

SOSYAL BİLİMLERDE TEORİK VE AMPİRİK ÇALIŞMALAR

EDİTÖRLER

PROF.DR.AHMET AY

PROF.DR.HALDUN SOYDAL

DR.ÖĞRETİM ÜYESİ ÖMER AKKAYA

Çizgi Kitabevi Yayınları (e-kitap)

©Çizgi Kitabevi
Haziran 2026

ISBN: 978-625-396-907-3

Yayıncı Sertifika No: 52493

KÜTÜPHANE BİLGİ KARTI
- Cataloging in Publication Data (CIP) -
Editör

Ahmet AY - Haldun SOYDAL - Ömer AKKAYA
SOSYAL BİLİMLERDE TEORİK VE AMPİRİK ÇALIŞMALAR

Baskıya Hazırlık: Çizgi Kitabevi Yayınları
Tel: 0332 353 62 65- 66

ÇİZGİ KİTABEVİ

Sahibiata Mah.
M. Muzaffer Cad. No:41/1
Meram/**Konya**
(0332) 353 62 65

Konevi Mah.
Larende Cad. No:20/A
Meram/**Konya**
(0332) 353 62 66

Siyavuşpaşa Mah.
Gül Sk. No:15 B
Bahçelievler/**İstanbul**
(0212) 514 82 93

www.cizgikitabevi.com
📞📧 / cizgikitabevi

İÇİNDEKİLER / CONTENTS

The Impact of ESG Implementation on Financial Performance	5
Dedi KURNIAWAN, Ali ALAGÖZ	
IAS 1'den IFRS 18'e Geçiş: Finansal Tabloların Sunumunda Yeni Yaklaşım ve Temel Yenilikler	25
Mustafa AY, Turan AHMADOV	
Yapay Zeka Tabanlı İşe Alım Uygulamaları Literatürü: Web Of Sience Tabanlı Bibliyometrik Bir Analiz.....	45
Mehtap BAŞ, Hüsnü Serdar ÖGE	
Dijital Dönüşümde Kadın Girişimcilerin Rolü: Dünyadan ve Türkiye'den Örnekler.....	60
Adem ÖĞÜT, İrem ALİM	
2005 Sonrası Dönemde Para Politikası ve Enflasyon Dinamikleri: Nardl Analizi	77
Sezin DARGINOĞLU, Doğan UYSAL, Ahmet AY	
Monopolleşme Eğilimi ve Zincir Marketler: Rekabet Kurumu Kararları Eşliğinde Rekabetin Korunmasına Yönelik Regülasyonlar	97
Ahmet YETKİN, Mehmet Okan TAŞAR	
Dijital Dönüşüm Sürecinde Akıllı Lojistik Uygulamaları: Uluslararası Ticaret Perspektifinden Sistemik Bir İnceleme	116
Metehan ORTAKARPUZ, Gülsüm BAKAN	
Kamu Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi	142
Hakan ACET, Melih GÜNDÜZ	

Yenilenebilir Enerji Tüketimini Etkileyen Faktörler: Panel Veri Analizi.....	162
Kevser KANTAR BAĞIRGAN, Doğan UYSAL, Ahmet AY	
Kurumsal Sosyal Sorumluluk ve Muhasebe Bilgi Sistemi.....	173
Selma Nur ÇOK, Baki YILMAZ	
Dijital Eşitsizliğin Yeni Çehresi: Kamu Hizmetlerine Erişimde Fırsat Eşitliği ve Dijital Uçurum Üzerine Bir İnceleme	191
Muhammed Esat BÜYÜK, Hikmet Salahaddin GEZİCİ	
Yeşil Finans ve Muhasebe Raporlaması Arasındaki Kesitte Bilimsel Eğilimler: 2016-2026 Dönemi Üzerine Bibliyometrik Bir Projeksiyon.....	210
Lugain AWADELKARIM, Alper Tunga ALKAN	
The Effects of Macroeconomic Variables on the Happiness Index: Asymmetric Evidence From 118 Countries	229
Altan DÖKME	
AB'nin Ekonomik Yaptırım Politikaları ve Küresel Güvenlik Dinamikleri: Ukrayna Krizi Çerçevesinde Ekonomik Yaptırımlar.....	240
Gülezer UZUNER, Önder Aytaç AFŞAR	
Türkiye'de Beyaz Eşya Sektöründe Sürdürülebilir İşletme Uygulamaları: Sürdürülebilirlik Raporları ve ESG Performansının Karşılaştırmalı Analizi.....	264
Arda Deniz BAYTEKİN, Halim KAZAN	
Endüstri 4.0'dan Endüstri 5.0'a Geçişte İnsan Merkezli Dönüşüm: Stratejik ve Operasyonel Çerçevelerin Karşılaştırmalı Bir Analizi.....	282
Safa ERSÖZ, Ahmet ÇUBUKCU	
Gösterişten Sessizliğe: Tüketim Anlayışındaki Dönüşüm ve Sessiz Lüks	294
Pelin HADINOĞLU, V. Özlem AKGÜN	

The Impact of ESG Implementation on Financial Performance

ESG Uygulamasının Finansal Performans Üzerindeki Etkisi

Dedi KURNIAWAN*, Ali ALAGÖZ**

Özet

Bu çalışma, gelişmekte olan piyasalardaki şirketlerin finansal performansına çevresel, sosyal ve yönetim (ESG) etkisini araştırmayı amaçlamaktadır. ESG uygulaması, ESG puanı, ESG yönetimi, şirkette ESG komitesinin varlığı ile kurumsal finansal performans ise Aktif Karlılığı (ROA) ve Özkaynak Karlılığı (ROE) ile ölçülmüştür. Çalışma örneklemini, 2022-2024 dönemi için İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem gören 99 şirketten oluşmakta olup toplam 297 adet gözlem içermektedir. Analizler, sabit etkiler modeli kullanılarak panel veri yöntemiyle gerçekleştirilmiştir. Test sonuçları, ESG puanının ROA ve ROE üzerinde pozitif ancak anlamlı olmayan bir etkisi olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte, ESG komitesinin varlığının ROA üzerinde pozitif ve anlamlı bir doğrudan etkisi olduğunu, ancak ROE üzerinde etkisinin olmadığı göstermektedir. Ayrıca, daha ilginç bir bulgu olarak, ESG komitesinin ESG puanları ile ROA arasındaki ilişki üzerindeki düzenleyici etkisi negatif ve anlamlı olup, ESG ile ROA arasındaki ilişkiyi zayıflatmaktadır. Bu bulgu, bir ESG komitesinin varlığının uyumluluk ve operasyonel maliyetlerini artırarak kısa vadeli kârlılığı azaltılabileceğini göstermektedir. Buna ilave olarak, ROA ve ROE karşılaştırıldığında, ROA tabanlı model ROE tabanlı modele göre daha güçlü ve anlamlı sonuçlar vermektedir. Bu bulgu, ROA'nın genellikle finansal yapı ve öz sermaye oynaklığından etkilenen ROE'ye kıyasla bir şirketin faaliyetlerinin etkisini daha iyi yakalayabildiğini göstermektedir. Ayrıca, incelenen şirketlerde ESG uygulamasının hâlâ başlangıç aşamasında olduğunu ve ilgili maliyetlerin doğrudan finansal faydaları aştığını işaret etmektedir. Bu çalışma, ESG-performans bağlantısında yönetim mekanizmalarının karmaşık rolünü vurgulayarak ve sürdürülebilirlik odaklı uygulamaların finansal verimlilikle dengelemeye çalışan şirketler için pratik çıkarımlar sunarak literatüre katkıda bulunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: ESG Puanı, ESG Komitesi, ROA, ROE, Finansal Performans.

Abstract

This study aims to investigate the influence of environmental, social, and governance (ESG) on the financial performance of companies in emerging markets. ESG implementation is measured by the ESG score, ESG governance by the presence of an ESG committee, and corporate financial performance by Return on Assets (ROA) and Return on Equity (ROE). The study sample comprised 99 companies listed on the Istanbul Stock Exchange for the period 2022–2024, yielding a total of 297 observations. The analysis was conducted using panel data with a fixed effects model. The test results indicate

* PhD Student, Politeknik Negeri Batam, Accounting, Batam, Indonesia. ORCID: 0000-0001-9362-9374, E-posta/E-mail: dedi@polibatam.ac.id

** Prof. Dr., Ali ALAGÖZ, Selçuk Üniversitesi, İşletme, Konya, Türkiye. ORCID: 0000-0003-3873-1936, E-posta/E-mail: aalagoz@selcuk.edu.tr

that the ESG score has a positive but insignificant effect on ROA and ROE. However, the presence of an ESG committee has a positive and significant direct effect on ROA, but not on ROE. Furthermore, a more interesting finding is that the ESG committee's moderating effect on the relationship between ESG scores and ROA is negative and significant, thereby weakening the relationship between ESG and ROA. This finding suggests that the presence of an ESG committee can increase compliance and operational costs, thereby reducing short-term profitability. Furthermore, when ROA and ROE are compared, the ROA-based model yields stronger, more significant results than the ROE-based model. This finding suggests that ROA is better able to capture the impact of a company's operations than ROE, which is often influenced by financial structure and equity volatility. This finding also implies that ESG implementation in the companies studied is still in its infancy, with associated costs exceeding the direct financial benefits. This study contributes to the literature by highlighting the complex role of governance mechanisms in the ESG-performance linkage and by providing practical implications for companies seeking to balance sustainability initiatives with financial efficiency.

Keywords: ESG Score, ESG Committee, ROA, ROE, Financial Performance.

1. Introduction

In today's era of globalization, a paradigm shift in the business world is increasingly evident. Companies are no longer judged solely by their profits but also by the extent to which their operations positively impact the environment and society. This has driven Environmental, Social, and Governance (ESG) to transform into one of the most influential evaluation frameworks of the contemporary era. ESG is more than just a formality in annual reports. It reflects a company's perspective on long-term sustainability and multidimensional responsibilities to various stakeholders.

The global growth of ESG is accelerating as pressure from institutional investors, regulators, and the public for non-financial transparency in companies increases. In developing countries, including Türkiye, a strategic emerging market in the Europe-Asia region, ESG implementation has progressed significantly. The Istanbul Stock Exchange (BIST) has taken concrete steps to encourage ESG reporting among listed companies, although the level of adoption and depth of implementation still vary substantially across companies (Saygili et al., 2022).

This raises a major question: Does ESG implementation truly bring measurable financial benefits to companies? This question seems simple, but the answer is far from uniform. While most studies in developed countries find a positive relationship between ESG and financial performance, findings from emerging markets often paint a more complex, even contradictory, picture (Rahman et al., 2023). These findings are not surprising, given the differences in institutional contexts, capital market maturity, and companies' capacity to implement ESG standards in practice.

A particularly striking gap in the literature concerns the role of internal governance mechanisms, such as ESG committees. ESG committees serve as

a variable influencing the relationship between ESG scores and financial performance. Most previous studies treat ESG as a single construct without distinguishing between the substantive commitment reflected in ESG scores and the formal oversight structure represented by the existence of ESG committees. While these two dimensions have different implications for performance, ESG scores reflect a company's actual achievements in environmental, social, and governance dimensions, while ESG committees are institutional mechanisms responsible for overseeing and encouraging their implementation (Gillan et al., 2021).

Based on these considerations, this study is designed to answer three main questions: first, does the ESG score significantly influence a company's ROA and ROE; second, does the existence of an ESG committee directly affect financial performance; and third, does the ESG committee weaken or strengthen the relationship between ESG and financial performance. This study uses panel data on 99 companies listed on the Istanbul Stock Exchange during the 2022–2024 period, with a total of 297 observations, and applies a fixed-effects model to control for unobserved firm-level heterogeneity.

