue}</style>
<body background="image009.jpg" link="#000000" vlink="#000000" alink="#000000">
<p align="center"><font color="#800000"><big><big><strong>Bakliyat Sipariş
Listesi</strong></big></big></font><div align="center"><div align="center"><center>
<table border="7" height="30"><tr><td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Miktar</strong></td><td
align="center" height="19"><p align="center"><strong>Ürün Adı</strong></td><td align="center" height="19"><p
align="center"><strong>Birim Fiyatı</strong></td>
<td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Durum</strong></td></tr><tr>
<%
dim miktar,dd,dn
sub yaz
Set dn=Server.CreateObject("Scripting.FileSystemObject")
Set dd=dn.OpenTextFile("c:\sepet\sepet.txt",8)
dd.write (bakliyat)
dd.write ("#")
dd.write (fiyat)

```

```

dd.write("#")
dd.WriteLine(bak)
dd.close
Set dd=Nothing
Set dn=Nothing
%><td align="center" height="-1"><%= bak %>
</td><td align="left" height="-1"><%= bakliyat%>
</td><td align="right" height="-1"><%= fiyat %>
</td><td align="center" height="-1"><%= "Septe Atıldı" %></td></tr>
<%
end sub
%>
<%
bak1=request.form("bak1")
bak2=request.form("bak2")
bak3=request.form("bak3")
bak4=request.form("bak4")
bak5=request.form("bak5")
bak6=request.form("bak6")
bak7=request.form("bak7")
bak8=request.form("bak8")
bak9=request.form("bak9")
bak10=request.form("bak10")
bak11=request.form("bak11")
bak12=request.form("bak12")
bak13=request.form("bak13")
bak14=request.form("bak14")
bak15=request.form("bak15")
bak16=request.form("bak16")
bak17=request.form("bak17")
bak18=request.form("bak18")
bak19=request.form("bak19")
bak20=request.form("bak20")
if bak1="" then
    bak=""
else
    bak=bak1
    bakliyat="Öncü Baldo Prinç 1kg"
    fiyat=1700000
    call yaz
end if
if bak2="" then
    bak=""
else
    bak=bak2
    bakliyat="Öncü Baldo Prinç 3 kg"
    fiyat=5000000
    call yaz
end if
if bak3="" then
    bak=""
else
    bak=bak3
    bakliyat="Öncü Plavhk Prinç 1 kg"
    fiyat=1300000
    call yaz
end if
if bak4="" then
    bak=""
else
    bak=bak4
    bakliyat="Öncü Kırık Prinç 1 kg"
    fiyat=900000
    call yaz
end if
if bak5="" then
    bak=""

```

```
else
    bak=bak5
    bakliyat="Öncü Fasulye"
    fiyat=3200000
    call yaz
end if
if bak6="" then
    bak=""
else
    bak=bak6
    bakliyat="Öncü Barbunya"
    fiyat=1700000
    call yaz
end if
    if bak7="" then
        bak=""
    else
        bak =bak7
        bakliyat="Öncü K.Mercimek"
        fiyat=1800000
        call yaz
    end if
    if bak8="" then
        bak=""
    else
        bak=bak8
        bakliyat="Öncü Y. Mercimek"
        fiyat=1850000
        call yaz
    end if
    if bak9="" then
        bak=""
    else
        bak=bak9
        bakliyat="Öncü Nohut"
        fiyat=1650000
        call yaz
    end if
    if bak10="" then
        bak=""
    else
        bak=bak10
        bakliyat="Öncü Mısır"
        fiyat=1000000
        call yaz
    end if
    if bak11="" then
        bak=""
    else
        bak=bak11
        bakliyat="Bumas Pirinç"
        fiyat=1500000
        call yaz
    end if
    if bak12="" then
        bak=""
    else
        bak=bak12
        bakliyat="Bumas fasulye"
        fiyat=3000000
        call yaz
    end if
    if bak13="" then
        bak=""
    else
        bak=bak13
        bakliyat="Bumas K.mercimek"
```

```

        fiyat=1600000
        call yaz
    end if
    if bak14="" then
        bak=""
    else
        bak=bak14
        bakliyat="Bumas Y.Mercimek"
        fiyat=1800000
        call yaz
    end if
    if bak15="" then
        bak=""
    else
        bak=bak15
        bakliyat="Bumas Köftelik Bulgur"
        fiyat=1000000
        call yaz
    end if
    if bak16="" then
        bak=""
    else
        bak=bak16
        bakliyat="Bumas Plavlık Bulgur"
        fiyat=1000000
        call yaz
    end if
    if bak17="" then
        bak=""
    else
        bak=bak17
        bakliyat="Akel Baldo Pirinç"
        fiyat=1750000
        call yaz
    end if
    if bak18="" then
        bak=""
    else
        bak=bak18
        bakliyat="Akel Plavlık prinç"
        fiyat=1350000
        call yaz
    end if
    if bak19="" then
        bak=""
    else
        bak=bak19
        bakliyat="Sezer Ç.K.Bulgur 500 Gr"
        fiyat=1200000
        call yaz
    end if
    if bak20="" then
        bak=""
    else
        bak=bak20
        bakliyat="Sezer Ç.K.Bulgur 1 Kg"
        fiyat=2000000
        call yaz
    end if
    %>
</table></center></div><div align="center"><center><table align="center" border="0" width="300" style="font-family:
Times New Roman; font-size: 12pt" color: rgb(255,255,246)><tr height="1"><th bgcolor="#006C36" width="50%"><a
href="alisveris.asp?scid=IT010000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Alışveriş</a></th>
<th bgcolor="#006C36" width="50%"><a
href="sepetegozat.asp?scid=IT1000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Sepete

```

```
Gözet</a></th></tr></table></center></div></div>
```

```
unlu.asp
```

```
<title>Unlu ürünler Sipariş Listesi</title>
```

```
<style TYPE="text/css"><!--A {text-decoration: none;} -->a: hover {color: blue}</style><body background="image009.jpg"
link="#000000" vlink="#000000" alink="#000000"><p align="center"><font color="#800000"><big><big><strong>Un ve
Unlu Ürünler Sipariş Listesi</p></strong></big></big></font><div align="center"><center>
```

```
<table border="7" height="30">
```

```
<tr><td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Miktar</strong></td><td align="center" height="19"><p
align="center"><strong>Ürün Adı</strong></td><td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Birim
Fiyatı</strong></td><td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Durum</strong></td></tr><tr><%
dim miktar,dd,dn
```

```
sub yaz
```

```
Set dn=Server.CreateObject("Scripting.FileSystemObject")
```

```
Set dd=dn.OpenTextFile("c:\sepet\sepet.txt",8)
```

```
dd.write (unlu)
```

```
dd.write ("##")
```

```
dd.write (fiyat)
```

```
dd.write ("##")
```

```
dd.WriteLine(un)
```

```
dd.close
```

```
Set dd=Nothing
```

```
Set dn=Nothing
```

```
%><td align="center" height="-1"><%= un %>
```

```
</td><td align="left" height="-1"><%= unlu%>
```

```
</td><td align="right" height="-1"><%= fiyat %>
```

```
</td><td align="center" height="-1"><%= "Septe Atıldı" %></td></tr>
```

```
<%
```

```
end sub
```

```
%>
```

```
<%
```

```
un1=request.form("un1")
```

```
un2=request.form("un2")
```

```
un3=request.form("un3")
```

```
un4=request.form("un4")
```

```
un5=request.form("un5")
```

```
un6=request.form("un6")
```

```
un7=request.form("un7")
```

```
un8=request.form("un8")
```

```
un9=request.form("un9")
```

```
un10=request.form("un10")
```

```
un11=request.form("un11")
```

```
un12=request.form("un12")
```

```
un13=request.form("un13")
```

```
un14=request.form("un14")
```

```
un15=request.form("un15")
```

```
un16=request.form("un16")
```

```
un17=request.form("un17")
```

```
un18=request.form("un18")
```

```
un19=request.form("un19")
```

```
un20=request.form("un20")
```

```
un21=request.form("un21")
```

```
un22=request.form("un22")
```

```
if un1="" then
```

```
un=""
```

```
else
```

```
un=un1
```

```
unlu="Zile Birlik Un 10 Kg"
```

```
fiyat=5500000
```

```
call yaz
```

```
end if
```

```
if un2="" then
```

```
un=""
```

```
else
```

```
un=un2
```

```
unlu="Pınar Un 10 Kg"
```

```
fiyat=6000000
```

```
    call yaz
end if
if un3="" then
    un=""
else
    un=un3
    unlu="Söke Un 4 Kg"
    fiyat=3200000
    call yaz
end if
if un4="" then
    un=""
else
    un=un4
    unlu="Söke Un 1 Kg"
    fiyat=850000
    call yaz
end if
if un5="" then
    un=""
else
    un=un5
    unlu="Pınar Un 1 Kg"
    fiyat=950000
    call yaz
end if
if un6="" then
    un=""
else
    un=un6
    unlu="Ankara Arpa Şehriye"
    fiyat=540000
    call yaz
end if
if un7="" then
    un=""
else
    un=un7
    unlu="Ankara Burgu Makarna"
    fiyat=540000
    call yaz
end if
if un8="" then
    un=""
else
    un=un8
    unlu="Ankara Fiyonk Makarna"
    fiyat=540000
    call yaz
end if
if un9="" then
    un=""
else
    un=un9
    unlu="Ankara Manti Makarna"
    fiyat=540000
    call yaz
end if
if un10="" then
    un=""
else
    un=un10
    unlu="Ankara Orta Uzun Makarna"
    fiyat=540000
    call yaz
end if
if un11="" then
```



```
un=""
else
  un=un11
  unlu="Ankara Spagetti Makarna"
  fiyat=540000
  call yaz
end if
if un12="" then
  un=""
else
  un=un12
  unlu="Ankara tel Şehriye"
  fiyat=540000
  call yaz
end if
if un13="" then
  un=""
else
  un=un13
  unlu="Filiz Arpa Şehriye"
  fiyat=495000
  call yaz
end if
if un14="" then
  un=""
else
  un=un14
  unlu="Filiz Fiyonk Makarna"
  fiyat=495000
  call yaz
end if
if un15="" then
  un=""
else
  un=un15
  unlu="Filiz Kuskus Makarna"
  fiyat=495000
  call yaz
end if
if un16="" then
  un=""
else
  un=un16
  unlu="Filiz Sagetti Makarna"
  fiyat=495000
  call yaz
end if
if un17="" then
  un=""
else
  un=un17
  unlu="Filiz Tel Şehriye"
  fiyat=495000
  call yaz
end if
if un18="" then
  un=""
else
  un=un18
  unlu="Filiz Yıldız şehriye"
  fiyat=495000
  call yaz
end if
if un19="" then
  un=""
else
  un=un19
```

```

        unlu="Galeta Unu"
        fiyat=1175000
        call yaz
    end if
    if un20="" then
        un=""
    else
        un=un20
        unlu="Yufka 550 Gr"
        fiyat=1000000
        call yaz
    end if
    if un21="" then
        un=""
    else
        un=un21
        unlu="Uno Kek 375 Gr"
        fiyat=2500000
        call yaz
    end if
    if un22="" then
        un=""
    else
        un=un22
        unlu="Uno Pasta Altı"
        fiyat=1900000
        call yaz
    end if
%>
</table></center></div><table align="center" border="0" width="300"
style="font-family: Times New Roman; font-size: 12pt" color: rgb(255,255,246)><tr height="1"><th bgcolor="#006C36"
width="50%"><a
href="alisveris.asp?scid=IT010000&amp;xid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Alışveriş</a></th>
<th bgcolor="#006C36" width="50%"><a
href="sepetegozat.asp?scid=IT1000&amp;xid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Sepete
Gözet</a></th></tr></table></body>

```

yaglar.asp

```

<title>Yağ ve Margarin Satış Listesi</title></head>
<body background="image009.jpg"><p align="center"><font color="#800000"><big><strong>Yağ ve Margarin Satış
Listesi</strong></big></font></p><form name="Search" method="Post" action="yag.asp"><div
align="center"><center><table border="1" width="607" height="101" cellspacing="0"><tr><td width="105" height="12"
align="center"><strong><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big>Sıra No</big></strong></td><td width="259" height="12"
align="center"><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big><strong>Ürün Adı</strong></big></td><td width="121" height="12"
align="center"><strong><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big>Fiyatı</big></strong></td>
<td width="106" height="12" align="center"><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big><strong>Miktarı</strong></big></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>01</strong></td>
<td height="1" width="259" align="center" style="padding-left: 0px; padding-right: 0px" <font color="#800000"><strong>Bizim
Ayçiçek 5 Lt</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>9,800,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="yag1" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><strong>02</strong></td>
<td height="1" width="259" align="center" style="padding-left: 0px; padding-right: 0px" <font color="#800000"><strong>Bizim Ayçiçek 2 Lt</strong></font></td><td height="1"
align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>4,500,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="yag2" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>03</strong></td>
<td height="1" width="259" align="center" style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font

```



```

<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="yag15" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><strong>16</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Kristal Riviera Zeytinyağı 1 Lt Cam</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>7,250,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="yag16" size="6"></strong></td> </tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>17</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>Kristal
Sızma Zeytinyağı 2 Lt</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>14,000,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="yag17" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="3" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>18</strong></td>
<td height="3" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>Yayla Margarin 250 Gr</strong></font></td>
<td height="3" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>475,000</strong></font></td>
<td height="3" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="yag18" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><strong>19</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Yayla Paket Margarin&nbsp;250
Gr(6'lt)</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>2,500,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="yag19"
size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>20</strong></p></div>
<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Yayla Tereyağ Keyfi
250 Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>575,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input type="text" name="yag20"
size="6"></strong></p></div></tr><tr align="center">
<td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>21</strong></p></div>
<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Terem Paket Margarin
250 Gr.</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>580,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input
type="text" name="yag21" size="6"></strong></p></div>
</tr><tr align="center"><td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>22</strong></p></div>
<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Bizim Margarin 250
Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>550,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input
type="text" name="yag22" size="6"></strong></p></div></tr>
<tr align="center"><td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>23</strong></p></div>
<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Hüner Margarin 250
Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>550,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input
type="text" name="yag23" size="6"></strong></p></div></tr>
<tr align="center"><td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>24</strong></p></div>
<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Sana Margarin 250
Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>570,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input
type="text" name="yag24" size="6"></strong></p></div></tr>
</table></center></div><div align="center"><center><p><input type="submit" value=" Sepete At"
</form></p></center></div></form></body>

```

yag.asp

<html>

<head>

<title>Yağ ve Margarin Sipariş Listesi</title>

<style TYPE="text/css"><!--A {text-decoration: none;} -->a:hover{color:blue}</style></head>

<body backgroyagd="image009.jpg" link="#000000" vlink="#000000" alink="#000000" background="image009.jpg">

<p align="center"><big><big>Yağ ve Margarin Sipariş Listesi</p>

</big></big><div align="center"><center>

<table border="7" height="30">

<tr><td align="center" height="19"><p align="center">Miktar</td>

```

<td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Ürün Adı</strong></td><td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Birim Fiyatı</strong></td>
<td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Durum</strong></td></tr></tr>
<%
dim miktar,dd,dn
sub yaz
Set dn=Server.CreateObject("Scripting.FileSystemObject")
Set dd=dn.OpenTextFile("c:\sepet\sepet.txt",8)
dd.write (yaglar)
dd.write ("#")
dd.write (fiyat)
dd.write("#")
dd.WriteLine(yag)
dd.close
Set dd=Nothing
Set dn=Nothing
%>
<td align="center" height="-1"><%= yag %>
</td><td align="left" height="-1"><%= yaglar %>
</td><td align="right" height="-1"><%= fiyat %>
</td><td align="center" height="-1"><%= "Septe Atıldı" %>
</td></tr>
<%
end sub
%>
<%
yag1=request.form("yag1")
yag2=request.form("yag2")
yag3=request.form("yag3")
yag4=request.form("yag4")
yag5=request.form("yag5")
yag6=request.form("yag6")
yag7=request.form("yag7")
yag8=request.form("yag8")
yag9=request.form("yag9")
yag10=request.form("yag10")
yag11=request.form("yag11")
yag12=request.form("yag12")
yag13=request.form("yag13")
yag14=request.form("yag14")
yag15=request.form("yag15")
yag16=request.form("yag16")
yag17=request.form("yag17")
yag18=request.form("yag18")
yag19=request.form("yag19")
yag20=request.form("yag20")
yag21=request.form("yag21")
yag22=request.form("yag22")
yag23=request.form("yag23")
yag24=request.form("yag24")
if yag1="" then
yag=""
else
yag=yag1
yaglar="Bizim Ayçiçek 5 Lt"
fiyat=9800000
call yaz
end if
if yag2="" then
yag=""
else
yag=yag2
yaglar="Bizim Ayçiçek 2 Lt"
fiyat=4500000
call yaz
end if
if yag3="" then

```

```
yag=""
else
  yag=yag3
  yaglar="Bizim Mısırozü 5 Lt"
  fiyat=11000000
  call yaz
end if
if yag4="" then
  yag=""
else
  yag=yag4
  yaglar="Bizim Mısırozü 2 Lt"
  fiyat=4750000
  call yaz
end if
if yag5="" then
  yag=""
else
  yag=yag5
  yaglar="Bizim Riviera Zeytinyağı 1 Lt"
  fiyat=6500000
  call yaz
end if
if yag6="" then
  yag=""
else
  yag=yag6
  yaglar="Bizim Sızma Zeytinyağı 1 Lt"
  fiyat=8250000
  call yaz
end if
if yag7="" then
  yag=""
else
  yag=yag7
  yaglar="Komili Yudum Ayçiçek 5 Lt"
  fiyat=10000000
  call yaz
end if
if yag8="" then
  yag=""
else
  yag=yag8
  yaglar="Komili Yudum Ayçiçek 2 Lt"
  fiyat=4750000
  call yaz
end if
if yag9="" then
  yag=""
else
  yag=yag9
  yaglar="Komili Sırma Mısırozü 5 Lt"
  fiyat=10250000
  call yaz
end if
if yag10="" then
  yag=""
else
  yag=yag10
  yaglar="Komili Sırma 2 Lt"
  fiyat=5000000
  call yaz
end if
if yag11="" then
  yag=""
else
  yag=yag11
```



```
yaglar="Komili Riviera Zeytinyağı 5 Lt"
fiyat=27000000
call yaz
end if
if yag12="" then
yag=""
else
yag=yag12
yaglar="Komili Riviera Zeytinyağı 2 Lt"
fiyat=9000000
call yaz
end if
if yag13="" then
yag=""
else
yag=yag13
yaglar="Komili Sızma Zeytinyağı 5 Lt"
fiyat=36000000
call yaz
end if
if yag14="" then
yag=""
else
yag=yag14
yaglar="Kristal Riviera Zeytinyağı 5 Lt"
fiyat=24500000
call yaz
end if
if yag15="" then
yag=""
else
yag=yag15
yaglar="Kristal Riviera Zeytinyağı 2 Lt"
fiyat=10250000
call yaz
end if
if yag16="" then
yag=""
else
yag=yag16
yaglar="Kristal Riviera Zeytinyağı 1 Lt Cam"
fiyat=7250000
call yaz
end if
if yag17="" then
yag=""
else
yag=yag17
yaglar="Kristal Sızma Zeytinyağı 2 Lt"
fiyat=14000000
call yaz
end if
if yag18="" then
yag=""
else
yag=yag18
yaglar="Yayla Margarin 250 Gr"
fiyat=475000
call yaz
end if
if yag19="" then
yag=""
else
yag=yag19
yaglar="yayla Paket Margarin 250 Gr 6'l"
fiyat=2500000
call yaz
```

```

end if
if yag20="" then
  yag=""
else
  yag=yag20
  yaglar="Yayla Tereyağı Keyfi 250 Gr"
  fiyat=575000
  call yaz
end if
if yag21="" then
  yag=""
else
  yag=yag21
  yaglar="Terem Paket Margarin 250 Gr"
  fiyat=580000
  call yaz
end if
if yag22="" then
  yag=""
else
  yag=yag22
  yaglar="Bizim Margarin 250 Gr"
  fiyat=550000
  call yaz
end if
if yag23="" then
  yag=""
else
  yag=yag23
  yaglar="Hüner Margarin 250 Gr"
  fiyat=550000
  call yaz
end if
if yag24="" then
  yag=""
else
  yag=yag24
  yaglar="Sana Margarin 250 Gr"
  fiyat=570000
  call yaz
end if
%>
</table></center></div>
<table align="center" border="0" width="300"
style="font-family: Times New Roman; font-size: 12pt" color: rgb(255,255,246)><tr height="1"><th bgcolor="#006C36"
width="50%"><a
href="alisheris.asp?scid=IT010000&cid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Alışveriş</a></th>
<th bgcolor="#006C36" width="50%"><a
href="sepetegozat.asp?scid=IT1000&cid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Sepete
Gözet</a></th></tr></table></body>

```

konserve.asp

<title>Konserve -Salça Satış Listesi</title>

<body background="image009.jpg">

```

<p align="center"><font color="#800000"><big><strong>Konserveler Satış Listesi</strong></big></font></p> <form
name="Search" method="Post" action="kon.asp"><div align="center"><center><table border="1" width="607"
height="101" cellspacing="0"><tr><td width="105" height="12" align="center"><strong><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big>Sıra No</big></strong></td><td width="259" height="12"
align="center"><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big><strong>Ürün Adı</strong></big></td>
<td width="121" height="12" align="center"><strong><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big>Fiyatı</big></strong></td>
<td width="106" height="12" align="center"><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big><strong>Miktarı</strong></big></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>01</strong></td>

```



```

<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="kon11" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><strong>12</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Penguen Haşlanmış Nohut 1 Kg</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>2,000,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="kon12" size="6"></strong></td>
</tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><strong>13</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Penguen Haşlanmış Barbunya 1 Kg</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>2,000,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="kon13" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><strong>14</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Dardanel Ton balığı 185 Gr.</strong></font></td><td
height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>2,750,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="kon14" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><strong>15</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Dardanel Ton balığı 185 Gr Ekon.(2
li)</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><font
color="#800000"><strong>4,900,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="kon15" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><strong>16</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Dardanel Ton balığı 80 Gr</strong></font></td><td
height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>1,550,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="kon16"
size="6"></strong></td></tr></table>
</center></div><div align="center"><center><p><input type="submit" value=" Sepete At"
</form></p></center></div></form></body>

```

kon.asp

```

<title>Konserve- Salça Sipariş Listesi</title>
<style TYPE="text/css"><!--A {text-decoration: none;} -->a: hover {color:blue}</style></head>
<body background="image009.jpg" link="#000000" vlink="#000000" alink="#000000"><p align="center"><font
color="#800000"><big><strong><big>Konserve ve Salça Sipariş
Listesi </big></strong></big></font></p>
<div align="center"><center><table border="7"><tr>
<td align="center"><p align="center"><strong>Miktar</strong></td>
<td align="center"><p align="center"><strong>Ürün Adı</strong></td>
<td align="center"><p align="center"><strong>Birim Fiyatı</strong></td>
<td align="center"><p align="center"><strong>Durum</strong></td>
</tr><tr>
<%
dim miktar,dd,dn
sub yaz
Set dn=Server.CreateObject("Scripting.FileSystemObject")
Set dd=dn.OpenTextFile("c:\sepet\sepet.txt",8)
dd.write (konserve)
dd.write ("#")
dd.write (fiyat)
dd.write("#")
dd.WriteLine(kon)
dd.close
Set dd=Nothing
Set dn=Nothing
%>
<td align="center"><%= kon %>
</td><td align="left"><%= konserve %>
</td><td align="right"><%= fiyat %>
</td><td align="center"><%= "Septe Atıldı" %>
</td></tr>
<%
end sub
%>
<%
kon1=request.form("kon1")
kon2=request.form("kon2")
kon3=request.form("kon3")
kon4=request.form("kon4")
kon5=request.form("kon5")
kon6=request.form("kon6")

```

```

kon7=request.form("kon7")
kon8=request.form("kon8")
kon9=request.form("kon9")
kon10=request.form("kon10")
kon11=request.form("kon11")
kon12=request.form("kon12")
kon13=request.form("kon13")
kon14=request.form("kon14")
kon15=request.form("kon15")
kon16=request.form("kon16")
if kon1="" then
    kon=""
else
    kon=kon1
    konserve="Olca Domates Salçası 5 Kg"
    fiyat=14000000
    call yaz
end if
if kon2="" then
    kon=""
else
    kon=kon2
    konserve="Olca Domates Salçası 2 Kg"
    fiyat=5000000
    call yaz
end if
if kon3="" then
    kon=""
else
    kon=kon3
    konserve="Tukaş Komates Salçası 1 Kg"
    fiyat=1400000
    call yaz
end if
if kon4="" then
    kon=""
else
    kon=kon4
    konserve="Tukaş Biber Salçası 1 Kg"
    fiyat=1750000
    call yaz
end if
if kon5="" then
    kon=""
else
    kon=kon5
    konserve="Tukaş Bezelye Konservsi 1 Kg"
    fiyat=1250000
    call yaz
end if
if kon6="" then
    kon=""
else
    kon=kon6
    konserve="Tukaş Türlü Konserve 1 Kg"
    fiyat=1300000
    call yaz
end if
if kon7="" then
    kon=""
else
    kon=kon7
    konserve="Tukaş Y.Fasulye Konservsi 1 Kg"
    fiyat=1250000
    call yaz
end if
if kon8="" then

```

```
kon=""
else
  kon=kon8
  konserve="penguen Bezelye Konservesi 1 Kg"
  fiyat=1500000
  call yaz
end if
if kon9="" then
  kon=""
else
  kon=kon9
  konserve="Penguen Türlü Konserve"
  fiyat=1450000
  call yaz
end if
if kon10="" then
  kon=""
else
  kon=kon10
  konserve="Penguen Y.Fasulye Konservesi"
  fiyat=1500000
  call yaz
end if
if kon11="" then
  kon=""
else
  kon=kon11
  konserve="Penguen Haşlanmış Fasulye 1 Kg"
  fiyat=2100000
  call yaz
end if
if kon12="" then
  kon=""
else
  kon=kon12
  konserve="Penguen Haşlanmış Nohut 1 Kg"
  fiyat=2000000
  call yaz
end if
if kon13="" then
  kon=""
else
  kon=kon13
  konserve="Penguen Haşlanmış Barbunya 1 Kg"
  fiyat=2000000
  call yaz
end if
if kon14="" then
  kon=""
else
  kon=kon14
  konserve="Dardanel Ton Balığı 185 Gr"
  fiyat=2750000
  call yaz
end if
if kon15="" then
  kon=""
else
  kon=kon15
  konserve="Dardanel Ton Balığı 185 Gr Ekon.2'li"
  fiyat=4900000
  call yaz
end if
if kon16="" then
  kon=""
else
  kon=kon16
```



```

konserve="Dardanel Ton Balığı 80 Gr."
fiyat=1550000
call yaz
end if
%>
</table></center></div>
<table align="center" border="0" width="300"
style="font-family: Times New Roman; font-size: 12pt" color: rgb(255,255,246)><tr height="1"><th bgcolor="#006C36"
width="50%"><a
href="alisveris.asp?scid=IT010000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Alışveriş</a></th>
<th bgcolor="#006C36" width="50%"><a
href="sepetegozat.asp?scid=IT1000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Sepete
Gözet</a></th></tr></table></body>

```

recel.asp

```

<title>Bal-Recel-Marmelat Satış Listesi</title>
<body background="image009.jpg">
<p align="center"><font color="#800000"><big><strong>Reçel, Bal ve Marmelat Satış Listesi</strong></big></font></p>
<form name="Search" method="Post" action="bal.asp">
<div align="center"><center><table border="1" width="607" height="101" cellspacing="0"><tr><td width="105"
height="12" align="center"><strong><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big>Sıra No</big></strong></td><td width="259" height="12"
align="center"><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big><strong>Ürün Adı</strong></big></td><td width="121" height="12"
align="center"><strong><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big>Fiyatı</big></strong></td><td width="106" height="12"
align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big><strong>Miktarı</strong></big></td>
</tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right:
0px"><strong>01</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>Balparmak
Çam Balı 850 Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>5,600,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="bal1" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>02</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Balparmak Çiçek Balı 460 Gr.</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>4,000,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="bal2" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>03</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>Balparmak Çiçek Balı 850 gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>6,500,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="bal3" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>04</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>Öncü
çerçeve Bal 1 Kg</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>3,500,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="bal4" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><strong>05</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>Taç Harnup
Pekmezi 1 Kg</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>3,400,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="bal5" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><strong>06</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>Ahududu
Reçeli 400 gr</strong></font></td>

```

```

<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>3,250,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="bal6" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><strong>07</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>Vişne Reçeli 420 Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>2,700,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input
type="text" name="bal7" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-
left: 0px; padding-right: 0px"><strong>08</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>Çilek
Reçeli 420 gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>2,700,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="bal8" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><strong>09</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Kayısı Reçeli 420 Gr</strong></font></td><td height="1"
align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>2,700,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="bal9" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><strong>10</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Gül Reçeli 420 Gr</strong></font></td><td height="1"
align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>2,700,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="bal10" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><strong>11</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Ayva Marmelatı 400 Gr</strong></font></td><td height="1"
align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>1,450,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="bal11" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><strong>12</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Kuşburnu Marmelatı 400 Gr</strong></font></td><td
height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>1,500,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="bal12"
size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><strong>13</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Kızılcık Marmelatı 400 Gr</strong></font></td><td
height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>1,500,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="bal13"
size="6"></strong></td></tr></table>
</center></div><div align="center"><center><p><input type="submit" value=" Sepete At"
</form></p></center></div></form></body>

```

bal.asp

```

<title>Bal-reçel-marmelat Sipariş Listesi</title>
<style TYPE="text/css"><!--A {text-decoration: none;} -->a: hover {color:blue}</style>
<body background="image009.jpg" link="#000000" vlink="#000000" alink="#000000"><p align="center"><font
color="#800000"><big><big><strong>Reçel-Bal-Marmelat Sipariş Listesi</strong></big></big></font><div
align="center"><center>
<table border="7" height="30"><tr><td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Miktar</strong></td><td
align="center" height="19"><p align="center"><strong>Ürün Adı</strong></td><td align="center" height="19"><p
align="center"><strong>Birim Fiyatı</strong></td>
<td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Durum</strong></td>
</tr></table>
<%
dim miktar,dd,dn
sub yaz
Set dn=Server.CreateObject("Scripting.FileSystemObject")
Set dd=dn.OpenTextFile("c:\sepet\sepet.txt",8)
dd.write (ballar)
dd.write ("##")
dd.write (fiyat)
dd.write ("##")
dd.WriteLine(bal)
dd.close
Set dd=Nothing
Set dn=Nothing

```