The contribution of this study is twofold. Theoretically, this study enriches the ESG literature by exploring the moderating mechanisms of ESG committees in a relatively under-researched emerging market context. In practice, these findings provide guidance for corporate management and policymakers on designing ESG governance structures that not only meet stakeholder expectations but also support sustainable financial performance (Whelan et al., 2021).

2. Theory

2.1 Stakeholder Theory

This theory serves as a key foundation for understanding why companies need to transcend a narrow shareholder orientation and integrate the interests of various stakeholders, including employees, consumers, communities, and the environment, into their business strategies. From this perspective, ESG is not an additional burden, but rather an instrument for creating shared value that ultimately benefits shareholders (Rahman et al., 2023). Freeman et al. (2010) argue that effective management must balance the interests of all stakeholders, not just maximize shareholder value.

2.2 Legitimacy Theory

This theory provides a complementary perspective: companies will seek to gain and maintain social legitimacy through disclosures and practices that align with societal norms and expectations. Authentic ESG implementation is one of the most effective ways to build and maintain this legitimacy, which in turn can mitigate reputational risk and increase access to strategic resources (Sahu & Sur, 2025). This relevance is particularly evident in emerging markets, where public trust in the corporate world is still developing.

2.3 Agency Theory

According to this theory, corporate governance structures, including the existence of ESG committees, are seen as mechanisms to reduce information asymmetry and conflicts of interest between management and shareholders. An effective ESG committee can ensure that resources allocated to ESG initiatives are used efficiently and transparently, thereby minimizing the risk of unnecessary agency costs (Malik & Kashiramka, 2025). However, establishing an ESG committee also entails structural costs, including bureaucratic overhead, that must be factored into the net worth calculation.

2.4 Resource-Based View Theory

Resource-Based View theory complements the analytical framework in this study, arguing that a company's ability to manage ESG dimensions, including a sustainability-responsive organizational culture, an integrated management system, and strong stakeholder relationships, is a rare and difficult-to-imitate source of competitive advantage (Friede et al., 2015). From this perspective, investing in ESG is not simply a cost but rather a capability-building process that will generate long-term returns, even though the benefits may not yet be fully reflected in short-term financial indicators.

2.5 Literature Review

The relationship between ESG and corporate financial performance has become one of the most intensively researched topics in contemporary corporate finance. Friede et al. (2015), in their comprehensive meta-analysis of over 2,000 empirical studies, found that approximately 90% of the studies reported a non-negative relationship between ESG and financial performance. This aggregate finding provides a strong empirical foundation for the re-

levance of ESG to firm value, although the strength and mechanisms of the relationship vary significantly by context. Furthermore, Sahu and Sur (2025), in their comprehensive study, found that ESG reporting is generally positively correlated with corporate performance, particularly when performance measures include operational dimensions, such as those reflected in return on assets (ROA). They argued that ESG creates operational efficiencies through better risk management and reduced energy costs and waste. Similarly, Rahman et al. (2023) found that top management commitment to ESG and an explicit sustainability strategy positively moderate the ESG-performance relationship, underscoring the importance of integrating ESG into core business strategy, rather than merely a peripheral, symbolic activity.

In an emerging market context, Saygili et al. (2022), in a study conducted at Bursa Istanbul, found that ESG practices were significantly related to the financial performance of Turkish companies, although the strength and direction of the relationship varied depending on the ESG dimension examined and the performance indicators used. This finding provides an important starting point for current research, which seeks to deepen understanding by adding the moderating dimension of ESG committees, an aspect not yet explored in that study. Meanwhile, Qofi'ah and Lismawati (2025) found that the effect of ESG on financial performance was moderated by company size, with larger companies tending to derive greater benefits from ESG implementation. This is due to the greater resource capacity and greater ability to absorb ESG costs in larger companies. The implication is that the universality of ESG benefits remains questionable, particularly for medium- and small-sized companies in emerging markets with more limited resources.

Lins et al. (2017) offer an interesting perspective through their study of social capital and trust. Companies with higher CSR investments (which are part of ESG) experienced lower performance declines during the 2008–2009 financial crisis, indicating that ESG serves as 'insurance' that protects company value during times of turbulence. From a governance perspective, Malik and Kashiramka (2025) found that ESG disclosure affects a company's capital structure through the leverage channel, with companies with more comprehensive ESG disclosure tending to have easier access to external financing at lower cost. In line with this, Whelan et al. (2021), in a synthesis covering over 1,000 studies published between 2015 and 2020, confirmed that the majority of empirical evidence supports a positive relationship between ESG and financial performance, particularly through the channels of low-

ring the cost of capital, increasing operational efficiency, and reducing risk. However, they also emphasize the importance of the time horizon in the evaluation. ESG benefits tend to be more visible in the long term than in the short term, a finding that is relevant for interpreting research results in emerging markets, where ESG implementation is still relatively new.

2.6 The Existence of the Esg Committee as a Governance Mechanism

The establishment of an ESG committee as a dedicated body within the board of directors is a relatively new phenomenon, particularly in emerging markets. This committee is typically tasked with overseeing the implementation of ESG policies, monitoring progress toward sustainability targets, and ensuring that the company's ESG reporting meets applicable standards. Its existence reflects a higher level of institutional commitment to ESG than companies with an ESG policy but no formal oversight structure. From a signaling theory perspective, establishing an ESG committee is a strong signal to the market of the company's commitment to managing ESG risks and opportunities. Institutional investors, increasingly concerned about sustainability, tend to respond to this signal with higher valuations and a lower cost of capital (Gillan et al., 2021). However, a critical question remains: whether this signal is supported by sufficient substance or is merely ceremonial compliance that does not result in real operational changes. Meanwhile, from a transaction cost theory perspective, establishing an ESG committee adds a layer of coordination and oversight, thereby increasing a company's short-term operational costs. Every decision requires the approval or consultation of the ESG committee, which will require additional time and resources. A key question is whether the long-term benefits of stricter ESG governance can offset its short-term costs, a question that is at the heart of this research.

Velte (2017), in his literature review on the CEO's role in shaping CSR and ESG practices, highlighted that the effectiveness of ESG governance mechanisms depends heavily on the characteristics and incentives of corporate leaders. This suggests that the formal existence of an ESG committee does not automatically guarantee its effectiveness; the quality of committee members, the frequency of meetings, and its formal authority also play crucial roles that are often overlooked in secondary data-based quantitative analyses. Zhang et al. (2020), in their study of the Chinese market, found a complex interaction between ESG and financial leverage in influencing firm performance. Their

findings indicate that the effect of ESG on performance is mediated by capital structure, with firms with higher leverage experiencing a different relationship between ESG and financial performance than firms with lower leverage. This adds another layer of complexity to consider in cross-firm analyses (Zahid et al., 2023).

2.7 Hypothesis

Based on the theoretical and empirical studies above, this study formulates the following hypotheses:

H1: ESG has a positive effect on a company's ROA.

H2: ESG has a positive effect on a company's ROE.

H3: The existence of an ESG committee has a positive effect on a company's ROA.

H4: The existence of an ESG committee has a positive effect on a company's ROE.

H5: The ESG committee moderates the relationship between ESG scores and ROA.

H6: The ESG committee moderates the relationship between ESG scores and ROE.

3. Methodology

3.1 Research Design and Data Sources

This study uses a quantitative approach with a longitudinal, panel data-based research design. This approach was chosen because it controls for time-invariant unobserved firm-level heterogeneity, a potential source of bias in cross-sectional analyses. The panel approach also allows researchers to identify the dynamics of change within and between firms (within and between variation), which is more informative than momentary cross-sectional data.

The study population is all companies listed on the Istanbul Stock Exchange (BIST) during the period 2022–2024. The selection of the Istanbul Stock Exchange as the research context was based on several considerations: First, Türkiye is one of the largest and most dynamic emerging markets in the Europe-Asia region, offering a rich variety of ESG implementations.

Second, ESG reporting regulations in Türkiye have undergone significant development in recent years, creating an interesting research landscape. Third, relatively comprehensive ESG data from Refinitiv Eikon is available for BIST companies, although not for all listed companies. The sample was selected purposively based on the availability of comprehensive ESG data from Refinitiv Eikon, verifiable financial data, and companies that actively operated throughout the observation period without experiencing significant structural changes, such as major mergers or delistings. This selection process resulted in a final sample of 99 companies, resulting in a total of 297 balanced panel observations. The sample composition encompasses various industrial sectors representative of the Turkish economy.

3.2 Research Variable

The dependent variables in this study consist of two complementary financial performance indicators. Return on Assets (ROA), calculated as the ratio of net income to total assets, reflects management's efficiency in utilizing all company resources to generate profits. Return on Equity (ROE), calculated as the ratio of net income to shareholder equity, reflects the rate of return on shareholder investment. The selection of these two indicators enables comparison between asset-based and equity-based performance measures, which differ in their sensitivity to a company's capital structure (Sahu & Sur, 2025).

The primary independent variable is the ESG score obtained from Refinitiv Eikon. This score is a weighted composite of hundreds of indicators across environmental (E), social (S), and governance (G) dimensions, ranging from 0 to 100, with higher scores reflecting more comprehensive ESG disclosure and practices. The Refinitiv Eikon Score was chosen due to its broad coverage, transparent methodology, and widespread use among academic researchers (Widyawati, 2020).

The moderating variable is the presence of an ESG committee, operationalized as a dichotomous (dummy) variable: 1 if a company has a dedicated ESG committee within its board of directors' governance structure, and 0 otherwise. Information on the presence of ESG committees was collected from companies' annual reports and the Refinitiv Eikon database. To ensure consistency, the committee in question must be a formal committee with an explicit ESG mandate, not simply a general governance committee that touches on ESG issues incidentally.

This study includes several control variables to isolate the influence of ESG from other company factors that affect financial performance. Firm size (SIZE) is measured using the natural logarithm of total assets to reduce distributional skewness. Leverage, measured as the ratio of total debt to total equity, reflects the company's capital structure and financial risk. Liquidity is measured by the current ratio, the ratio of current assets to current liabilities. Firm age (AGE) is calculated from the year of incorporation to the year of observation. All financial data is sourced from audited annual financial statements and the Refinitiv Eikon database.

The main model specification used in this study is as follows:

$$CFP_{it} = \alpha + \beta_1 ESG_{it} + \beta_2 COMMITTEE_{it} + \beta_3 (ESG \times COMMITTEE)_{it} + \beta_4 SIZE_{it} + \beta_5 LEV_{it} + \beta_6 LIQ_{it} + \beta_7 AGE_{it} + \mu_i + \varepsilon_{it}$$

Where CFP is financial performance (ROA or ROE); ESG is the ESG score of company i in year t ; COMMITTEE is a dummy variable for the presence of an ESG committee; $ESG \times COMMITTEE$ is an interaction term to measure the moderating effect; SIZE, LEV, LIQ, and AGE are control variables; μ_i is an unobserved firm-level fixed effect; and ε_{it} is an idiosyncratic error term.

The selection of the fixed-effects model over the random-effects model was based on the results of the Hausman specification test, which indicated a significant correlation between the unobserved individual effects and the explanatory variables ($p < 0.05$). The fixed-effects (FE) estimator is more consistent under these conditions, although less efficient than the random-effects estimator. All estimations were performed with standard errors clustered at the firm level (cluster-robust standard errors) to ensure valid statistical inference (Yoon et al., 2018). Prior to the main estimation, a series of diagnostic tests were conducted, including the Variance Inflation Factor (VIF) test for multicollinearity, where all VIFs were below the threshold of 5, indicating the absence of serious multicollinearity problems; the Wooldridge test for serial autocorrelation; and the modified Wald test for heteroscedasticity. The findings from these tests confirmed that cluster-robust standard errors were an appropriate specification for the data used.

4. Finding and Discussion

4.1 Descriptive Statistics

Table 1: Descriptive Statistics Result

Varia bel	N	Mean	Std. Dev.	Min	Max
ROA	297	0.078	0.103	-0.234	0.321
ROE	297	171.06	1786.3	-15846	23249
ESG	297	61.21	25.88	0	95.18
ESG Committee	297	0.629	0.483	0	1
SIZE	297	23.96	1.622	19.74	28.99
AGE	297	26.20	15.79	1	89
Leverage	297	0.517	0.222	0.035	1.186
Liquidity	297	1.723	12.15	-55.01	183.0

Table 1 above shows important data characteristics to consider before interpreting the estimation results. The dependent variable, ROA, has an average of 0.078 with a standard deviation of 0.103, indicating that, on average, sample companies achieved a return on assets of 7.8%, with fairly moderate variation. The ROA values, ranging from -0.234 to 0.321, indicate the presence of both loss-making and highly profitable companies in the sample. Conversely, ROE exhibits much greater dispersion, with a standard deviation of 1,786.3 and a range from -15,846 to 23,249. This very high dispersion indicates that ROE is significantly influenced by variations in leverage structures between companies.

The main independent variable, ESG, has an average of 61.21, a standard deviation of 25.88, and a range of 0 to 95.18. A mean score above 60 indicates that most sample companies have made fairly comprehensive ESG disclosures, although there is substantial variation across companies. A minimum value of 0 indicates that companies reported no ESG information at all during a given period, while a maximum value of 95.18 indicates companies leading the way in ESG disclosure practices on the Istanbul Stock Exchange. This distribution provides sufficient variation for meaningful regression analysis.

The moderating variable, ESG committee, averages 0.629, indicating that approximately 62.9% of sample companies have a dedicated ESG committee within their governance structure. This proportion reflects a relatively high adoption rate for an emerging market and provides sufficient dichotomous variation to test for moderating effects. In terms of control variables, the average company size (SIZE) is 23.96 (in the natural logarithm of total assets) with relatively moderate variation; the average company age is 26.2 years

with a wide range (1 to 89 years); the average leverage is 0.517, which reflects a fairly balanced funding structure; and the average liquidity is 1.723 with very high dispersion due to the presence of extreme outliers at both ends of the distribution.

4.2 Results of the Test of the Effect of Esg on Roa

Table 2: Regression Test of ROA

Varibel	Model 1	Model 2	Model 3
	ROA	ROA	ROA
ESG	0.0005 (0.658)	0.0006 (0.598)	0.0012 (0.228)
ESG Committee			0.1663 (0.058)*
ESG × Committee			-0.0019 (0.097)*
AGE		-0.0153 (0.460)	-0.0165 (0.430)
SIZE		-0.0862 (0.032)**	-0.0859 (0.032)**
Leverage		-0.0613 (0.481)	-0.0538 (0.517)
Liquidity		-0.0002 (0.077)*	-0.0003 (0.039)**
Konstanta	0.103	2.536	2.493
Year	Yes	Yes	Yes
R ² Within	0.3451	0.3740	0.4036
F-statistik	0.0000	0.0000	0.0000

Table 2 above shows the estimation results of Models 1, 2, and 3. The estimation results indicate that the ESG score has a positive coefficient of 0.0005 on ROA, but it is not statistically significant ($p = 0.658$). The addition of control variables in Model 2 does not change this conclusion; the ESG coefficient remains positive (0.0006) and remains insignificant ($p = 0.598$). Thus, Hypothesis 1 (H1), which states that the ESG score has a positive effect on ROA, is supported directionally but not statistically confirmed. This finding indicates that an increase in the ESG score has not directly and measurably increased the efficiency of company assets in the context and period studied. In Model 3, more interesting results emerge when moderating variables are included. The existence of an ESG committee shows a positive and marginally significant coefficient of 0.1663 ($p = 0.058$), indicating that, on average, com-

panies with an ESG committee record a higher ROA than those without. This finding supports Hypothesis 3 (H3). However, the ESG $\times$ Committee interaction yields a negative and significant coefficient of -0.0019 ($p = 0.097$). This means that for companies with ESG committees, an increase in ESG scores is actually correlated with a relative decrease in ROA. Therefore, Hypothesis 5 (H5), which predicts positive moderation, is not supported; its moderation is negative and significant.

Among the control variables, firm size (SIZE) is significant and negative in Models 2 and 3 (coefficients of -0.0862 and -0.0859; $p = 0.032$), indicating that larger firms tend to have lower ROA, likely due to scale inefficiencies or greater diversification of their asset portfolios. Liquidity is also significantly negative in Model 3 ($p = 0.039$), consistent with the argument that excess unused liquid assets reduce overall asset efficiency. The explanatory power of the model increased gradually from R^2 of 0.3451 in Model 1 to 0.4036 in Model 3, indicating that the addition of ESG committee variables and their interactions significantly improved the model's ability to explain variation in ROA over time.

4.3 Results of the Test of the Effect of Esg On Roe

Table 3: Regression Test of ROE

Variabel	Model 4	Model 5	Model 6
	ROE	ROE	ROE
ESG	34.54 (0.158)	37.61 (0.157)	42.49 (0.175)
ESG Committee			1590.9 (0.375)
ESG $\times$ Committee			-16.84 (0.460)
AGE		-341.8 (0.150)	-364.9 (0.155)
SIZE		-36.51 (0.906)	-25.87 (0.937)
Leverage		1238.6 (0.648)	1338.4 (0.624)
Liquidity		-5.816 (0.088)*	-6.162 (0.088)*
Konstanta	-1524.66	7070.64	6782.044
Year	Yes	Yes	Yes
R^2 Within	0.0683	0.0737	0.0820
F-statistik	0.1148	0.0283	0.0868

The estimation results for Model 4 in Table 3 above show that the ESG score has a positive coefficient of 34.54 on ROE, but it is not significant ($p = 0.158$). The addition of control variables in Model 5 slightly increases the coefficient to 37.61, with a p-value that remains insignificant (0.157). This pattern is consistent with the findings from the ROA model, confirming that the ESG score has a positive directional effect on financial performance but does not meet the conventional threshold for statistical significance. Thus, Hypothesis 2 (H2), which predicts a positive effect of ESG on ROE, is directionally supported but not statistically confirmed.

In Model 6, the presence of an ESG committee produces a positive coefficient of 1,590.9 on ROE, but it is not significant ($p = 0.375$); thus, Hypothesis 4 (H4) is not supported. The ESG $\times$ Committee interaction term is also insignificant (-16.84; $p = 0.460$), meaning Hypothesis 6 (H6) is also not supported. Unlike the ROA model, none of the main variables achieved statistical significance in explaining variation in ROE, except for liquidity, which consistently showed a negative and marginally significant effect (-6.162; $p = 0.088$) in Models 5 and 6.

The low overall explanatory power of the ROE model is also evident in the significantly lower R^2 values compared to the ROA model, which were only 0.0683 in Model 4 and 0.0820 in Model 6. The insignificant F-statistics in Model 4 ($p = 0.1148$) and Model 6 ($p = 0.0868$) indicate that, overall, the variables in this study are less able to explain variation in ROE. This condition is strongly influenced by the extreme dispersion in ROE itself, as discussed in the descriptive statistics. The high volatility of ROE, driven by variations in capital structure across companies, makes this variable more difficult to explain in the short term by ESG and governance factors.

4.4 Comparative Analysis of ROA and ROE Models

A comparison of the estimation results from the ROA model (Table 2) and the ROE model (Table 3) reveals a consistently interesting pattern. Both financial performance indicators exhibit similar coefficient directions across all key variables but differ in their statistical significance levels. This pattern is not coincidental, but rather reflects the fundamentally different structural characteristics of the two performance measures.

ROA proved to be a more responsive indicator to variations in ESG and governance practices. The ROA model produced a higher R^2 (0.4036 in Model 3) than the ROE model (0.0820 in Model 6), indicating that the variables in this study collectively explain more variation in ROA. This aligns with the

argument that ROA measures overall asset utilization efficiency and thus more directly reflects the operational impacts of ESG implementation, such as energy efficiency, supply chain management, and increased labor productivity, which are closely related to the environmental and social dimensions of the ESG score. In contrast, ROE exhibits significantly greater variability, as reflected by its very high standard deviation (1.786,3) with extreme minimum and maximum values (-15.846 to 23.249). This high ROE dispersion indicates that this measure is heavily influenced by a company's leverage structure, an external factor not directly affected by ESG implementation in the short term. Companies with high debt ratios can generate artificially high ROEs despite mediocre operational performance, thus obscuring the relationship between ESG and ROE by noise from capital structure. This finding is consistent with Sahu and Sur's (2025) argument that ROA is a cleaner indicator for measuring the impact of ESG on a company's operational efficiency.

Another significant difference concerns the role of the ESG committee. In the ROA model, the presence of an ESG committee (Model 3) yields a positive and marginally significant coefficient (0.1663; $p = 0.058$), while the ESG $\times$ Committee interaction effect is negative and significant (-0.0019; $p = 0.097$). Meanwhile, in the ROE model, neither the ESG committee nor its interaction effect was statistically significant ($p = 0.375$ and $p = 0.460$, respectively). This asymmetric pattern reinforces the conclusion that the ESG committee's impact is more pronounced on the asset efficiency (ROA) dimension than on the return on equity (ROE) dimension, which is more influenced by financing dynamics and capital market expectations. It is also interesting to note that the liquidity variable (current ratio) is the only control variable consistently significant in both models, with a negative direction (ROA: -0.0003, $p = 0.039$; ROE: -6.162, $p = 0.088$). This indicates that firms with excess liquidity tend to have lower performance, likely because liquid assets that are not productively invested reflect inefficient capital allocation. Firm size (SIZE) is only significant in the ROA model, while leverage and firm age are insignificant in both models, indicating that their contribution to performance variation is relatively limited after controlling for firm-level fixed effects.

4.5 Discussion

The findings of this study offer rich and nuanced insights into how ESG operates in emerging market ecosystems, particularly in Türkiye. Three dimensions of the discussion deserve further elaboration: (1) why ESG is not consistently significant, (2) the ESG committee paradox, and (3) the relevance of the findings for theory and practice.

First, the insignificance of ESG scores on financial performance. Although the ESG coefficient is positive across all models (H1 and H2 are supported directionally but not statistically), the lack of statistical significance reflects Türkiye's still-transitional institutional context. ESG implementation in emerging markets such as Türkiye remains voluntary and heterogeneous, so variations in ESG scores do not fully reflect substantive differences in the quality of ESG management (Saygili et al., 2022). Companies with low ESG scores do not necessarily engage in poor practices; they may simply have more limited reporting capacity. Conversely, companies with high scores do not necessarily have integrated ESG into their core operations. This creates "noise" that weakens the statistical relationship between ESG scores and financial performance. Furthermore, the three-year study period (2022–2024) may be too short to capture the long-term benefits of ESG investing, as emphasized by Whelan et al. (2021), who note that ESG benefits tend to be more visible over longer time horizons.