```

%>
<td align="center" height="-1"><%= bal %>
</td><td align="left" height="-1"><%= ballar %>
</td><td align="right" height="-1"><%= fiyat %>
</td><td align="center" height="-1"><%= "Septe Atıldı" %>
</td></tr><%
end sub
%>
<%
bal1=request.form("bal1")
bal2=request.form("bal2")
bal3=request.form("bal3")
bal4=request.form("bal4")
bal5=request.form("bal5")
bal6=request.form("bal6")
bal7=request.form("bal7")
bal8=request.form("bal8")
bal9=request.form("bal9")
bal10=request.form("bal10")
bal11=request.form("bal11")
bal12=request.form("bal12")
bal13=request.form("bal13")

if bal1="" then
    bal=""
else
    bal=bal1
    ballar="Balparmak Çam Balı 850 Gr"
    fiyat=5600000
    call yaz
end if
if bal2="" then
    bal=""
else
    bal=bal2
    ballar="Balparmak Çiçek Balı 460 Gr"
    fiyat=4000000
    call yaz
end if
if bal3="" then
    bal=""
else
    bal=bal3
    ballar="Balparmak Çiçek Balı 850 Gr"
    fiyat=6500000
    call yaz
end if
if bal4="" then
    bal=""
else
    bal=bal4
    ballar="Öncü Çerçeve Bal 1 Kg"
    fiyat=3500000
    call yaz
end if
if bal5="" then
    bal=""
else
    bal=bal5
    ballar="Tac Harnup Pekmezi"
    fiyat=3400000
    call yaz
end if
if bal6="" then
    bal=""
else
    bal=bal6

```

```

ballar="Ahududu Reçeli 400 Gr"
fiyat=3250000
call yaz
end if
if bal7="" then
bal=""
else
bal =bal7
ballar="Vişne Reçeli 420 Gr"
fiyat=2700000
call yaz
end if
if bal8="" then
bal=""
else
bal=bal8
ballar="Çilek Reçeli 420 Gr"
fiyat=2700000
call yaz
end if
if bal9="" then
bal=""
else
bal=bal9
ballar="Kayısı Reçeli 420 Gr"
fiyat=2700000
call yaz
end if
if bal10="" then
bal=""
else
bal=bal10
ballar="Gül reçeli 420 Gr"
fiyat=2700000
call yaz
end if
if bal11="" then
bal=""
else
bal=bal11
ballar="Ayva Marmelatı 400 Gr"
fiyat=1450000
call yaz
end if
if bal12="" then
bal=""
else
bal=bal12
ballar="Kuşburnu Marmelatı 400 Gr"
fiyat=1500000
call yaz
end if
if bal13="" then
bal=""
else
bal=bal13
ballar="Kızılcık Marmelatı 400 Gr"
fiyat=1500000
call yaz
end if
%>
</table></center></div><table align="center" border="0" width="300"
style="font-family: Times New Roman; font-size: 12pt" color: rgb(255,255,246)><tr height="1"><th bgcolor="#006C36"
width="50%"><a
href="alisheris.asp?scid=IT010000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Alışveriş</a></th>
<th bgcolor="#006C36" width="50%"><a

```

href="sepetegozat.asp?scid=IT1000&id=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F9122EC1E3CB1E41C90001CF640">Sepete
Gözet</th></tr></table></body>

biskuvi.asp

```
<title>Biskuvi Gofret Satış Listesi</title>
<body background="image009.jpg">
<p align="center"><font color="#800000"><big><strong>Biskuvi-Gofret Satış Listesi</strong></big></font></p>
<form name="Search" method="Post" action="gofret.asp">
<div align="center"><center><table border="1" width="607" height="101" cellspacing="0"><tr><td width="105"
height="12" align="center"><strong><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big>Sıra No</big></strong></td>
<td width="259" height="12" align="center"><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big><strong>Ürün Adı</strong></big></td>
<td width="121" height="12" align="center"><strong><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big>Fiyatı</big></strong></td>
<td width="106" height="12" align="center"><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big><strong>Miktarı</strong></big></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>01</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>Eti
Baharatlı Çubuk Kraker</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>250,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="gof1" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><strong>02</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Eti Balık Kraker</strong></font></td><td height="1"
align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>150,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input
type="text" name="gof2" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>03</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>Eti Burçak</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>450,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input
type="text" name="gof3" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>04</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>Eti Cici Bebe</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>475,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input
type="text" name="gof4" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>05</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>Eti Cici
Bebe Eko.400 Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>1,350,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input
type="text" name="gof5" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-
left: 0px; padding-right: 0px"><strong>06</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>Eti Cici
Bebe 1 Kg</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>3,250,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input
type="text" name="gof6" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-
left: 0px; padding-right: 0px"><strong>07</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>Eti Cim
Tart</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>450,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input
type="text" name="gof7" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-
left: 0px; padding-right: 0px"><strong>08</strong></td>
```



```
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input type="text" name="gof32"
size="6"></strong></td></tr></table></center></div><div align="center"><center><p><input type="submit" value=" Sepete
At" </form></p></center></div></form></body>
```

gofret.asp

```
<title>Biskuvi Gofret Sipariş Listesi</title>
<style TYPE="text/css"><!--A {text-decoration: none;} -->a: hover {color:blue}</style></head><body
background="image009.jpg" link="#000000" vlink="#000000" alink="#000000">
<p align="center"><font color="#800000"><big><big><strong>Biskuvi Gofret Sipariş
Listesi</p></strong></big></big></font><div align="center"><center>
<table border="7" height="30"><tr><td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Miktar</strong></td>
<td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Ürün Adı</strong></td><td align="center" height="19"><p
align="center"><strong>Birim Fiyatı</strong></td><td align="center" height="19"><p
align="center"><strong>Durum</strong></td>
</tr><tr>
<%
dim miktar,dd,dn
sub yaz
Set dn=Server.CreateObject("Scripting.FileSystemObject")
Set dd=dn.OpenTextFile("c:\sepet\sepet.txt",8)
dd.write (gofret)
dd.write ("#")
dd.write (fiyat)
dd.write("#")
dd.WriteLine(gof)
dd.close
Set dd=Nothing
Set dn=Nothing
%>
<td align="center" height="1"><%= gof %>
</td><td align="left" height="1"><%= gofret %>
</td><td align="right" height="1"><%= fiyat %>
</td><td align="center" height="1"><%= "Septe Atıldı" %>
</td></tr><%=
end sub
%>
<%
gof1=request.form("gof1")
gof2=request.form("gof2")
gof3=request.form("gof3")
gof4=request.form("gof4")
gof5=request.form("gof5")
gof6=request.form("gof6")
gof7=request.form("gof7")
gof8=request.form("gof8")
gof9=request.form("gof9")
gof10=request.form("gof10")
gof11=request.form("gof11")
gof12=request.form("gof12")
gof13=request.form("gof13")
gof14=request.form("gof14")
gof15=request.form("gof15")
gof16=request.form("gof16")
gof17 request.form("gof17")
gof18=request.form("gof18")
gof19=request.form("gof19")
gof20=request.form("gof20")
gof21=request.form("gof21")
gof22=request.form("gof22")
gof23=request.form("gof23")
gof24=request.form("gof24")
gof25=request.form("gof25")
gof26=request.form("gof26")
gof27=request.form("gof27")
gof28=request.form("gof28")
gof29=request.form("gof29")
gof30=request.form("gof30")
```

```
gof31=request.form("gof31")
gof32=request.form("gof32")
if gof1="" then
    gof=""
else
    gof=gof1
    gofret="Eti Baharatlı Çubuk Karakter"
    fiyat=250000
    call yaz
end if
if gof2="" then
    gof=""
else
    gof=gof2
    gofret="Eti Balık Kraker"
    fiyat=150000
    call yaz
end if
if gof3="" then
    gof=""
else
    gof=gof3
    gofret="Eti Burçak"
    fiyat=450000
    call yaz
end if
if gof4="" then
    gof=""
else
    gof=gof4
    gofret="Eti Cici Bebe"
    fiyat=475000
    call yaz
end if
if gof5="" then
    gof=""
else
    gof=gof5
    gofret="Eti Cici bebe Eko 400.Gr"
    fiyat=1350000
    call yaz
end if
if gof6="" then
    gof=""
else
    gof=gof6
    gofret="Eti Cici Bebe 1 Kg"
    fiyat=3250000
    call yaz
end if
if gof7="" then
    gof=""
else
    gof=gof7
    gofret="Eti Cim Tart"
    fiyat=450000
    call yaz
end if
if gof8="" then
    gof=""
else
    gof=gof8
    gofret="Eti Cin"
    fiyat=95000
    call yaz
end if
if gof9="" then
```

```
gof=""
else
  gof=gof9
  gofret="Eti Pötibör"
  fiyat=450000
  call yaz
end if
if gof10="" then
  gof=""
else
  gof=gof10
  gofret="Eti Finger"
  fiyat=450000
  call yaz
end if
if gof11="" then
  gof=""
else
  gof=gof11
  gofret="Eti Negro"
  fiyat=350000
  call yaz
end if
if gof12="" then
  gof=""
else
  gof=gof12
  gofret="Eti Piza Kraker 40 gr"
  fiyat=150000
  call yaz
end if
if gof13="" then
  gof=""
else
  gof=gof13
  gofret="Eti Sultani"
  fiyat=500000
  call yaz
end if
if gof14="" then
  gof=""
else
  gof=gof14
  gofret="Eti Susamlı Çubuk 60 Gr"
  fiyat=250000
  call yaz
end if
if gof15="" then
  gof=""
else
  gof=gof15
  gofret="Eti çay Köyfi"
  fiyat=400000
  call yaz
end if
if gof16="" then
  gof=""
else
  gof=gof16
  gofret="Eti Kakaolu Gofret 225 Gr"
  fiyat=900000
  call yaz
end if
if gof17="" then
  gof=""
else
  gof=gof17
```

```
gofret="Eti vanilyalı Gofret 225 gr"  
fiyat=900000  
call yaz  
end if  
if gof18="" then  
gof=""  
else  
gof=gof18  
gofret="Ülker Albeni"  
fiyat=200000  
call yaz  
end if  
if gof19="" then  
gof=""  
else  
gof=gof19  
gofret="Ülker Alpella"  
fiyat=225000  
call yaz  
end if  
if gof20="" then  
gof=""  
else  
gof=gof20  
gofret="Ülker Cocostar 5'li"  
fiyat=725000  
call yaz  
end if  
if gof21="" then  
gof=""  
else  
gof=gof21  
gofret="Ülker Dido"  
fiyat=250000  
call yaz  
end if  
if gof22="" then  
gof=""  
else  
gof=gof22  
gofret="Ülker Karmen"  
fiyat=350000  
call yaz  
end if  
if gof23="" then  
gof=""  
else  
gof=gof23  
gofret="Ülker Luna"  
fiyat=200000  
call yaz  
end if  
if gof24="" then  
gof=""  
else  
gof=gof24  
gofret="Ülker Çubuk Kraker"  
fiyat=340000  
call yaz  
end if  
if gof25="" then  
gof=""  
else  
gof=gof25  
gofret="Ülker Balık Kraker"  
fiyat=150000  
call yaz
```

```

end if
if gof26="" then
  gof=""
else
  gof=gof26
  gofret="Ülker Peki"
  fiyat=250000
  call yaz
end if
if gof27="" then
  gof=""
else
  gof=gof27
  gofret="Ülker Biskrem"
  fiyat=460000
  call yaz
end if
if gof28="" then
  gof=""
else
  gof=gof28
  gofret="Ülker Haylayf"
  fiyat=250000
  call yaz
end if
if gof29="" then
  gof=""
else
  gof=gof29
  gofret="Ülker İkrım"
  fiyat=335000
  call yaz
end if
if gof30="" then
  gof=""
else
  gof=gof30
  gofret="Ülker Lüks Gofret"
  fiyat=250000
  call yaz
end if
if gof31="" then
  gof=""
else
  gof=gof31
  gofret="Ülker Cici Bebe"
  fiyat=450000
  call yaz
end if
if gof32="" then
  gof=""
else
  gof=gof32
  gofret="Ülker Cici Bebe 1 kg"
  fiyat=3000000
  call yaz
end if
%>
</table></center></div><table align="center" border="0" width="300"
style="font-family: Times New Roman; font-size: 12pt" color: rgb(255,255,246)><tr height="1"><th bgcolor="#006C36"
width="50%"><a
href="alisveris.asp?scid=IT010000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Alışveriş</a></th>
<th bgcolor="#006C36" width="50%"><a
href="sepetegozat.asp?scid=IT1000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Sepete
Gözet</a></th></tr></table></body>

```


seker.asp

```

<title>Şeker Satış Listesi</title>
<body background="image009.jpg">
<p align="center"><font color="#800000"><big><strong>Şeker ve Şekerli Ürünler Satış Listesi</strong></big></font></p>
<form name="Search" method="Post" action="sek.asp">
<div align="center"><center><table border="1" width="607" height="101" cellspacing="0"><tr>
<td width="105" height="12" align="center"><strong><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big>Sıra No</big></strong></td><td width="259" height="12"
align="center"><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big><strong>Ürün Adı</strong></big></td><td width="121" height="12"
align="center"><strong><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big>Fiyatı</big></strong></td>
<td width="106" height="12" align="center"><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big><strong>Miktarı</strong></big></td>
</tr></div><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right:
0px"><strong>01</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>Öncü Toz
Şeker 3 Kg</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>3,500,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="sek1" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><strong>02</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Öncü Toz Çeker 5 Kg</strong></font></td><td height="1"
align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>5,575,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="sek2" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><strong>03</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>Öncü
Kesme Şeker 1 Kg</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>1,700,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="sek3" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>04</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>İdeal Küp Şeker</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>1,100,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="sek4" size="6"></strong></td></tr>
<tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right:
0px"><strong>05</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>Yiğit Küp Şeker</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>1,500,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="sek5" size="6"></strong></td>
</tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right:
0px"><strong>06</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>Podra
Şekeri 900 Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>950,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="sek6" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><strong>07</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>Badem
Şekeri</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>2,000,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="sek7" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>08</strong></td>

```



```

<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input type="text" name="sek21"
size="6"></strong></td></tr><tr align="center"><td height="1" width="105"><div
align="center"><center><p><strong>22</strong></td>
<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Kent Tom ve Jerry 100
Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>750,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input type="text" name="sek22"
size="6"></strong></td></tr><tr align="center">
<td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>23</strong></td>
<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>KentTopik 50
Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>400,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input
type="text" name="sek23" size="6"></strong></td>
</tr></table></center></div><div align="center"><center><p><input type="submit" value=" Sepete At"
</form></p></center></div></form></body>

```

sek.asp

```

<title>Şeker ve Şeker ürünleri Sipariş Listesi</title>
<style TYPE="text/css"><!--A {text-decoration: none;} -->a: hover {color:blue}</style></head><body
background="image009.jpg" link="#000000" vlink="#000000" alink="#000000"><p align="center"><font
color="#800000"><big><big><strong>Şeker ve Şeker Ürünleri Sipariş Listesi</strong></big></big></font><div
align="center"><center>
<table border="7" height="30"><tr><td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Miktar</strong></td>
<td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Ürün Adı</strong></td><td align="center" height="19"><p
align="center"><strong>Birim Fiyatı</strong></td>
<td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Durum</strong></td>
</tr><tr>
<%
dim miktar,dd,dn
sub yaz
Set dn=Server.CreateObject("Scripting.FileSystemObject")
Set dd=dn.OpenTextFile("c:\sepet\sepet.txt",8)
dd.write (seker)
dd.write ("#")
dd.write (fiyat)
dd.write("#")
dd.WriteLine(sek)
dd.close
Set dd=Nothing
Set dn=Nothing
%>
<td align="center" height="1"><%= sek %>
</td><td align="left" height="1"><%= seker %>
</td><td align="right" height="1"><%= fiyat %>
</td><td align="center" height="1"><%="Septe Atıldı" %>
</td></tr>
<%
end sub
%>
%>
sek1=request.form("sek1")
sek2=request.form("sek2")
sek3=request.form("sek3")
sek4=request.form("sek4")
sek5=request.form("sek5")
sek6=request.form("sek6")
sek7=request.form("sek7")
sek8=request.form("sek8")
sek9=request.form("sek9")
sek10=request.form("sek10")
sek11=request.form("sek11")
sek12=request.form("sek12")
sek13=request.form("sek13")
sek14=request.form("sek14")
sek15=request.form("sek15")
sek16=request.form("sek16")

```

```
sek17=request.form("sek17")
sek18=request.form("sek18")
sek19=request.form("sek19")
sek20=request.form("sek20")
sek21=request.form("sek21")
sek22=request.form("sek22")
sek23=request.form("sek23")
if sek1="" then
    sek=""
else
    sek=sek1
    seker="Öncü Toz Şeker 3 Kg"
    fiyat=3500000
    call yaz
end if
if sek2="" then
    sek=""
else
    sek=sek2
    seker="Öncü Toz Şeker 5 Kg"
    fiyat=5575000
    call yaz
end if
if sek3="" then
    sek=""
else
    sek=sek3
    seker="Öncü Kesme Şeker 1 Kg"
    fiyat=1700000
    call yaz
end if
if sek4="" then
    sek=""
else
    sek=sek4
    seker="İdeal Küp şeker"
    fiyat=1100000
    call yaz
end if
if sek5="" then
    sek=""
else
    sek=sek5
    seker="Yiğit Küp şeker"
    fiyat=1500000
    call yaz
end if
if sek6="" then
    sek=""
else
    sek=sek6
    seker="Pudra Şekeri 900 gr"
    fiyat=950000
    call yaz
end if
if sek7="" then
    sek=""
else
    sek=sek7
    seker="Badem Şekeri"
    fiyat=2000000
    call yaz
end if
if sek8="" then
    sek=""
else
    sek=sek8
```

```
seker="First Duo Naneli Tablet"
fiyat=400000
call yaz
end if
if sek9="" then
  sek=""
else
  sek=sek9
  seker="Jelibon Frutty"
  fiyat=400000
  call yaz
end if
if sek10="" then
  sek=""
else
  sek=sek10
  seker="Jelibon Tam Tam"
  fiyat=400000
  call yaz
end if
if sek11="" then
  sek=""
else
  sek=sek11
  seker="Kent Bonibon 90 Gr"
  fiyat=900000
  call yaz
end if
if sek12="" then
  sek=""
else
  sek=sek12
  seker="Kent Elegan Çikolataı 10 Gr"
  fiyat=750000
  call yaz
end if
if sek13="" then
  sek=""
else
  sek=sek13
  seker="Kent FullMilk 400 Gr"
  fiyat=2700000
  call yaz
end if
if sek14="" then
  sek=""
else
  sek=sek14
  seker="Kent Halls Mentollü 34 Gr"
  fiyat=600000
  call yaz
end if
if sek15="" then
  sek=""
else
  sek=sek15
  seker="Kent Jelibon Ayıcık 50 Gr"
  fiyat=400000
  call yaz
end if
if sek16="" then
  sek=""
else
  sek=sek16
  seker="Kent Jelibon frutty 100 gr"
  fiyat=750000
  call yaz
```

```

end if
if sek17="" then
  sek=""
else
  sek=sek17
  seker="Kent Jelibon Kola 50 gr"
  fiyat=400000
  call yaz
end if
if sek18="" then
  sek=""
else
  sek=sek18
  seker="Kent Krem Milk 400 Gr"
  fiyat=2700000
  call yaz
end if
if sek19="" then
  sek=""
else
  sek=sek19
  seker="Kent Mis Bonbon 400 Gr"
  fiyat=2700000
  call yaz
end if
if sek20="" then
  sek=""
else
  sek=sek20
  seker="Kent Tofy 100 Gr"
  fiyat=750000
  call yaz
end if
if sek21="" then
  sek=""
else
  sek=sek21
  seker="Kent Tofita Poşet 100 Gr"
  fiyat=750000
  call yaz
end if
if sek22="" then
  sek=""
else
  sek=sek22
  seker="Kent Tom ve Jerry 100 gr"
  fiyat=750000
  call yaz
end if
if sek23="" then
  sek=""
else
  sek=sek23
  seker="Kent Topik 50 gr"
  fiyat=400000
  call yaz
end if
%>
</table></center></div><table align="center" border="0" width="300"
style="font-family: Times New Roman; font-size: 12pt" color: rgb(255,255,246)><tr height="1"><th bgcolor="#006C36"
width="50%"><a
href="alışveris.asp?scid=IT010000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Alışveriş</a></th>
<th bgcolor="#006C36" width="50%"><a
href="sepetegozat.asp?scid=IT1000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Sepete Gözet</a></th></tr></table></body>

```


caykahve.asp

```

<title>Çay-kahve Satış Listesi</title>
<body background="image009.jpg">
<p align="center"><font color="#800000"><big><strong>Çay-Kahve Satış Listesi</strong></big></font></p>
<form name="Search" method="Post" action="cay.asp">
<div align="center"><center><table border="1" width="607" height="101" cellspacing="0"><tr><td width="105"
height="12" align="center"><strong><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big>Sıra No</big></strong></td><td width="259" height="12"
align="center"><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big><strong>Ürün Adı</strong></big></td><td width="121" height="12"
align="center"><strong><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big><strong>Fiyatı</strong></big></strong></td>
<td width="106" height="12" align="center"><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big><strong>Miktarı</strong></big></td>
</tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right:
0px"><strong>01</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>Lipton Yellow Label 500 Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>5,400,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input
type="text" name="cay1" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>02</strong></td><td
height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Lipton Yellow Label Eko Paket 1Kg</strong></font></td><td
height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>8,000,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="cay2" size="6"></strong></td>
</tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right:
0px"><strong>03</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Lipton Yellow Label Poşet (25'li)</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>2,450,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="cay3" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><strong>04</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>Lipton
Golden Ceylan 325 Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>6,250,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="cay4" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>05</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Lipton Y. Label Demlik Poşet 163 Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>2,750,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input
type="text" name="cay5" size="6"></strong></td>
</tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right:
0px"><strong>06</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>Çaykur
Filiz Çay 500 Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>2,240,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input
type="text" name="cay6" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>07</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>Çaykur
Demlik Poşet</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>1,750,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input
type="text" name="cay7" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>08</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>Güznelçay Filiz</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>1,500,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input

```



```

<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>5,750,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input
type="text" name="cay22" size="6"></strong></td></tr><tr align="center"><td height="1" width="105"><div
align="center"><center><p><strong>23</strong></td>
<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Coffee Mate 150
Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>2,500,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input
type="text" name="cay23" size="6"></strong></td></tr><tr align="center">
<td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>24</strong></td>
<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Coffee mate 300
Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>3,250,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input
type="text" name="cay24" size="6"></strong></td></tr><tr align="center">
<td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>25</strong></td>
<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Jacobs Cafe Cream 100
Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>2,250,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input
type="text" name="cay25" size="6"></strong></td></tr>
<tr align="center"><td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>26</strong></td>
<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Jacobs Cafe Vanille 100
Gr</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><font
color="#800000"><strong>2,250,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input
type="text" name="cay26" size="6"></strong></td></tr><tr align="center">
<td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>27</strong></td>
<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Jacobs
Cafe Cappuccino 100 Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>2,250,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input
type="text" name="cay27" size="6"></strong></td>
</tr></table></center></div><div align="center"><center><p><input type="submit" value=" Sepete Atı"
</form></p></center></div></form></body>

```

cay.asp

```

<title>Çay-kahve Sipariş Listesi</title><style TYPE="text/css"><!--A {text-decoration: none;} -->a:hover
{color:blue}</style>
<body background="image009.jpg" link="#000000" vlink="#000000" alink="#000000"><p align="center"><font
color="#800000"><big><big><strong>Çay-Kahve Sipariş Listesi</p>
</strong></big></big></font><div align="center"><center>
<table border="7" height="30">
<tr><td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Miktar</strong></td>
<td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Ürün Adı</strong></td><td align="center" height="19"><p
align="center"><strong>Birim Fiyatı</strong></td>
<td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Durum</strong></td>
</tr><tr>
<%
dim miktar,dd,dn
sub yaz
Set dn=Server.CreateObject("Scripting.FileSystemObject")
Set dd=dn.OpenTextFile("c:\sepet\sepet.txt",8)
dd.write (caykahve)
dd.write ("#")
dd.write (fiyat)
dd.write("#")
dd.WriteLine(cay)
dd.close
Set dd=Nothing
Set dn=Nothing
%>
<td align="center" height="-1"><%= cay %>
</td><td align="left" height="-1"><%= caykahve %>
</td><td align="right" height="-1"><%= fiyat %>
</td><td align="center" height="-1"><%= "Septe Atıldı" %>
</td></tr>

```

```
caykahve="Lipton Y. Label Demlik Poşet 163 Gr"
fiyat=2750000
call yaz
end if
if cay6="" then
  cay=""
else
  cay=cay6
  caykahve="Çaykur Filiz Çay 500 Gr"
  fiyat=2240000
  call yaz
end if
if cay7="" then
  cay=""
else
  cay=cay7
  caykahve="Çaykur Demlik Poşet"
  fiyat=1750000
  call yaz
end if
if cay8="" then
  cay=""
else
  cay=cay8
  caykahve="Güzelçay Filiz"
  fiyat=1500000
  call yaz
end if
if cay9="" then
  cay=""
else
  cay=cay9
  caykahve="Güzelçay Demlik"
  fiyat=1500000
  call yaz
end if
if cay10="" then
  cay=""
else
  cay=cay10
  caykahve="Rezene çayı"
  fiyat=2000000
  call yaz
end if
if cay11="" then
  cay=""
else
  cay=cay11
  caykahve="Ada Çayı"
  fiyat=1000000
  call yaz
end if
if cay12="" then
  cay=""
else
  cay=cay12
  caykahve="Nane çayı"
  fiyat=1500000
  call yaz
end if
if cay13="" then
  cay=""
else
  cay=cay13
  caykahve="İhlamur"
  fiyat=1500000
  call yaz
```

```
end if
if cay14="" then
  cay=""
else
  cay=cay14
  caykahve="Kuşburnu Çayı"
  fiyat=1750000
  call yaz
end if
if cay15="" then
  cay=""
else
  cay=cay15
  caykahve="Çaykur Tiryaki"
  fiyat=3200000
  call yaz
end if
if cay16="" then
  cay=""
else
  cay=cay16
  caykahve="Türk Kahvesi 100 Gr"
  fiyat=750000
  call yaz
end if
if cay17="" then
  cay=""
else
  cay=cay17
  caykahve="Jacobs Maxima 200 Gr"
  fiyat=6500000
  call yaz
end if
if cay18="" then
  cay=""
else
  cay=cay18
  caykahve="Jacobs Maxima 100 Gr Classic Kahve"
  fiyat=3500000
  call yaz
end if
if cay19="" then
  cay=""
else
  cay=cay19
  caykahve="Jacobs Monarch 100 Gr Gold Kahve"
  fiyat=5200000
  call yaz
end if
if cay20="" then
  cay=""
else
  cay=cay20
  caykahve="Maxwell House 100 Gr"
  fiyat=2750000
  call yaz
end if
if cay21="" then
  cay=""
else
  cay=cay21
  caykahve="Nescafe Classic 200 Gr"
  fiyat=6200000
  call yaz
end if
if cay22="" then
  cay=""
```



```

else
  cay=cay22
  caykahve="Nescafe Gold 100 Gr"
  fiyat=5750000
  call yaz
end if
if cay23="" then
  cay=""
else
  cay=cay23
  caykahve="Coffee Mate 150 Gr"
  fiyat=2500000
  call yaz
end if
if cay24="" then
  cay=""
else
  cay=cay24
  caykahve="Coffee mate 300 Gr"
  fiyat=3250000
  call yaz
end if
if cay25="" then
  cay=""
else
  cay=cay25
  caykahve="Jacobs Cafe Cream 100 Gr"
  fiyat=2250000
  call yaz
end if
if cay26="" then
  cay=""
else
  cay=cay26
  caykahve="Jacobs Cafe Vanille 100 Gr"
  fiyat=2250000
  call yaz
end if
if cay27="" then
  cay=""
else
  cay=cay27
  caykahve="Jacobs Cafe Cappuccino 100 Gr"
  fiyat=2250000
  call yaz
end if
%>
</table></center></div><table align="center" border="0" width="300"
style="font-family: Times New Roman; font-size: 12pt" color: rgb(255,255,246)><tr height="1"><th bgcolor="#006C36"
width="50%"><a
href="alisveris.asp?scid=IT010000&sid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Alışveriş</a></th>
<th bgcolor="#006C36" width="50%"><a
href="sepetegozat.asp?scid=IT1000&sid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Sepete
Gözet</a></th></tr></table></body>

```

icecek.asp

```

<title>İçecek Satış Listesi</title>
<body background="image009.jpg">
<p align="center"><font color="#800000"><big><strong>İçecekler Satış Listesi</strong></big></font></p>
<form name="Search" method="Post" action="ic.asp">
<div align="center"><center><table border="1" width="607" height="101" cellspacing="0"><tr>
<td width="105" height="12" align="center"><strong><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big>Sıra No</big></strong></td><td width="259" height="12"
align="center"><p

```



```

<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Beypazarı maden Suyu 6'lı Cam</strong></font></td><td
height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>1,000,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="ic10" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><strong>11</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Cappy 250 ml Portakal Nektarı</strong></font></td><td
height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>525,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="ic11" size="6"></strong></td></tr><tr><td
height="1" width="105" align="center"><strong>12</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Cappy 250 ml Vişne Nektarı</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>525,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="ic12" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><strong>13</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Cappy 250 ml Şeftali Nektarı</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>525,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="ic13" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><strong>14</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Cappy 250 ml Kayısı Nektarı</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>525,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="ic14" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><strong>15</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Cappy Portakal&nbsp;Metal Kutu</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>675,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="ic15" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><strong>16</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Cappy Vişne&nbsp;Metal Kutu</strong></font></td><td
height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>675,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="ic16" size="6"></strong></td></tr><tr><td
height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>17</strong></p></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>Cappy
Şeftali&nbsp;Metal Kutu</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>675,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="ic17" size="6"></strong></p></td></tr><tr><td height="3" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><strong>18</strong></p>
<td height="3" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>Dimes 250 ml Şeftali Suyu</strong></font></td>
<td height="3" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>450,000</strong></font></td>
<td height="3" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="ic18" size="6"></strong></p>
</tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><strong>19</strong></td>
<td height="3" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>Dimes 250 ml Kayısı&nbsp;Suyu</strong></font></td>
<td height="3" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>450,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="ic19" size="6"></strong></td>
</tr><tr><td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>20</strong></p></div>
<td height="3" width="259" align="center"><div align="left"><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>Dimes 250 ml Vişne
Suyu</strong></font></td>
<td height="3" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right:
0px"><fontcolor="#800000"><strong>450,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input
type="text" name="ic20" size="6"></strong></p></div>
</tr></table></center></div><div align="center"><center><p><input type="submit" value=" Sepete At"
</form></p></div></div></form>

```

ic.asp

```
<title>İçecek Sipariş Listesi</title>
```

```
<style TYPE="text/css"><!--A {text-decoration: none;} -->a: hover {color: blue}</style>
```

```
<body background="image009.jpg" link="#000000" vlink="#000000" alink="#000000"><p align="center"><font
color="#800000"><big><big><strong>İçecek Sipariş Listesi</strong></big></big></font><div
align="center"><center>
```

```
<table border="7" height="30"><tr><td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Miktar</strong></td>
<td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Ürün Adı</strong></td><td align="center" height="19"><p
align="center"><strong>Birim Fiyatı</strong></td>
```

```

<td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Durum</strong></td></tr><tr><%
dim miktar,dd,dn
sub yaz
  Set dn=Server.CreateObject("Scripting.FileSystemObject")
  Set dd=dn.OpenTextFile("c:\sepet\sepet.txt",8)
  dd.write (icecek)
  dd.write ("##")
  dd.write (fiyat)
  dd.write("##")
  dd.WriteLine(ic)
  dd.close
  Set dd=Nothing
  Set dn=Nothing
%>
<td align="center" height="-1"><%= ic %>
</td><td align="left" height="-1"><%= icecek %>
</td><td align="right" height="-1"><%= fiyat %>
</td><td align="center" height="-1"><%= "Septe Atıldı" %>
</td></tr><%
end sub
%><%
ic1=request.form("ic1")
ic2=request.form("ic2")
ic3=request.form("ic3")
ic4=request.form("ic4")
ic5=request.form("ic5")
ic6=request.form("ic6")
ic7=request.form("ic7")
ic8=request.form("ic8")
ic9=request.form("ic9")
ic10=request.form("ic10")
ic11=request.form("ic11")
ic12=request.form("ic12")
ic13=request.form("ic13")
ic14=request.form("ic14")
ic15=request.form("ic15")
ic16=request.form("ic16")
ic17=request.form("ic17")
ic18=request.form("ic18")
ic19=request.form("ic19")
ic20=request.form("ic20")
if ic1="" then
  ic=""
else
  ic=ic1
  icecek="Coco Cola 1 Lt Pet"
  fiyat=850000
  call yaz
end if
if ic2="" then
  ic=""
else
  ic=ic2
  icecek "Coca Cola Kutu"
  fiyat=600000
  call yaz
end if
if ic3="" then
  ic=""
else
  ic=ic3
  icecek="Coca Cola 2.5 lt"
  fiyat=1400000
  call yaz
end if
if ic4="" then
  ic=""

```

```
else
    ic=ic4
    icercek="Pepsi Cola 1 Lt Pet"
    fiyat=900000
    call yaz
end if
if ic5="" then
    ic=""
else
    ic=ic5
    icercek="Pepsi Cola Kutu"
    fiyat=580000
    call yaz
end if
if ic6="" then
    ic=""
else
    ic=ic6
    icercek="Pepsi Cola 2.5 Lt"
    fiyat=1500000
    call yaz
end if
if ic7="" then
    ic=""
else
    ic=ic7
    icercek="Yedigün 2.5 Lt"
    fiyat=1400000
    call yaz
end if
if ic8="" then
    ic=""
else
    ic=ic8
    icercek="Fruko gazoz 1.5 Lt."
    fiyat=725000
    call yaz
end if
if ic9="" then
    ic=""
else
    ic=ic9
    icercek="Fruko Gazoz Kutu"
    fiyat=400000
    call yaz
end if
if ic10="" then
    ic=""
else
    ic=ic10
    icercek="Beypazarı maden Suyu 6'lı Cam"
    fiyat=1000000
    call yaz
end if
if ic11="" then
    ic=""
else
    ic=ic11
    icercek="Cappy 250 ml Portakal Nektarı"
    fiyat=525000
    call yaz
end if
if ic12="" then
    ic=""
else
    ic=ic12
    icercek="Cappy 250 ml Vişne Nektarı"
```

```
        fiyat=525000
        call yaz
    end if
    if ic13="" then
        ic=""
    else
        ic=ic13
        ıcecek="Cappy 250 ml Şeftali Nektarı"
        fiyat=525000
        call yaz
    end if
    if ic14="" then
        ic=""
    else
        ic=ic14
        ıcecek="Cappy 250 ml Kayısı Nektarı"
        fiyat=525000
        call yaz
    end if
    if ic15="" then
        ic=""
    else
        ic=ic15
        ıcecek="Cappy Portakal Metal Kutu"
        fiyat=675000
        call yaz
    end if
    if ic16="" then
        ic=""
    else
        ic=ic16
        ıcecek="Cappy Vişne Metal Kutu"
        fiyat=675000
        call yaz
    end if
    if ic17="" then
        ic=""
    else
        ic=ic17
        ıcecek="Cappy Şeftali Metal Kutu"
        fiyat=675000
        call yaz
    end if
    if ic18="" then
        ic=""
    else
        ic=ic18
        ıcecek="Dimes 250 ml Şeftali Suyu"
        fiyat=450000
        call yaz
    end if
    if ic19="" then
        ic=""
    else
        ic=ic19
        ıcecek="Dimes 250 ml Kayısı Suyu"
        fiyat=450000
        call yaz
    end if
    if ic20="" then
        ic=""
    else
        ic=ic20
        ıcecek="Dimes 250 ml Vişne Suyu"
        fiyat=450000
        call yaz
    end if
```



```

%>
</table></center></div>
<table align="center" border="0" width="300"
style="font-family: Times New Roman; font-size: 12pt" color: rgb(255,255,246)><tr height="1"><th bgcolor="#006C36"
width="50%"><a
href="alisveris.asp?scid=IT010000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Alışveriş</a></th>
<th bgcolor="#006C36" width="50%"><a
href="sepetegozat.asp?scid=IT1000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Sepete Gözet</a></th></tr></table></body>

```

helva.asp

```

<title>helva Tahin pekmez Satış Listesi</title>
<body background="image009.jpg">
<p align="center"><font color="#800000"><big><strong>Helva-Tahin-pekmez Satış Listesi</strong></big></font></p>
<form name="Search" method="Post" action="tahin.asp">
<div align="center"><center><table border="1" width="607" height="101" cellspacing="0"><tr><td width="105"
height="12" align="center"><strong><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big>Sıra No</big></strong></td><td width="259" height="12"
align="center"><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big>Ürün Adı</big></strong></td><td width="121" height="12"
align="center"><strong><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big>Fiyatı</big></strong></td>
<td width="106" height="12" align="center"><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big><strong>Miktarı</strong></big></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>01</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><fontcolor="#800000"><strong>Koska
Fıstıklı Helva Kutu 400 Gr. </strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>3,500,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="pek1" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><strong>02</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Koska Fıstıklı Helva Paket 500 Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>3,500,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="pek2" size="6"></strong></td> </tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>03</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>Koska
Paket Helva 1 Kg. Fıstıklı </strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>6,500,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input
type="text" name="pek3" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>04</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>Koska
Paket Helva 1 Kg. Çikolatalı </strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>4,750,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="pek4" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>05</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>Koska
Paket Helva 1 Kg. Vanilyalı</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>5,000,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="pek5" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>06</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>Koska Sade
Helva Kutu 400 Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>2,400,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="pek6" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>07</strong></td>

```



```

<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>Koska Sade
Helva Paket 500 Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>2,275,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="pek7" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>08</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>Arifoğlu
Harnup Pekmezi 380 Gr</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>3,250,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input
type="text" name="pek8" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><strong>09</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Koska Pekmez Cam kavanoz 400 Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>1,400,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="pek9" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><strong>10</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Koska Tahin Cam Kavanoz 300 Gr</strong></font></td><td
height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>1,900,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="pek10" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><strong>11</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Koska Tahin Cam Kavanoz 620 Gr</strong></font></td><td
height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>3,500,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="pek11" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><strong>12</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Metin Helva Sade 1 Kg</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>4,000,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="pek12" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><strong>13</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Metin Helva Fıstıklı 1 Kg</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>5,500,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="pek13" size="6"></strong></td>
</tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><strong>14</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Metin Helva Sade 500 Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>2,000,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="pek14" size="6"></strong></td>
</tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><strong>15</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Metin Helva Fıstıklı 500 Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>3,000,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="pek15"
size="6"></strong></td></tr></table>
</center></div><div align="center"><center><p><input type="submit" value=" Sepete At"
</form></p></center></div></form></body>

```

tahin.asp

```

<title>Helva Tahin Pekmez Sipariş Listesi</title>
<style TYPE="text/css"><!--A {text-decoration: none;} -->a: hover {color:blue}</style>
<body background="image009.jpg" link="#000000" vlink="#000000" alink="#000000"><p align="center"><font
color="#800000"><big><big><strong>Helva-Tahin-pekmez Sipariş Listesi</strong></big></big></font></div
align="center"><center>
<table border="7" height="30"><tr><td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Miktar</strong></td>
<td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Ürün Adı</strong></td>
<td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Birim Fiyatı</strong></td>
<td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Durum</strong></td>
</tr><tr><%
dim miktar,dd,dn
sub yaz
Set dn=Server.CreateObject("Scripting.FileSystemObject")
Set dd=dn.OpenTextFile("c:\sepet\sepet.txt",8)
dd.write (pekmez)
dd.write ("#")
dd.write (fiyat)
dd.write("#")
dd.WriteLine(pek)
dd.close
Set dd=Nothing
Set dn=Nothing

```

```

%>
<td align="center" height="-1"><%= pek %>
</td><td align="left" height="-1"><%= pekmez%>
</td><td align="right" height="-1"><%= fiyat %>
</td><td align="center" height="-1"><%= "Septe Atildi" %>
</td></tr>
<%
end sub
%><%
pek1=request.form("pek1")
pek2=request.form("pek2")
pek3=request.form("pek3")
pek4=request.form("pek4")
pek5=request.form("pek5")
pek6=request.form("pek6")
pek7=request.form("pek7")
pek8=request.form("pek8")
pek9=request.form("pek9")
pek10=request.form("pek10")
pek11=request.form("pek11")
pek12=request.form("pek12")
pek13=request.form("pek13")
pek14=request.form("pek14")
pek15=request.form("pek15")
if pek1="" then
pek=""
else
pek=pek1
pekmez="Koska Fıstıklı Helva Kutu 400 Gr."
fiyat=3500000
call yaz
end if
if pek2="" then
pek=""
else
pek=pek2
pekmez="Koska Fıstıklı Helva Paket 500 Gr"
fiyat=3500000
call yaz
end if
if pek3="" then
pek=""
else
pek=pek3
pekmez="Koska Paket Helva 1 Kg. Fıstıklı"
fiyat=6500000
call yaz
end if
if pek4="" then
pek=""
else
pek=pek4
pekmez="Koska Paket Helva 1 Kg. Çikolata"
fiyat=4750000
call yaz
end if
if pek5="" then
pek=""
else
pek=pek5
pekmez="Koska Paket Helva 1 Kg. Vanilyalı"
fiyat=5000000
call yaz
end if
if pek6="" then
pek=""
else

```

```
pek=pek6
pekmez="Koska Sade Helva Kutu 400 Gr"
fiyat=2400000
call yaz
end if
if pek7="" then
pek=""
else
pek =pek7
pekmez="Koska Sade Helva Paket 500 Gr"
fiyat=2275000
call yaz
end if
if pek8="" then
pek=""
else
pek=pek8
pekmez="Arifoğlu Harnup Pekmezi 380 Gr"
fiyat=3250000.
call yaz
end if
if pek9="" then
pek=""
else
pek=pek9
pekmez="Koska Pekmez Cam kavanoz 400 Gr"
fiyat=1400000
call yaz
end if
if pek10="" then
pek=""
else
pek=pek10
pekmez="Koska Tahin Cam Kavanoz 300 Gr"
fiyat=1900000
call yaz
end if
if pek11="" then
pek=""
else
pek=pek11
pekmez="Koska Tahin Cam Kavanoz 620 Gr"
fiyat=3500000
call yaz
end if
if pek12="" then
pek=""
else
pek=pek12
pekmez="Metin Helva Sade 1 Kg"
fiyat=4000000
call yaz
end if
if pek13="" then
pek=""
else
pek=pek13
pekmez="Metin Helva Fıstıklı 1 Kg"
fiyat=5500000
call yaz
end if
if pek14="" then
pek=""
else
pek=pek14
pekmez="Metin Helva Sade 500 Gr"
fiyat=2000000
```

```

    call yaz
end if
if pek15="" then
    pek=""
else
    pek=pek15
    pekmez="Metin Helva Fıstıklı 500 Gr"
    fiyat=3000000
    call yaz
end if
%
```

```

</table></center></div><table align="center" border="0" width="300"
style="font-family: Times New Roman; font-size: 12pt" color: rgb(255,255,246)><tr height="1">
<th bgcolor="#006C36" width="50%"><a
href="alisheris.asp?scid=IT010000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Alşveriş</a></th>
<th bgcolor="#006C36" width="50%"><a
href="sepetegozat.asp?scid=IT1000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Sepete Gözet</a></th></tr></table></body>
```

baharat.asp

```

<title>Baharat Satış Listesi</title>
<body background="image009.jpg">
<p align="center"><font color="#800000"><big><strong>Baharat Satış Listesi</strong></big></font></p>
<form name="Search" method="Post" action="bahar.asp">
<div align="center"><center><table border="1" width="607" height="101" cellspacing="0"><tr><td width="105"
height="12" align="center"><strong><big>Sıra No</big></strong></td><td width="259" height="12"
align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big><strong>Ürün Adı</strong></big></p>
<td width="121" height="12" align="center"><strong><big>Fiyatı</big></strong></td>
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big><strong>Miktarı</strong></big></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>01</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>Arifoğlu
Acı Biber 90 Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>1,250,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="bah1" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>02</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Arifoğlu Hindistan Cevizi 60 Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>1,000,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="bah2" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><strong>03</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>Arifoğlu
Karabiber 50 Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>1,500,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input
type="text" name="bah3" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>04</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>Arifoğlu Karanfil 90 Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>1,200,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input
type="text" name="bah4" size="6"></strong></td>
</tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right:
0px"><strong>05</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>Arifoğlu Karbonat 95 Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>600,000</strong></font></td>
```



```

color="#800000"><strong>1,250,000</strong></font></td>
<td height="3" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="bah18" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><strong>19</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Arifoğlu Yeni Bahar 50 Gr</strong></font></td><td
height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>1,750,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="bah19" size="6"></strong></td> </tr><tr>
<td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>20</strong></p></div>
<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Arifoğlu Çörek Otu 90
Gr</strong></font></div>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>1,250,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input type="text" name="bah20"
size="6"></strong></p></div></tr><tr align="center"><td height="1" width="105"><div
align="center"><center><p><strong>21</strong></p></div>
<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Arifoğlu Çam Fıstık 25
Gr</strong></font></div>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>1,500,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input type="text" name="bah21"
size="6"></strong></p></div></tr><tr align="center"><td height="1" width="105"><div
align="center"><center><p><strong>22</strong></p></div>
<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Billur Tuz 750
Gr</strong></font></div>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>350,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input type="text" name="bah22"
size="6"></strong></p></div></tr><tr align="center">
<td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>23</strong></p></div>
<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Billur
Tuz İyotlu 750 Gr</strong></font></div>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>350,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input
type="text" name="bah23" size="6"></strong></p></div></tr><tr align="center">
<td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>24</strong></p></div>
<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Freşa Elma Sirkesi Cam
Şişe</strong></font></div>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>1,000,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input
type="text" name="bah24" size="6"></strong></p></div></tr><tr align="center">
<td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>25</strong></p></div>
<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Freşa Limon Sirkesi
Cam Şişe</strong></font></div>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>1,000,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input
type="text" name="bah25" size="6"></strong></p></div>
</tr><tr align="center"><td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>26</strong></p></div>
<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Freşa Üzüm Sirkesi Cam
Şişe</strong></font></div>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>800,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input
type="text" name="bah26" size="6"></strong></p></div>
</tr></table></center></div><div align="center"><center><p><input type="submit" value=" Sepete At"
</form></p></center></div></form></body>

```

bahar.asp

```

<title>Baharat Sipariş Listesi</title>
<style TYPE="text/css"><!--A {text-decoration: none;} -->a: hover {color: blue}</style>
<body background="image009.jpg" link="#000000" vlink="#000000" alink="#000000">
<p align="center"><font color="#800000"><big><big><strong>Baharat Sipariş Listesi</strong></big>
</strong></big></big></font><div align="center"><center>
<table border="7" height="30"><tr><td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Miktar</strong></td>
<td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Ürün Adı</strong></p></td><td align="center" height="19"><p
align="center"><strong>Birim Fiyatı</strong></p></td>
<td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Durum</strong></p></td>
</tr><tr>
<%
dim miktar,dd,dn
sub yaz
Set dn=Server.CreateObject("Scripting.FileSystemObject")

```



```

Set dd=dn.OpenTextFile("c:\sepet\sepet.txt",8)
dd.write (baharat)
dd.write ("#")
dd.write (fiyat)
dd.write("#")
dd.WriteLine(bah)
dd.close
Set dd=Nothing
Set dn=Nothing

%>
<td align="center" height="-1"><%= bah %>
</td><td align="left" height="-1"><%= baharat %>
</td><td align="right" height="-1"><%= fiyat %>
</td><td align="center" height="-1"><%= "Septe Atıldı" %>
</td></tr>
<%
end sub
%>
<%
bah1=request.form("bah1")
bah2=request.form("bah2")
bah3=request.form("bah3")
bah4=request.form("bah4")
bah5=request.form("bah5")
bah6=request.form("bah6")
bah7=request.form("bah7")
bah8=request.form("bah8")
bah9=request.form("bah9")
bah10=request.form("bah10")
bah11=request.form("bah11")
bah12=request.form("bah12")
bah13=request.form("bah13")
bah14=request.form("bah14")
bah15=request.form("bah15")
bah16=request.form("bah16")
bah17=request.form("bah17")
bah18=request.form("bah18")
bah19=request.form("bah19")
bah20=request.form("bah20")
bah21=request.form("bah21")
bah22=request.form("bah22")
bah23=request.form("bah23")
bah24=request.form("bah24")
bah25=request.form("bah25")
bah26=request.form("bah26")
if bah1="" then
    bah=""
else
    bah=bah1
    baharat="Arifoğlu Acı Biber 90 Gr"
    fiyat=1250000
    call yaz
end if
if bah2="" then
    bah=""
else
    bah=bah2
    baharat="Arifoğlu Hindistan Cevizi 60 Gr"
    fiyat=1000000
    call yaz
end if
if bah3="" then
    bah=""
else
    bah=bah3
    baharat="Arifoğlu Karabiber 50 Gr"
    fiyat=1500000

```

```
    call yaz
end if
if bah4= "" then
    bah=""
else
    bah=bah4
    baharat="Arifoğlu Karanfil 90 Gr"
    fiyat=1200000
    call yaz
end if
if bah5="" then
    bah=""
else
    bah=bah5
    baharat="Arifoğlu Karbonat 95 Gr"
    fiyat=600000
    call yaz
end if
if bah6="" then
    bah=""
else
    bah=bah6
    baharat="Arifoğlu Kekik 30 Gr"
    fiyat=750000
    call yaz
end if
if bah7="" then
    bah=""
else
    bah =bah7
    baharat="Arifoğlu Kuş Üzümü 40 Gr"
    fiyat=750000
    call yaz
end if
if bah8="" then
    bah=""
else
    bah=bah8
    baharat="Arifoğlu Köfte Baharı 90 Gr"
    fiyat=1500000
    call yaz
end if
if bah9= "" then
    bah=""
else
    bah=bah9
    baharat="Arifoğlu Kimyon 90 Gr"
    fiyat=1750000
    call yaz
end if
if bah10="" then
    bah=""
else
    bah=bah10
    baharat="Arifoğlu Limon Tuzu 60 Gr"
    fiyat=750000
    call yaz
end if
if bah11="" then
    bah=""
else
    bah=bah11
    baharat="Arifoğlu Mahlep 50 Gr"
    fiyat=1250000
    call yaz
end if
if bah12="" then
```

```
    bah=""
else
    bah=bah12
    baharat="Arifoğlu Nane 30 Gr"
    fiyat=750000
    call yaz
end if
if bah13="" then
    bah=""
else
    bah=bah13
    baharat="Arifoğlu Pasta Süsü"
    fiyat=1000000
    call yaz
end if
if bah14="" then
    bah=""
else
    bah=bah14
    baharat="Arifoğlu Pul Biber 80 Gr"
    fiyat=1250000
    call yaz
end if
if bah15="" then
    bah=""
else
    bah=bah15
    baharat="Arifoğlu Sumak 90 Gr"
    fiyat=1250000
    call yaz
end if
if bah16="" then
    bah=""
else
    bah=bah16
    baharat="Arifoğlu Susam 90 Gr"
    fiyat=1500000
    call yaz
end if
if bah17="" then
    bah=""
else
    bah=bah17
    baharat="Arifoğlu Tarçın 50 Gr"
    fiyat=1000000
    call yaz
end if
if bah18="" then
    bah=""
else
    bah=bah18
    baharat="Arifoğlu Zencefil 50 Gr"
    fiyat=1250000
    call yaz
end if
if bah19="" then
    bah=""
else
    bah=bah19
    baharat="Arifoğlu Yeni Bahar 50 Gr"
    fiyat=1750000
    call yaz
end if
if bah20="" then
    bah=""
else
    bah=bah20
```

```

baharat="Arifoğlu Çörek Otu 90 Gr"
fiyat=1250000
call yaz
end if
if bah21="" then
bah=""
else
bah=bah21
baharat="Arifoğlu Çam Fıstık 25 Gr"
fiyat=1500000
call yaz
end if
if bah22="" then
bah=""
else
bah=bah22
baharat="Billur Tuz 750 Gr"
fiyat=350000
call yaz
end if
if bah23="" then
bah=""
else
bah=bah23
baharat="Billur Tuz İyotlu 750 Gr"
fiyat=350000
call yaz
end if
if bah24="" then
bah=""
else
bah=bah24
baharat="Freşa Elma Sirkesi Cam Şişe"
fiyat=1000000
call yaz
end if
if bah25="" then
bah=""
else
bah=bah25
baharat="Freşa Limon Sirkesi Cam Şişe"
fiyat=1000000
call yaz
end if
if bah26="" then
bah=""
else
bah=bah26
baharat="Freşa Üzüm Sirkesi Cam Şişe"
fiyat=800000
call yaz
end if

```

```
%</table></center></div>
```

```
<table align="center" border="0" width="300"
```

```
style="font-family: Times New Roman; font-size: 12pt" color: rgb(255,255,246)><tr height="1"><th bgcolor="#006C36"
```

```
width="50%"><a
```

```
href="alisveris.asp?scid=IT010000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
```

```
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Alışveriş</a></th>
```

```
<th bgcolor="#006C36" width="50%"><a
```

```
href="sepetegozat.asp?scid=IT1000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
```

```
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Sepete Gözet</a></th></tr></table></body>
```

```
kozmetik.asp
```

```
<title>Kozmetik Satış Listesi</title><body background="image009.jpg">
```

```
<p align="center"><font color="#800000"><big><strong>Kozmetik Satış Listesi</strong></big></font></p>
```

```
<form name="Search" method="Post" action="kozmet.asp">
```


koz.m.asp

```

<title>Kozmetik Sipariş Listesi</title>
<style TYPE="text/css"><!--A {text-decoration: none;} -->a:hover {color:blue}</style><body background="image009.jpg"
link="#000000" vlink="#000000" alink="#000000"><p align="center"><font
color="#800000"><big><big><strong>Kozmetik Sipariş Listesi</p></strong></big></big></font><div
align="center"><center><table border="7" height="30">
<tr><td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Miktar</strong></td>
<td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Ürün Adı</strong></td><td align="center" height="19"><p
align="center"><strong>Birim Fiyatı</strong></td><td align="center" height="19"><p
align="center"><strong>Durum</strong></td>
</tr></table>
dim miktar,dd,dn
sub yaz
  Set dn=Server.CreateObject("Scripting.FileSystemObject")
  Set dd=dn.OpenTextFile("c:\sepet\sepet.txt",8)
  dd.write (kozmetik)
  dd.write ("#")
  dd.write (fiyat)
  dd.write("#")
  dd.WriteLine(koz)
  dd.close
  Set dd=Nothing
  Set dn=Nothing
%>
<td align="center" height="-1"><%= koz %>
</td><td align="left" height="-1"><%= kozmetik %>
</td><td align="right" height="-1"><%= fiyat %>
</td><td align="center" height="-1"><%= "Septe Atıldı" %>
</td></tr>
<%
end sub
%><%
koz1=request.form("koz1")
koz2=request.form("koz2")
koz3=request.form("koz3")
koz4=request.form("koz4")
koz5=request.form("koz5")
koz6=request.form("koz6")
koz7=request.form("koz7")
koz8=request.form("koz8")
koz9=request.form("koz9")
koz10=request.form("koz10")
koz11=request.form("koz11")
koz12=request.form("koz12")
koz13=request.form("koz13")
koz14=request.form("koz14")
koz15=request.form("koz15")
koz16=request.form("koz16")
koz17=request.form("koz17")
koz18=request.form("koz18")
koz19=request.form("koz19")
koz20=request.form("koz20")
koz21=request.form("koz21")
koz22=request.form("koz22")
koz23=request.form("koz23")
koz24=request.form("koz24")
koz25=request.form("koz25")
koz26=request.form("koz26")
koz27=request.form("koz27")
koz28=request.form("koz28")
koz28=request.form("koz28")
koz29=request.form("koz29")
koz30=request.form("koz30")
koz31=request.form("koz31")
koz32=request.form("koz32")
koz33=request.form("koz33")
koz34=request.form("koz34")

```

```

koz35=request.form("koz35")
koz36=request.form("koz36")
koz37=request.form("koz37")
koz38=request.form("koz38")
koz39=request.form("koz39")
koz40=request.form("koz40")
koz41=request.form("koz41")
koz42=request.form("koz42")
koz43=request.form("koz43")
koz44=request.form("koz44")
koz45=request.form("koz45")
koz46=request.form("koz46")
if koz1="" then
    koz=""
else
    koz=koz1
    kozmetik="8x4 Happiness Deo-Roll-On 50 MI"
    fiyat=3750000
    call yaz
end if
if koz2="" then
    koz=""
else
    koz=koz2
    kozmetik="8x4 Deo Rollon Cool 50 MI"
    fiyat=3750000
    call yaz
end if
if koz3="" then
    koz=""
else
    koz=koz3
    kozmetik="8x4 Deo Rollon Markant 50 MI"
    fiyat=3750000
    call yaz
end if
if koz4="" then
    koz=""
else
    koz=koz4
    kozmetik="Bellisima Feelings Deo. 150 MI"
    fiyat=4000000
    call yaz
end if
if koz5="" then
    koz=""
else
    koz=koz5
    kozmetik="Bellissima Deo 100 MI"
    fiyat=4500000
    call yaz
end if
if koz6="" then
    koz=""
else
    koz=koz6
    kozmetik="Deo 8x4 Rollon Wave 50 MI"
    fiyat=3750000
    call yaz
end if
if koz7="" then
    koz=""
else
    koz =koz7
    kozmetik="Deo 8x4 Stick Fresh 50 MI"
    fiyat=4500000
    call yaz

```

```
end if
if koz8="" then
  koz=""
else
  koz=koz8
  kozmetik="Deo 8x4 Stick Mild&Soft 50 MI"
  fiyat=4250000
  call yaz
end if
if koz9="" then
  koz=""
else
  koz=koz9
  kozmetik="Deo Roll-On 8x4 Unity 50 MI"
  fiyat=3750000
  call yaz
end if
if koz10="" then
  koz=""
else
  koz=koz10
  kozmetik="Dunlop Deo 150 MI"
  fiyat=5000000
  call yaz
end if
if koz11="" then
  koz=""
else
  koz=koz11
  kozmetik="Dunlop Mavi Deodorant 150 MI"
  fiyat=5000000
  call yaz
end if
if koz12="" then
  koz=""
else
  koz=koz12
  kozmetik="Emotion Deo 150 MI.Marine"
  fiyat=5000000
  call yaz
end if
if koz13="" then
  koz=""
else
  koz=koz13
  kozmetik="Gillette Wild/Rain Deo 150 MI"
  fiyat=5250000
  call yaz
end if
if koz14="" then
  koz=""
else
  koz=koz14
  kozmetik="Gillette Arctic Ice Deo 150 MI"
  fiyat=5250000
  call yaz
end if
if koz15="" then
  koz=""
else
  koz=koz15
  kozmetik="Gillette Serie A. Clear Gel Deo 75 MI"
  fiyat=6250000
  call yaz
end if
if koz16="" then
  koz=""
```

```
else
    koz=koz16
    kozmetik="Lady Speed Stuck Cool Citrus"
    fiyat=4500000
    call yaz
end if
if koz17="" then
    koz=""
else
    koz=koz17
    kozmetik="Lady Speed Stuck Fruity Fresh 50 Gr."
    fiyat=4500000
    call yaz
end if
if koz18="" then
    koz=""
else
    koz=koz18
    kozmetik="Lady Speed Stuck Gel Aloe 65 Gr."
    fiyat=5750000
    call yaz
end if
if koz19="" then
    koz=""
else
    koz=koz19
    kozmetik="Lady Speed Stick Tropical"
    fiyat=4500000
    call yaz
end if
if koz20="" then
    koz=""
else
    koz=koz20
    kozmetik="Nivea Deo Women 150 Ml"
    fiyat=5000000
    call yaz
end if
if koz21="" then
    koz=""
else
    koz=koz21
    kozmetik="Nivea Deo Formen 150 Ml"
    fiyat=5000000
    call yaz
end if
if koz22="" then
    koz=""
else
    koz=koz22
    kozmetik="Nivea Deo Compact Formen 20 Ml."
    fiyat=5000000
    call yaz
end if
if koz23="" then
    koz=""
else
    koz=koz23
    kozmetik="Nivea Deo Compact Woman 20 Ml."
    fiyat=5000000
    call yaz
end if
if koz24="" then
    koz=""
else
    koz=koz24
    kozmetik="Nivea Deo-Stick Woman 50 Ml."
```



```
fiyat=4250000
call yaz
end if
if koz25="" then
    koz=""
else
    koz=koz25
    kozmetik="Nivea Deo-Stick Formen 50 MI."
    fiyat=4250000
    call yaz
end if
if koz26="" then
    koz=""
else
    koz=koz26
    kozmetik="Rexona Reward Deo 150 MI.Cotton"
    fiyat=4750000
    call yaz
end if
if koz27="" then
    koz=""
else
    koz=koz27
    kozmetik="Rexona Reward Deo Floral 150 MI"
    fiyat=4750000
    call yaz
end if
if koz28="" then
    koz=""
else
    koz=koz28
    kozmetik="Rexona Reward Deo Fresh 150 MI."
    fiyat=4750000
    call yaz
end if
if koz29="" then
    koz=""
else
    koz=koz29
    kozmetik="First Class Edt 75 MI."
    fiyat=12500000
    call yaz
end if
if koz30="" then
    koz=""
else
    koz=koz30
    kozmetik="Adidas Woman Sport.200 MI."
    fiyat=4250000
    call yaz
end if
if koz31="" then
    koz=""
else
    koz=koz31
    kozmetik="Arko Nem Elma Kokulu Krem 75 MI."
    fiyat=2250000
    call yaz
end if
if koz32="" then
    koz=""
else
    koz=koz32
    kozmetik="Arko Krem (Yağlı) 20 CC."
    fiyat=450000
    call yaz
end if
```

```
if koz33="" then
  koz=""
else
  koz=koz33
  kozmetik="Arko Soft Krem Kavanoz 150 Ml."
  fiyat=3250000
  call yaz
end if
if koz34="" then
  koz=""
else
  koz=koz34
  kozmetik="Fa Men Saç-Vücut Şampuanı 250 Ml"
  fiyat=4250000
  call yaz
end if
if koz35="" then
  koz=""
else
  koz=koz35
  kozmetik="Fa Vucut Şampuanı Sunny 250 Ml"
  fiyat=3750000
  call yaz
end if
if koz36="" then
  koz=""
else
  koz=koz36
  kozmetik="Hobby Cilt Kremi E Vit. Tüp 75 Ml."
  fiyat=2250000
  call yaz
end if
if koz37="" then
  koz=""
else
  koz=koz37
  kozmetik="Hobby Cilt Kremi E Vitaminli 150 Ml"
  fiyat=3500000
  call yaz
end if
if koz38="" then
  koz=""
else
  koz=koz38
  kozmetik="Nivea Krem 100 Ml."
  fiyat=3500000
  call yaz
end if
if koz39="" then
  koz=""
else
  koz=koz39
  kozmetik="Nivea Krem Tüp 100 Ml"
  fiyat=3500000
  call yaz
end if
if koz40="" then
  koz=""
else
  koz=koz40
  kozmetik="Palmolive Duş Jeli Vitamin 250 Ml."
  fiyat=4000000
  call yaz
end if
if koz41="" then
  koz=""
else
```