Second, the ESG committee paradox. The most provocative and theoretically meaningful finding is the asymmetric pattern of the ESG committee's effects. On the one hand, the presence of an ESG committee has a direct, positive, and significant effect on ROA (H3 is supported), indicating that institutionalizing ESG oversight creates tangible operational value through more systematic risk management, better coordination of ESG initiatives, and increased stakeholder trust. This aligns with the signaling theory argument Gillan et al. (2021) that ESG committees signal a credible commitment to long-term sustainability. On the other hand, the negative and significant moderating effect ($ESG \times Committee$ on ROA, H5 is supported) reveals a more complex dynamic. When companies have ESG committees, increases in ESG scores are actually correlated with a relative decrease in ROA. The most parsimonious interpretation is that companies with ESG committees bear greater compliance and coordination costs. The higher their ESG ambitions (reflected in higher scores), the greater their investment in ESG programs, which require significant resource expenditures without generating commensurate short-term financial benefits. This is consistent with the perspective of transaction cost theory Zahid et al. (2023), which emphasizes that the bureaucratic overhead associated with more complex governance structures can hinder short-term efficiency. An alternative interpretation worth considering is that this negative moderating effect reflects a "ceremonial compliance" issue, in which companies establish ESG committees and increase their ESG scores to meet external expectations, without substantive operational changes that improve profitability.

Third, relevance for theory and practice. Theoretically, these findings reinforce the view that the relationship between ESG and financial performance is not linear and universal. The resource-based view theory does predict that ESG capabilities can be a source of competitive advantage, but these capabilities take time to develop and yield results (Friede et al., 2015). Meanwhile, agency theory provides a framework for understanding ESG committees as governance mechanisms with an inherent trade-off between increased oversight and increased coordination costs. Empirically, this study complements the findings of Saygili et al. (2022) by adding a previously overlooked moderating dimension, deepening our understanding of the internal mechanisms linking ESG to performance in the context of Bursa Istanbul. Practically, these findings encourage managers and policymakers to move beyond the simplistic dichotomy between “good ESG” and “expensive ESG.” More relevant is the question of how to design efficient ESG implementations, namely those that generate tangible operational benefits without creating excessive bureaucratic burdens that erode profitability.

5. Conclusion

This study examines the impact of ESG implementation on the financial performance of companies listed on the Istanbul Stock Exchange during the 2022–2024 period, emphasizing the moderating role of ESG committees as an internal governance mechanism. Using panel data from 99 companies (297 observations) and a fixed-effects estimation model with cluster-robust standard errors, the study yields three main conclusions.

First, ESG scores have a positive but statistically insignificant effect on ROA and ROE. This finding suggests that in Türkiye’s emerging-market context, the financial benefits of ESG implementation have not yet materialized consistently and measurably in the short term. This insignificance likely reflects a combination of heterogeneity in the quality of ESG reporting across companies, the limited time horizon for observing long-term ESG benefits, and a market-institutional context still in transition to more mature sustainability standards. This finding does not imply that ESG is worthless; rather, it suggests that ESG signals in the Turkish context have not yet fully translated into measurable financial benefits over the observation period.

Second, the presence of an ESG committee was shown to have a positive and significant direct effect on ROA ($p = 0.058$), although it was not significant on ROE. This suggests that institutionalizing ESG oversight through a dedicated committee provides significant added value in operational asset

efficiency. Companies that established ESG committees demonstrated better ROA performance on average, reflecting the positive impact of a more organized governance structure on managing ESG risks and capitalizing on sustainability opportunities. The absence of a similar effect on ROE is likely due to the dominant influence of leverage structure and stronger capital market dynamics in determining equity returns.

Third, and most theoretically significant, the ESG committee had a significant and negative moderating effect on the relationship between ESG scores and ROA ($p = 0.097$). This paradoxical finding reveals that when a company has an ESG committee, each increase in its ESG score is actually correlated with a relative decrease in ROA. The most convincing mechanism behind this finding is the effect of compliance costs and bureaucratic costs: companies with ESG committees incur higher structural costs when pursuing ESG ambitions, thus impacting short-term profitability. These findings contribute to the literature by demonstrating that the establishment of formal ESG governance mechanisms, in and of themselves, is not a recipe for better performance; their effectiveness depends largely on how such committees are designed, empowered, and integrated into a company's core business strategy. Overall, this study enriches the ESG literature in emerging markets by revealing the complex mechanisms linking ESG governance to financial performance. The findings suggest that the ESG-performance relationship is nonlinear and conditioned by internal governance structures.

Based on the conclusions above, this study offers several suggestions and implications for various stakeholders.

Company management

These findings convey an important message: establishing an ESG committee is an appropriate step, but not sufficient. The committee's effectiveness must be built on three pillars. First, the ESG committee needs to be given a clear mandate and adequate formal authority, not merely a ceremonial body that fulfills disclosure requirements. Second, the ESG targets set must be directly linked to measurable operational efficiencies, such as reduced energy costs, increased labor productivity, or reduced supply chain risks, rather than simply improving reporting scores. Third, ESG investments need to be phased in to avoid excessively high short-term costs, allowing companies to maintain a balance between sustainability ambitions and near-term financial health.

Policymakers and Regulators

These findings imply that encouraging ESG reporting alone is insufficient without incentives to ensure substantial implementation. The Financial Services Authority and capital market regulators in Türkiye and other developing countries need to consider policies that not only require ESG disclosure but also encourage the authentic integration of ESG into business strategies. Fiscal incentives or regulations based on ESG performance, rather than just reporting compliance, could be more effective instruments for encouraging meaningful ESG adoption. Furthermore, the development of more consistent and verifiable ESG reporting standards in emerging markets would increase the reliability of ESG scores as a true signal of management quality.

Investors

This study cautions that a high ESG score or the presence of an ESG committee does not guarantee superior short-term financial performance, especially in emerging markets. ESG-based investment evaluations should consider the quality of implementation, not just the quantity of scores or the completeness of formal governance structures. Long-term investors should assess the extent to which a company's ESG initiatives are embedded in its core business model, rather than simply being an add-on program disconnected from tangible operational value creation.

Future Research

Several development directions are worth considering. First, extending the observation time horizon to capture the long-term dynamics of ESG implementation, given the cumulative nature of ESG benefits. Second, separating the E, S, and G dimensions individually to identify which dimensions are most relevant to financial performance in the Turkish context. Third, we added variables measuring ESG committee quality, such as meeting frequency, member competency, and formal authority, to distinguish between substantive and ceremonial committees. Fourth, we compared these findings with those from other emerging markets in the MENA region and Southeast Asia to determine whether the patterns observed are specific to the Turkish context or a more general phenomenon across emerging markets. Limitations of this study include its reliance on a single source of ESG scores (Refinitiv Eikon), which may not fully reflect the true quality of ESG implementation, and its relatively short observation period, which limits its ability to capture the long-term effects of ESG investments.

References

- Freeman, R. E. (2010). *Strategic Management: A Stakeholder Approach* (1st ed.). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139192675>
- Friede, G., Busch, T., & Bassen, A. (2015). ESG and financial performance: Aggregated evidence from more than 2000 empirical studies. *Journal of Sustainable Finance & Investment*, 5(4), 210–233. <https://doi.org/10.1080/20430795.2015.1118917>
- Gillan, S. L., Koch, A., & Starks, L. T. (2021). Firms and social responsibility: A review of ESG and CSR research in corporate finance. *Journal of Corporate Finance*, 66, 101889. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2021.101889>
- Lins, K. V., Servaes, H., & Tamayo, A. (2017). Social Capital, Trust, and Firm Performance: The Value of Corporate Social Responsibility during the Financial Crisis. *The Journal of Finance*, 72(4), 1785–1824. <https://doi.org/10.1111/jofi.12505>
- Malik, N., & Kashiramka, S. (2025). “ESG disclosure and its impact on firm leverage: Moderating role of quality of financial reporting and financial constraints.” *Global Finance Journal*, 65, 101099. <https://doi.org/10.1016/j.gfj.2025.101099>
- Qofi’ah, R., & Lismawati, L. (2025). The Effect of Environmental Social Governance on the Company’s Financial Performance with Company Size as a Moderating Variable. *Asian Journal of Management Analytics*, 4(2), 447–460. <https://doi.org/10.55927/ajma.v4i2.14122>
- Rahman, H. U., Zahid, M., & Al-Faryan, M. A. S. (2023). ESG and firm performance: The rarely explored moderation of sustainability strategy and top management commitment. *Journal of Cleaner Production*, 404, 136859. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2023.136859>
- Sahu, S. R., & Sur, J. K. (2025). Does ESG reporting enhance firm performance? *Journal of Policy Modeling*, 107018. <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2025.12.002>
- Saygili, E., Arslan, S., & Birkan, A. O. (2022). ESG practices and corporate financial performance: Evidence from Borsa Istanbul. *Borsa Istanbul Review*, 22(3), 525–533. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2021.07.001>
- Velte, P. (2017). Does ESG performance have an impact on financial performance? Evidence from Germany. *Journal of Global Responsibility*, 8(2), 169–178. <https://doi.org/10.1108/JGR-11-2016-0029>
- Whelan, T., Atz, U., Holt, T. V., & Clark, C. (2021). *Esg and Financial Performance*.
- Widyawati, L. (2020). A systematic literature review of socially responsible investment and environmental social governance metrics. *Business Strategy and the Environment*, 29(2), 619–637. <https://doi.org/10.1002/bse.2393>
- Yoon, B., Lee, J. H., & Byun, R. (2018). Does ESG Performance Enhance Firm Value? Evidence from Korea. *Sustainability*, 10(10), 3635. <https://doi.org/10.3390/su10103635>

- Zahid, R. M. A., Taran, A., Khan, M. K., & Chersan, I.-C. (2023). ESG, dividend payout policy and the moderating role of audit quality: Empirical evidence from Western Europe. *Borsa Istanbul Review*, 23(2), 350–367. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2022.10.012>
- Zhang, F., Qin, X., & Liu, L. (2020). The Interaction Effect between ESG and Green Innovation and Its Impact on Firm Value from the Perspective of Information Disclosure. *Sustainability*, 12(5), 1866. <https://doi.org/10.3390/su12051866>

IAS 1’den IFRS 18’e Geçiş: Finansal Tabloların Sunumunda Yeni Yaklaşım ve Temel Yenilikler

Transition from IAS 1 to IFRS 18: New Approaches and Key Changes in Financial Statement Presentation

Mustafa AY*, Turan AHMADOV**

Özet

Finansal raporlamaya ilişkin düzenlemelerin temel taşlarından biri olan IAS 1 “Finansal Tabloların Sunuluşu”, uzun yıllar boyunca finansal tabloların sunumuna ilişkin çerçeveyi belirlemiştir. Ancak standart, özellikle kâr veya zarar tablosunda sunulan kalemlerin sınıflandırılmasında işletmelere tanıdığı geniş esneklik nedeniyle karşılaştırılabilirlik sorunlarına yol açmıştır. Bu sorunları gidermek amacıyla Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (IASB) tarafından Nisan 2024’te IFRS 18 “Finansal Tablolarda Sunum ve Açıklama” yayımlanmıştır. Bu çalışma, IAS 1’den IFRS 18’e geçiş sürecini ele almakta ve yeni standardın getirdiğı temel yenilikleri incelemektedir. IFRS 18 ile birlikte kâr veya zarar tablosunda işletme, yatırım ve finansman faaliyeti olmak üzere üç zorunlu kategori oluşturulmuş; yönetim tanımlı performans ölçütlerinin (MPM) dipnotlarda mutabakatla birlikte açıklanması zorunlu hale getirilmiştir. Ayrıca dipnotların düzenlenmesinde birleştirilmiş notlar kavramı getirilerek önemlilik ilkesinin uygulanmasına yönelik daha somut bir çerçeve sunulmuştur. Çalışmanın amacı, IFRS 18’in finansal tabloların sunumunda yarattığı paradigma değışimini ortaya koymak ve yeni düzenlemelerin finansal raporlama kalitesi ile karşılaştırılabilirliğe olası etkilerini değerlendirmektir.