```

koz=koz41
kozmetik="Ph 5,5 2.1 Duş Jeli 250 Ml."
fiyat=7000000
call yaz
end if
if koz42="" then
koz=""
else
koz=koz42.
kozmetik="Duru Kolonya 1 Lt. Bidon"
fiyat=6750000
call yaz
end if
if koz43="" then
koz=""
else
koz=koz43
kozmetik="Duru Kolonya 230 Cc. Pet Şişe"
fiyat=4750000
call yaz
end if
if koz44="" then
koz=""
else
koz=kqz44
kozmetik="Duru Kolonya 400 Cc. Cam Şişe"
fiyat=5500000
call yaz
end if
if koz45="" then
koz=""
else
koz=koz45
kozmetik="Selin Kolonya 420 CC Pvc Kutulu 1022"
fiyat=4250000
call yaz
end if
if koz46="" then
koz=""
else
koz=koz46
kozmetik="Selin Kolonya Sprey 150 Ml."
fiyat=2500000
call yaz
end if
%>

```

```
</table></center></div>
```

```
<table align="center" border="0" width="300"
```

```
style="font-family: Times New Roman; font-size: 12pt" color: rgb(255,255,246)<tr height="1"><th bgcolor="#006C36" width="50%"><a
```

```
href="alisveris.asp?scid=IT010000&amid=3458197562EBE0AD2DDDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F9122EC1E3CB1E41C90001CF640">Alışveriş</a></th>
```

```
<th bgcolor="#006C36" width="50%"><a
```

```
href="sepetegozat.asp?scid IT1000&amid 3458197562EBE0AD2DDDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F9122EC1E3CB1E41C90001CF640">Sepete Gözet</a></th></tr></table></body>
```

```
kakao.asp
```

```
<title>Kakaolu Ürünler Satış Listesi</title>
```

```
<body background="image009.jpg">
```

```
<p align="center"><font color="#800000"><big><strong>Kakaolu Ürünler Satış Listesi</strong></big></font></p><form
```

```
name="Search" method="Post" action="kak.asp"><div align="center"><center><table border="1" width="607"
```

```
height="101" cellspacing="0"><tr><td width="105" height="12" align="center"><strong><p
```

```
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big>Sıra No</big></strong></td><td width="259" height="12"
```

```
align="center"><p
```

```
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big><strong>Ürün Adı</strong></big></td><td width="121" height="12"
```

```
align="center"><strong><p
```



```

<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="kak11" size="6"></strong></td>
</tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><strong>12</strong></td>
<td height="1" width="259"><font face="Arial, Helvetica, sans-serif" size="2"color="#800000"><strong>Şokomigo
Saklama Kabı 1 KG</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>6,000,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="kak12"
size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><strong>13</strong></td>
<td height="1" width="259"><font face="Arial, Helvetica, sans-serif" size="2"color="#800000"><strong>Gofy Krema 500
Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>2,500,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="kak13" size="6"></strong></td>
</tr></table></center></div><div align="center"><center><p><input type="submit" value=" Şepete At"
</form></p></center></div></form></body>

```

kak.asp

```

<title>Kakaolu Ürünler Sipariş Listesi</title>
<style TYPE="text/css"><!--A {text-decoration: none;} -->a: hover {color:blue}</style>
<body background="image009.jpg" link="#000000" vlink="#000000" alink="#000000"><p align="center"><font
color="#800000"><big><big><strong>Kakaolu Ürünler Sipariş Listesi</strong></big></big></font><div
align="center"><center>
<table border="7" height="30"><tr><td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Miktar</strong></td>
<td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Ürün Adı</strong></td><td align="center" height="19"><p
align="center"><strong>Birim Fiyatı</strong></td>
<td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Durum</strong></td>
</tr><tr>
<%
dim miktar,dd,dn
sub yaz
Set dn=Server.CreateObject("Scripting.FileSystemObject")
Set dd=dn.OpenTextFile("c:\sepet\sepet.txt",8)
dd.write (kakao)
dd.write ("##")
dd.write (fiyat)
dd.write("##")
dd.WriteLine(kak)
dd.close
Set dd=Nothing
Set dn=Nothing
%>
<td align="center" height="-1"><%= kak %>
</td><td align="left" height="-1"><%= kakao %>
</td><td align="right" height="-1"><%= fiyat %>
</td><td align="center" height="-1"><%= "Şepete Atıldı" %>
</td></tr>
<%
end sub
%>
<%
kak1=request.form("kak1")
kak2=request.form("kak2")
kak3=request.form("kak3")
kak4=request.form("kak4")
kak5=request.form("kak5")
kak6 request.form("kak6")
kak7=request.form("kak7")
kak8=request.form("kak8")
kak9=request.form("kak9")
kak10=request.form("kak10")
kak11=request.form("kak11")
kak12=request.form("kak12")
kak13=request.form("kak13")
if kak1="" then
kak=""
else
kak=kak1
kakao="Fiskobirlik Fındık Ezmesi 320 Gr"
fiyat=4250000

```

```
    call yaz
end if
if kak2="" then
    kak=""
else
    kak=kak2
    kakao="Sarelle Bardak 250 Gr"
    fiyat=2350000
    call yaz
end if
if kak3="" then
    kak=""
else
    kak=kak3
    kakao="Sarelle Kavanoz 500 Gr"
    fiyat=3000000
    call yaz
end if
if kak4="" then
    kak=""
else
    kak=kak4
    kakao="Sarelle Sütlü Fındık Kreması 400 Gr"
    fiyat=3000000
    call yaz
end if
if kak5="" then
    kak=""
else
    kak=kak5
    kakao="Tadelle Krema 350 Gr"
    fiyat=2750000
    call yaz
end if
if kak6="" then
    kak=""
else
    kak=kak6
    kakao="Tadelle Krema 500 Gr"
    fiyat=3500000
    call yaz
end if
if kak7="" then
    kak=""
else
    kak=kak7
    kakao="Ülker Alpella Krem 500 Gr P. Kavanoz"
    fiyat=2500000
    call yaz
end if
if kak8="" then
    kak=""
else
    kak=kak8
    kakao="Ülker Çokokrem 500 Gr Saklama Kabı"
    fiyat=3500000
    call yaz
end if
if kak9="" then
    kak=""
else
    kak=kak9
    kakao="Şokomigo 500 Gr saklama Kabı"
    fiyat=3250000
    call yaz
end if
if kak10="" then
```



```

    kak=""
else
    kak=kak10
    kakao="Şokomigo Cam 600 Gr"
    fiyat=3750000
    call yaz
end if
if kak11="" then
    kak=""
else
    kak=kak11
    kakao="Şokomigo Plastik kavanoz 500 Gr"
    fiyat=2750000
    call yaz
end if
if kak12="" then
    kak=""
else
    kak=kak12
    kakao="Şokomigo Saklama Kabı 1 KG"
    fiyat=6000000
    call yaz
end if
if kak13="" then
    kak=""
else
    kak=kak13
    kakao="Gofy Krema 500 Gr"
    fiyat=2500000
    call yaz
end if
%>
</table></center></div>
<table align="center" border="0" width="300"
style="font-family: Times New Roman; font-size: 12pt" color: rgb(255,255,246)>
<tr height="1">
<th bgcolor="#006C36" width="50%"><a
href="alisveris.asp?scid=IT010000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Alışveriş</a></th>
<th bgcolor="#006C36" width="50%"><a
href="sepetgeozat.asp?scid=IT1000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Sepete
Gözet</a></th></tr></table></body>

```

dissag.asp

```

<title>Diş Sağlığı ürünleri Satış Listesi</title>
<body background="image009.jpg">
<p align="center"><font color="#800000"><big><strong>Diş Sağlığı ürünleri Satış Listesi</strong></big></font></p>
<form name="Search" method="Post" action="dis.asp">
<div align="center"><table border="1" width="607" height="101" cellspacing="0"><tr><td width="105"
height="12" align="center"><strong><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big>SıraNo </big></strong></td> <td width="259" height="12"
align="center"><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big><strong>Ürün Adı</strong></big></td><td width="121" height="12"
align="center"><strong><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big>Fiyatı</big></strong></td>
<td width="106" height="12" align="center"><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big><strong>Miktarı</strong></big></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>01</strong></td><td
height="1" width="259"><font face="Arial, Helvetica, sans-serif" size="2"
color="#800000"><strong>Colgate Diş Macunu 170 Gr kaking Soda </strong></font></td><td height="1" align="center"
width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>4,000,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="dis1" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>02</strong></td>

```



```

<title>Diş sağlığı őrrnleri Sipariş Listesi</title>
<style TYPE="text/css"><!--A {text-decoration: none;} -->a: hover {color:blue}</style>
<body background="image009.jpg" link="#000000" vlink="#000000" alink="#000000"><p align="center"><font
color="#800000"><big><big><strong>Diş Sağlığı őrrnleri Sipariş Listesi</p></strong></big></big></font><div
align="center"><center><table border="7" height="30">
<tr><td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Miktar</strong></td>
<td align="center" height="19"><p align="center"><strong>őrrn Adı</strong></td><td align="center" height="19"><p
align="center"><strong>Birim Fiyatı</strong></td>
<td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Durum</strong></td>
</tr></table>
dim miktar,dd,dn
sub yaz
  Set dn=Server.CreateObject("Scripting.FileSystemObject")
  Set dd=dn.OpenTextFile("c:\sepet\sepet.txt",8)
  dd.write (dissag)
  dd.write ("##")
  dd.write (fiyat)
  dd.write ("##")
  dd.WriteLine(dis)
  dd.close
  Set dd=Nothing
  Set dn=Nothing

%>
<td align="center" height="-1"><%= dis %>
</td><td align="left" height="-1"><%= dissag %>
</td><td align="right" height="-1"><%= fiyat %>
</td><td align="center" height="-1"><%= "Septe Atıldı" %>
</td></tr>
<%>
end sub
%><%>
dis1=request.form("dis1")
dis2=request.form("dis2")
dis3=request.form("dis3")
dis4=request.form("dis4")
dis5=request.form("dis5")
dis6=request.form("dis6")
dis7=request.form("dis7")
dis8=request.form("dis8")
dis9=request.form("dis9")
dis10=request.form("dis10")
dis11=request.form("dis11")
dis12=request.form("dis12")
dis13=request.form("dis13")
dis14=request.form("dis14")
dis15=request.form("dis15")
dis16=request.form("dis16")
dis17=request.form("dis17")
dis18=request.form("dis18")
dis19=request.form("dis19")
dis20=request.form("dis20")
dis21=request.form("dis21")
dis22=request.form("dis22")
dis23=request.form("dis23")
if dis1="" then
  dis=""
else
  dis=dis1
  dissag="Colgate Diş Macunu 170 Gr kaking Soda"
  fiyat=4000000
  call yaz
end if
if dis2="" then
  dis=""
else
  dis=dis2

```

```
dissag="Colgate Diş macunu 70 Gr Regular"
fiyat=1500000
call yaz
end if
if dis3="" then
dis=""
else
dis=dis3
dissag="Colgate Diş Macunu Herbal 75 Gr"
fiyat=1500000
call yaz
end if
if dis4="" then
dis=""
else
dis=dis4
dissag="Colgate Dişmacunu Total 100 MI"
fiyat=3000000
call yaz
end if
if dis5="" then
dis=""
else
dis=dis5
dissag="Colgate Fresh Confidence Diş Mac. 70 Gr"
fiyat=2000000
call yaz
end if
if dis6="" then
dis=""
else
dis=dis6
dissag="Colgate Mükemmel Tat Diş Mac. 100 MI"
fiyat=3000000
call yaz
end if
if dis7="" then
dis=""
else
dis=dis7
dissag="Signal Diş Macunu 70 Gr"
fiyat=1500000
call yaz
end if
if dis8="" then
dis=""
else
dis=dis8
dissag="Signal karbonat 70 Gr"
fiyat=1750000
call yaz
end if
if dis9="" then
dis=""
else
dis=dis9
dissag="Signal Diş Macunu 170 Gr"
fiyat=3500000
call yaz
end if
if dis10="" then
dis=""
else
dis=dis10
dissag="Signal Beyaz Diş Macunu 170 Gr"
fiyat=2000000
call yaz
```

```
end if
if dis11="" then
  dis=""
else
  dis=dis11
  dissag="Signal Beyaz Güç Diş Macunu 70 MI"
  fiyat=1250000
  call yaz
end if
if dis12="" then
  dis=""
else
  dis=dis12
  dissag="Signal Beyazlatıcı Sistem Diş Mac.105 Gr"
  fiyat=3000000
  call yaz
end if
if dis13="" then
  dis=""
else
  dis=dis13
  dissag="Signal Diş macunu 120 Gr Micro Granül"
  fiyat=3250000
  call yaz
end if
if dis14="" then
  dis=""
else
  dis=dis14
  dissag="Signal plus Minik Diş Macunu 50 MI"
  fiyat=1750000
  call yaz
end if
if dis15="" then
  dis=""
else
  dis=dis15
  dissag="Banat Exc.Diş fırçası Yetişkin"
  fiyat=2700000
  call yaz
end if
if dis16="" then
  dis=""
else
  dis=dis16
  dissag="Banat Konix Diş Fırçası Medium"
  fiyat=2750000
  call yaz
end if
if dis17="" then
  dis=""
else
  dis=dis17
  dissag="Banat Step Diş Fırçası O/S"
  fiyat=2500000
  call yaz
end if
if dis18="" then
  dis=""
else
  dis=dis18
  dissag="Banat Wave Diş Fırçası O/S"
  fiyat=2500000
  call yaz
end if
if dis19="" then
  dis=""
```



```

else
  dis=dis19
  dissag="Colgate Actibrush Pilli Diş Fırçası "
  fiyat=22500000
  call yaz
end if
if dis20="" then
  dis=""
else
  dis=dis20
  dissag="Colgate Actibrush Pilli Çocuk Diş Fırçası"
  fiyat=22500000
  call yaz
end if
if dis21="" then
  dis=""
else
  dis=dis21
  dissag="Difaş Diş Fırçası Çocuk"
  fiyat=2000000
  call yaz
end if
if dis22="" then
  dis=""
else
  dis=dis22
  dissag="Difaş Diş Fırçası Twin"
  fiyat=1500000
  call yaz
end if
if dis23="" then
  dis=""
else
  dis=dis23
  dissag="Oral-B Adv Diş Fırçası"
  fiyat=4750000
  call yaz
end if
%>
</table></center></div><table align="center" border="0" width="300"
style="font-family: Times New Roman; font-size: 12pt" color: rgb(255,255,246)><tr height="1"><th bgcolor="#006C36"
width="50%"><a
href="alisveris.asp?scid=IT010000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Alışveriş</a></th>
<th bgcolor="#006C36" width="50%"><a
href="sepetegozat.asp?scid=IT1000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Sepete Gözet</a></th></tr></table></body>

```

bebek.asp

```

<title>Bebek Ürünleri Satış Listesi</title>
<body background="image009.jpg">
<p align="center"><font color="#800000"><big><strong>Bebek ürünleri Satış Listesi</strong></big></font></p><form
name="Search" method="Post" action="bebe.asp"><div align="center"><center><table border="1" width="607"
height="101" cellspacing="0"><tr><td width="105" height="12" align="center"><strong><pstyle="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><big>Sıra No</big></strong></td>
<td width="259" height="12" align="center"><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#000000"><big><strong>Ürün Adı</strong></big></font></td>
<td width="121" height="12" align="center"><strong><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big>Fiyatı</big></strong></td><td width="106" height="12"
align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big><strong>Miktarı</strong></big></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>01</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Canbebe Eko Çocuk Bezi 44 Ped</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>7,500,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="beb1" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><strong>02</strong></td>

```



```

<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input type="text" name="beb27"
size="6"></strong></td></tr><tr align="center">
<td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>28</strong></td>
<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Hacı Şakir Bebek
Şampuanı 200 Ml</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><font
color="#800000"><strong>3,000,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input type="text" name="beb28"
size="6"></strong></td></tr><tr align="center"><td height="1" width="105"><div
align="center"><center><p><strong>29</strong></td>
<td height="1" width="259" align="center"><font color="#800000"><strong>Johnson's Baby Kremli Şamp. 500
Ml</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><font
color="#800000"><strong>8,250,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input type="text" name="beb29"
size="6"></strong></td></tr><tr align="center">
<td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>30</strong></td>
<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Johnson's Baby
Şampuan 500 Ml</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>7,250,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input type="text" name="beb30"
size="6"></strong></td></tr>
<tr align="center"><td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>31</strong></td>
<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Nivea
Baby Saç/Vücut Şamp. 200 Ml</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>5,000,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input type="text" name="beb31"
size="6"></strong></td></tr><tr align="center">
<td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>32</strong></td>
<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Dalin Bebe Pişik Kremi
75 Ml</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>4,000,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input
type="text" name="beb32" size="6"></strong></td></tr>
<tr align="center"><td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>33</strong></td>
<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Johnson's Baby Pişik
kremi&nbsp;55 Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>5,250,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input type="text" name="beb33"
size="6"></strong></td></tr><tr align="center">
<td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>34</strong></td>
<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Nivea Baby Soft Krem
150 Ml</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>4,250,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input type="text" name="beb34"
size="6"></strong></td></tr><tr align="center"><td height="1" width="105"><div
align="center"><center><p><strong>35</strong></td>
<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Johnson's Bebe
Losyonu 200 Ml</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>5,500,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input
type="text" name="beb35" size="6"></strong></td>
</tr><tr align="center"><td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>36</strong></td>
<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Johnson's Bebe Yağı
200 Ml</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>6,500,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input type="text" name="beb36"
size="6"></strong></td></tr></table></div></div><div align="center"><center><p><input type="submit" value="
Sepete At" </form></p></center></div></form></body>

```

bebe.asp

```

<title>Bebek Ürünleri Sipariş Listesi</title>
<style TYPE="text/css"><!--A {text-decoration: none;} -->a: hover {color:blue}</style><body background="image009.jpg"
link="#000000" vlink="#000000" alink="#000000"><p align="center"><font color="#800000"><big><big><strong>Bebek
Ürünleri Sipariş Listesi</strong></big></big></p><div align="center"><center>
<table border="7" height="30"><tr><td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Miktar</strong></td>
<td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Ürün Adı</strong></td><td align="center" height="19"><p
align="center"><strong>Birim Fiyatı</strong></td><td align="center" height="19"><p
align="center"><strong>Durum</strong></td></tr></table>

```

```

dim miktar,dd,dn
sub yaz
  Set dn=Server.CreateObject("Scripting.FileSystemObject")
  Set dd=dn.OpenTextFile("c:\sepet\sepet.txt",8)
  dd.write (bebek)
  dd.write ("##")
  dd.write (fiyat)
  dd.write("##")
  dd.WriteLine(beb)
  dd.close
  Set dd=Nothing
  Set dn=Nothing
%>
<td align="center" height="-1"><%= bebi %>
</td><td align="left" height="-1"><%= bebek %>
</td><td align="right" height="-1"><%= fiyat %>
</td><td align="center" height="-1"><%= "Septe Atıldı" %>
</td></tr>
<%
end sub
%><%
beb1=request.form("beb1")
beb2=request.form("beb2")
beb3=request.form("beb3")
beb4=request.form("beb4")
beb5=request.form("beb5")
beb6=request.form("beb6")
beb7=request.form("beb7")
beb8=request.form("beb8")
beb9=request.form("beb9")
beb10=request.form("beb10")
beb11=request.form("beb11")
beb12=request.form("beb12")
beb13=request.form("beb13")
beb14=request.form("beb14")
beb15=request.form("beb15")
beb16=request.form("beb16")
beb17=request.form("beb17")
beb18=request.form("beb18")
beb19=request.form("beb19")
beb20=request.form("beb20")
beb21=request.form("beb21")
beb22=request.form("beb22")
beb23=request.form("beb23")
beb24=request.form("beb24")
beb25=request.form("beb25")
beb26=request.form("beb26")
beb27=request.form("beb27")
beb28=request.form("beb28")
beb29=request.form("beb29")
beb30=request.form("beb30")
beb31=request.form("beb31")
beb32=request.form("beb32")
beb33=request.form("beb33")
beb34=request.form("beb34")
beb35=request.form("beb35")
beb36=request.form("beb36")
if beb1="" then
  bebi=""
else
  bebi=beb1
  bebek="Canbebe Eko Çocuk Bezi 44 Ped"
  fiyat=7500000
  call yaz
end if
if beb2="" then
  bebi=""

```

```

else
  beb=beb2
  bebek="Canbebe Eko Ç. Bezi Büyük 35 Ped"
  fiyat=7500000
  call yaz
end if
if beb3="" then
  beb=""
else
  beb=beb3
  bebek="Canbebe Eko Ç.Bezi Junior 28 Ped"
  fiyat=7500000
  call yaz
end if
if beb4="" then
  beb=""
else
  beb=beb4
  bebek="Canbebe Eko Ç.bezi Orta 38 Ped"
  fiyat=7500000
  call yaz
end if
if beb5="" then
  beb=""
else
  beb=beb5
  bebek="Canbebe S.Eko Ç.Beiz Büyük 68 Ped"
  fiyat=14500000
  call yaz
end if
if beb6="" then
  beb=""
else
  beb=beb6
  bebek="Canbebe S.Eko Ç.Bezi 76 Ped"
  fiyat=14500000
  call yaz
end if
if beb7="" then
  beb=""
else
  beb =beb7
  bebek="Pedo Duo Eko Ç.Bezi Maxi 35 Ped"
  fiyat=8000000
  call yaz
end if
if beb8="" then
  beb=""
else
  beb=beb8
  bebek="Pedo Duo Eko Ç.Bezi Midi 38 Ped"
  fiyat=8000000
  call yaz
end if
if beb9="" then
  beb=""
else
  beb=beb9
  bebek="Pedo Duo Eko Ç.Bezi mini 44 Ped"
  fiyat=8000000
  call yaz
end if
if beb10="" then
  beb=""
else
  beb=beb10
  bebek="Prima Ext. Eko JJunior 11-25 Kg"

```



```

        fiyat=13000000
        call yaz
    end if
    if beb11="" then
        beb=""
    else
        beb=beb11
        bebek="Prima Ext. Eko Maxi 7-18 Kg"
        fiyat=13000000
        call yaz
    end if
    if beb12="" then
        beb=""
    else
        beb=beb12
        bebek="Prima Ext.Eko Maxi Plus 9-20 Kg"
        fiyat=13000000
        call yaz
    end if
    if beb13="" then
        beb=""
    else
        beb=beb13
        bebek="Molfix Ç.Bezi İkiz Maxi 60 Ped "
        fiyat=17000000
        call yaz
    end if
    if beb14="" then
        beb=""
    else
        beb=beb14
        bebek="Molfix Ç.Bezi İkiz 70 Ped "
        fiyat=17000000
        call yaz
    end if
    if beb15="" then
        beb=""
    else
        beb=beb15
        bebek="Molfix Ç.Bezi İkiz Mini 80 Ped"
        fiyat=17000000
        call yaz
    end if
    if beb16="" then
        beb=""
    else
        beb=beb16
        bebek="Molfix Ç.Bezi M.Plus 28 Ped"
        fiyat=9500000
        call yaz
    end if
    if beb17="" then
        beb=""
    else
        beb=beb17
        bebek="Molfix Ç.Bezi Maxi 30 Ped"
        fiyat=9500000
        call yaz
    end if
    if beb18="" then
        beb=""
    else
        beb=beb18
        bebek="Molfix Ç.Bezi Midi 35 Ped"
        fiyat=9500000
        call yaz
    end if

```

```
if beb19="" then
  beb=""
else
  beb=beb19
  bebek="Molfix Ç.Bezi Junior 25 Ped "
  fiyat=9500000
  call yaz
end if
if beb20="" then
  beb=""
else
  beb=beb20
  bebek="Molfix Ç.Bezi Mini 40 Ped"
  fiyat=9500000
  call yaz
end if
if beb21="" then
  beb=""
else
  beb=beb21
  bebek="Nivea Islak Mendil 100 Yaprak"
  fiyat=5000000
  call yaz
end if
if beb22="" then
  beb=""
else
  beb=beb22
  bebek="Nivea Temizleme Mendili 72 Yaprak"
  fiyat=9250000
  call yaz
end if
if beb23="" then
  beb=""
else
  beb=beb23
  bebek="Selpak Islak Mendil"
  fiyat=1400000
  call yaz
end if
if beb24="" then
  beb=""
else
  beb=beb24
  bebek="Selpak Kutu Mendil Beyaz"
  fiyat=1350000
  call yaz
end if
if beb25="" then
  beb=""
else
  beb=beb25
  bebek="Dalin Pudra Serpme 90 Ml"
  fiyat=3750000
  call yaz
end if
if beb26="" then
  beb=""
else
  beb=beb26
  bebek="Dalin Çocuk Şampuanı 200Ml Kremli"
  fiyat=4250000
  call yaz
end if
if beb27="" then
  beb=""
else
```

```

beb=beb27
bebek="Dalin Bebe Şampuanı 500 Gr"
fiyat=8000000
call yaz
end if
if beb28="" then
beb=""
else
beb=beb28
bebek="Hacı Şakir Bebek Şampuanı 200 MI"
fiyat=3000000
call yaz
end if
if beb29="" then
beb=""
else
beb=beb29
bebek="Johnson's Baby Kremli Şamp. 500 MI"
fiyat=8250000
call yaz
end if
if beb30="" then
beb=""
else
beb=beb30
bebek="Johnson's Baby Şampuan 500 MI"
fiyat=7250000
call yaz
end if
if beb31="" then
beb=""
else
beb=beb31
bebek="Nivea Baby Saç/Vücut Şamp. 200 MI"
fiyat=5000000
call yaz
end if
if beb32="" then
beb=""
else
beb=beb32
bebek="Dalin Bebe Pişik Kremi 75 MI"
fiyat=4000000
call yaz
end if
if beb33="" then
beb=""
else
beb=beb33
bebek="Johnson's Baby Pişik kremi 55 Gr"
fiyat=5250000
call yaz
end if
if beb34="" then
beb=""
else
beb=beb34
bebek="Nivea Baby Soft Krem 150 MI"
fiyat=4250000
call yaz
end if
if beb35="" then
beb=""
else
beb=beb35
bebek="Johnson's Bebe Losyonu 200 MI"
fiyat=5500000

```

```

    call yaz
end if
if beb36="" then
    beb=""
else
    beb=beb36
    bebek="Johnson's Bebe Yağı 200 Ml"
    fiyat=6500000
    call yaz
end if
%>
</table></center></div>
<table align="center" border="0" width="300"
style="font-family: Times New Roman; font-size: 12pt" color: rgb(255,255,246)><tr height="1"><th bgcolor="#006C36"
width="50%"><a
href="alisveris.asp?scid=IT010000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Alışveriş</a></th>
<th bgcolor="#006C36" width="50%"><a
href="sepetegozat.asp?scid=IT1000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Sepete Gözet</a></th></tr></table></body>

```

sacbakim.asp

```

<title>Sac Bakım Ürünleri Satış Listesi</title>
<body background="image009.jpg"><p align="center"><font color="#800000"><big><strong>Saç bakım Ürünleri Satış
Listesi</strong></big></font></p><form name="Search" method="Post" action="sac.asp"><div
align="center"><center><table border="1" width="607" height="101" cellspacing="0"><tr><td width="105" height="12"
align="center"><strong><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big>Sıra No</big></strong></td><td width="259" height="12"
align="center"><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big><strong>Ürün Adı</strong></big></font></td>
<td width="121" height="12" align="center"><strong><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big>Fiyatı</big></strong></td>
<td width="106" height="12" align="center"><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big><strong>Miktarı</strong></big></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>01</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>Clear 2.1 Şampuan 370 Gr.</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>6,750,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="sac1" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>02</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Elidor Kremli Nor.Şampuan 750 Ml.</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>7,750,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="sac2" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>03</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Elseve Şamp. Kremsiz M. Vit. 250 Gr.</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>4,750,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="sac3" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>04</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"></a>Elidor M. Vit. Kremli Şamp. 400 Ml.</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>4,000,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="sac4" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><strong>05</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"></a>Hacı Şakir Şampuan Kremli 750 Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>3,500,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="sac5" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>06</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Hacı Şakir Şampuan Kremli 2'li 750</strong></font></td>

```



```

sac20=request.form("sac20")
sac21=request.form("sac21")
sac22=request.form("sac22")
sac23=request.form("sac23")
sac24=request.form("sac24")
sac25=request.form("sac25")
sac26=request.form("sac26")
sac27=request.form("sac27")
sac28=request.form("sac28")
sac29=request.form("sac29")
sac30=request.form("sac30")
sac31=request.form("sac31")
sac32=request.form("sac32")
sac33=request.form("sac33")
sac34=request.form("sac34")
sac35=request.form("sac35")
sac36=request.form("sac36")
sac37=request.form("sac37")
sac38=request.form("sac38")
sac39=request.form("sac39")
sac40=request.form("sac40")
sac41=request.form("sac41")
sac42=request.form("sac42")
sac43=request.form("sac43")
sac44=request.form("sac44")
if sac1="" then
    sac=""
else
    sac=sac1
    sacbakim="Clear 2.1 Şampuan 370 Gr."
    fiyat=6750000
    call yaz
end if
if sac2="" then
    sac=""
else
    sac=sac2
    sacbakim="Elidor Kremli Nor.Şampuan 750 Ml."
    fiyat=7750000
    call yaz
end if
if sac3="" then
    sac=""
else
    sac=sac3
    sacbakim="Elseve Şamp. Kremsiz M. Vit. 250 Gr"
    fiyat=4750000
    call yaz
end if
if sac4="" then
    sac=""
else
    sac=sac4
    sacbakim="Elidor M. Vit. Kremli Şamp. 400 Ml."
    fiyat=4000000
    call yaz
end if
if sac5="" then
    sac=""
else
    sac=sac5
    sacbakim="Hacı Şakir Şampaun Kremli 750 Gr"
    fiyat=3500000
    call yaz
end if
if sac6="" then
    sac=""

```

```

else
  sac=sac6
  sacbakim="Hacı Şakir Şampuan Kremli 2'li 750 "
  fiyat=3500000
  call yaz
end if
if sac7="" then
  sac=""
else
  sac =sac7
  sacbakim="Palmolive Naturals Kremli Şamp "
  fiyat=3500000
  call yaz
end if
if sac8="" then
  sac=""
else
  sac=sac8
  sacbakim="Schauma Şamp.400x2 Ml.Kremli"
  fiyat=7250000
  call yaz
end if
if sac9= "" then
  sac=""
else
  sac=sac9
  sacbakim="Schauma Şampuan 400 Gr. (Kremli)"
  fiyat=3500000
  call yaz
end if
if sac10="" then
  sac=""
else
  sac=sac10
  sacbakim="Clear Şampuan 370 Gr. Yağlı"
  fiyat=6500000
  call yaz
end if
if sac11="" then
  sac=""
else
  sac=sac11
  sacbakim="Clear Ferahlatıcı Şampuan 370 Gr."
  fiyat=6500000
  call yaz
end if
if sac12="" then
  sac=""
else
  sac=sac12
  sacbakim="Clear Şampuan 370 Gr. (Normal)"
  fiyat=6500000
  call yaz
end if
if sac13="" then
  sac=""
else
  sac=sac13
  sacbakim="Elseve Formen Kepek Şamp. 250 Gr."
  fiyat=4750000
  call yaz
end if
if sac14="" then
  sac=""
else
  sac=sac14
  sacbakim="Elseve Nutri-Seramid Şamp. 250 Gr."

```

```
fiyat=4750000
call yaz
end if
if sac15="" then
sac=""
else
sac=sac15
sacbakim="Elseve Uv Filtreli Şampuan 250 Gr."
fiyat=4750000
call yaz
end if
if sac16="" then
sac=""
else
sac=sac16
sacbakim="Elseve Şampuan Enerji 250 Gr."
fiyat=4750000
call yaz
end if
if sac17="" then
sac=""
else
sac=sac17
sacbakim="Elseve Şamp. Multi Vitamin 250 Gr."
fiyat=4750000
call yaz
end if
if sac18="" then
sac=""
else
sac=sac18
sacbakim="Elidor Multi Vitamin Şampuan "
fiyat=4000000
call yaz
end if
if sac19="" then
sac=""
else
sac=sac19
sacbakim="Elidor M.Vit. Şamp. Seramidli 400 Gr."
fiyat=4000000
call yaz
end if
if sac20="" then
sac=""
else
sac=sac20
sacbakim="Otacı Bitki Özlü Şampuan 500 Gr."
fiyat=6000000
call yaz
end if
if sac21="" then
sac=""
else
sac=sac21
sacbakim="Otacı İV Y Kepeğe Karşı Ş. 500 Gr."
fiyat=6250000
call yaz
end if
if sac22="" then
sac=""
else
sac=sac22
sacbakim="Palmolive Naturals Şampuan 400 Ml."
fiyat=3750000
call yaz
end if
```

```
if sac23="" then
  sac=""
else
  sac=sac23
  sacbakim="Pantene Şamp.Kepeğe Karşı 400 Ml."
  fiyat=6000000
  call yaz
end if
if sac24="" then
  sac=""
else
  sac=sac24
  sacbakim="Pantene Mükemmel Bukleler 400 Ml."
  fiyat=6000000
  call yaz
end if
if sac25="" then
  sac=""
else
  sac=sac25
  sacbakim="Pantene İpeksi Dokunuş 400 Ml. "
  fiyat=6000000
  call yaz
end if
if sac26="" then
  sac=""
else
  sac=sac26
  sacbakim="Sebamed Şampuan 200 Gr."
  fiyat=9000000
  call yaz
end if
if sac27="" then
  sac=""
else
  sac=sac27
  sacbakim="Wella Kuru-Boyalı Saç.Şamp. 400 Gr."
  fiyat=3500000
  call yaz
end if
if sac28="" then
  sac=""
else
  sac=sac28
  sacbakim="Wella Normal Saç.Şampuan 400 Gr. "
  fiyat=3500000
  call yaz
end if
if sac29="" then
  sac=""
else
  sac=sac29
  sacbakim="Elseve Saç Bakım Kremi Tüp 100 Gr."
  fiyat=9750000
  call yaz
end if
if sac30="" then
  sac=""
else
  sac=sac30
  sacbakim="Loreal Elseve Saç Maskesi 150 Gr."
  fiyat=9750000
  call yaz
end if
if sac31="" then
  sac=""
else
```



```
sac=sac31
sacbakim="Nivea Y.Saç Bakım Kremi 150 Gr."
fiyat=6000000
call yaz
end if
if sac32="" then
sac=""
else
sac=sac32
sacbakim="Vivality Bakım Maskesi 150 MI "
fiyat=5500000
call yaz
end if
if sac33="" then
sac=""
else
sac=sac33
sacbakim="Voila Soya Özlü B.Maskesi 150Gr. "
fiyat=6000000
call yaz
end if
if sac34="" then
sac=""
else
sac=sac34
sacbakim="Duru Saç Kremi 700 MI."
fiyat=3750000
call yaz
end if
if sac35="" then
sac=""
else
sac=sac35
sacbakim="Elidor Saç Kremi 300 Gr.Normal "
fiyat=6000000
call yaz
end if
if sac36="" then
sac=""
else
sac=sac36
sacbakim="Elseve Saç Kremi A.Jojoba 200 MI"
fiyat=6750000
call yaz
end if
if sac37="" then
sac=""
else
sac=sac37
sacbakim="Schauma Saç Kremi 300 MI."
fiyat=4250000
call yaz
end if
if sac38="" then
sac=""
else
sac=sac38
sacbakim="Egos Saç Jöle 150 MI"
fiyat=3750000
call yaz
end if
if sac39="" then
sac=""
else
sac=sac39
sacbakim="Hobby Saç Jölesi Pro-Vit Nor.275 MI."
fiyat=3500000
```

```

    call yaz
end if
if sac40="" then
    sac=""
else
    sac=sac40
    sacbakim="Egos Saç Sprey"
    fiyat=5000000
    call yaz
end if
if sac41="" then
    sac=""
else
    sac=sac41
    sacbakim="Hobby Saç Spreyi 300 ML."
    fiyat=4500000
    call yaz
end if
if sac42="" then
    sac=""
else
    sac=sac12
    sacbakim="KolestonSaç Boya Seti"
    fiyat=6250000
    call yaz
end if
if sac43="" then
    sac=""
else
    sac=sac43
    sacbakim="L'oreal Excellence Saç Boyası"
    fiyat=7500000
    call yaz
end if
if sac44="" then
    sac=""
else
    sac=sac44
    sacbakim="Schwarzkopf Vital Saç Boyası"
    fiyat=6000000
    call yaz
end if
%>
</table></center></div>

```

```

<table align="center" border="0" width="300"
style="font-family: Times New Roman; font-size: 12pt" color: rgb(255,255,246)><tr height="1"><th bgcolor="#006C36"
width="50%"><a
href="alisveris.asp?scid=IT010000&amp;xid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Alışveriş</a></th>
<th bgcolor="#006C36" width="50%"><a
href="sepetegozat.asp?scid=IT1000&amp;xid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Sepete Gözet</a></th></tr></table></body>

```

sigara.asp

```

<title>Sigara Satış Listesi</title><body background="image009.jpg">
<p align="center"><font color="#800000"><big><strong>Sigara Satış Listesi</strong></big></font></p><form
name="Search" method="Post" action="siga.asp"><div align="center"><center><table border="1" width="607"
height="101" cellspacing="0"><tr><td width="105" height="12" align="center"><strong><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big>Sıra No</big></strong></td><td width="259" height="12"
align="center"><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#000000"><big><strong>Ürün Adı</strong></big></font></td>
<td width="121" height="12" align="center"><strong><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big>Fiyatı</big></strong></td>
<td width="106" height="12" align="center"><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big><strong>Miktarı</strong></big></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>01</strong></td>
<td height="1" width="259"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font

```



```

<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>2,000,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="sig1" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><strong>12</strong></td>
<td height="1" width="259"><font face="Arial, Helvetica" size="2" color="#800000"><strong>Parliament Kısa Light
Box</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>2,000,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="sig2" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><strong>13</strong></td>
<td height="1" width="259"><font face="Arial, Helvetica" size="2" color="#800000"><strong>Winston Superlights
Kısa</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>1,250,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="sig13" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><strong>14</strong></td>
<td height="1" width="259"><font face="Arial, Helvetica" size="2" color="#800000"><strong>Winston 100's
</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>1,300,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="sig14" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><strong>15</strong></td>
<td height="1" width="259"><font face="Arial, Helvetica" size="2" color="#800000"><strong>Winston Kısa
</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>1,250,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="sig15" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><strong>16</strong></td>
<td height="1" width="259"><font face="Arial, Helvetica" size="2" color="#800000"><strong>Winston Lights
100's</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>1,300,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="sig16"
size="6"></strong></td></tr></table></center></div><div align="center"><center><p><input type="submit" value="
Sepete At" </form></p></center></div></form></body>

```

sigara.asp

```

<title>Sigara Sipariş Listesi</title><style TYPE="text/css"><!--A {text-decoration: none;} -->a: hover {color:blue}</style>
<body background="image009.jpg" link="#000000" vlink="#000000" alink="#000000"><p align="center"><font
color="#800000"><big><big><strong>Sigara Sipariş Listesi</p>
</strong></big></big></font><div align="center"><center>
<table border="7" height="30"><tr><td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Miktar</strong></td>
<td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Ürün Adı</strong></td><td align="center" height="19"><p
align="center"><strong>Birim Fiyatı</strong></td><td align="center" height="19"><p
align="center"><strong>Durum</strong></td>
</tr><tr>
<%
dim miktar,dd,dn
sub yaz
Set dn=Server.CreateObject("Scripting.FileSystemObject")
Set dd=dn.OpenTextFile("c:\sepet\sepet.txt",8)
dd.write (sigara)
dd.write ("#")
dd.write (fiyat)
dd.write ("#")
dd.WriteLine(sig)
dd.close
Set dd=Nothing
Set dn=Nothing

%>
<td align="center" height="-1"><%= sig %>
</td><td align="left" height="-1"><%= sigara %>
</td><td align="right" height="-1"><%= fiyat %>
</td><td align="center" height="-1"><%= "Septe Atıldı" %>
</td></tr>
<%
end sub
%>
<%
sig1=request.form("sig1")
sig2=request.form("sig2")
sig3=request.form("sig3")

```

```
sig4=request.form("sig4")
sig5=request.form("sig5")
sig6=request.form("sig6")
sig7=request.form("sig7")
sig8=request.form("sig8")
sig9=request.form("sig9")
sig10=request.form("sig10")
sig11=request.form("sig11")
sig12=request.form("sig12")
sig13=request.form("sig13")
sig14=request.form("sig14")
sig15=request.form("sig15")
sig16=request.form("sig16")
if sig1="" then
    sig=""
else
    sig=sig1
    sigara="Camel Kısa Karton"
    fiyat=1800000
    call yaz
end if
if sig2="" then
    sig=""
else
    sig=sig2
    sigara="Camel Light Kısa Box"
    fiyat=1800000
    call yaz
end if
if sig3="" then
    sig=""
else
    sig=sig3
    sigara="Kısa Marlboro "
    fiyat=1800000
    call yaz
end if
if sig4="" then
    sig=""
else
    sig=sig4
    sigara="Marlboro 100's Box"
    fiyat=2000000
    call yaz
end if
if sig5="" then
    sig=""
else
    sig=sig5
    sigara="Marlboro Lights 100's Box"
    fiyat=2000000
    call yaz
end if
if sig6="" then
    sig=""
else
    sig=sig6
    sigara="Marlboro Light 100's "
    fiyat=2000000
    call yaz
end if
if sig7="" then
    sig=""
else
    sig=sig7
    sigara="Monte Carlo Kısa Box"
    fiyat=1000000
```

```
    call yaz
end if
if sig8="" then
    sig=""
else
    sig=sig8
    sigara="Monte Carlo Kısa Y.Paket"
    fiyat=1000000
    call yaz
end if
if sig9="" then
    sig=""
else
    sig=sig9
    sigara="Monte Carlo Uzun Paket"
    fiyat=1100000
    call yaz
end if
if sig10="" then
    sig=""
else
    sig=sig10
    sigara="Parliament Extra Lights"
    fiyat=2000000
    call yaz
end if
if sig11="" then
    sig=""
else
    sig=sig11
    sigara="Parliament 100's "
    fiyat=2000000
    call yaz
end if
if sig12="" then
    sig=""
else
    sig=sig12
    sigara="Parliament Kısa Light Box"
    fiyat=2000000
    call yaz
end if
if sig13="" then
    sig=""
else
    sig=sig13
    sigara="Winston Superlights Kısa"
    fiyat=1250000
    call yaz
end if
if sig14="" then
    sig=""
else
    sig=sig14
    sigara="Winston 100's"
    fiyat=1300000
    call yaz
end if
if sig15="" then
    sig=""
else
    sig=sig15
    sigara="Winston Kısa "
    fiyat=1250000
    call yaz
end if
if sig16="" then
```



```

sig=""
else
sig=sig16
sigara="Winston Lights 100's"
fiyat=1300000
call yaz
end if
%>
</table></center></div>
<table align="center" border="0" width="300"
style="font-family: Times New Roman; font-size: 12pt" color: rgb(255,255,246)>
<tr height="1">
<th bgcolor="#006C36" width="50%"><a
href="alisveris.asp?scid=IT010000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Alışveriş</a></th><th bgcolor="#006C36" width="50%"><a
href="sepetegozat.asp?scid=IT1000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Sepete Gözet</a></th>
</tr></table></body>

```

cipsler.asp

```

<title>Cips-çerez-Kuruyemiş Satış Listesi</title><body background="image009.jpg">
<p align="center"><font color="#800000"><big><strong>Cips-Çerez-Kuruyemiş Satış Listesi</strong></big></font></p>
<form name="Search" method="Post" action="cips.asp">
<div align="center"><center><table border="1" width="607" height="101" cellspacing="0"><tr><td width="105"
height="12" align="center"><strong><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big>Sıra No</big></strong></td><td width="259" height="12"
align="center"><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#000000"><big><strong>Ürün Adı</strong></big></font></td>
<td width="121" height="12" align="center"><strong><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big>Fiyatı</big></strong></td><td width="106" height="12"
align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big><strong>Miktarı</strong></big></td></tr><tr><td
height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>01</strong></td>
<td height="1" width="259" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font face="Arial, Helvetica" size="2"
color="#800000"><strong>Cheetos Biftek Aromalı Aile Boyu 35 Gr.</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>350,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="cip1" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><strong>02</strong></td>
<td height="1" width="259" align="center"><font face="Arial, Helvetica" size="2" color="#800000"><strong>Cheetos Fıstıklı Aile Boyu
35 Gr.</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right:
0px"><font color="#800000"><strong>350,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="cip2" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><strong>03</strong></td><td height="1" width="259" align="center"><font face="Arial, Helvetica" size="2"
color="#800000"><strong>Cheetos Ketçaplı Aile Boyu 35 Gr.</strong></font></td><td height="1" align="center"
width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>350,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="cip3" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><strong>04</strong></td>
<td height="1" width="259" align="center"><font face="Arial, Helvetica" size="2" color="#800000"><strong>Cheetos Peynirli Aile Boyu
35 Gr.</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right:
0px"><font color="#800000"><strong>350,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input
type="text" name="cip4" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>05</strong></td>
<td height="1" width="259" align="center"><font face="Arial, Helvetica" size="2" color="#800000"><strong>Critos Peynir Aromalı Aile
Boyu 85 Gr.</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right:
0px"><font color="#800000"><strong>1,000,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="cip5" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><strong>06</strong></td>
<td height="1" width="259" align="center"><font face="Arial, Helvetica" size="2" color="#800000"><strong>Critos Peynir Aroma Mısır
Çerezi 150Gr.</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right:
0px"><font color="#800000"><strong>1,800,000</strong></font></td>

```



```

<td height="1" width="259"><font face="Arial, Helvetica" size="2" color="#800000"><strong>Ruffles Maximum Super
Boy 185 Gr. </strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><font
color="#800000"><strong>1,600,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="cip19"
size="6"></strong></td></tr><tr align="center"><td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>20</strong></p></div>
<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font
face="Arial, Helvetica" size="2" color="#800000"><strong>Ruffles Original 185 Gr.</strong></font></td><td height="1"
align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>1,600,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input type="text" name="cip20"
size="6"></strong></p></div></tr><tr align="center">
<td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>21</strong></p></div>
<td height="1" width="259" align="center"><font face="Arial, Helvetica" size="2" color="#800000"><strong>Amigo Soslu
Fındık 75 Gr. </strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>1,200,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input type="text" name="cip21"
size="6"></strong></p></div></tr><tr align="center"><td height="1" width="105"><div
align="center"><center><p><strong>22</strong></p></div>
<td height="1" width="259" align="center"><font face="Arial, Helvetica" size="2" color="#800000"><strong>Amigo Curry
Soslu Fındık 500 Gr.</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>2,750,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input
type="text" name="cip22" size="6"></strong></p></div></tr><tr align="center"><td height="1" width="105"><div
align="center"><center><p><strong>23</strong></p></div>
<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font
face="Arial, Helvetica" size="2" color="#800000"><strong>Amigo Fındık 100 Gr.</strong></font></td><td height="1"
align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>700,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input type="text" name="cip23"
size="6"></strong></p></div></tr><tr align="center"><td height="1" width="105"><div
align="center"><center><p><strong>24</strong></p></div>
<td height="1" width="259" align="center"><font face="Arial, Helvetica" size="2" color="#800000"><strong>Amigo Fındık
500 Gr.</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>2,750,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input type="text" name="cip24"
size="6"></strong></p></div></tr><tr align="center"><td height="1" width="105"><div
align="center"><center><p><strong>25</strong></p></div>
<td height="1" width="259" align="center"><font face="Arial, Helvetica" size="2" color="#800000"><strong>Findux Özel
Fındık 140 Gr.</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>1,200,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input type="text" name="cip25"
size="6"></strong></p></div></tr>
<tr align="center"><td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>26</strong></p></div>
<td height="1" width="259" align="center"><font face="Arial, Helvetica" size="2" color="#800000"><strong>Findux Acılı
70 Gr.</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>1,150,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input type="text" name="cip26"
size="6"></strong></p></div></tr>
<tr align="center"><td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>27</strong></p></div>
<td height="1" width="259" align="center"><font face="Arial, Helvetica" size="2" color="#800000"><strong>Findux
Baharatlı Fındık 140 Gr.</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><font
color="#800000"><strong>2,000,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input type="text" name="cip27"
size="6"></strong></p></div></tr><tr align="center">
<td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>28</strong></p></div>
<td height="1" width="259" align="center"><font face="Arial, Helvetica" size="2" color="#800000"><strong>Findux
Barbekü 70 Gr.</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>1,150,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input
type="text" name="cip28" size="6"></strong></p></div></tr></table>
</center></div><div align="center"><center><p><input type="submit" value=" Sepete At"
</form></p></center></div></form></body>

```

cips.asp

```

<title>Cips-Cerez-Kuruyemiş Sipariş Listesi</title><style TYPE="text/css"><!--A {text-decoration: none;} -->a:hover
{color:blue}</style><body background="image009.jpg" link="#000000" vlink="#000000" alink="#000000"><p
align="center"><font color="#800000"><big><big><strong>Cips-Çerez-Kuruyemiş Sipariş Listesi</p>
</strong></big></big></font><div align="center"><center>
<table border="7" height="30">

```

```

<tr><td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Miktar</strong></td>
<td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Ürün Adı</strong></td><td align="center" height="19"><p
align="center"><strong>Birim Fiyatı</strong></td>
<td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Durum</strong></td>
</tr></tr><%

```

```

dim miktar,dd,dn

```

```

sub yaz

```

```

    Set dn=Server.CreateObject("Scripting.FileSystemObject")

```

```

    Set dd=dn.OpenTextFile("c:\sepet\sepet.txt",8)

```

```

    dd.write (cipsler)

```

```

    dd.write ("##")

```

```

    dd.write (fiyat)

```

```

    dd.write("##")

```

```

    dd.WriteLine(cip)

```

```

    dd.close

```

```

    Set dd=Nothing

```

```

    Set dn=Nothing

```

```

%>

```

```

<td align="center" height="-1"><%= cip %>

```

```

</td><td align="left" height="-1"><%= cipsler %>

```

```

</td><td align="right" height="-1"><%= fiyat %>

```

```

</td><td align="center" height="-1"><%= "Septe Atıldı" %>

```

```

</td></tr>

```

```

<%

```

```

end sub

```

```

%><%

```

```

cip1=request.form("cip1")

```

```

cip2=request.form("cip2")

```

```

cip3=request.form("cip3")

```

```

cip4=request.form("cip4")

```

```

cip5=request.form("cip5")

```

```

cip6=request.form("cip6")

```

```

cip7=request.form("cip7")

```

```

cip8=request.form("cip8")

```

```

cip9=request.form("cip9")

```

```

cip10=request.form("cip10")

```

```

cip11=request.form("cip11")

```

```

cip12=request.form("cip12")

```

```

cip13=request.form("cip13")

```

```

cip14=request.form("cip14")

```

```

cip15=request.form("cip15")

```

```

cip16=request.form("cip16")

```

```

cip17=request.form("cip17")

```

```

cip18=request.form("cip18")

```

```

cip19=request.form("cip19")

```

```

cip20=request.form("cip20")

```

```

cip21=request.form("cip21")

```

```

cip22=request.form("cip22")

```

```

cip23=request.form("cip23")

```

```

cip24=request.form("cip24")

```

```

cip25=request.form("cip25")

```

```

cip26=request.form("cip26")

```

```

cip27=request.form("cip27")

```

```

cip28=request.form("cip28")

```

```

if cip1="" then

```

```

    cip=""

```

```

else

```

```

    cip=cip1

```

```

    cipsler="Cheetos Biftek Aromalı Aile Boyu 35 Gr."

```

```

    fiyat=350000

```

```

    call yaz

```

```

end if

```

```

if cip2="" then

```

```

    cip=""

```

```

else

```

```

    cip=cip2

```

```

    cipsler="Cheetos Fıstıklı Aile Boyu 35 Gr."

```



```
fiyat=350000
call yaz
end if
if cip3="" then
cip=""
else
cip=cip3
cipsler="Cheetos Ketçaplı Aile Boyu 35 Gr. "
fiyat=350000
call yaz
end if
if cip4="" then
cip=""
else
cip=cip4
cipsler="Cheetos Peynirli Aile Boyu 35 Gr."
fiyat=350000
call yaz
end if
if cip5="" then
cip=""
else
cip=cip5
cipsler="Critos Peynir Aromalı Aile Boyu 85 Gr."
fiyat=1000000
call yaz
end if
if cip6="" then
cip=""
else
cip=cip6
cipsler="Critos Peynir Aroma Mısır Çerezi 150 Gr."
fiyat=1800000
call yaz
end if
if cip7="" then
cip=""
else
cip=cip7
cipsler="Doritos Mexican Hot Acılı 190 Gr."
fiyat=1600000
call yaz
end if
if cip8="" then
cip=""
else
cip=cip8
cipsler="Doritos Mexican Hot Aile Boyu 90 Gr."
fiyat=850000
call yaz
end if
if cip9="" then
cip=""
else
cip=cip9
cipsler="Doritos Nacho 190 Gr."
fiyat=1600000
call yaz
end if
if cip10="" then
cip=""
else
cip=cip10
cipsler="Doritos Nacho Aile 90 Gr."
fiyat=850000
call yaz
end if
```

```
if cip11="" then
  cip=""
else
  cip=cip11
  cipsler="Doritos Taco 190 Gr."
  fiyat=1600000
  call yaz
end if
if cip12="" then
  cip=""
else
  cip=cip12
  cipsler="Lay's Baharat 160 Gr."
  fiyat=1600000
  call yaz
end if
if cip13="" then
  cip=""
else
  cip=cip13
  cipsler="Lay's Baharat 90 Gr."
  fiyat=850000
  call yaz
end if
if cip14="" then
  cip=""
else
  cip=cip14
  cipsler="Lay's Klasik 160 Gr."
  fiyat=1600000
  call yaz
end if
if cip15="" then
  cip=""
else
  cip=cip15
  cipsler="Lay's Klasik 90 Gr."
  fiyat=850000
  call yaz
end if
if cip16="" then
  cip=""
else
  cip=cip16
  cipsler="Patos Baharat Aromalı Aile Boyu 100 Gr."
  fiyat=800000
  call yaz
end if
if cip17="" then
  cip=""
else
  cip=cip17
  cipsler="Patos Baharat Aromalı Süper 190 Gr."
  fiyat=1500000
  call yaz
end if
if cip18="" then
  cip=""
else
  cip=cip18
  cipsler="Ruffles Maximum Aile Boyu 90 Gr."
  fiyat=850000
  call yaz
end if
if cip19="" then
  cip=""
else
```



```
    cip=cip19
    cipsler="Ruffles Maximum Super Boy 185 Gr."
    fiyat=1600000
    call yaz
end if
if cip20="" then
    cip=""
else
    cip=cip20
    cipsler="Ruffles Original 185 Gr."
    fiyat=1600000
    call yaz
end if
if cip21="" then
    cip=""
else
    cip=cip21
    cipsler="Amigo Soslu Fındık 75 Gr. "
    fiyat=1200000
    call yaz
end if
if cip22="" then
    cip=""
else
    cip=cip22
    cipsler="Amigo Curry Soslu Fıstık 500 Gr."
    fiyat=2750000
    call yaz
end if
if cip23="" then
    cip=""
else
    cip=cip23
    cipsler="Amigo Fıstık 100 Gr."
    fiyat=700000
    call yaz
end if
if cip24="" then
    cip=""
else
    cip=cip24
    cipsler="Amigo Fıstık 500 Gr."
    fiyat=2750000
    call yaz
end if
if cip25="" then
    cip=""
else
    cip=cip25
    cipsler="Findux Özel Fındık 140 Gr."
    fiyat=1200000
    call yaz
end if
if cip26="" then
    cip=""
else
    cip=cip26
    cipsler="Findux Acılı 70 Gr."
    fiyat=1150000
    call yaz
end if
if cip27="" then
    cip=""
else
    cip=cip27
    cipsler="Findux Baharatlı Fındık 140 Gr."
    fiyat=2000000
```

```

    call yaz
end if
if cip28="" then
    cip=""
else
    cip=cip28
    cipsler="Findux Barbekü 70 Gr."
    fiyat=1150000
    call yaz
end if
%>
</table></center></div>
<table align="center" border="0" width="300"
style="font-family: Times New Roman; font-size: 12pt" color: rgb(255,255,246)><tr height="1"><th bgcolor="#006C36"
width="50%"><a
href="alisveris.asp?scid=IT010000&cid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Alışveriş</a></th>
<th bgcolor="#006C36" width="50%"><a
href="sepetegozat.asp?scid=IT1000&cid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Sepete Gözet</a></th></tr></table></body>

```

temizlik.asp

```

<title>Temizlik Ürünleri Satış Listesi</title><body background="image009.jpg">
<p align="center"><font color="#800000"><big><strong>Temizlik Ürünleri Satış Listesi</strong></big></font></p>
<form name="Search" method="Post" action="temiz.asp">
<div align="center"><center><table border="1" width="607" height="101" cellspacing="0"><tr><td width="105"
height="12" align="center"><strong><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big>Sıra No</big></strong></td><td width="259" height="12"
align="center"><pstyle="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big><strong>Ürün Adı</strong></big></td><td
width="121" height="12" align="center"><strong><pstyle="padding-left: 0px; padding-right:
px"><big>Fiyatı</big></strong></td><td width="106" height="12" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-
right: 0px"><big><strong>Miktarı</strong></big></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>01</strong></td><td height="1" width="259"><font
color="#800000"><strong>Dove 4 Lü Avantajlı Paket</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>5,000,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="tem1" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><strong>02</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Dove Cream Bar 100 Gr</strong></font></td><td
height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>1,500,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="tem2" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><strong>03</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Duru 5'li 375 Gr.</strong></font></td><td height="1"
align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>1,250,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="tem3" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><strong>04</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Duru Banyo 200 Gr</strong></font></td><td height="1"
align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>500,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="tem4" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><strong>05</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Duru Beyaz 800 Gr.</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>1,500,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="tem5" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><strong>06</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Duru Beyaz Türk Hamamı 800 Gr</strong></font></td><td
height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>1,750,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="tem6" size="6"></strong></td></tr></div>

```



```

tem30=request.form("tem30")
tem31=request.form("tem31")
tem32=request.form("tem32")
tem33=request.form("tem33")
tem34=request.form("tem34")
tem35=request.form("tem35")
tem36=request.form("tem36")
tem39=request.form("tem37")
tem38=request.form("tem38")
tem39=request.form("tem39")
tem40=request.form("tem40")
tem41=request.form("tem41")
tem42=request.form("tem42")
tem43=request.form("tem43")
tem44=request.form("tem44")
tem45=request.form("tem45")
tem46=request.form("tem46")
tem47=request.form("tem47")
tem48=request.form("tem48")
tem49=request.form("tem49")
tem50=request.form("tem50")
tem51=request.form("tem51")
tem52=request.form("tem52")
tem53=request.form("tem53")
tem54=request.form("tem54")
tem55=request.form("tem55")
tem56=request.form("tem56")
tem57=request.form("tem57")
tem58=request.form("tem58")
tem59=request.form("tem59")
tem60=request.form("tem60")
tem61=request.form("tem61")
tem62=request.form("tem62")
if tem1="" then
    tem=""
else
    tem=tem1
    temizlik="Dove 4 Lü Avantajlı Paket"
    fiyat=5000000
    call yaz
end if
if tem2="" then
    tem=""
else
    tem=tem2
    temizlik="Dove Cream Bar 100 Gr"
    fiyat=1500000
    call yaz
end if
if tem3="" then
    tem=""
else
    tem=tem3
    temizlik "Duru 5'li 375 Gr."
    fiyat=1250000
    call yaz
end if
if tem4="" then
    tem=""
else
    tem=tem4
    temizlik="Duru Banyo 200 Gr"
    fiyat=500000
    call yaz
end if
if tem5="" then
    tem=""

```

```
else
    tem=tem5
    temizlik="Duru Beyaz 800 Gr."
    fiyat=1500000
    call yaz
end if
if tem6="" then
    tem=""
else
    tem=tem6
    temizlik="Duru Beyaz Türk Hamamı 800 Gr"
    fiyat=1750000
    call yaz
end if
if tem7="" then
    tem=""
else
    tem =tem7
    temizlik="Hacı Sakir Banyo 200 Gr "
    fiyat=600000
    call yaz
end if
if tem8="" then
    tem=""
else
    tem=tem8
    temizlik="Hacı Şakir Beyaz 800 Gr."
    fiyat=1700000
    call yaz
end if
if tem9="" then
    tem=""
else
    tem=tem9
    temizlik="Hacı Şakir Klasik 400 Gr."
    fiyat=1250000
    call yaz
end if
if tem10="" then
    tem=""
else
    tem=tem10
    temizlik="Komili Aqua 115 Gr"
    fiyat=1700000
    call yaz
end if
if tem11="" then
    tem=""
else
    tem=tem11
    temizlik="Komili Botanicals 100 Gr"
    fiyat=600000
    call yaz
end if
if tem12="" then
    tem=""
else
    tem=tem12
    temizlik="Komili Hamam Beyaz 800 Gr"
    fiyat=1850000
    call yaz
end if
if tem13="" then
    tem=""
else
    tem=tem13
    temizlik="Komili Olive 125 Gr"
```

```
fiyat=650000
call yaz
end if
if tem14="" then
  tem=""
else
  tem=tem14
  temizlik="Palmolive 100 Gr."
  fiyat=700000
  call yaz
end if
if tem15="" then
  tem=""
else
  tem=tem15
  temizlik="Palmolive Fruit 100 Gr."
  fiyat=725000
  call yaz
end if
if tem16="" then
  tem=""
else
  tem=tem16
  temizlik="Palmolive Vitamins 100 Gr."
  fiyat=700000
  call yaz
end if
if tem17="" then
  tem=""
else
  tem=tem17
  temizlik="Protex 100 Gr. Maksimum Koruma"
  fiyat=750000
  call yaz
end if
if tem18="" then
  tem=""
else
  tem=tem18
  temizlik="Dalin Bebe Sabunu 100 Gr."
  fiyat=1150000
  call yaz
end if
if tem19="" then
  tem=""
else
  tem=tem19
  temizlik="Dove Sıvı Sabun 250 Ml"
  fiyat=4250000
  call yaz
end if
if tem20="" then
  tem=""
else
  tem=tem20
  temizlik="Duru Lady Sıvı Aloe Veralı 500 Gr."
  fiyat=2250000
  call yaz
end if
if tem21="" then
  tem=""
else
  tem=tem21
  temizlik="Hacı Sakır Sıvı Sabun 750 Ml"
  fiyat=3700000
  call yaz
end if
```