Anahtar Kelimeler: IFRS 18, IAS 1, finansal tabloların sunumu, yönetim tanımlı performans ölçütleri, karşılaştırılabilirlik

Abstract

One of the cornerstones of financial reporting regulation, IAS 1 *Presentation of Financial Statements*, has long established the framework for the presentation of financial statements. However, the standard has led to comparability problems, particularly due to the broad flexibility it allows entities in classifying items presented in the statement of profit or loss. To address these issues, the International Accounting Standards Board (IASB) issued IFRS 18 *Presentation and Disclosure in Financial Statements* in April 2024. This study examines the transition from IAS 1 to IFRS 18 and analyses the main innovations introduced by the new standard. With IFRS 18, three mandatory categories—ope-

* Prof. Dr. Mustafa AY, Selçuk Üniversitesi, İşletme, Konya, Türkiye. ORCID: 0000-0002-4489-8946, E-posta / may@selcuk.edu.tr

** Doktora Öğrencisi, Turan Ahmadov, Selçuk Üniversitesi, İşletme, Konya, Türkiye. / ORCID: 0000-0002-9305-6059, E-posta/E-mail: 244127031003@selcuk.edu.tr (ahmedovturan@gmail.com)

rating, investing, and financing—have been introduced in the statement of profit or loss. In addition, management-defined performance measures (MPMs) are required to be disclosed in the notes together with reconciliations. Furthermore, the standard introduces the concept of aggregated notes in the organisation of disclosures, thereby providing a more concrete framework for the application of the materiality principle. The aim of this study is to reveal the paradigm shift brought about by IFRS 18 in the presentation of financial statements and to evaluate the potential effects of the new requirements on financial reporting quality and comparability.

Keywords: IFRS 18, IAS 1, presentation of financial statements, management-defined performance measures, comparability

1. Giriş

Finansal raporlama, sermaye piyasalarının etkin işleyişi ve yatırımcıların bilinçli kararlar alabilmesi açısından hayati bir öneme sahiptir. Bu sürecin temel belirleyicilerinden biri olan finansal tabloların sunumuna ilişkin kurallar, uzun yıllar boyunca Uluslararası Muhasebe Standardı (IAS) 1 “Finansal Tabloların Sunuluşu” ile düzenlenmiştir. IAS 1, finansal tabloların tam bir set halinde sunulmasını, dipnotlarda belirli açıklamaların yapılmasını ve işletmenin sürekliliği varsayımı gibi temel ilkeleri içermekle birlikte, özellikle kâr veya zarar tablosunun yapılandırılması konusunda işletmelere geniş bir takdir yetkisi tanımıştır. Bu esneklik, zaman içinde aynı sektörde faaliyet gösteren işletmelerin finansal performanslarının karşılaştırılabilirliğini zorlaştıran bir unsur haline gelmiştir.

Bu sorunu gidermek amacıyla Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (IASB), Nisan 2024’te IFRS 18 “Finansal Tablolarda Sunum ve Açıklama” standardını yayımlamıştır. Yeni standart, IAS 1’in yerini almakta ve finansal tabloların sunumunda köklü bir değişimi beraberinde getirmektedir. IFRS 18, özellikle kâr veya zarar tablosunda zorunlu sınıflandırma kategorileri oluşturarak, yönetim tanımlı performans ölçütlerinin şeffaf bir şekilde açıklanmasını sağlayarak ve dipnotların düzenlenmesine ilişkin yeni bir çerçeve sunarak finansal raporlamada karşılaştırılabilirliği artırmayı hedeflemektedir.

Bu çalışmanın amacı, IAS 1’den IFRS 18’e geçiş sürecini bütüncül bir yaklaşımla ele almak ve yeni standardın getirdiği temel yenilikleri sistematik bir şekilde incelemektir. Çalışma kapsamında, öncelikle IAS 1 döneminde yaşanan karşılaştırılabilirlik sorunlarına değinilecek, ardından IFRS 18 ile birlikte gelen üç temel yenilik ayrıntılı olarak ele alınacaktır. Bunlar; (i) kâr veya zarar tablosunda işletme, yatırım ve finansman faaliyeti şeklinde oluşturulan üç yeni zorunlu kategori, (ii) yönetim tanımlı performans ölçütlerinin (Management Performance Measures – MPM) dipnotlarda mutabakatla birlikte açıklanması zorunluluğu ve (iii) dipnotların düzenlenmesinde “bir-

leştirilmiş notlar” (aggregated notes) kavramı çerçevesinde önemlilik ilkesinin somutlaştırılmasıdır.

Bu çalışma, nitel araştırma yöntemlerinden doküman analizi tekniğine dayalı olarak hazırlanmıştır. Bu kapsamda, IASB tarafından yayımlanan IFRS 18 standardı, standardın gerekçelerini içeren Basis for Conclusions, Etki Analizi (Effects Analysis) ve uygulama örnekleri (Illustrative Examples) gibi birincil kaynaklar incelenmiştir. Ayrıca Avrupa Birliği’nin standardı onaylayan düzenlemeleri, Avrupa Menkul Kıymetler ve Piyasalar Otoritesi (ESMA) tarafından yayımlanan uygulama açıklamaları ve konuya ilişkin güncel akademik literatür de çalışmanın kapsamına dâhil edilmiştir. Elde edilen bulgular, karşılaştırmalı bir yaklaşımla IAS 1 dönemi ile IFRS 18 dönemi arasındaki farkları ortaya koyacak şekilde analiz edilmiş ve değerlendirilmiştir.

2. IAS 1’den IFRS 18’e geçişin temel dayanakları

Yeni standardın getirdiği düzenlemelerin anlaşılabilmesi için, önceki dönemin sınırlılıklarının ve bu sınırlılıkların finansal raporlama kalitesi üzerindeki etkilerinin ortaya konulması gerekmektedir.

2.1. IAS 1’in Sunduğu Esneklik ve Karşılaştırılabilirlik Sorunu

IAS 1 “Finansal Tabloların Sunuluşu”, 1997 yılında Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi (IASC) tarafından yayımlanmış ve 2001 yılında IASB tarafından devralınmıştır (IASB, 2024a). Standart, finansal tabloların tam bir set halinde sunulmasını, dipnotlarda belirli açıklamaların yapılmasını ve işletmenin sürekliliği varsayımı gibi temel ilkeleri içermekle birlikte, özellikle kâr veya zarar tablosunun yapılandırılması konusunda işletmelere geniş bir takdir yetkisi tanımaktaydı (IASB, 2007).

2.1.1. Kâr veya Zarar Tablosunda Yapısal Serbestlik

IAS 1 döneminde işletmeler, kâr veya zarar tablosunda gelir ve gider kalemlerini “doğası gereği” (nature of expense) veya “işlevine göre” (function of expense) sınıflandırma konusunda serbestiyete sahipti. Bu iki yöntem arasında yapılacak seçim, tamamen işletmelerin kendi takdirine bırakılmıştı (IASB, 2007). Örneğin, aynı sektörde faaliyet gösteren iki işletmeden biri satışların maliyetini ayrı bir kalem olarak gösterirken (işlevine göre sınıflandırma), diğeri hammadde giderleri, personel giderleri ve amortisman giderlerini ayrı ayrı sunabilmekteydi (doğası gereği sınıflandırma). Bu durum, yatırımcıların her iki işletmenin faaliyet performansını karşılaştırmasını oldukça zorlaştırmaktaydı (EFRAG, 2023).

2.1.2. Kâr veya Zarar Tablosunda Yapısal Serbestlik

IAS 1 dönemindeki en önemli eksikliklerden biri, “faaliyet kârı” (operating profit) kavramının standartta tanımlanmamış olmasıydı. Bu tanımsızlık, işletmelerin kendi faaliyet kârı tanımlarını oluşturmalarına ve farklı ara toplamalar kullanmasına yol açmıştır. Kimi işletmeler faaliyet kârını yalnızca temel faaliyetlerinden kaynaklanan sonuçları kapsayacak şekilde tanımlarken, kimi işletmeler yatırım gelirlerini veya finansman giderlerini de bu kapsama dâhil edebilmekteydi. Bu durum, finansal tablo kullanıcılarının farklı işletmelerin faaliyet performanslarını karşılaştırmasını neredeyse imkânsız hale getirmekteydi (PwC, 2025).

2.1.3. Alternatif Performans Ölçütlerinin Düzenleme Dışı Kalması

IAS 1 döneminde, işletmelerin yatırımcılarla iletişimde sıklıkla kullandığı alternatif performans ölçütleri (non-GAAP measures) herhangi bir düzenlemeye tabi değildi. FAVÖK (EBITDA), düzeltilmiş kazanç (adjusted earnings) veya esas faaliyet kârı (underlying profit) gibi ölçütler, işletmeler tarafından serbestçe tanımlanmakta ve finansal tablo dipnotlarında bu tanımlara ilişkin yeterli açıklama yapılmamaktaydı (EY, 2024). Akademik literatürde, alternatif performans ölçütlerinin hem bilgi sağlama hem de stratejik yatırımcı yönlendirme amacıyla kullanıldığına dair kapsamlı kanıtlar mevcuttur (Herr, Lorson ve Pilhofer, 2022). Bu alanda yapılan erken dönem çalışmalar, pro forma kazançlardan dışlanan giderlerin aslında gelecekteki nakit akışlarını olumsuz etkilediğini ortaya koymuş; yatırımcıların bu bilgiyi kazanç açıklaması sırasında tam olarak fiyatlamadığı tespit edilmiştir (Doyle, Lundholm ve Soliman, 2003). Bu durum, işletmelerin performanslarını olduğundan daha iyi gösterme eğilimini beraberinde getirmiş ve yatırımcı güvenini olumsuz etkilemiştir (Elmacı, 2025).

2.1.4. Dipnot Düzenlemesinde Belirsizlikler

IAS 1, dipnotlarda hangi bilgilerin hangi düzeyde ayrıştırılarak sunulacağı konusunda yeterli rehberlik içermemekteydi. Önemlilik (materiality) ilkesi çerçevesinde yapılacak ayrıştırma veya birleştirme işlemleri, işletmelerin takdirine bırakılmıştı. Bu durum, bazı işletmelerin önemli kalemleri dipnotlarda gizlemesine veya önemsiz kalemleri gereksiz yere ayrıntılandırmasına yol açabilmekteydi (PwC, 2025). IFRS 18’in bu soruna getirdiği çözümler —birleştirilmiş notlar yapısı ve önemlilik ilkesinin somutlaştırılması— kapsamlı biçimde ele alınmış; standardın dipnot düzenlemesine ilişkin getirileri-

nin finansal raporlama kalitesini önemli ölçüde artıracak değeri değerlendirilmiştir (Umut, 2024).

2.2. IFRS 18'in Ortaya Çıkış Gerekçeleri

2.2.1. Yatırımcı Taleplerindeki Değişim

IASB, uzun yıllar boyunca finansal tablo kullanıcıları, yatırımcılar, analistler ve düzenleyicilerle kapsamlı görüşmeler gerçekleştirmiştir. Bu süreç, IASB'nin 2014 yılında başlattığı "Finansal Raporlamada Daha İyi İletişim" projesinin bir parçası olarak yürütülmüştür (Sultanoğlu, 2020). Bu görüşmeler sonucunda, finansal tablo kullanıcılarının en sık dile getirdiği iki temel sorunun, kâr veya zarar tablosunda karşılaştırılabilirliğin sağlanamaması ve yönetim tarafından kullanılan alternatif performans ölçütlerinin şeffaf bir şekilde sunulmaması olduğu tespit edilmiştir (IASB, 2024a; Öztürk, 2023). Kullanıcılar, daha tutarlı, organize ve şeffaf bir finansal raporlama yapısı talep etmişlerdir.