```
if tem22="" then
  tem=""
else
  tem=tem22
  temizlik="Hacı Şakır Sıvı Sabun 400 Ml"
  fiyat=3000000
  call yaz
end if
if tem23="" then
  tem=""
else
  tem=tem23
  temizlik="Ipek Sıvı Sabun 1 Kg"
  fiyat=2500000
  call yaz
end if
if tem24="" then
  tem=""
else
  tem=tem24
  temizlik="Sandy Krem Sabun Dream 1000 Gr."
  fiyat=3500000
  call yaz
end if
if tem25="" then
  tem=""
else
  tem=tem25
  temizlik="Sandy Krem Sabun Dream 500 Gr"
  fiyat=1500000
  call yaz
end if
if tem26="" then
  tem=""
else
  tem=tem26
  temizlik="ABC Matik 3 Kg "
  fiyat=7000000
  call yaz
end if
if tem27="" then
  tem=""
else
  tem=tem27
  temizlik="ABC Matik 3 Kg. Color"
  fiyat=7000000
  call yaz
end if
if tem28="" then
  tem=""
else
  tem=tem28
  temizlik="Bingomatik 3 Kg."
  fiyat=8500000
  call yaz
end if
if tem29="" then
  tem=""
else
  tem=tem29
  temizlik="Calgon Kirece Karşı 1 Kg."
  fiyat=9000000
  call yaz
end if
if tem30="" then
  tem=""
else
```

```
tem=tem30
temizlik="Calgon Kirece Karşı 500 Gr."
fiyat=5000000
call yaz
end if
if tem31="" then
tem=""
else
tem=tem31
temizlik="Calgon Tablet 324 Gr."
fiyat=9250000
call yaz
end if
if tem32="" then
tem=""
else
tem=tem32
temizlik="Hes Kireç Söktücü"
fiyat=850000
call yaz
end if
if tem33="" then
tem=""
else
tem=tem33
temizlik="Kosla Beyazlatıcı 500 Gr."
fiyat=4500000
call yaz
end if
if tem34="" then
tem=""
else
tem=tem34
temizlik="Hesmatik 3 Kg"
fiyat=7500000
call yaz
end if
if tem35="" then
tem=""
else
tem=tem35
temizlik="Omomatik 3 Kg "
fiyat=10000000
call yaz
end if
if tem36="" then
tem=""
else
tem=tem36
temizlik="Arial Otomat 3 Kg."
fiyat=9250000
call yaz
end if
if tem37="" then
tem=""
else
tem=tem37
temizlik="Persilmatik 3 Kg."
fiyat=9000000
call yaz
end if
if tem38="" then
tem=""
else
tem=tem38
temizlik="Tursilmatik 3 Kg."
fiyat=6500000
```



```
call yaz
end if
if tem39="" then
  tem=""
else
  tem=tem39
  temizlik="Calgonit 2 Kg. Eko"
  fiyat=7250000
  call yaz
end if
if tem40="" then
  tem=""
else
  tem=tem40
  temizlik="Calgonit B.Makinası Deterjanı 1 Kg."
  fiyat=5500000
  call yaz
end if
if tem41="" then
  tem=""
else
  tem=tem41
  temizlik="Calgonit B.Ma. Parlaticısı 500 Gr."
  fiyat=4250000
  call yaz
end if
if tem42="" then
  tem=""
else
  tem=tem42
  temizlik="Calgonit B.Makinası Tuzu 2 Kg."
  fiyat=4250000
  call yaz
end if
if tem43="" then
  tem=""
else
  tem=tem43
  temizlik="Calgonit Power Ball Tablet 420 Gr."
  fiyat=6000000
  call yaz
end if
if tem44="" then
  tem=""
else
  tem=tem44
  temizlik="Pril B.Makinası Deterjanı 1500 Gr"
  fiyat=5500000
  call yaz
end if
if tem45="" then
  tem=""
else
  tem=tem45
  temizlik="Pril B.Makinası Parlaticısı 475 Gr."
  fiyat=3250000
  call yaz
end if
if tem46="" then
  tem=""
else
  tem=tem46
  temizlik="Pril B. Makinası Tuzu 2 Kg."
  fiyat=3750000
  call yaz
end if
if tem47="" then
```

```
tem=""
else
tem=tem47
temizlik="Ajax Fabuloso 3 Kg "
fiyat=4500000
call yaz
end if
if tem48="" then
tem=""
else
tem=tem48
temizlik="Camsil 1 Lt."
fiyat=1000000
call yaz
end if
if tem49="" then
tem=""
else
tem=tem49
temizlik="Camsilmatik 550 Gr."
fiyat=1750000
call yaz
end if
if tem50="" then
tem=""
else
tem=tem50
temizlik="Cif 1200 Gr.Aktif Krem"
fiyat=5500000
call yaz
end if
if tem51="" then
tem=""
else
tem=tem51
temizlik="Cif Likid Jel 1 Kg"
fiyat=4250000
call yaz
end if
if tem52="" then
tem=""
else
tem=tem52
temizlik="Domestos Çift Etkili 1000 Gr."
fiyat=3000000
call yaz
end if
if tem53="" then
tem=""
else
tem=tem53
temizlik="Marc 900 Gr"
fiyat=2500000
call yaz
end if
if tem54="" then
tem=""
else
tem=tem54
temizlik="Marc Banyo 1 Kg. + 250 Gr."
fiyat=4250000
call yaz
end if
if tem55="" then
tem=""
else
tem=tem55
```

```

    temizlik="Marc Kireç Söktücü 750 Gr."
    fiyat=3000000
    call yaz
end if
if tem56="" then
    tem=""
else
    tem=tem56
    temizlik="Axion Çamaşır Suyu 2.5 Kg."
    fiyat=3250000
    call yaz
end if
if tem57="" then
    tem=""
else
    tem=tem57
    temizlik="Domestos 2160 Gr "
    fiyat=4250000
    call yaz
end if
if tem58="" then
    tem=""
else
    tem=tem58
    temizlik="Kosla Sıvı 1 Kg"
    fiyat=4500000
    call yaz
end if
if tem59="" then
    tem=""
else
    tem=tem59
    temizlik="Bingo Krem 400 Gr."
    fiyat=850000
    call yaz
end if
if tem60="" then
    tem=""
else
    tem=tem60
    temizlik="Lux 900 Gr."
    fiyat=2000000
    call yaz
end if
if tem61="" then
    tem=""
else
    tem=tem61
    temizlik="Pril Limon 900 Gr"
    fiyat=2250000
    call yaz
end if
if tem62="" then
    tem=""
else
    tem=tem62
    temizlik="Stüz Bulaşık Deterjanı"
    fiyat=1250000
    call yaz
end if

```

```
%>
```

```
</table></center></div><table align="center" border="0" width="300"
```

```
style="font-family: Times New Roman; font-size: 12pt" color: rgb(255,255,246)><tr height="1"><th bgcolor="#006C36"
```

```
width="50%"><a
```

```
href="alisveris.asp?scid=IT010000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
```

```
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Alışveriş</a></th><th bgcolor="#006C36" width="50%"><a
```

href="sepetegozat.asp?scid=IT1000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F9122EC1E3CB1E41C90001CF640">Sepete Gözet</th></tr></table></body>

evgerec.asp

```
<title>Ev Gereçleri Satış Listesi</title><body background="image009.jpg">
<p align="center"><font color="#800000"><big><strong>Ev Gereçleri&nbsp; Satış Listesi</strong></big></font></p>
<form name="Search" method="Post" action="gerec.asp">
<div align="center"><center><table border="1" width="607" height="101" cellspacing="0"><tr><td width="105"
height="12" align="center"><strong><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big>Sıra No</big></strong></td><td width="259" height="12"
align="center"><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big>Ürün Adı</strong></big></td>
<td width="121" height="12" align="center"><strong><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big>Fiyatı</big></strong></td><td width="106" height="12"
align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big><strong>Miktarı</strong></big></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>01</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Philips Gece Amp.</strong></font></td><td height="1"
align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>550,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="ger1" size="6"></strong></td><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><strong>02</strong></td><td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Philips
Softone Amp.100 W</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>400,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="ger2" size="6"></strong></td><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><strong>03</strong></td><td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Philips
Softone Amp.40 W</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-
right: 0px"><fontcolor="#800000"><strong>400,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="ger3" size="6"></strong></td><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><strong>04</strong></td><td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Philips
Softone Amp.60 W</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-
right: 0px"><font color="#800000"><strong>400,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input
type="text" name="ger4" size="6"></strong></td><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>05</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Philips Softone Amp.75 W</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>400,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="ger5" size="6"></strong></td><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><strong>06</strong></td><td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Mum 10'lu
Kutu</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right:
0px"><font color="#800000"><strong>750,000</strong></font></td><td height="1" width="106" align="center"><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text" name="ger6"
size="6"></strong></td><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right:
0px"><strong>07</strong></td><td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Kibrit 10'lu
Paket</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right:
0px"><font color="#800000"><strong>400,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="ger7" size="6"></strong></td><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><strong>08</strong></td><td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Duracell 1500
Ultra Al.K.Pil 4'lü</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-
right: 0px"><font color="#800000"><strong>5,250,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="ger8" size="6"></strong></td><tr><td height="1" width="105" align="center"><strong>09</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Duracell Plus 2li İnce Kalem Pil</strong></font></td><td
height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>2,250,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="ger9" size="6"></strong></td><tr><td height="1" width="105" align="center"><strong>10</strong></td><td height="1" width="259"><font
color="#800000"><strong>Duracell Plus 4lü Kalem Pil</strong></font></td><td height="1" align="center"
width="121"><font color="#800000"><strong>4,250,000</strong></font></td><td height="1" width="106"
align="center"><strong><input type="text" name="ger10" size="6"></strong></td><tr><td height="1" width="105"
align="center"><strong>11</strong></td><td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Philips Longlife
Kalem Pil 4'lü</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><font
color="#800000"><strong>1,500,000</strong></font></td><td height="1" width="106" align="center"><strong><input
```



```

<%
end sub
%>
<%
ger1=request.form("ger1")
ger2=request.form("ger2")
ger3=request.form("ger3")
ger4=request.form("ger4")
ger5=request.form("ger5")
ger6=request.form("ger6")
ger7=request.form("ger7")
ger8=request.form("ger8")
ger9=request.form("ger9")
ger10=request.form("ger10")
ger11=request.form("ger11")
ger12=request.form("ger12")
ger13=request.form("ger13")
ger14=request.form("ger14")
ger15=request.form("ger15")
ger16=request.form("ger16")
ger17=request.form("ger17")
ger18=request.form("ger18")
ger19=request.form("ger19")
ger20=request.form("ger20")
ger21=request.form("ger21")
ger22=request.form("ger22")
ger23=request.form("ger23")
ger24=request.form("ger24")
ger25=request.form("ger25")
ger26=request.form("ger26")
ger27=request.form("ger27")
ger28=request.form("ger28")
ger28=request.form("ger28")
ger29=request.form("ger29")
ger30=request.form("ger30")
ger31=request.form("ger31")
ger32=request.form("ger32")
ger33=request.form("ger33")
if ger1="" then
    ger=""
else
    ger=ger1
    evgerec="Philips Gece Amp."
    fiyat=550000
    call yaz
end if
if ger2="" then
    ger=""
else
    ger=ger2
    evgerec="Philips Softone Amp.100 W"
    fiyat=400000
    call yaz
end if
if ger3="" then
    ger=""
else
    ger=ger3
    evgerec="Philips Softone Amp.40 W"
    fiyat=400000
    call yaz
end if
if ger4="" then
    ger=""
else
    ger=ger4
    evgerec="Philips Softone Amp.60 W"

```

```
        fiyat=400000
        call yaz
    end if
    if ger5="" then
        ger=""
    else
        ger=ger5
        evgerec="Philips Softone Amp.75 W"
        fiyat=400000
        call yaz
    end if
    if ger6="" then
        ger=""
    else
        ger=ger6
        evgerec="Mum 10'lu Kutu"
        fiyat=750000
        call yaz
    end if
    if ger7="" then
        ger=""
    else
        ger =ger7
        evgerec="Kibrit 10'lu Paket"
        fiyat=400000
        call yaz
    end if
    if ger8="" then
        ger=""
    else
        ger=ger8
        evgerec="Duracell 1500 Ultra Al.K.Pil 4'lu"
        fiyat=5250000
        call yaz
    end if
    if ger9="" then
        ger=""
    else
        ger=ger9
        evgerec="Duracell Plus 2li İnce Kalem Pil"
        fiyat=2250000
        call yaz
    end if
    if ger10="" then
        ger=""
    else
        ger=ger10
        evgerec="Duracell Plus 4lü Kalem Pil"
        fiyat=4250000
        call yaz
    end if
    if ger11="" then
        ger=""
    else
        ger=ger11
        evgerec="Philips Longlife Kalem Pil 4'lu"
        fiyat=1500000
        call yaz
    end if
    if ger12="" then
        ger=""
    else
        ger=ger12
        evgerec="Philips Longlife Orta Pil 2'li"
        fiyat=1400000
        call yaz
    end if
```

```
if ger13="" then
  ger=""
else
  ger=ger13
  evgerec="Philips PowerLife 9 Volt Pil"
  fiyat=4250000
  call yaz
end if
if ger14="" then
  ger=""
else
  ger=ger14
  evgerec="Philips PowerLife Büyük Pil"
  fiyat=6500000
  call yaz
end if
if ger15="" then
  ger=""
else
  ger=ger15
  evgerec="P.Bahçe Küllük "
  fiyat=600000
  call yaz
end if
if ger16="" then
  ger=""
else
  ger=ger16
  evgerec="P.Bahçe Kulplu Bardak "
  fiyat=750000
  call yaz
end if
if ger17="" then
  ger=""
else
  ger=ger17
  evgerec="P.Bahçe 2'li Tuzluk "
  fiyat=1000000
  call yaz
end if
if ger18="" then
  ger=""
else
  ger=ger18
  evgerec="P.Bahçe Kapaklı Sürahi "
  fiyat=2500000
  call yaz
end if
if ger19="" then
  ger=""
else
  ger=ger19
  evgerec="P.Bahçe 6'lı Bardak"
  fiyat=2500000
  call yaz
end if
if ger20="" then
  ger=""
else
  ger=ger20
  evgerec="P.Bahçe 6 Ad Ayaklı Su Bardak "
  fiyat=12000000
  call yaz
end if
if ger21="" then
  ger=""
else
```

```
ger=ger21
evgerec="P.Bahçe 6'lı Su Bardağı"
fiyat=2100000
call yaz
end if
if ger22="" then
ger=""
else
ger=ger22
evgerec="Paşabahçe Saklama Kabı"
fiyat=1250000
call yaz
end if
if ger23="" then
ger=""
else
ger=ger23
evgerec="P.Bahçe 6'lı Yumurtalık"
fiyat=2000000
call yaz
end if
if ger24="" then
ger=""
else
ger=ger24
evgerec="P.Bahçe Kapaklı Kavanoz"
fiyat=1500000
call yaz
end if
if ger25="" then
ger=""
else
ger=ger25
evgerec="P.Bahçe Baharatlık"
fiyat=500000
call yaz
end if
if ger26="" then
ger=""
else
ger=ger26
evgerec="Borcam Dilimli Kek Kalıbı"
fiyat=4750000
call yaz
end if
if ger27="" then
ger=""
else
ger=ger27
evgerec="Borcam Kare Tepsi Küçük Boy "
fiyat=5000000
call yaz
end if
if ger28="" then
ger=""
else
ger=ger28
evgerec="Borcam Yuvarlak Tencere"
fiyat=4750000
call yaz
end if
if ger29="" then
ger=""
else
ger=ger29
evgerec="P.Bahçe Borcam 2'li Oval Tepsi"
fiyat=12000000
```

```

    call yaz
end if
if ger30="" then
    ger=""
else
    gcr=ger30
    evgerec="P.Bahçe Borcam 2'li Tepsi"
    fiyat=12000000
    call yaz
end if
if ger31="" then
    ger=""
else
    ger=ger31
    evgerec="P.Bahçe Borcam Büyük Kase"
    fiyat=4000000
    call yaz
end if
if ger32="" then
    ger=""
else
    ger=ger32
    evgerec="P.B.Diktörtgen Tepsi 27*40 Cm"
    fiyat=7500000
    call yaz
end if
if ger33="" then
    ger=""
else
    ger=ger33
    evgerec="Aura 20 Cm Tava"
    fiyat=6500000
    call yaz
end if
%>
</table></center></div><table align="center" border="0" width="300"
style="font-family: Times New Roman; font-size: 12pt" color: rgb(255,255,246)><tr height="1"><th bgcolor="#006C36"
width="50%"><a
href="alisveris.asp?scid=IT010000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Alışveriş</a></th><th bgcolor="#006C36" width="50%"><a
href="sepetegozat.asp?scid=IT1000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Sepete Gözet</a></th></tr></table></body>

```

eturun.asp

```

<title>Et ve Et Ürünleri Satış Listesi</title><body background="image009.jpg">
<p align="center"><font color="#800000"><big><strong>Et ve Et Ürünleri Satış Listesi</strong></big></font></p><form
name="Search" method="Post" action="et.asp"><div align="center"><center><table border="1" width="607" height="101"
cellspacing="0"><tr><td width="105" height="12" align="center"><strong><p style="padding-left: 0px; padding-right:
0px"><big>Sıra No</big></strong></td><td width="259" height="12" align="center"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><font color="#000000"><big><strong>Ürün Adı</strong></big></font></td>
<td width="121" height="12" align="center"><strong><pstyle="padding-left: 0px; padding-right:
0px"><big>Fiyatı</big></strong></td><td width="106" height="12" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-
right: 0px"><big><strong>Miktarı</strong></big></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>01</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Dana Kıyma 1 Kg. </strong></font></td><td height="1"
align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>4,500,000</strong></font></td><td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-
left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text" name="etu1" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>02</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Dana Parça 1 Kg. </strong></font></td><td height="1"
align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>4,500,000</strong></font></td><td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-
left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text" name="etu2" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1"
width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>03</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Dana Bonfile 1 Kg. </strong></font></td>
<td height="1" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>5,500,000</strong></font></td>

```



```

<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Pınar Sandviç Sosis 200
Gr.</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><font
color="#800000"><strong>2,250,000</strong></font></td>
<td height="3" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="etu18" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><strong>19</strong></td>
<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Pınar Kokteyl Sosis 215
Gr</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><font
color="#800000"><strong>3,250,000</strong></font></td> <td height="1" width="106" align="center"><strong><input
type="text" name="etu19" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105"><div
align="center"><center><p><strong>20</strong></p></td><td height="1" width="259" align="center"><div
align="left"><p><font color="#800000"><strong>Pınar 10'lu Sosis Eko. 480 Gr.</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>4,500,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input type="text" name="etu20"
size="6"></strong></td></tr><tr align="center"><td height="1" width="105"><div
align="center"><center><p><strong>21</strong></p></td><td height="1" width="259" align="center"><div
align="left"><p><font color="#800000"><strong>Pınar 10'lu Sosis Eko. 480 Gr.</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>4,500,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input type="text" name="etu21"
size="6"></strong></td></tr><tr align="center"><td height="1" width="105"><div
align="center"><center><p><strong>22</strong></p></td><td height="1" width="259" align="center"><div
align="left"><p><font color="#800000"><strong>Van-et 10'lu Sosis 480 Gr.</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>5,500,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input
type="text" name="etu22" size="6"></strong></td></tr><tr align="center"><td height="1" width="105"><div
align="center"><center><p><strong>23</strong></p></td><td height="1" width="259" align="center"><div
align="left"><p><font color="#800000"><strong>Van-Et Macar Salam</strong></font></td><td height="1" align="center"
width="121"><font color="#800000"><strong>11.000,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input
type="text" name="etu23" size="6"></strong></td></tr><tr align="center"><td height="1" width="105"><div
align="center"><center><p><strong>24</strong></p></td><td height="1" width="259" align="center"><div
align="left"><p><font color="#800000"><strong>Van-Et Macar Salam 500 Gr.</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>5,500,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input
type="text" name="etu24" size="6"></strong></td></tr><tr align="center"><td height="1" width="105"><div
align="center"><center><p><strong>25</strong></p></td><td height="1" width="259" align="center"><div
align="left"><p><font color="#800000"><strong>Van-EtV. Kangal Sucuk 300 Gr. </strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>4,200,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input
type="text" name="etu25" size="6"></strong></td></tr><tr align="center"><td height="1" width="105"><div
align="center"><center><p><strong>26</strong></p></td><td height="1" width="259" align="center"><div
align="left"><p><font color="#800000"><strong>Van-Et Kavurma</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>4,750,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input
type="text" name="etu26" size="6"></strong></td></tr><tr align="center">
<td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>27</strong></p></td>
<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Güler
Pastırma</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><font
color="#800000"><strong>4,750,000</strong></font></td><td height="1" width="106" align="center"><div
align="center"><center><p><strong><input type="text" name="etu27" size="6"></strong></td>
</tr></table></center></div><div align="center"><center><p><input type="submit" value=" Sepete At"
</form></p></center></div></form></body>

```

et.asp

<title>Et ve Et Ürünleri Sipariş Listesi</title>

<style TYPE="text/css"><!--A {text-decoration: none;} -->a: hover {color:blue}</style>

</head><body background="image009.jpg" link="#000000" vlink="#000000" alink="#000000"><p align="center"><big><big>Et ve Et Ürünleri Sipariş Listesi</big></big><div
align="center"><center><table border="7" height="30"><tr><td align="center" height="19"><p
align="center">Miktar</td><td align="center" height="19"><p align="center">Ürün
Adı</td><td align="center" height="19"><p align="center">Birim Fiyatı</td><td
align="center" height="19"><p align="center">Durum</td></tr></table></center></div>

dim miktar,dd,dn

sub yaz

Set dn=Server.CreateObject("Scripting.FileSystemObject")

Set dd=dn.OpenTextFile("c:\sepet\sepet.txt",8)

dd.write (eturun)

dd.write ("#")

```

dd.write (fiyat)
dd.write("#")
dd.WriteLine(etu)
dd.close
Set dd=Nothing
Set dn=Nothing
%>
<td align="center" height="-1"><%= etu %>
</td><td align="left" height="-1"><%= eturun %>
</td><td align="right" height="-1"><%= fiyat %>
</td><td align="center" height="-1"><%= "Septe Atıldı" %>
</td></tr>
<%
end sub
%>
<%
etu1=request.form("etu1")
etu2=request.form("etu2")
etu3=request.form("etu3")
etu4=request.form("etu4")
etu5=request.form("etu5")
etu6=request.form("etu6")
etu7=request.form("etu7")
etu8=request.form("etu8")
etu9=request.form("etu9")
etu10=request.form("etu10")
etu11=request.form("etu11")
etu12=request.form("etu12")
etu13=request.form("etu13")
etu14=request.form("etu14")
etu15=request.form("etu15")
etu16=request.form("etu16")
etu17=request.form("etu17")
etu18=request.form("etu18")
etu19=request.form("etu19")
etu20=request.form("etu20")
etu21=request.form("etu21")
etu22=request.form("etu22")
etu23=request.form("etu23")
etu24=request.form("etu24")
etu25=request.form("etu25")
etu26=request.form("etu26")
etu27=request.form("etu27")

if etu1="" then
    etu=""
else
    etu=etu1
    eturun="Dana Kıyma 1 Kg"
    fiyat=4500000
    call yaz
end if
if etu2="" then
    etu=""
else
    etu=etu2
    eturun="Dana Parça 1 Kg"
    fiyat=4500000
    call yaz
end if
if etu3="" then
    etu=""
else
    etu=etu3
    eturun="Dana Bonfile 1 Kg"
    fiyat=5500000
    call yaz

```

```
end if
if etu4="" then
  etu=""
else
  etu=etu4
  eturun="Dana Biftek 1 Kg"
  fiyat=6500000
  call yaz
end if
if etu5="" then
  etu=""
else
  etu=etu5
  eturun="Kuzu But 1 Kg"
  fiyat=5000000
  call yaz
end if
if etu6="" then
  etu=""
else
  etu=etu6
  eturun="Kuzu Parça 1 Kg"
  fiyat=4500000
  call yaz
end if
if etu7="" then
  etu=""
else
  etu=etu7
  eturun="Tavuk But 1 Kg"
  fiyat=2500000
  call yaz
end if
if etu8="" then
  etu=""
else
  etu=etu8
  eturun="Tavuk Göğüs 1 Kg"
  fiyat=2750000
  call yaz
end if
if etu9="" then
  etu=""
else
  etu=etu9
  eturun="Tavuk Bütün 1 Kg"
  fiyat=2250000
  call yaz
end if
if etu10="" then
  etu=""
else
  etu=etu10
  eturun="Pınar Az Baharatlı Sucuk 280 Gr "
  fiyat=4250000
  call yaz
end if
if etu11="" then
  etu=""
else
  etu=etu11
  eturun="Pınar Poşet Sucuk 280 Gr."
  fiyat=4250000
  call yaz
end if
if etu12="" then
  etu=""
```

```
else
  etu=etu12
  eturun="Pınar Vak.Şölen Sucuk 280 Gr"
  fiyat=4000000
  call yaz
end if
if etu13="" then
  etu=""
else
  etu=etu13
  eturun="Pınar Şirin Salam 280 Gr."
  fiyat=3500000
  call yaz
end if
if etu14="" then
  etu=""
else
  etu=etu14
  eturun="Pınar Kah.Çeşni Salam 280 Gr"
  fiyat=2750000
  call yaz
end if
if etu15="" then
  etu=""
else
  etu=etu15
  eturun="Pınar Etli Salam 280 Gr"
  fiyat=3750000
  call yaz
end if
if etu16="" then
  etu=""
else
  etu=etu16
  eturun="Pınar Macar Salam 280 Gr"
  fiyat=3500000
  call yaz
end if
if etu17="" then
  etu=""
else
  etu=etu17
  eturun="Pınar Uzun Sosis 240 Gr."
  fiyat=3250000
  call yaz
end if
if etu18="" then
  etu=""
else
  etu=etu18
  eturun="Pınar Sandviç Sosis 200 Gr."
  fiyat=2250000
  call yaz
end if
if etu19="" then
  etu=""
else
  etu=etu19
  eturun="Pınar Kokteyl Sosis 215 Gr"
  fiyat=3250000
  call yaz
end if
if etu20="" then
  etu=""
else
  etu=etu20
  eturun="Pınar 10'lu Sosis Eko. 480 Gr."
```

```

        fiyat=4500000
        call yaz
    end if
    if etu21="" then
        etu=""
    else
        etu=etu21
        eturun="Pınar 10'lu Sosis Eko. 480 Gr."
        fiyat=4500000
        call yaz
    end if
    if etu22="" then
        etu=""
    else
        etu=etu22
        eturun="Van-et 10'lu Sosis 480 Gr"
        fiyat=5500000
        call yaz
    end if
    if etu23="" then
        etu=""
    else
        etu=etu23
        eturun="Van-Et Macar Salam"
        fiyat=11000000
        call yaz
    end if
    if etu24="" then
        etu=""
    else
        etu=etu24
        eturun="Van-Et Eko.Macar Salam 500 Gr."
        fiyat=5500000
        call yaz
    end if
    if etu25="" then
        etu=""
    else
        etu=etu25
        eturun="Van-Et V. Kangal Sucuk 300 Gr. "
        fiyat=4200000
        call yaz
    end if
    if etu26="" then
        etu=""
    else
        etu=etu26
        eturun="Van-Et Kavurma"
        fiyat=4750000
        call yaz
    end if
    if etu27="" then
        etu=""
    else
        etu=etu27
        eturun="Güler Pastırma"
        fiyat=4750000
        call yaz
    end if
    %>
</table></center></div>
<table align="center" border="0" width="300" style="font-family: Times New Roman; font-size: 12pt" color:
rgb(255,255,246)><tr height="1">
<th bgcolor="#006C36"
width="50%"><ahref="alisveris.asp?scid=IT010000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668
E5E509C5B4F9122EC1E3CB1E41C90001CF640">Alışveriş</a></th>
<th bgcolor="#006C36" width="50%"><a

```

href="sepetegozat.asp?scid=IT1000&id=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F9122EC1E3CB1E41C90001CF640">Sepete Gözet</th></tr></table></body></html>

peynir.asp

<html>

<head>

<title>Peynir-Zeytin-Yumurta Satış Listesi</title>

</head>

<body background="image009.jpg">

<p align="center"><big>Peynir Zeytin Yumurta; Satış Listesi</big></p>

<form name="Search" method="Post" action="zeytin.asp">

<div align="center"><center><table border="1" width="607" height="101" cellspacing="0"><tr><td width="105"

height="12" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big>Sıra

No</big></td><td width="259" height="12" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right:

0px"><big>Ürün Adı</big></td>

<td width="121" height="12" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right:

0px"><big>Fiyatı</big></td><td width="106" height="12" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-

right: 0px"><big>Miktarı</big></td><tr><td height="1" width="105" align="center"><p

style="padding-left: 0px; padding-right: 0px">01</td><td height="1" width="259"><font

color="#800000">Beyaz Peynir 1 Kg.</td><td height="1" align="center" width="121"><p

style="padding-left: 0px; padding-right: 0px">3,250,000</td>

<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><input

type="text" name="pey1" size="6"></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-

left: 0px; padding-right: 0px">02</td><td height="1" width="259">Tam

Yağlı Beyaz Peynir 1 Kg.</td><td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px;

padding-right: 0px">3,250,000</td>

<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><input

type="text" name="pey2" size="6"></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px;

padding-right: 0px">03</td><td height="1" width="259">Yörsan Beyaz

Peynir 1 Kg.</td><td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right:

0px">4,250,000</td><td height="1" width="106" align="center"><p

style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><input type="text" name="pey3"

size="6"></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right:

0px">04</td><td height="1" width="259">Pınar Kaşar 750

Gr.</td><td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right:

0px">5,250,000</td><td height="1" width="106" align="center"><p

style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><input type="text" name="pey4"

size="6"></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right:

0px">05</td><td height="1" width="259">Pınar Taze Kaşar 370

Gr.</td><td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right:

0px">2,500,000</td><td height="1" width="106" align="center"><p

style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><input type="text" name="pey5" size="6"></td></tr><tr>

<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px">06</td>

<td height="1" width="259">Pınar Krem Peynir 350 Gr.</td><td

height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font

color="#800000">2,000,000</td><td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-

left: 0px; padding-right: 0px"><input type="text" name="pey6" size="6"></td></tr><tr><td height="1"

width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px">07</td>

<td height="1" width="259">Pınar Krem Peynir 180 Gr.</td><td

height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font

color="#800000">1,200,000</td><td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-

left: 0px; padding-right: 0px"><input type="text" name="pey7" size="6"></td></tr><tr><td height="1"

width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px">08</td><td height="1"

width="259">Pınar Kido Mini Peynir 120 Gr.</td><td height="1"

align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font

color="#800000">1,750,000</td><td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-

left: 0px; padding-right: 0px"><input type="text" name="pey8" size="6"></td></tr><tr><td height="1"

width="105" align="center">09</td><td height="1" width="259">Pınar

Üçgen Peynir 120 Gr.</td><td height="1" align="center" width="121"><font

color="#800000">1,000,000</td><td height="1" width="106" align="center"><input

type="text" name="pey9" size="6"></td></tr><tr><td height="1" width="105"

align="center">10</td><td height="1" width="259">Urfa Peyniri Kg

.</td><td height="1" align="center" width="121"><font

color="#800000">7,000,000</td><td height="1" width="106" align="center"><input

type="text" name="pey10" size="6"></td></tr><tr><td height="1" width="105"

align="center">11</td><td height="1" width="259">Eski Kaşar 500

Gr.</td><td height="1" align="center" width="121"><font


```

color="#800000"><strong>4,200,000</strong></font></td><td height="1" width="106" align="center"><strong><input
type="text" name="pey11" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105"
align="center"><strong>12</strong></td><td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>M.Birlik Az Tuzlu
Zeytin 800 Gr.</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><font
color="#800000"><strong>3,250,000</strong></font></td><td height="1" width="106" align="center"><strong><input
type="text" name="pey12" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105"
align="center"><strong>13</strong></td><td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>M.Birlik Hususi G.
Zeytin 1 Kg.</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><font
color="#800000"><strong>2,750,000</strong></font></td><td height="1" width="106" align="center"><strong><input
type="text" name="pey13" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105"
align="center"><strong>14</strong></td><td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>M.Birlik Ltks
Zeytin 1 Kg.</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><font
color="#800000"><strong>2,250,000</strong></font></td><td height="1" width="106" align="center"><strong><input
type="text" name="pey14" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105"
align="center"><strong>15</strong></td><td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>M.Birlik Süper
Zeytin 1 Kg.</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><font
color="#800000"><strong>3,250,000</strong></font></td><td height="1" width="106" align="center"><strong><input
type="text" name="pey15" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105"
align="center"><strong>16</strong></td><td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Sele Zeytini 1
Kg.</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><font
color="#800000"><strong>3,750,000</strong></font></td><td height="1" width="106" align="center"><strong><input
type="text" name="pey16" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>17</strong></td><td height="1" width="259"><font
color="#800000"><strong>Eze Zeytin 1 Kg.</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>3,250,000</strong></font></td></tr><tr><td height="1"
width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input
type="text" name="pey17" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="3" width="105" align="center"><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>18</strong></td>
<td height="3" width="259"><font color="#800000"><strong>Eze Hünkar Zeytin 1Kg </strong></font></td>
<td height="3" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>4,250,000</strong></font></td><td height="3" width="106" align="center"><p style="padding-
left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text" name="pey18" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1"
width="105" align="center"><strong>19</strong></td><td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Yeşil
Çizik Zeytin 1 Kg.</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><font
color="#800000"><strong>3,900,000</strong></font></td><td height="1" width="106" align="center"><strong><input
type="text" name="pey19" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105"><div
align="center"><center><p><strong>20</strong></p></div><td height="1" width="259" align="center"><div
align="left"><p><font color="#800000"><strong>Yumurta 30'lu Viyol</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>2,760,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input
type="text" name="pey20" size="6"></strong></p></div><td align="center"><td height="1" width="105"><div
align="center"><center><p><strong>21</strong></p></div><td height="1" width="259" align="center"><div
align="left"><p><font color="#800000"><strong>Bildircim Yumurtası</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>1,500,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input type="text" name="pey21"
size="6"></strong></p></div></div><div align="center"><center><p><input type="submit" value="
Sepete At" </form></p></center></div></form></body>

```

zeytin.asp

```

<title>Peynir Zeytin Yumurta Sipariş Listesi</title><style TYPE="text/css"><!--A {text-decoration: none;} -->a: hover
{color:blue}</style><body background="image009.jpg" link="#000000" vlink="#000000" alink="#000000"><p
align="center"><font color="#800000"><big><big><strong>Peynir Zeytin Yumurta Sipariş
Listesi</strong></big></big></font><div align="center"><center>
<table border="7" height="30"><tr><td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Miktar</strong></td>
<td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Ürün Adı</strong></td><td align="center" height="19"><p
align="center"><strong>Birim Fiyatı</strong></td><td align="center" height="19"><p
align="center"><strong>Durum</strong></td></tr><tr><tr><%
dim miktar,dd,dn
sub yaz
Set dn=Server.CreateObject("Scripting.FileSystemObject")
Set dd=dn.OpenTextFile("c:\sepet\sepet.txt",8)
dd.write (peynir)
dd.write ("#")
dd.write (fiyat)
dd.write("#")
dd.WriteLine(pey)
dd.close

```

Set dd=Nothing
Set dn=Nothing

```

%>
<td align="center" height="-1"><%= pey %>
</td><td align="left" height="-1"><%= peynir %>
</td><td align="right" height="-1"><%= fiyat %>
</td><td align="center" height="-1"><%= "Septe Atıldı" %>
</td></tr>
<%
end sub
%>
<%
pey1=request.form("pey1")
pey2=request.form("pey2")
pey3=request.form("pey3")
pey4=request.form("pey4")
pey5=request.form("pey5")
pey6=request.form("pey6")
pey7=request.form("pey7")
pey8=request.form("pey8")
pey9=request.form("pey9")
pey10=request.form("pey10")
pey11=request.form("pey11")
pey12=request.form("pey12")
pey13=request.form("pey13")
pey14=request.form("pey14")
pey15=request.form("pey15")
pey16=request.form("pey16")
pey17=request.form("pey17")
pey18=request.form("pey18")
pey19=request.form("pey19")
pey20=request.form("pey20")
pey21=request.form("pey21")
if pey1="" then
    pey=""
else
    pey=pey1
    peynir="Beyaz Peynir 1 Kg"
    fiyat=3250000
    call yaz
end if
if pey2="" then
    pey=""
else
    pey=pey2
    peynir="Tam Yağlı Beyaz Peynir 1 Kg"
    fiyat=3250000
    call yaz
end if
if pey3="" then
    pey=""
else
    pey=pey3
    peynir="Yörsan Beyaz Peynir 1 Kg"
    fiyat=4250000
    call yaz
end if
if pey4="" then
    pey=""
else
    pey=pey4
    peynir="Pınar Kaşar 750 Gr."
    fiyat=5250000
    call yaz
end if
if pey5="" then

```

```
    pey=""
else
    pey=pey5
    peynir="Pınar Taze Kaşar 370 Gr"
    fiyat=2500000
    call yaz
end if
if pey6="" then
    pey=""
else
    pey=pey6
    peynir="Pınar Krem Peynir 350 Gr."
    fiyat=2000000
    call yaz
end if
if pey7="" then
    pey=""
else
    pey=pey7
    peynir="Pınar Krem Peynir 180 Gr."
    fiyat=1200000
    call yaz
end if
if pey8="" then
    pey=""
else
    pey=pey8
    peynir="Pınar Kido Mini Peynir 120 Gr"
    fiyat=1750000
    call yaz
end if
if pey9="" then
    pey=""
else
    pey=pey9
    peynir="Pınar Üçgen Peynir 120 Gr."
    fiyat=1000000
    call yaz
end if
if pey10="" then
    pey=""
else
    pey=pey10
    peynir="Urfa Peyniri 1 Kg "
    fiyat=7000000
    call yaz
end if
if pey11="" then
    pey=""
else
    pey=pey11
    peynir="Eski Kaşar 500 Gr"
    fiyat=4200000
    call yaz
end if
if pey12="" then
    pey=""
else
    pey=pey12
    peynir="M.Birlik Az Tuzlu Zeytin 800 Gr"
    fiyat=3250000
    call yaz
end if
if pey13="" then
    pey=""
else
    pey=pey13
```

```
peynir="M.Birlik Hususi G. Zeytin 1 Kg."
fiyat=2750000
call yaz
end if
if pey14="" then
  pey=""
else
  pey=pey14
  peynir="M.Birlik Lüks Zeytin 1 Kg."
  fiyat=2250000
  call yaz
end if
if pey15="" then
  pey=""
else
  pey=pey15
  peynir="M.Birlik Süper Zeytin 1 Kg."
  fiyat=3250000
  call yaz
end if
if pey16="" then
  pey=""
else
  pey=pey16
  peynir="Sele Zeytini"
  fiyat=3750000
  call yaz
end if
if pey17="" then
  pey=""
else
  pey=pey17
  peynir="Eze Zeytin 1 Kg"
  fiyat=3250000
  call yaz
end if
if pey18="" then
  pey=""
else
  pey=pey18
  peynir="Eze Hünkar Zeytin 1 Kg "
  fiyat=4250000
  call yaz
end if
if pey19="" then
  pey=""
else
  pey=pey19
  peynir="Yeşil Çizik Zeytin 1 Kg"
  fiyat=3900000
  call yaz
end if
if pey20="" then
  pey=""
else
  pey=pey20
  peynir="Yumurta 30'lu Viyol"
  fiyat=2760000
  call yaz
end if
if pey21="" then
  pey=""
else
  pey=pey21
  peynir="Bıldırcın Yumurtası"
  fiyat=1500000
  call yaz
```

end if
%>

```
</table></center></div><table align="center" border="0" width="300" style="font-family: Times New Roman; font-size: 12pt" color: rgb(255,255,246)><tr height="1"><th bgcolor="#006C36" width="50%"><a href="alisveris.asp?scid=IT010000&amp;xid=3458197562EBE0AD2DDDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F9122EC1E3CB1E41C90001CF640">Alışveriş</a></th><th bgcolor="#006C36" width="50%"><a href="sepetegozat.asp?scid=IT1000&amp;xid=3458197562EBE0AD2DDDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F9122EC1E3CB1E41C90001CF640">Sepete Gözet</a></th></tr></table></body>
```

mayonez.asp

```
<title>Ketçap Mayonez Satış Listesi</title><body background="image009.jpg">
<p align="center"><font color="#800000">:big><strong>Ketçap-Mayonez Satış Listesi</strong></big></font></p><form name="Search" method="Post" action="ketcap.asp"><div align="center"><center><table border="1" width="607" height="101" cellspacing="0"><tr><td width="105" height="12" align="center"><strong><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big>Sıra No</big></strong></td><td width="259" height="12" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#000000"><big><strong>Ürün Adı</strong></big></font></td><td width="121" height="12" align="center"><strong><p style="padding-left: 0px; padding-right: px"><big>Fiyatı</big></strong></td><td width="106" height="12" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big><strong>Miktarı</strong></big></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>01</strong></td><td height="1" width="259"><font face="Arial, Helvetica" size="2" color="#800000"><strong>Calve Akrobat Ketçap 900 Gr. Acılı</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>2,750,000</strong></font></td><td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text" name="may1" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>02</strong></td><td height="1" width="259"><font face="Arial, Helvetica" size="2" color="#800000"><strong>Calve Akrobat Ketçap 900 Gr. Tatlı</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>2,750,000</strong></font></td><td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text" name="may2" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>03</strong></td><td height="1" width="259"><font face="Arial, Helvetica" size="2" color="#800000"><strong>Calve Çılgın Ketçap Acılı 500 Gr.</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>1,600,000</strong></font></td><td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text" name="may3" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>04</strong></td><td height="1" width="259"><font face="Arial, Helvetica" size="2" color="#800000"><strong>Calve Çılgın Ketçap Tatlı 500 Gr.</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>1,600,000</strong></font></td><td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text" name="may4" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>05</strong></td><td height="1" width="259"><font face="Arial, Helvetica" size="2" color="#800000"><strong>Tatlı Biber Sosu 285 CC</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>1,250,000</strong></font></td><td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text" name="may5" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>06</strong></td><td height="1" width="259"><font face="Arial, Helvetica" size="2" color="#800000"><strong>Tatlı Coex Ketçap 50cc Acılı</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>1,000,000</strong></font></td><td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text" name="may6" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>07</strong></td><td height="1" width="259"><font face="Arial, Helvetica" size="2" color="#800000"><strong>Tatlı Ketçap 280gr. Ayıcık</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>1,500,000</strong></font></td><td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text" name="may7" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>08</strong></td><td height="1" width="259"><font face="Arial, Helvetica" size="2" color="#800000"><strong>Tatlı Ketçap 30 CC Coex Acılı</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#800000"><strong>950,000</strong></font></td><td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input
```



```

type="text" name="may8" size="6"</strong></td></tr><tr><td height="1" width="105"
align="center"><strong>09</strong></td><td height="1" width="259"><font face="Arial, Helvetica" size="2"
color="#800000"><strong>Tat Ketçap 30 CC Coex Tatlı</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>950,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="may9" size="6"></strong></td>
</tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><strong>10</strong></td>
<td height="1" width="259"><font face="Arial, Helvetica" size="2" color="#800000"><strong>Tat
Ketçap Acılı 50 CC Cam</strong></font></td> <td height="1" align="center" width="121"><font
color="#800000"><strong>1,250,000</strong></font></td><td height="1" width="106" align="center"><strong><input,
type="text" name="may10" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105"
align="center"><strong>11</strong></td> <td height="1" width="259"><font face="Arial, Helvetica" size="2"
color="#800000"><strong>Tat Ketçap Bülle Ketçap 750 CC</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>1,500,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="may11" size="6"></strong></td>
</tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><strong>12</strong></td>
<td height="1" width="259"><font face="Arial, Helvetica" size="2" color="#800000"><strong>Tat
Ketçap Tatlı 50 CC Cam</strong></font></td> <td height="1" align="center" width="121"><font
color="#800000"><strong>1,250,000</strong></font></td><td height="1" width="106" align="center"><strong><input
type="text" name="may12" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105"
align="center"><strong>13</strong></td> <td height="1" width="259"><font face="Arial, Helvetica" size="2"
color="#800000"><strong>Calve Mayonez 420 Gr</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><font
color="#800000"><strong>2,250,000</strong></font></td><td height="1" width="106" align="center"><strong><input
type="text" name="may13" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105"
align="center"><strong>14</strong></td><td height="1" width="259"><font face="Arial, Helvetica" size="2"
color="#800000"><strong>Calve Mayonez 500 Gr</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>2,700,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="may14" size="6"></strong></td>
</tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><strong>15</strong></td><td height="1" width="259"><font
face="Arial, Helvetica" size="2" color="#800000"><strong>Tat Mayonez 250 Gr.</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>1,250,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="may15" size="6"></strong></td>
</tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><strong>16</strong></td><td height="1" width="259"><font
face="Arial, Helvetica" size="2" color="#800000"><strong>Tat Mayonez 500 Gr.</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>2,000,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="may16" size="6"></strong></td>
</tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right:
0px"><strong>17</strong></td><td height="1" width="259"><font face="Arial, Helvetica" size="2"
color="#800000"><strong>Tat Mayonez 665 Gr.</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>2,750,000</strong></font></td><td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-
left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text" name="may17" size="6"></strong></td>
</tr><tr><td height="3" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right:
0px"><strong>18</strong></td><td height="3" width="259"><font face="Arial, Helvetica" size="2"
color="#800000"><strong>Pinar Light Mayonez 270 Gr.</strong></font></td>
<td height="3" align="center" width="121"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font
color="#800000"><strong>1,750,000</strong></font></td><td height="3" width="106" align="center"><p style="padding-
left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text" name="may18" size="6"></strong></td>
</tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><strong>19</strong></td>
<td height="1" width="259"><font face="Arial, Helvetica" size="2" color="#800000"><strong>Pinar Mayonez 250
Gr.</strong></font></td> <td height="1" align="center" width="121"><font
color="#800000"><strong>1,250,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="may19" size="6"></strong></td>
</tr><tr><td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>20</strong></p></div>
<td height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font face="Arial, Helvetica" size="2"
color="#800000"><strong>Pinar Mayonez 500 Gr.</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><font
color="#800000"><strong>2,250,000</strong></font></td> <td height="1" width="106" align="center"><div
align="center"><center><p><strong><input type="text" name="may20" size="6"></strong></td></tr></table>
</center></div><div align="center"><center><p><input type="submit" value=" Sepete At"
</form></p></center></div></form></body>

```

ketchup.asp

<title>Ketchup Mayonez Sipariş Listesi</title>

<style TYPE="text/css"><!--A {text-decoration: none;} -->a:hover {color:blue}</style>

<body background="image009.jpg" link="#000000" vlink="#000000" alink="#000000"><p align="center"><big><big>Ketchup-Mayonez Sipariş Listesi</p>

</big></big><div align="center"><center>


```
<table border="7" height="30"><tr><td align="center" height="19"><p Align="center"><strong>Miktar</strong> </td><td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Ürün Adı</strong></td>
<td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Birim Fiyatı</strong></td><td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Durum</strong></td></tr></table>
```

```
dim miktar,dd,dn
```

```
sub yaz
```

```
Set dn=Server.CreateObject("Scripting.FileSystemObject")
Set dd=dn.OpenTextFile("c:\sepet\sepet.txt",8)
dd.write (mayonez)
dd.write ("##")
dd.write (fiyat)
dd.write("##")
dd.WriteLine(may)
dd.close
Set dd=Nothing
Set dn=Nothing
```

```
%>
<td align="center" height="-1"><%= may %>
</td><td align="left" height="-1"><%= mayonez %>
</td><td align="right" height="-1"><%= fiyat %>
</td><td align="center" height="-1"><%= "Septe Atıldı" %>
</td></tr>
```

```
<%
```

```
end sub
```

```
%>
```

```
<%
```

```
may1=request.form("may1")
may2=request.form("may2")
may3=request.form("may3")
may4=request.form("may4")
may5=request.form("may5")
may6=request.form("may6")
may7=request.form("may7")
may8=request.form("may8")
may9=request.form("may9")
may10=request.form("may10")
may11=request.form("may11")
may12=request.form("may12")
may13=request.form("may13")
may14=request.form("may14")
may15=request.form("may15")
may16=request.form("may16")
may17=request.form("may17")
may18=request.form("may18")
may19=request.form("may19")
may20=request.form("may20")
```

```
if may1="" then
```

```
may=""
```

```
else
```

```
may=may1
```

```
mayonez="Calve Akrobat Ketçap 900 Gr Acılı"
```

```
fiyat=2750000
```

```
call yaz
```

```
end if
```

```
if may2="" then
```

```
may=""
```

```
else
```

```
may=may2
```

```
mayonez="Calve Akrobat Ketçap 900 Gr. Tatlı"
```

```
fiyat=2750000
```

```
call yaz
```

```
end if
```

```
if may3="" then
```

```
may=""
```

```
else
```

```
    may=may3
    mayonez="Calve Çılgın Ketçap Acılı 500 Gr."
    fiyat=1600000
    call yaz
end if
if may4="" then
    may=""
else
    may=may4
    mayonez="Calve Çılgın Ketçap Tatlı 500 Gr."
    fiyat=1600000
    call yaz
end if
if may5="" then
    may=""
else
    may=may5
    mayonez="Tat Acı Biber Sosu 285 CC"
    fiyat=1250000
    call yaz
end if
if may6="" then
    may=""
else
    may=may6
    mayonez="Tat Coex Ketçap 50cc Acılı"
    fiyat=1000000
    call yaz
end if
if may7="" then
    may=""
else
    may =may7
    mayonez="Tat Ketçap 280gr. Ayrıck"
    fiyat=1500000
    call yaz
end if
if may8="" then
    may=""
else
    may=may8
    mayonez="Tat Ketçap 30 Cc.Coex Acılı"
    fiyat=950000
    call yaz
end if
if may9="" then
    may=""
else
    may=may9
    mayonez="Tat Ketçap 30 Cc.Coex Tatlı"
    fiyat=950000
    call yaz
end if
if may10="" then
    may=""
else
    may=may10
    mayonez="Tat Ketçap Acılı 50 CC Cam"
    fiyat=1250000
    call yaz
end if
if may11="" then
    may=""
else
    may=may11
    mayonez="Tat Ketçap Büfe Ketçap 750 CC"
    fiyat=1500000
```

```
    call yaz
end if
if may12="" then
    may=""
else
    may=may12
    mayonez="Tat Ketçap Tatlı 50 CC Cam"
    fiyat=1250000
    call yaz
end if
if may13="" then
    may=""
else
    may=may13
    mayonez="Calve Mayonez 420 Gr"
    fiyat=2250000
    call yaz
end if
if may14="" then
    may=""
else
    may=may14
    mayonez="Calve Mayonez 500 Gr."
    fiyat=2700000
    call yaz
end if
if may15="" then
    may=""
else
    may=may15
    mayonez="Tat Mayonez 250 Gr."
    fiyat=1250000
    call yaz
end if
if may16="" then
    may=""
else
    may=may16
    mayonez="Tat Mayonez 500 Gr."
    fiyat=2000000
    call yaz
end if
if may17="" then
    may=""
else
    may=may17
    mayonez="Tat Mayonez 665 Gr."
    fiyat=2750000
    call yaz
end if
if may18="" then
    may=""
else
    may=may18
    mayonez="Pınar Light Mayonez 270 Gr."
    fiyat=1750000
    call yaz
end if
if may19="" then
    may=""
else
    may=may19
    mayonez="Pınar Mayonez. 250 Gr."
    fiyat=1250000
    call yaz
end if
if may20="" then
```

```

    may=""
else
    may=may20
    mayonez="Pınar Mayonez 500 Gr."
    fiyat=2250000
    call yaz
end if

```

```

%</table></center></div><table align="center" border="0" width="300" style="font-family: Times New Roman; font-size:
12pt" color: rgb(255,255,246)> <tr height="1"><th bgcolor="#006C36" width="50%"><a
href="alisveris.asp?scid=IT010000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Alışveriş</a></th> <th bgcolor="#006C36" width="50%"><a
href="sepetegozat.asp?scid=IT1000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">Sepete Gözet</a></th> </tr></table></body>

```

sebzemey.asp

```

<title>Sebze Meyve Satış Listesi</title><body background="image009.jpg">
<p align="center"><font color="#800000"><big><strong>Sebze- Meyve&nbsp; Satış Listesi</strong></big></font></p>
<form name="Search" method="Post" action="sebze.asp">
<div align="center"><center><table border="1" width="607" height="101" cellspacing="0"><tr><td width="105"
height="12" align="center"><strong><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big>Sıra No</big></strong></td><td width="259" height="12"
align="center"><pstyle="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><font color="#000000"><big><strong>Ürün
Adı</strong></big></font></td><td width="121" height="12" align="center"><strong><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"> <big>Fiyat</big></strong></td><td width="106" height="12"
align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><big><strong>Miktar</strong></big></td></tr><tr><td
height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>01</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Marul 1 Adet</strong></font></td><td height="1"
align="center" width="121"><font color="#800000"><strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="seb1" size="6"></strong></td> </tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><strong>02</strong></td><td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Maydanoz 1
Demet</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><font
color="#800000"><strong>200,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input
type="text" name="seb2" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-
left: 0px; padding-right: 0px"><strong>03</strong></td><td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Y.
Soğan 1 Kg.</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><font
color="#800000"><strong>1,000,000</strong></font></td><td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-
left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text" name="seb3" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1"
width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>04</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Pirasa 1 Kg.</strong></font></td><td height="1"
align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>1,000,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="seb4" size="6"></strong></td></tr> <tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><strong>05</strong></td><td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Ispanak 1
Kg.</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><font
color="#800000"><strong>800,000</strong></font></td><td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-
left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text" name="seb5" size="6"></strong></td> </tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>06</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Kabak 1 Kg.</strong></font></td>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>1,150,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input
type="text" name="seb6" size="6"></strong></td> </tr> <tr><td height="1" width="105" align="center"><p
style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong>07</strong></td><td height="1" width="259"><font
color="#800000"><strong>Patlıcan 1 Kg.</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><font
color="#800000"><strong>2,000,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="seb7" size="6"></strong></td></tr> <tr><td height="1" width="105" align="center"><p style="padding-left: 0px;
padding-right: 0px"><strong>08</strong></td><td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Karnibahar 1
Kg.</strong></font></td><td height="1" align="center" width="121"><font
color="#800000"><strong>2,700,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><p style="padding-left: 0px; padding-right: 0px"><strong><input type="text"
name="seb8" size="6"></strong></td></tr><tr><td height="1" width="105" align="center"><strong>09</strong></td>
<td height="1" width="259"><font color="#800000"><strong>Patates 1 Kg.</strong></font></td><td height="1"
align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>600,000</strong></font></td>
<td height="1" width="106" align="center"><strong><input type="text" name="seb9" size="6"></strong></td></tr><tr>
<td height="1" width="105" align="center"><strong>10</strong></td>

```



```

<td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>26</strong></p></div><td height="1" width="259"
align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Greyfurt 1Kg.</strong></font></p></div><td height="1"
align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>600,000</strong></font></td> <td height="1" width="106"
align="center"><div align="center"><center><p><strong><input type="text" name="seb26" size="6"></strong></p></div></tr>
<tr align="center"> <td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>27</strong></p></div><td height="1"
width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Limon 1Kg.</strong></font></p></div><td
height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>650,000</strong></font></td> <td height="1"
width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input type="text" name="seb27"
size="6"></strong></p></div></tr> <tr align="center"> <td height="1" width="105"><div
align="center"><center><p><strong>28</strong></p></div> <td height="1" width="259" align="center"><div
align="left"><p><font color="#800000"><strong>Yeni Dünya 1Kg.</strong></font></p></div><td height="1" align="center"
width="121"><font color="#800000"><strong>3,000,000</strong></font></td> <td height="1" width="106"
align="center"><div align="center"><center><p><strong><input type="text" name="seb28" size="6"></strong></p></div>
</tr> <tr align="center"> <td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>29</strong></p></div> <td
height="1" width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Ayva
1Kg.</strong></font></p></div><td height="1" align="center" width="121"><font
color="#800000"><strong>1,400,000</strong></font></td> <td height="1" width="106" align="center"><div
align="center"><center><p><strong><input type="text" name="seb29" size="6"></strong></p></div> </tr> <tr
align="center"> <td height="1" width="105"><div align="center"><center><p><strong>30</strong></p></div> <td height="1"
width="259" align="center"><div align="left"><p><font color="#800000"><strong>Havuç 1Kg.</strong></font></p></div>
<td height="1" align="center" width="121"><font color="#800000"><strong>1,000,000</strong></font></td> <td height="1"
width="106" align="center"><div align="center"><center><p><strong><input type="text" name="seb30"
size="6"></strong></p></div></tr> </table> </center></div><div align="center"><center><p><input type="submit" value="
Sepete At" </form></p></center></div></form></body>

```

sebze.asp

```

<title>Sebze-Meyve Sipariş Listesi</title><style TYPE="text/css"><!--A {text-decoration: none;} -->a: hover
{color:blue}</style><body background="image009.jpg" link="#000000" vlink="#000000" alink="#000000">
<p align="center"><font color="#800000"><big><big><strong>Sebze Meyve Sipariş Listesi</strong></big>
</strong></big></big></font><div align="center"><center><table border="7" height="30"> <tr><td align="center"
height="19"><p align="center"><strong>Miktar</strong></p></td><td align="center" height="19"><p
align="center"><strong>Ürün Adı</strong></p></td><td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Birim
Fiyatı</strong></p></td> <td align="center" height="19"><p align="center"><strong>Durum</strong></p></td></tr><tr><%
dim miktar,dd,dn
sub yaz
Set dn=Server.CreateObject("Scripting.FileSystemObject")
Set dd=dn.OpenTextFile("c:\sepet\sepet.txt",8)
dd.write (sebze)
dd.write ("##")
dd.write (fiyat)
dd.write ("##")
dd.WriteLine(seb)
dd.close
Set dd=Nothing
Set dn=Nothing
%>
<td align="center" height="1"><%= seb %>
</td>
<td align="left" height="1"><%= sebze %>
</td>
<td align="right" height="1"><%= fiyat %>
</td>
<td align="center" height="1"><%= "Septe Atıldı" %>
</td></tr><%
end sub
%><%
seb1=request.form("seb1")
seb2=request.form("seb2")
seb3=request.form("seb3")
seb4=request.form("seb4")
seb5=request.form("seb5")
seb6=request.form("seb6")
seb7=request.form("seb7")
seb8=request.form("seb8")
seb9=request.form("seb9")
seb10=request.form("seb10")
seb11=request.form("seb11")

```



```

seb12=request.form("seb12")
seb13=request.form("seb13")
seb14=request.form("seb14")
seb15=request.form("seb15")
seb16=request.form("seb16")
seb17=request.form("seb17")
seb18=request.form("seb18")
seb19=request.form("seb19")
seb20=request.form("seb20")
seb21=request.form("seb21")
seb22=request.form("seb22")
seb23=request.form("seb23")
seb24=request.form("seb24")
seb25=request.form("seb25")
seb26=request.form("seb26")
seb27=request.form("seb27")
seb28=request.form("seb28")
seb28=request.form("seb28")
seb29=request.form("seb29")
seb30=request.form("seb30")
if seb1="" then
    seb=""
else
    seb=seb1
    sebzc="Marul 1 Adet"
    fiyat=750000
    call yaz
end if
if seb2="" then
    seb=""
else
    seb=seb2
    sebzc="Maydanoz 1 Demet"
    fiyat=200000
    call yaz
end if
if seb3="" then
    seb=""
else
    seb=seb3
    sebzc="Y. Soğan 1 Kg."
    fiyat=1000000
    call yaz
end if
if seb4="" then
    seb=""
else
    seb=seb4
    sebzc="Pırasa 1 Kg."
    fiyat=1000000
    call yaz
end if
if seb5="" then
    seb=""
else
    seb=seb5
    sebzc="Ispanak 1 Kg"
    fiyat=800000
    call yaz
end if
if seb6="" then
    seb=""
else
    seb=seb6
    sebzc="Kabak 1 Kg."
    fiyat=1150000
    call yaz

```

```
end if
  if seb7="" then
    seb=""
  else
    seb=seb7
    sebze="Patlıcan 1 Kg."
    fiyat=2000000
    call yaz
  end if
  if seb8="" then
    seb=""
  else
    seb=seb8
    sebze="Karnıbahar 1 Kg."
    fiyat=2700000
    call yaz
  end if
  if seb9="" then
    seb=""
  else
    seb=seb9
    sebze="Patates 1 Kg."
    fiyat=600000
    call yaz
  end if
  if seb10="" then
    seb=""
  else
    seb=seb10
    sebze="Pancar 1 Kg."
    fiyat=650000
    call yaz
  end if
  if seb11="" then
    seb=""
  else
    seb=seb11
    sebze="Taze Bakla 1Kg."
    fiyat=2700000
    call yaz
  end if
  if seb12="" then
    seb=""
  else
    seb=seb12
    sebze="Taze Bezelye 1Kg."
    fiyat=2700000
    call yaz
  end if
  if seb13="" then
    seb=""
  else
    seb=seb13
    sebze="Y.Fasulye 1Kg."
    fiyat=3000000
    call yaz
  end if
  if seb14="" then
    seb=""
  else
    seb=seb14
    sebze="Dolmalık Biber 1Kg."
    fiyat=3000000
    call yaz
  end if
  if seb15="" then
    seb=""
```