2.2.2. Küresel Raporlama Uygulamalarındaki Farklılaşma

Farklı ülkelerde ve farklı sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin, IAS 1'in sağladığı esneklik çerçevesinde oldukça farklı sunum uygulamaları geliştirdiği gözlemlenmiştir. Özellikle çok uluslu şirketlerin farklı ülkelerdeki iştiraklerinin finansal tablolarının birleştirilmesi sırasında, farklı sunum tercihlerinden kaynaklanan uyum sorunları yaşanmaktaydı (EY, 2024). Bu durum, küresel sermaye piyasalarının etkin işleyişini olumsuz etkilemekteydi.

2.2.3. Dijital Raporlama ve Veri Analitiği İhtiyaçları

Günümüzde finansal verilerin dijital ortamlarda otomatik olarak analiz edilmesi ve karşılaştırılması, giderek daha fazla önem kazanmaktadır. IAS 1 dönemindeki esnek sunum uygulamaları, otomatik veri analitiği süreçlerini zorlaştırmakta ve yapay zekâ tabanlı finansal analiz uygulamalarının etkinliğini sınırlandırmaktaydı (Elmacı, 2025). IFRS 18 ile getirilen standartlaştırılmış kategoriler ve zorunlu ara toplamalar, dijital raporlama altyapısıyla uyumlu bir yapı sunmayı hedeflemektedir.

2.2.4. Sürdürülebilirlik Raporlaması ile Entegrasyon Gereksinimi

IAS 1, dipnotlarda hangi bilgilerin hangi düzeyde ayrıştırılarak sunulacağı konusunda yeterli rehberlik içermemekteydi. Önemlilik (materiality)

ilkesi çerçevesinde yapılacak ayrıştırma veya birleştirme işlemleri, işletmelerin takdirine bırakılmıştı. Bu durum, bazı işletmelerin önemli kalemleri dipnotlarda gizlemesine veya önemsiz kalemleri gereksiz yere ayrıntılandırmasına yol açabilmekteydi (PwC, 2025). IFRS 18'in bu soruna getirdiği çözümler — birleştirilmiş notlar yapısı ve önemlilik ilkesinin somutlaştırılması — kapsamlı biçimde ele alınmış; standardın dipnot düzenlemesine ilişkin getirilerinin finansal raporlama kalitesini önemli ölçüde artıracığı değerlendirilmiştir (Umut, 2024).

2.2.5. Uluslararası Düzenleyici Baskılar

Avrupa Menkul Kıymetler ve Piyasalar Otoritesi (ESMA) başta olmak üzere uluslararası düzenleyici kuruluşlar, IAS 1 döneminde alternatif performans ölçütlerinin kullanımına ilişkin kılavuzlar yayımlamış ve bu alanda daha sıkı düzenlemeler talep etmişlerdir (ESMA, 2024). Bu düzenleyici baskılar, IASB'nin konuya ilişkin kapsamlı bir standart geliştirme sürecini hızlandırmıştır. Nisan 2024 itibarıyla yayımlanan IFRS 18, 1 Ocak 2027 veya sonrasında başlayan hesap dönemlerinde uygulanmak üzere yürürlüğe girmiştir (IASB, 2024a). Erken uygulamaya izin verilmekte olup, standart geriye dönük olarak uygulanacak ve karşılaştırmalı bilgilerin yeniden düzenlenmesini gerektirecektir; ancak uygulamanın makul olmayan maliyet veya çaba gerektirdiği durumlarda belirli istisnalar tanınmıştır (PwC, 2025).

3. IFRS 18 İle Gelen Temel Yenilikler

IFRS 18, finansal tabloların sunumunda IAS 1 döneminden önemli bir ayrışmayı temsil etmektedir. IASB, bu yeni standartla birlikte finansal tablo kullanıcılarının en sık dile getirdiği iki temel soruna çözüm getirmeyi hedeflemiştir: kâr veya zarar tablosunda karşılaştırılabilirliğin sağlanamaması ve yönetim tarafından kullanılan alternatif performans ölçütlerinin şeffaf bir şekilde sunulmaması (IASB, 2024a). Bu temel sorunların çözümüne yönelik standarda ilişkin ilk akademik değerlendirmeler, düzenlemenin finansal raporlamada köklü bir paradigma değişimini temsil ettiğini vurgulamaktadır (Öztürk, Güleç ve Gökçen, 2024; Malinovskaya, 2024). Yeni standart, özellikle kâr veya zarar tablosunun yapılandırılmasından yönetim tanımlı performans ölçütlerinin düzenlenmesine ve dipnotların organize edilmesine kadar geniş bir yelpazede köklü değişiklikler getirmektedir. Bu bölümde, IFRS 18'in getirdiği üç temel yenilik ayrıntılı olarak ele alınacaktır.

3.1. Kâr veya Zarar Tablosunda Yeni Sınıflandırma Sistemi

3.1.1. IAS 1 Döneminde Karşılaştırılabilirlik Sorunu

IAS 1 “Finansal Tabloların Sunuluşu”, finansal tabloların tam bir set halinde sunulmasını, dipnotlarda belirli açıklamaların yapılmasını ve işletmenin sürekliliği varsayımı gibi temel ilkeleri içermekle birlikte, kâr veya zarar tablosunun yapılandırılması konusunda işletmelere geniş bir takdir yetkisi tanımaktaydı (IASB, 2007). Standart, kâr veya zarar tablosunda gelir ve gider kalemlerinin “doğası gereği” (nature of expense) veya “işlevine göre” (function of expense) sınıflandırılmasına izin vermekte, işletmelerin hangi yöntemi tercih edeceğini kendi takdirine bırakmaktaydı. Türkiye’de TFRS uygulayan işletmeler üzerinde yapılan araştırmalar, bu sunum serbestisinin pratikte ciddi farklılıklara yol açtığını; hem kullanılan muhasebe diline hem de tercih edilen sunum biçimine ilişkin önemli tutarsızlıkların gözlemlendiğini ortaya koymuştur (Sarioğlu ve Türel, 2012).

Bu esneklik, zaman içinde önemli karşılaştırılabilirlik sorunlarına yol açmıştır. Örneğin, aynı sektörde faaliyet gösteren iki işletmeden biri satışların maliyetini ayrı bir kalem olarak gösterirken (işlevine göre sınıflandırma), diğeri hammadde giderleri, personel giderleri ve amortisman giderlerini ayrı ayrı sunabilmekteydi (doğası gereği sınıflandırma). Bu durum, yatırımcıların her iki işletmenin faaliyet performansını karşılaştırmasını oldukça zorlaştırmaktaydı. Ayrıca, işletmeler kendi raporlama tercihlerine göre ara toplamalar (subtotals) oluşturabilmekte, bu da finansal tabloların analizinde tutarlılık sorununu derinleştirmekteydi (EFRAG, 2023).

3.1.2. Üç Zorunlu Kategori ve Sınıflandırma Esasları

IFRS 18 ile birlikte bu sorunun giderilmesi amacıyla, kâr veya zarar tablosunda sunulan tüm gelir ve gider kalemlerinin belirli kategoriler altında sınıflandırılması zorunlu hale getirilmiştir. Standart, işletmelerin aşağıdaki üç kategoriye oluşturmasını ve bu kategorileri kâr veya zarar tablosunda mutlaka göstermesini şart koşturmaktadır (IASB, 2024b):

İşletme Faaliyeti Kategorisi (Operating Category): İşletmenin temel faaliyetlerinden kaynaklanan gelir ve giderleri kapsar. Bu kategori, işletmenin asıl faaliyet konusuna ilişkin performansını yansıtmaya açısından en önemli kategori olarak değerlendirilmektedir. İşletme faaliyeti kategorisi, tanım gereği yatırım ve finansman faaliyeti kategorilerinde sınıflandırılmayan tüm gelir ve giderleri içermektedir. Bu yaklaşım, artık kategorilerin belirlenmesinde işletmelere tanınan takdir yetkisini önemli ölçüde sınırlandırmaktadır.

Yatırım Faaliyeti Kategorisi (Investing Category): Uzun vadeli varlıklardan elde edilen getiriler ile bu varlıklara ilişkin giderleri içerir. Standart kapsamında yatırım faaliyeti kategorisi, özellikle aşağıdaki kalemleri kapsamaktadır:

- İlişkili işletmeler, iştirakler ve iş ortaklıklarından elde edilen gelirler ile bu yatırımlara ilişkin değer düşüklükleri,
- Maddi duran varlıklar, maddi olmayan duran varlıklar ve diğer uzun vadeli varlıklardan elde edilen gelirler (standartta bu tür gelirler, işletmenin ana faaliyetine göre yatırım faaliyeti olarak sınıflandırılır),
- Nakit ve nakit benzerleri dışındaki finansal varlıklardan elde edilen gelirler.

Finansman Faaliyeti Kategorisi (Financing Category): İşletmenin finansman kaynaklarından elde ettiği fonlara ilişkin gelir ve giderleri kapsar. Bu kategoride sınıflandırılan kalemler şunlardır:

- Borçlanma maliyetleri (faiz giderleri),
- Finansal borçlara ilişkin faiz giderleri,
- Kira işlemlerine ilişkin faiz giderleri,
- Finansman faaliyetlerinden kaynaklanan yükümlülüklerle ilişkin kur farkı gelir/giderleri (belirli koşullar dâhilinde).

3.1.3. Finans, Yatırım ve Sigorta Şirketleri İçin Farklılaştırılmış Uygulama

IFRS 18, belirli sektörlerde faaliyet gösteren işletmeler için sınıflandırma kurallarında farklılaştırmaya gitmiştir. Finansal kuruluşlar, yatırım şirketleri ve sigorta şirketleri için “işletme faaliyeti” tanımı, bu işletmelerin ana faaliyet konularının finansman ve yatırım faaliyetlerini içermesi nedeniyle genel uygulamadan ayrılmaktadır (IASB, 2024b). Bu işletmeler için, diğer işletmelerde finansman veya yatırım faaliyeti olarak sınıflandırılan bazı kalemler, işletme faaliyeti kategorisi içinde gösterilebilmektedir. Bu düzenleme, farklı sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin finansal performanslarının, sektörel özellikler dikkate alınarak daha anlamlı bir şekilde sunulmasını amaçlamaktadır.

3.1.4. Zorunlu Ara Toplam: Faaliyet Kârı (Operating Profit)

Yeni sınıflandırma sisteminin bir diğer önemli unsuru, işletmelerin kâr veya zarar tablosunda “İşletme Kârı” (Operating Profit) adı verilen zorunlu bir ara toplamı göstermek zorunda olmasıdır (IASB, 2024b). İşletme kârı, finansman faaliyeti kategorisi ile yatırım faaliyeti kategorisi öncesinde yer almakta ve işletmenin temel faaliyetlerinden kaynaklanan performansını yansıtmaktadır.

Bu düzenleme, IAS 1 döneminde işletmelerin kendi tanımladıkları farklı ara toplamlar kullanmasından kaynaklanan karşılaştırılabilirlik sorununa doğrudan bir çözüm getirmektedir. Artık tüm işletmeler, faaliyet sonuçlarını “İşletme Kârı” ara toplamı üzerinden raporlamak durumundadır. Bununla birlikte standart, işletmelerin ek ara toplamlar da sunmasına izin vermekte, ancak bu ara toplamların belirli kurallar çerçevesinde ve yanıltıcı olmayacak şekilde sunulmasını şart koşmaktadır (IASB, 2024c).

3.1.5. Yeni Sınıflandırmanın Finansal Analize Etkileri

Yeni sınıflandırma sisteminin, finansal analiz uygulamalarında önemli değişikliklere yol açması beklenmektedir. ESMA (2024) tarafından yayımlanan uygulama açıklamalarında (ESMA32-193-237), özellikle aşağıdaki etkilerin öne çıkacağı belirtilmektedir:

- Farklı işletmelerin faaliyet performanslarının karşılaştırılabilirliğinin artması,
- Yatırımcıların işletmelerin temel faaliyetlerinden kaynaklanan performansı daha net görebilmesi,
- Finansman ve yatırım faaliyetlerinin ayrıştırılması sayesinde sermaye maliyeti analizlerinin daha sağlıklı yapılabilmesi,
- Sektör bazlı analizlerde ortak bir terminoloji kullanımının yaygınlaşması.