```
else
  seb=seb15
  sebze="Sivri Biber 1Kg."
  fiyat=2750000
  call yaz
end if
if seb16="" then
  seb=""
else
  seb=seb16
  sebze="Semiz Otu 1 Demet"
  fiyat=200000
  call yaz
end if
if seb17="" then
  seb=""
else
  seb=seb17
  sebze="Dere Otu 1 Demet"
  fiyat=200000
  call yaz
end if
if seb18="" then
  seb=""
else
  seb=seb18
  sebze="Kuru Soğan 1 Kg."
  fiyat=600000
  call yaz
end if
if seb19="" then
  seb=""
else
  seb=seb19
  sebze="Salatalık 1Kg."
  fiyat=750000
  call yaz
end if
if seb20="" then
  seb=""
else
  seb=seb20
  sebze="Domates 1Kg."
  fiyat=1200000
  call yaz
end if
if seb21="" then
  seb=""
else
  seb=seb21
  sebze="Çilek 1Kg."
  fiyat=2000000
  call yaz
end if
if seb22="" then
  seb=""
else
  seb=seb22
  sebze="Erik 1Kg."
  fiyat=3000000
  call yaz
end if
if seb23="" then
  seb=""
else
  seb=seb23
  sebze="Muz 1Kg."
```

```

        fiyat=2250000
        call yaz
    end if
    if seb24="" then
        seb=""
    else
        seb=seb24
        sebze="Elma 1Kg."
        fiyat=1250000
        call yaz
    end if
    if seb25="" then
        seb=""
    else
        seb=seb25
        sebze="Portakal 1Kg."
        fiyat=800000
        call yaz
    end if
    if seb26="" then
        seb=""
    else
        seb=seb26
        sebze="Greyfurt 1Kg."
        fiyat=600000
        call yaz
    end if
    if seb27="" then
        seb=""
    else
        seb=seb27
        sebze="Limon 1Kg."
        fiyat=650000
        call yaz
    end if
    if seb28="" then
        seb=""
    else
        seb=seb28
        sebze="Yeni Dünya 1Kg."
        fiyat=3000000
        call yaz
    end if
    if seb29="" then
        seb=""
    else
        seb=seb29
        sebze="Ayva 1Kg."
        fiyat=1400000
        call yaz
    end if
    if seb30="" then
        seb=""
    else
        seb=seb30
        sebze="Havuç 1Kg."
        fiyat=1000000
        call yaz
    end if
%</table></center></div><table align="center" border="0" width="300" style="font-family: Times New Roman; font-size:
12pt" color: rgb(255,255,246)> <tr height="1"> <th bgcolor="#006C36"
width="50%"><a href="alisveris.asp?scid=IT010000&cid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668
E5E509C5B4F9122EC1E3CB1E41C90001CF640">Alışveriş</a></th><th bgcolor="#006C36" width="50%"><a
href="sepetegozat.asp?scid=IT1000&cid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F91
22EC1E3CB1E41C90001CF640">SepeteGözet</a></th></tr></table></body>

```

```

<%
dim dosya,dosya1,i,j,sayi,sayi1,satir1,satir2,satir3
Set dn=Server.CreateObject("Scripting.FileSystemObject")
Set dd=dn.OpenTextFile("c:\sepet\sepet.txt",1)
%>
<title>sepete gözet</title><body background="image009.jpg"><div align="center">
<p align="center"><font color="#800040"><big><big><strong>Sepetin İçeriği </strong></big></big></font></p>
<div align="center"><center><table border="7"><tr><td align="center"><strong>Sıra No</strong></td>
<td align="left"><p align="center"><strong>Ürün Adı</strong></p></td><td align="center"><strong>Miktar</strong></td>
<td align="center"><strong>Tutar</strong></td></tr></table>
While not dd.AtEndOfStream
x=x+1
%>
<tr><%
dosya=(dd.readLine)
sayi=len(dosya)
for i=1 to sayi
if mid(dosya,i,1)="#" then
satir1=left(dosya,i-1)
exit for
end if
next
dosya1=mid(dosya,len(satir1)+2,(sayi-len(satir1)))
sayi1=len(dosya1)
for j=1 to sayi1
if mid(dosya1,j,1)="#" then
satir2=left(dosya1,j-1)
exit for
end if
next
top=len(satir1)+len(satir2)
satir3=right(dosya,sayi-top-2)
satir2=clng(satir3)*clng(satir2)
sinir=len(satir2)
satir2bir=right(satir2,3)
satir2ana=left(satir2,(sinir-len(satir2bir)))
satir2iki=right(satir2ana,3)
satir2ana=left(satir2ana,(sinir-(len(satir2bir)+len(satir2iki))))
satir2uc=right(satir2ana,3)
satir2ana=left(satir2ana,(sinir-(len(satir2bir)+len(satir2iki)+len(satir2uc))))
satir2dort=right(satir2ana,3)
sonsatir2=satir2dort+" "+satir2uc+" "+satir2iki+" "+satir2bir
%>
</tr><tr>
<td align="right"><%= x %>
</td>
<td align="left"><%= satir1 %>
</td>
<td align="right"><%= satir3 %>
</td>
<td align="right"><%= sonsatir2 %>
</td><%
sonmik=sonmik+clng(satir3)
sontop=sontop+cdbl(satir2)
Wend
dd.close
Set dd=Nothing
Set dn=Nothing
uzunluk=len(sontop)
son1=right(sontop,3)
sontop=left(sontop,(uzunluk-len(son1)))
son2=right(sontop,3)
sontop=left(sontop,(uzunluk-(len(son1)+len(son2))))
son3=right(sontop,3)
sontop=left(sontop,(uzunluk-(len(son1)+len(son2)+len(son3))))
son4=right(sontop,3)
sontop=son4+" "+son3+" "+son2+" "+son1

```

```

sonsatir=0
%>
</tr><tr>
<td align="right"><% = "Toplam" %>
</td>
<td align="center"><% = "-----" %>
</td>
<td align="right"><% =sonmik %>
</td>
<td align="right"><% =sontop %>
</td>
</tr>
</table>
</center></div></div>
<p>&nbsp;</p>
<table align="center" border="0" width="300"
style="font-family: Times New Roman; font-size: 12pt; color: rgb(255,255,246)>
<tr height="1"><th bgcolor="#006C36"
width="50%"><a href="aktar.asp?scid=IT010000&amp;xid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E
509C5B4F9122EC1E3CB1E41C90001CF640"><font color="#FFFFFF6">Sipariş Ver</font> </a></th><th
bgcolor="#006C36"
width="50%"><a href="alisveris.asp?scid=IT1000&amp;xid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5
E509C5B4F9122EC1E3CB1E41C90001CF640"><font color="#FFFFFF6">Alışveriş</font> </a></th> </tr></table></body>

```

aktar.asp

```

<p align="center"><strong><big><font color="#800000">Kullanıcı Adını ve Parolasını
Giriniz</font> </big></strong></p>
<form name="Search" method="Post" action="kontrol.asp">
<div align="center"><center><p><strong><font color="#800000">Kullanıcı Adı</font>
<input type="text" name="isim" size="20"> <br>
<font color="#800000">Parola </font><input type="password" name="pas" size="20"> <br></strong><input type="submit"
value=" Git " </form> </p>
</center></div></form></body>

```

kontrol.asp

```

<align="center"><strong><align="center"><div align="center">
<p align="center"><font color="#800040"><big><big><strong>Sipariş Kaydetme </strong></big></big></font></p><div
align="center"><center><table border="1"><tr>
<td align="center"><strong>Sıra No</strong></td>
<td align="left"><p align="center"><strong>Model</strong></td>
<td align="center"><strong>Miktar</strong></td>
<td align="center"><strong>Tutar</strong></td>
</tr><%

```

sub user

```

Set dn=Server.CreateObject("Scripting.FileSystemObject")
Set dd=dn.OpenTextFile("c:\sepet\sepet.txt",1)
while not dd.AtEndOfStream
dosya=(dd.readLine)
sayi=len(dosya)
for i=1 to sayi
if mid(dosya,i,1)="#" then
satir1=left(dosya,i-1)
exit for
end if
next
dosya1=mid(dosya,len(satir1)+2,(sayi-len(satir1)))
sayi1=len(dosya1)
for j=1 to sayi1
if mid(dosya1,j,1)="#" then
satir2=left(dosya1,j-1)
exit for
end if
next
top=len(satir1)+len(satir2)
satir3=right(dosya,sayi-top-2)
x=x+1
%>

```



```

<tr>
<td><%= x %>
</td>
<td><%= satir1 %>
</td>
<td><%= satir3 %>
</td>
<td><%= satir2 %>
</td>
<td><%= "Aktarıldı" %>
</td></tr><%
kul_adi=adi
urun_adi=satir1
tutari=satir2
miktarı=satir3
tarih=date
tutari=clng(satir2)*clng(satir3)
SQLstmt="INSERT INTO siparis (kul_adi,urun_adi,tutari,miktarı,tarih,durum) VALUES
("&kul_adi&","&urun_adi&","&tutari&","&miktarı&","&tarih&","&durum&")"
set rs = conn.execute(SQLstmt)
wend
dd.close
Set dd=Nothing
Set dn=Nothing
End sub
Dim adi,sifre,pas,kadi,conn,SQLstmt,rs,dosya,dosya1,i,j,sayi,sayi1,satir1,satir2,satir3
adi=request.form("isim")
sifre=request.form("pas")
on error resume next
set conn=Server.CreateObject("ADODB.Connection")
conn.open "mindex"
SQLstmt="select * from uye where kadi="&adi&""
set rs=conn.execute(SQLstmt)
if (rs("kadi")<>adi) or (rs("parola")<>sifre) then
response.write "Yanlış Kullanıcı veya Parola!"
else
call user
end if
conn.close
set conn=nothing %>
</table>
</center></div>
<p>&nbsp;</p>
</div></strong><div align="center"><center>
<table align="center" border="0" width="321"
style="font-family: Times New Roman; font-size: 12pt" color: rgb(255,255,246)><tr height="1"><strong><th
bgcolor="#006C36"
width="98"><a href="alisveris.asp?scid=IT010000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5
E509C5B4F9122EC1E3CB1E41C90001CF640"><font color="#FFFFFF6">Alışveriş</font> </a></strong></th> <th
bgcolor="#006C36"
width="97"><a href="bossepet.asp?scid=IT1000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E5
09C5B4F9122EC1E3CB1E41C90001CF640"><font color="#FFFFFF6">Sepeti Boşalt</font> </a></th><th
bgcolor="#006C36"
width="114"><a href="uyekayit.asp?scid=IT1000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E
509C5B4F9122EC1E3CB1E41C90001CF640"><font color="#FFFFFF6">Uye Kayıt</font> </a></th>
</tr></table></center></div></body>

aktar1.asp
<p align="center"><strong><big><font color="#800000">Kullanıcı Adını ve Parolasını Giriniz</font> </big></strong></p>
<form name="Search" method="Post" action="sipgor.asp"><div align="center"><center><p><strong><font
color="#800000">Kullanıcı Adı</font><input type="text" name="isim" size="20"> <br>
<font color="#800000">Parola </font><input type="password" name="pas" size="20"> <br> </strong><input
type="submit" value="Git" </form> </p></center></div></form></body>

sipgor.asp
<title>Sipariş Listesi</title><style TYPE="text/css"><!--A {text-decoration: none;} -->a: hover {color:blue}</style>
<body background="image009.jpg" link="#000000" vlink="#000000" alink="#000000">

```

```

<p align="center"><font color="#800000"><strong><big><big>Sipariş Listesi</p>
Dim kod,numara,conn,SQLstmt,SQLstmt1,rs,rs1
num=request.form("isim")
par=request.form("pas")
numara=num
on error resume next
set conn=Server.CreateObject("ADODB.Connection") 'Baglanti objesi yaratildi
conn.open "mindex" 'ODBC'de ornek ismiyle belirtilen database baglantisi kuruldu
SQLstmt="select * from uye where kadi="&num&""
SQLstmt1="select * from siparis where kul_adi="&numara&""
set rs=conn.excute(SQLstmt)
set rs1=conn.execute(SQLstmt1)
if rs("adisoyadi")="" then
response.write"<br>"&(" Kullanıcı Bulunamadı!")
end if
%> </big></big></strong></font></p>
<div align="center"><center>

<table border="7">
<tr>
<td><strong>Kullanıcı Adı :</strong></td>
<td><%= rs("kadi") %>
</td>
<td align="right"><p align="left"><strong>Adı Soyadı :</strong></td>
<td align="right"><%= rs("adisoyadi") %>
</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Sıra No</strong></td>
<td><p align="center"><strong>Ürün Adı</strong></td>
<td align="right"><p align="right"><strong>Miktari</strong></td>
<td align="right"><p align="right"><strong>Tutarı</strong></td>
<td><strong>Tarih</strong></td>
</tr>
<% while not rs1.eof and par=rs("parola")
y=y+1
%>
<tr>
<td><%= y %>
</td>
<td><%= rs1("urun_adi") %>
</td>
<td align="right"><%= rs1("miktari") %>
<%
topmik=topmik+cdbl(rs1("miktari"))
%>
</td>
<%
hesap=rs1("tutari")
hesapuzun=len(hesap)
hes1=right(hesap,3)
hesap=left(hesap,(hesapuzun-(len(hes1))))
hes2=right(hesap,3)
hesap=left(hesap,(hesapuzun-(len(hes1)+len(hes2))))
hes3=right(hesap,3)
hesap=left(hesap,(hesapuzun-(len(hes1)+len(hes2)+len(hes3))))
hes4=right(hesap,3)

tutari=hes4+" "+hes3+" "+hes2+" "+hes1
%>
<td align="right"><%=tutari %>
<%
tut=rs1("tutari")
toptutar=toptutar+cdbl(tut)
%>
</td>
<td><%= rs1("tarih") %>

```

```

</td></tr><%
rs1.movenext
wend
conn.close 'baglanti kapandi
set conn=nothing 'objeyi cöpe attik
%><tr>
<td><%= "Toplam" %>
</td>
<td><%= "-----" %>
</td>
<td align="right"><%= topmik %>
</td><%
topuzun=len(toptutar)
toplaml=toputar
top1=right(toplam,3)
toplaml=left(toplam,(topuzun-len(top1)))
top2=right(toplam,3)
toplaml=left(toplam,(topuzun-(len(top2)+len(top1))))
top3=right(toplam,3)
toplaml=left(toplam,(topuzun-(len(top1)+len(top2)+len(top3))))
top4=right(toplam,3)
toptutar=top4+", "+top3+", "+top2+", "+top1
%>
<td align="right"><%=toptutar %>
</td>
<td align="right"><%=date %>
</td></tr>
</table></center></div>
<p align="center"><font color="#800000"><strong><big><big><% if y=0 then
response.write("Yanlış Parola veya Siparişiniz Yok")
end if
%> </p></big></big></strong></font><div align="center"><center>
<table align="center" border="0" width="300"
style="font-family: Times New Roman; font-size: 12pt" color: rgb(255,255,246)>
<tr height="1"> <strong><th bgcolor="#006C36"
width="50%"><ahref="alisveris.asp?scid=IT010000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F9122EC1E3CB1E41C90001CF640"><fontcolor="#FFFFFF6">Alışveriş</font> </a></strong></th><th
bgcolor="#006C36"
width="50%"><ahref="bossepet.asp?scid=IT1000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F9122EC1E3CB1E41C90001CF640"><font color="#FFFFFF6">Boş Sepet</font>
</a></th></tr></table></center></div></body>

```

bossepet.asp

```

<title>Boş Sepet</title>
<body background="image009.jpg">
<p align="center"><big><big><%
Set dn=Server.CreateObject("Scripting.FileSystemObject")
Set dd=dn.CreateTextFile("c:\sepet\sepet.txt",2)
response.write ("Sepet Boşaltıldı.")
dd.close
Set dd=Nothing
Set dn=Nothing
%> </p></big></big>
<table align="center" border="0" width="300"
style="font-family: Times New Roman; font-size: 12pt" color: rgb(255,255,246)>
<tr height="1"><th bgcolor="#006C36"
width="50%"><ahref="alisveris.asp?scid=IT010000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F9122EC1E3CB1E41C90001CF640"><font
color="#FFFFFF6">Alış Veriş</font> </a></th><th bgcolor="#006C36"
width="50%"><ahref="index.htm?scid=IT1000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F9122EC1E3CB1E41C90001CF640"><fontcolor="#FFFFFF6">Giriş Sayfası</font> </a></th>
</tr></table></body>

```

teslim.asp

```

<title>Ürün teslimi</title>
<body background="image009.jpg"><form method="post" action="teslim1.asp">

```

```
<div align="center"><center></center></div><div align="center"><center><p><font
color="#800000"><big><strong>Sipariş Teslimi ve Ödeme Türünü Seçiniz</strong></big></font></p>
</center></div><p><input TYPE="radio" NAME="ode" VALUE="market" CHECKED>Markette teslim almak ve ödemek
istiyorum<br><input TYPE="radio" NAME="ode" VALUE="ev">Evde teslim almak ve nakit ödemek istiyorum<br>
<input TYPE="radio" NAME="ode" VALUE="ev1">Evde teslim almak ve mobil POS ile evde ödemek istiyorum<br>
<input TYPE="radio" NAME="ode" VALUE="ev2">Evde teslim almak ve kredi kartıyla ödemek istiyorum<br>
<input TYPE="submit" value="Git"> </p></form></body>
```

teslim1.asp

```
<title>teslimat ve ödeme</title>
<body>
<%
dim sonuc
sonuc=request.form("ode")
select case sonuc
case "market"
%>
<!--#include file="market.asp"-->
<%
case "ev"
%>
<!--#include file="ev.asp"-->
<%
case "ev1"
%>
<!--#include file="ev1.asp"-->
<%
case "ev2"
%>
<!--#include file="ev2.asp"-->
<%
endselect
%>
</body>
```

market.asp

```
<title>Markette teslim ve ödeme</title>
<body background="image009.jpg">
<p align="center"><strong><big><font color="#800000">Ödeme Bilgilerini Giriniz</font> </big></strong></p><form
name="Search" method="Post" action="markette.asp"><div align="center"><center><p><strong><font
color="#800000">Kullanıcı Adı</font>
<input type="text" name="isim" size="20"> <br><font color="#800000">Parola</font><input type="password" name="pas"
size="20"> <br><br></strong><input type="submit" value=" Git " </form> </p></center></div></form></body>
```

markette.asp

```
<title>Markette Ödeme </title><body background="image009.jpg">
<align="center"><strong><align="center"><div align="center"><p align="center"><font
color="#800040"><big><big><strong>Ödeme Bilgileri Kaydetme</strong></big></big></font></p>
<p align="center"><%
sub user
kul_adi=adi
kkarti="-"
banka="-"
skt="-"
sek="Markette Ödeme"
SQLstmt="INSERT INTO teslim (kul_adi,kkarti,banka,skt,sek) VALUES
('"&kul_adi&"','"&kkarti&"','"&banka&"','"&skt&"','"&sek&"')
set rs = conn.execute(SQLstmt)
dd.close
Set dd=Nothing
Set dn=Nothing
End sub
Dim adi,sifre,pas,kadi,conn,SQLstmt,rs,dosya,dosya1,i,j,sayi,sayi1,bicim
adi=request.form("isim")
sifre=request.form("pas")
on error resume next
set conn=Server.CreateObject("ADODB.Connection")
```

```

conn.open "mindex"
SQLstmt="select * from uye where kadi="&adi&""
set rs=conn.execute(SQLstmt)
if (rs("kadi")<>adi) or (rs("parola")<>sifre) then
response.write "Yanlış Kullanıcı veya Parola!"
else
response.write ("İşleminiz Gerçekleştirildi!")&"<br>"
call user
end if
conn.close
set conn=nothing
%> </p></div></strong><div align="center"><center>
<table align="center" border="0" width="321"
style="font-family: Times New Roman; font-size: 12pt" color: rgb(255,255,246)>
<tr height="1"><strong><th bgcolor="#006C36"
width="98"><a href="aktar.asp?scid=IT010000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E5
09C5B4F9122EC1E3CB1E41C90001CF640"><font
color="#FFFFFF6">Sipariş Ver</font> </a></strong></th>
<th bgcolor="#006C36"
width="97"><a href="bossepet.asp?scid=IT1000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E5
09C5B4F9122EC1E3CB1E41C90001CF640"><font color="#FFFFFF6">Sepeti Boşalt</font> </a></th><th
bgcolor="#006C36" width="114"><a
href="uyekayit.asp?scid=IT1000&amid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F9122
EC1E3CB1E41C90001CF640"><fontcolor="#FFFFFF6">Uye Kayıt</font> </a></th></tr></table></center></div></body>

```

ev.asp

```

<title>Evde Nakit ödeme</title><body background="image009.jpg"><p align="center"></p>
<p align="center"><strong><big><font color="#800000">Ödeme Bilgilerini Giriniz</font> </big></strong></p>
<form name="Search" method="Post" action="teslimev.asp">
<div align="center"><center><p><strong><font color="#800000">Kullanıcı Adı</font><input type="text" name="isim"
size="20"> <br><font color="#800000">Parola</font><input type="password" name="pas" size="20"> <br><br>
</strong><input type="submit" value=" Git " </form></p></center></div></form></body>

```

teslimev.asp

```

<title>Nakit Ödeme </title><body background="image009.jpg">
<align="center"><strong><align="center"><div align="center">
<p align="center"><font color="#800040"><big><big><strong>Ödeme Bilgileri
Kaydetme</strong></big></big></font></p>
<p align="center"><%
sub user
    kul_adi=adi
    kkarti="-"
    banka="-"
    skt="-"
    sek="Evde Nakit Ödeme"
SQLstmt="INSERT INTO teslim (kul_adi,kkarti,banka,skt,sek) VALUES
("&kul_adi&","&kkarti&","&banka&","&skt&","&sek&")"
    set rs = conn.execute(SQLstmt)
    dd.close
    Set dd=Nothing
    Set dn=Nothing
End sub
Dim adi,sifre,pas,kadi,conn,SQLstmt,rs,dosya,dosya1,i,j,sayi,sayi1,bicim
adi=request.form("isim")
sifre=request.form("pas")
on error resume next
set conn=Server.CreateObject("ADODB.Connection")
conn.open "mindex"
SQLstmt="select * from uye where kadi="&adi&""
set rs=conn.execute(SQLstmt)
if (rs("kadi")<>adi) or (rs("parola")<>sifre) then
response.write "Yanlış Kullanıcı veya Parola!"
else
response.write ("İşleminiz Gerçekleştirildi!")&"<br>"
call user
end if
conn.close

```

```

set conn=nothing
%> </p></div></strong><div align="center"><center>
<table align="center" border="0" width="321"
style="font-family: Times New Roman; font-size: 12pt" color: rgb(255,255,246)> <tr height="1"><strong><th
bgcolor="#006C36" width="98"><a
href="aktar.asp?scid=IT010000&amp;xid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F9122E
C1E3CB1E41C90001CF640"><font color="#FFFFFF6">Sipariş Ver</font> </a></strong></th><th bgcolor="#006C36"
width="97"><a href="bossepet.asp?
scid=IT1000&amp;xid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F9122EC1E3CB1E41C90
001CF640"><font color="#FFFFFF6">Sepeti Boşalt</font> </a></th><th bgcolor="#006C36" width="114"><a
href="uyekayit.html?scid=IT1000&amp;
xid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F9122EC1E3CB1E41C90001CF640"><font
color="#FFFFFF6">Uye Kayıt</font> </a></th></tr></table></center></div></body>

```

ev1.asp

```

<title>Mobil POS ile evde ödeme</title></head><body background="image009.jpg"><p align="center">&nbsp;</p>
<p align="center"><strong><big><font color="#800000">Ödeme Bilgilerini Giriniz</font> </big></strong></p>
<form name="Search" method="Post" action="teslim2.asp"><div align="center"><center><p><strong><font
color="#800000">Kullanıcı Adı</font><input type="text" name="isim" size="20"> <br>
<font color="#800000">Parola</font><input type="password" name="pas" size="20"> <br><br>
</strong><input type="submit" value=" Git " </form> </p>
</center></div></form></body>

```

teslim2.asp

```

<title>Mobil POS ödemesi</title><body background="image009.jpg"><align="center">
<strong><align="center"><div align="center"><p align="center"><font color="#800040"><big><big><strong>Ödeme
Bilgileri Kaydetme</strong></big></big></font></p><p align="center"><%

```

```
sub user
```

```

    kul_adi=adi
    kkarti="-"
    banka="-"
    skt="-"
    sek="Mobil POS ile ödeme"

```

```
SQLstmt="INSERT INTO teslim (kul_adi, kkarti, banka, skt, sek) VALUES
('"&kul_adi&"', '&kkarti&', '&banka&', '&skt&', '&sek&')"
```

```
set rs = conn.execute(SQLstmt)
```

```
dd.close
```

```
Set dd=Nothing
```

```
Set dn=Nothing
```

```
End sub
```

```
Dim adi, sifre, pas, kadi, conn, SQLstmt, rs, dosya, dosya1, i, j, sayi, sayi1, bicim
```

```
adi=request.form("isim")
```

```
sifre=request.form("pas")
```

```
on error resume next
```

```
set conn=Server.CreateObject("ADODB.Connection")
```

```
conn.open "mindex"
```

```
SQLstmt="select * from uye where kadi='&adi&'"
```

```
set rs=conn.execute(SQLstmt)
```

```
if (rs("kadi")<>adi) or (rs("parola")<>sifre) then
```

```
response.write "Yanlış Kullanıcı veya Parola!"
```

```
else
```

```
response.write ("İşleminiz Gerçekleştirildi!")&"<br>"
```

```
call user
```

```
end if
```

```
conn.close
```

```
set conn=nothing
```

```
%> </p>
```

```
</div></strong><div align="center"><center><table align="center" border="0" width="321"
```

```
style="font-family: Times New Roman; font-size: 12pt" color: rgb(255,255,246)>
```

```
<tr height="1"><strong><th bgcolor="#006C36" width="98"><a
```

```
href="aktar.asp?scid=IT010000&amp;xid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F9122E
C1E3CB1E41C90001CF640"><fontcolor="#FFFFFF6">Sipariş Ver</font> </a></strong></th><th bgcolor="#006C36"
```

```
width="97"><a
```

```
href="bossepet.asp?scid=IT1000&amp;xid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F9122
```

```
EC1E3CB1E41C90001CF640"><font color="#FFFFFF6">Sepeti Boşalt</font> </a></th><th bgcolor="#006C36"
```

```
width="114"><a href="uyekayit.asp?scid=IT1000&amp;xid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E
```



```
509C5B4F9122EC1E3CB1E41C90001CF640"><fontolor="#FFFFFF6">Uye Kayıt</font> </a></th>
</tr></table></center></div></body>
```

ev2.asp

```
<title>Kredi kartı ile ödeme</title><body background="image009.jpg">
<p align="center"><strong><big><font color="#800000">Ödeme Bilgilerini Giriniz</font> </big></strong></p>
<form name="Search" method="Post" action="teslim3.asp">
<div align="center"><center><p><strong><font color="#800000">Kullanıcı Adı</font>
<input type="text" name="isim" size="20"> <br>
<font color="#800000">Parola</font><input type="password" name="pas" size="20"> <br><font color="#800000">Kredi
Kartı No</font><input type="text" name="kartno" size="20"> <br><font color="#800000">Banka Adı</font>
<input type="text" name="banka" size="20"> <br><font color="#800000">Son Kullanma Tarihi</font> <input type="text"
name="sont" size="20"><br></strong><input type="submit" value=" Git " </form> </p> </center></div></form></body>
```

teslim3.asp

```
<body background="image009.jpg"><align="center"><strong><align="center">
<div align="center"><p align="center"><font color="#800040"><big><big><strong>Ödeme Bilgileri
Kaydetme</strong></big></big></font></p><p align="center"><%
```

```
sub user
```

```
    kul_adi=adi
    kkarti=kartno
    banka=banka
    skt=sont
    sek="Kredi Kartı ile Ödemek istiyorum"
```

```
SQLstmt="INSERT INTO teslim (kul_adi,kkarti,banka,skt,sek) VALUES
('"&kul_adi&"','"&kkarti&"','"&banka&"','"&skt&"','"&sek&"')"
```

```
    set rs = conn.execute(SQLstmt)
```

```
    dd.close
```

```
    Set dd=Nothing
```

```
    Set dn=Nothing
```

```
End sub
```

```
Dim adi,sifre,pas,kadi,conn,SQLstmt,rs,dosya,dosya1,i,j,sayi,sayi1,bicim
```

```
adi=request.form("isim")
```

```
sifre=request.form("pas")
```

```
kartno=request.form("kartno")
```

```
banka=request.form("banka")
```

```
sont=request.form("sont")
```

```
on error resume next
```

```
set conn=Server.CreateObject("ADODB.Connection")
```

```
conn.open "mindex"
```

```
SQLstmt="select * from uye where kadi='&adi&'""
```

```
set rs=conn.execute(SQLstmt)
```

```
if (rs("kadi")<>adi) or (rs("parola")<>sifre) then
```

```
response.write "Yanlış Kullanıcı veya Parola!"
```

```
else
```

```
response.write ("İşleminiz Gerçekleştirilmiştir!")&"<br>"
```

```
call user
```

```
end if
```

```
conn.close
```

```
set conn=nothing
```

```
%> </p>
```

```
</div></strong><div align="center"><center>
```

```
<table align="center" border="0" width="321"
```

```
style="font-family: Times New Roman; font-size: 12pt" color: rgb(255,255,246)><tr height="1"><strong><th
```

```
bgcolor="#006C36" width="98"><a
```

```
href="aktar.asp?scid=IT010000&amp;xid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F9122E
```

```
C1E3CB1E41C90001CF640"><font color="#FFFFFF6">Sipariş Ver</font> </a></strong></th><th bgcolor="#006C36"
```

```
width="97"><a href="bossepet.asp? scid=IT1000&amp;xid=
```

```
3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F9122EC1E3CB1E41C90001CF640"><fontcolor=
```

```
"#FFFFFF6">Sepeti Boşalt</font> </a></th><th bgcolor="#006C36" width="114"><a
```

```
href="uyekayit.html?scid=IT1000&amp;
```

```
xid=3458197562EBE0AD2DDF6BBEA460EA54001CF63F668E5E509C5B4F9122EC1E3CB1E41C90001CF640"><font
```

```
color="#FFFFFF6">Uye Kayıt</font> </a></th></tr>
```

```
</table></center></div></body>
```

uyekayit.asp

```
<title>Uye Kayıt Formu</title>
```

```
<body background="image009.jpg">
<p align="center"><big><font color="#800000"><strong><big>ABONE KAYIT FORMU
</big></strong></font></big></p>
<form method="post" action="varmi.asp">
<div align="center"><center><p><font color="#800000"><strong>Adı Soyadı </strong></font><input type="text"
name="as" size="25"><br>
<font color="#800000"><strong>Kullanıcı Adı
</strong></font><input type="text" name="user" size="25"><br>
<font color="#800000"><strong>Parola</strong></font>
<input type="password" name="parola1" size="25"><br>
<font color="#800000"><strong>Parola Tekrarı</strong></font>
<input type="password" name="parola2" size="25"><br>
<font color="#800000"><strong>Adresi</strong></font><input type="text" name="adresi" size="25"><br>
<font color="#800000"><strong>Telefon</strong></font><input type="text" name="tlf" size="25"><br>
<font color="#800000"><strong>E-posta </strong></font><input type="text" name="mail" size="25"><br>
<font color="#800000"><strong>Semt</strong></font><input type="text" name="sem" size="25"><br>
<font color="#800000"><strong>Posta Kodu</strong></font><input type="text" name="pk" size="25"><br>
<font color="#800000"><strong>Şehir</strong></font><input type="text" name="seh"
size="25"><br></p></center></div><div align="center"><center><p>
<input type="submit" value="Formu Kaydet"><input type="reset" value="Temizle"> </p>
</center></div>
</form>
</body>
```