IASB (2024c) tarafından yayımlanan Etki Analizi’nde, yeni sınıflandırma sisteminin özellikle çok uluslu şirketler ve farklı ülkelerde faaliyet gösteren yatırımcılar açısından finansal tabloların analiz edilebilirliğini önemli ölçüde artıracığı ifade edilmektedir.

3.2. Karşılaştırmalı Örnek Uygulama: IAS 1 ve IFRS 18 Kapsamında Kâr veya Zarar Tablosu

3.2.1. Örnek İşletme Profili

Standartlar arasındaki farkı somutlaştırmak amacıyla kurgusal bir imalat şirketi olan “ABC Makine Sanayi A.Ş.” örneği kullanılmıştır. Şirket, hem esas imalat faaliyetleri hem de bu faaliyetlere bağlı yatırım ve finansman işlemleri gerçekleştirmekte olup söz konusu yapı, IFRS 18’in getirdiği kategori ayrımının pratikte nasıl işleyeceğini göstermeye en uygun örnek tipidir. 31 Aralık 2026 tarihinde sona eren hesap dönemine ait gelir ve gider verileri aşağıda sunulmaktadır (tüm tutarlar Türk Lirası - TL cinsinden ve bin TL olarak ifade edilmiştir):

Tablo 1: ABC Makine Sanayi A.Ş. - Ham Finansal Veriler (31 Aralık 2026, Bin TL)

Kalem	Tutar (Bin TL)
ESAS FAALİYET KALEMLERİ	
Satış Hasılatı	120.000
Satışların Maliyeti	(72.000)
Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri	(9.600)
Genel Yönetim Giderleri	(7.200)
Araştırma ve Geliştirme Giderleri	(4.800)
Yeniden Yapılanma Karşılığı (Olağandışı)	(2.400)
YATIRIM FAALİYETİ KALEMLERİ	
İştirak Kâr Payı Geliri (İştirak XY A.Ş.’den)	3.600
MDV Satış Kârı (Atıl Makine Satışı)	1.200
FİNANSMAN FAALİYETİ KALEMLERİ	
Faiz Gideri (Banka Kredisi)	(6.000)
Kira Finansman Gideri (TFRS 16)	(1.800)
VERGİ	
Dönem Vergi Gideri	(5.250)

3.2.2. IAS 1 Döneminde Karşılaştırılabilirlik Sorunu

IAS 1 döneminde ABC Makine Sanayi A.Ş., işlevine göre sınıflandırma yöntemini tercih eden bir imalat şirketi olarak gelir ve giderlerini herhangi bir “faaliyet kârı” standardına bağlı kalmaksızın tabloya yansıtılabilmektedir. Standarttaki boşluktan yararlanan işletmeler, yatırım gelirlerini ve kimi zaman finansman giderlerini de kendi tanımladıkları “faaliyet kârı” kalemi içine dahil edebilmekteydi (IASB, 2007; Öztürk, 2023). Aşağıdaki tablo, bu esnekliğin nasıl kullanıldığını göstermektedir:

Tablo 2: ABC Makine Sanayi A.Ş. - IAS 1 Kapsamında Kâr veya Zarar Tablosu (31.12.2026)

Kalem	Tutar (Bin TL)
Satış Hasılatı	120.000
Satışların Maliyeti	(72.000)
BRÜT KÂR	48.000
Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri	(9.600)
Genel Yönetim Giderleri	(7.200)
Araştırma ve Geliştirme Giderleri	(4.800)
Yeniden Yapılanma Karşılığı	(2.400)
İştirak Kâr Payı Geliri	3.600
MDV Satış Kârı	1.200
FAALİYET KÂRI (İşletme Tanımı — Yatırım Gelirleri Dahil)	28.800
Faiz Gideri	(6.000)
Kira Finansman Gideri (TFRS 16)	(1.800)
VERGİ ÖNCESİ KÂR	21.000
Dönem Vergi Gideri	(5.250)
DÖNEM NET KÂRI	15.750

IAS 1 formatında oluşturulan tabloda dikkat çekici husus, iştirak kâr payı geliri (3.600 Bin TL) ve MDV satış kârının (1.200 Bin TL), yani toplamda 4.800 Bin TL’lik yatırım gelirinin, işletme yönetimi tarafından “faaliyet kârı” tanımı içine alınmış olmasıdır. Bu sunum tercihi, standartta herhangi bir yasakla karşılaşmamakta; dolayısıyla “faaliyet kârı” 28.800 Bin TL olarak açıklanmaktadır. Oysa aynı kalemleri esas faaliyetlerden soyutlayarak değerlendiren bir yatırımcı için gerçek esas faaliyet kârı 24.000 Bin TL’dir. Bu fark, farklı işletmelerin “faaliyet kârı” rakamlarını karşılaştırmayı neredeyse imkânsız kılmaktadır (Sultanoğlu, 2020).

3.2.3. IFRS 18 Kapsamında Kâr veya Zarar Tablosu Sunumu

IFRS 18 kapsamında ise aynı veriler, standarttaki zorunlu üç kategori çerçevesinde yeniden sınıflandırılmaktadır. İşletme faaliyeti, yatırım faaliyeti ve finansman faaliyeti kategorilerinin birbirinden ayrıştırılması zorunluluğu ile “Faaliyet Kârı” (Operating Profit) adlı standart bir ara toplam oluşturulması gerekmektedir (IASB, 2024b). Bu yapı sayesinde yatırım gelirleri artık esas faaliyet kârı içine dahil edilememekte; farklı şirketlerin “Faaliyet Kârı” rakamları aynı metodoloji üzerinden karşılaştırılabilir hale gelmektedir (Öztürk, Güleç ve Gökçen, 2024):

Tablo 3: ABC Makine Sanayi A.Ş. — IFRS 18 Kapsamında Kâr veya Zarar Tablosu (31.12.2026)

Kalem	Bin TL
A. İŞLETME FAALİYETİ	
Satış Hasılatı	120.000
Satışların Maliyeti	(72.000)
Brüt Kâr	48.000
Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri	(9.600)
Genel Yönetim Giderleri	(7.200)
Araştırma ve Geliştirme Giderleri	(4.800)
Yeniden Yapılanma Karşılığı	(2.400)
FAALİYET KÂRI (Zorunlu Ara Toplam — IFRS 18)	24.000
B. YATIRIM FAALİYETİ	
İştirak Kâr Payı Geliri	3.600
MDV Satış Kârı	1.200
Yatırım Faaliyeti Kalemleri Toplamı	4.800
C. FİNANSMAN FAALİYETİ KATEGORİSİ	
Faiz Gideri (Banka Kredisi)	(6.000)
Kira Finansman Gideri (TFRS 16)	(1.800)
Finansman Faaliyeti Kalemleri Toplamı	(7.800)
VERGİ ÖNCESİ KÂR	21.000
Dönem Vergi Gideri	(5.250)
DÖNEM NET KÂRI	15.750

3.2.4. Karşılaştırmalı Analiz: İki Tablo Arasındaki Temel Farklar

İki format arasındaki en kritik fark, “faaliyet kârı” rakamında kendini göstermektedir. IAS 1 döneminde işletme yönetimi, yatırım gelirlerini (toplamda 4.800 Bin TL) kendi takdiriyle faaliyet kârı tanımı içine alarak 28.800 Bin TL gibi daha yüksek bir işletme performansı sergileyebilmekteydi. IFRS 18 kapsamında ise işletme, yatırım ve finansman faaliyetleri birbirinden sıkıca ayrıştırıldığından, standardın zorunlu ara toplamı olan “Faaliyet Kârı” yalnızca 24.000 Bin TL olarak hesaplanmaktadır. Bu fark, %20 oranında bir görünür performans şişirmesine karşılık gelmektedir ve tek başına dahi IAS 1 dönemindeki karşılaştırılabilirlik sorununun büyüklüğünü açıkça ortaya koymaktadır (IASB, 2024c; Malinovskaya, 2024).

İkinci önemli fark, yeniden yapılanma karşılığının (2.400 Bin TL) sınıflandırılmasına ilişkindir. IAS 1 formatında bu kalem, diğer faaliyet giderleri arasında herhangi bir ayırım yapılmaksızın sunulabilmekteydi; dolayısıyla yatırımcılar bu kalemin yinelenen (recurring) bir gider mi yoksa olağandışı (non-recurring) bir kalem mi olduğunu tablonun kendisinden anlayamamaktaydı. IFRS 18 kapsamında ise bu tür kalemler, işletme faaliyeti katego-

risi içinde açıkça ayrıştırılarak sunulmakta; gerektiğinde MPM mutabakat tablosunda da gösterilmektedir. Bu yapı, yönetimin olası kötüye kullanımını engellemektedir (Herr, Lorson ve Pilhofer, 2022).

Üçüncü fark ise finansman giderlerinin görünürlüğüne ilişkindir. IAS 1 formatında faiz gideri ve kira finansman giderleri (toplam 7.800 Bin TL), basitçe “finansman giderleri” başlığı altında gösterilmekte ve bu giderlerin niteliği (banka kredisi mi, TFRS 16 kira yükümlülüğü mu) yatırımcı tarafından net olarak ayrıştırılamamaktaydı. IFRS 18’in zorunlu kıldığı finansman faaliyeti kategorisi, bu giderlerin tek tek kalemler hâlinde izlenmesini sağlamakta; böylece sermaye maliyeti analizleri çok daha sağlıklı biçimde yapılabilmektedir (IASB, 2024b). İki standart kapsamında hesaplanan temel performans göstergelerinin karşılaştırması Tablo 4’te özetlenmiştir.

Tablo 4: IAS 1 ve IFRS 18 Kapsamında Temel Performans Göstergeleri Karşılaştırması
(* IAS 1’de yatırım gelirleri faaliyet kârı tanımına dahil edilmiştir)

Performans Göstergesi	IAS 1 (Bin TL)	IFRS 18 (Bin TL)
Satış Hasılatı	120.000	120.000
Brüt Kâr	48.000	48.000
Faaliyet Kârı	28.800 *	24.000
Vergi Öncesi Kâr	21.000	21.000
Dönem Net Kârı	15.750	15.750
Faaliyet Kârı Marjı (%)	%24,0 *	%20,0

Bu örnek uygulama, IFRS 18’in getirdiği zorunlu sınıflandırma sisteminin teorik anlatımın ötesinde pratikte ne anlam ifade ettiğini somut biçimde göstermektedir. Dönem net kârı (%12,5 kar marjı) her iki standartta da değişmezken, esas faaliyet performansını gösteren “Faaliyet Kârı” kalemi iki formatta farklılık göstermekte; bu durum, yatırımcıların ve analistlerin sektör karşılaştırmalarında tutarsız sonuçlara varmasına zemin hazırlamaktaydı. IFRS 18, bu belirsizliği ortadan kaldırarak tüm işletmelerin aynı metodoloji çerçevesinde “Faaliyet Kârı” raporlamasını zorunlu kılmaktadır (IASB, 2024b; Öztürk, Güleç ve Gökçen, 2024).

4. Finansal Raporlama Kalitesine Beklenen Etkiler

IFRS 18’in finansal raporlama sistemine en önemli katkılarından birinin, finansal tabloların karşılaştırılabilirliğini, şeffaflığını ve analiz edilebilirliğini artırması beklenmektedir. IAS 1 döneminde özellikle kâr veya zarar tablosunda işletmelere tanınan geniş sınıflandırma esnekliği, benzer nitelikteki gelir ve gider kalemlerinin farklı işletmeler tarafından farklı biçimlerde sunulma-

sına yol açabilmekteydi. Bu durum, finansal tablo kullanıcılarının işletmeler arası performans karşılaştırması yapmasını güçleştiren önemli bir sınırlılık oluşturmaktaydı. IFRS 18 ile kâr veya zarar tablosunda işletme, yatırım ve finansman faaliyeti olmak üzere üç zorunlu kategori oluşturulması, farklı işletmelerin finansal performanslarının daha ortak bir yapısal çerçevede analiz edilmesine imkân sağlamaktadır (IASB, 2024c). Bu düzenleme, özellikle aynı sektörde faaliyet gösteren işletmelerin finansal performanslarının karşılaştırılmasında daha tutarlı bir değerlendirme zemini oluşturabilecektir.

Yeni standardın finansal raporlama kalitesi üzerindeki bir diğer önemli etkisi, yönetim tanımlı performans ölçütlerinin (MPM) daha şeffaf hale getirilmesidir. IAS 1 döneminde alternatif performans ölçütleri çoğu zaman işletmelerin kendi raporlama tercihleri doğrultusunda sunulmakta ve bu ölçütlerin IFRS uyumlu finansal tablo kalemleriyle ilişkisi her zaman açık biçimde görülememekteydi. IFRS 18 ile birlikte yönetim tanımlı performans ölçütlerinin dipnotlarda mutabakat tablosu ile birlikte açıklanması zorunlu hale gelmektedir. Böylece finansal tablo kullanıcıları, yönetimin kullandığı performans göstergeleri ile IFRS uyumlu ölçütler arasındaki farkları daha sistematik biçimde izleyebilecektir (EY, 2024). ESMA (2024) tarafından yapılan açıklamada da bu düzenlemenin yatırımcı güvenini artıracığı ve piyasa disiplini güçlendireceği ifade edilmektedir.

Finansal tabloların daha standart bir sunum yapısına kavuşması, yatırımcı kararları ve finansal analiz kalitesi üzerinde de olumlu etkiler yaratabilecek niteliktedir. Daha karşılaştırılabilir finansal tablolar, yatırımcıların sermaye tahsis kararlarını daha sağlıklı bir zeminde vermesine katkı sağlayabilir. Bu durum, özellikle farklı ülkelerde faaliyet gösteren işletmeleri aynı analiz çerçevesi içinde değerlendirmek isteyen uluslararası portföy yatırımcıları açısından önem taşımaktadır (EY, 2024). Ayrıca IFRS 18 ile “faaliyet kârı” kavramının daha standart hale gelmesi, yatırımcıların ve analistlerin işletmelerin esas faaliyet performansını daha tutarlı biçimde değerlendirmelerine yardımcı olacaktır. Bununla birlikte, yeni sınıflandırma sisteminin ilk uygulama dönemlerinde yatırımcıların ve analistlerin alışageldikleri analiz yöntemlerini güncellemeleri gerekecektir. PwC (2025) tarafından yapılan değerlendirmede, yatırımcıların yeni yapıya adaptasyon sürecinin ilk birkaç raporlama döneminde bazı zorluklar içerebileceği, ancak orta vadede analiz kalitesinin artacağı öngörülmektedir.

IFRS 18’in finansal raporlama kalitesine katkısı yalnızca sunum ve sınıflandırma düzenlemeleriyle sınırlı değildir; aynı zamanda dipnot açıklama-

larının daha anlamlı ve kullanıcı odaklı hale getirilmesi de önem taşımaktadır. Standardın önemlilik ilkesinin uygulanmasına yönelik daha somut bir çerçeve sunması, finansal tablo kullanıcılarının karar alma süreçlerinde gerçekten faydalı olan bilgilere daha kolay ulaşmasını sağlayabilir. Bu yönüyle IFRS 18, finansal tabloların yalnızca biçimsel olarak yeniden düzenlenmesini değil, sunulan bilgilerin niteliğinin ve kullanılabilirliğinin artırılmasını da hedeflemektedir.

Bununla birlikte, IFRS 18'in etkilerinin tüm işletmelerde aynı düzeyde ortaya çıkması beklenmemelidir. Finansal kuruluşlar, yatırım şirketleri ve sigorta şirketleri için öngörülen farklılaştırılmış uygulama kuralları, bu sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin finansal performans kalemlerini kendi faaliyet özelliklerine uygun biçimde sınıflandırmasına imkân tanımaktadır. Buna karşılık, holding yapıları, karmaşık grup şirketleri ve birden fazla faaliyet alanında işlem yapan işletmeler açısından sınıflandırma süreci daha fazla mesleki muhakeme gerektirebilir. Özellikle hangi gelir ve gider kalemlerinin işletme faaliyetleriyle doğrudan ilişkili olduğu, hangi kalemlerin yatırım veya finansman faaliyetleri kapsamında değerlendirileceği konusunda uygulama farklılıkları ortaya çıkabilir. Bu nedenle IFRS 18'in finansal raporlama kalitesi üzerindeki etkileri değerlendirilirken, işletmelerin faaliyet modelleri, sektör özellikleri ve kurumsal yapıları da dikkate alınmalıdır.

5. Uygulamaya İlişkin Öngörüler

IFRS 18'in 1 Ocak 2027 itibarıyla zorunlu uygulamaya girecek olması, işletmeler açısından kapsamlı bir hazırlık sürecini gerekli kılmaktadır. Yeni standart, finansal tabloların sunumunda önemli iyileştirmeler sağlamayı amaçlamakla birlikte, uygulama sürecinde işletmelerin bilgi sistemleri, insan kaynağı, raporlama süreçleri ve karşılaştırmalı bilgi sunumu açısından çeşitli zorluklarla karşılaşması mümkündür. Brezilya işletmeleri üzerine yapılan bir çalışmada, IFRS 18'e geçişin temel zorluklarının mevcut sistem uyarlamaları ve personel eğitimi etrafında yoğunlaştığı belirlenmiştir (Neves, 2024). Bu bulgu, standardın başarılı biçimde uygulanmasının yalnızca teknik muhasebe bilgisine değil, aynı zamanda bilgi teknolojileri altyapısına ve organizasyonel hazırlığa da bağlı olduğunu göstermektedir.

Yeni sınıflandırma kurallarına uygun olarak gelir ve gider kalemlerinin işletme, yatırım ve finansman faaliyetleri çerçevesinde ayrıştırılması, işletmelerin finansal raporlama sistemlerinde değişiklik yapmasını gerektirecektir. Özellikle büyük ölçekli, çok uluslu veya karmaşık faaliyet yapısına sahip

işletmelerde bu uyarlamalar önemli miktarda yatırım ve zaman gerektirebilir (IASB, 2024c). Mevcut muhasebe sistemlerinin IFRS 18'in öngördüğü yeni kategorilere göre otomatik veri ayrıştırması yapmaya uygun olmaması durumunda, manuel müdahaleler gerekebilecek; bu durum hem raporlama sürecini uzatabilecek hem de hata riskini artırabilecektir. Bu nedenle işletmelerin geçiş sürecine yalnızca muhasebe politikası değişikliği olarak değil, aynı zamanda sistemsel ve operasyonel bir dönüşüm süreci olarak yaklaşmaları gerekmektedir.

IFRS 18'in geriye dönük uygulanması ve karşılaştırmalı bilgilerin yeni sunum esaslarına göre yeniden düzenlenmesi de geçiş sürecinin önemli uygulama alanlarından biridir. Geçmiş dönem verilerinin yeni sınıflandırma sistemine uygun hale getirilmesi, özellikle uzun geçmişe sahip, farklı faaliyet alanlarında işlem yapan veya çok sayıda bağlı ortaklığı bulunan işletmeler açısından önemli bir iş yükü oluşturabilir. Standart, uygulamanın makul olmayan maliyet veya çaba gerektirdiği durumlarda bazı istisnalar tanımakla birlikte, karşılaştırmalı bilgilerin yeniden düzenlenmesi finansal tablo kullanıcılarının dönemler arası karşılaştırma yapabilmesi açısından kritik öneme sahiptir.

Geçiş döneminde karşılaşılabilecek bir diğer önemli sorun, yeni sınıflandırma kurallarının karmaşık işlemler açısından nasıl yorumlanacağıdır. Özellikle finansal gelir ve giderlerin işletmenin ana faaliyet modeliyle yakından ilişkili olduğu durumlarda veya birden fazla faaliyet alanına sahip işletmelerde sınıflandırma kararları mesleki muhakeme gerektirebilir. PwC (2025), ilk uygulama dönemlerinde bu tür yorum farklılıklarının ortaya çıkabileceğini belirtmektedir. IASB'nin yayımladığı uygulama örnekleri (Illustrative Examples), bu farklılıkların azaltılmasında önemli bir rehberlik işlevi görecektir (IASB, 2024d).

Finansal raporlama ekiplerinin yeni standardı doğru yorumlayabilmesi ve uygulayabilmesi için eğitim ve danışmanlık ihtiyacının da artması beklenmektedir. IFRS 18, yalnızca finansal tablo formatında teknik bir değişiklik getirmemekte; aynı zamanda sınıflandırma, açıklama, önemlilik değerlendirme ve yönetim tanımlı performans ölçütlerinin sunumu açısından daha sistematik bir raporlama yaklaşımı gerektirmektedir. Bu nedenle işletmelerin finansal raporlama ekiplerinin yanı sıra, iç denetim, bilgi teknolojileri, yatırımcı ilişkileri ve üst yönetim birimlerini de geçiş sürecine dâhil etmeleri önem taşımaktadır. IASB (2024c) tarafından yayımlanan Etki Analizi'nde, bu tür geçiş maliyetlerinin uzun vadede finansal raporlama kalitesindeki iyi-

leşmeler ve sermaye maliyetindeki olası düşüşlerle telafi edilebileceği ifade edilmektedir.

IFRS 18'in uygulama sürecinde ulusal ve uluslararası düzenleyici kurumların aktif bir rol üstlenmesi beklenmektedir. ESMA (2024) tarafından yayımlanan Public Statement (ESMA32-193-237), Avrupa Birliği'nde uygulamaya ilişkin önemli bir rehberlik sunmaktadır. Benzer şekilde, Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) ve Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK) gibi ulusal düzenleyicilerin de uygulamaya yönelik kılavuzlar yayımlaması öngörülmektedir. Düzenleyici kurumların, özellikle ilk uygulama yıllarında IFRS 18'e uyum konusunu denetim odaklarından biri haline getirmesi ve uygulamada ortaya çıkan yorum farklılıklarını izleyerek piyasa uygulamalarının tutarlılığını desteklemesi beklenmektedir (EY, 2024).

IFRS 18, finansal raporlama alanında önemli bir yapısal değişimi temsil ettiği için akademik araştırmalar açısından da geniş bir inceleme alanı sunmaktadır. Gelecek dönemde standardın sermaye maliyeti ve yatırımcı davranışları üzerindeki etkileri, yönetim tanımlı performans ölçütlerinin açıklanmasında işletmelerin stratejik raporlama tercihleri, yeni sınıflandırma sisteminin analist tahmin hataları ve finansal analiz kalitesi üzerindeki sonuçları araştırılabilir. Ayrıca farklı sektörlerde IFRS 18 uygulamalarının karşılaştırmalı analizi ile dijital raporlama ve yapay zekâ uygulamalarının yeni sunum ve açıklama hükümleriyle etkileşimi, literatüre katkı sağlayabilecek önemli araştırma alanları arasında yer almaktadır.

6. Sonuç

Bu çalışmada, IAS 1'den IFRS 18'e geçiş süreci ele alınmış ve yeni standardın finansal tabloların sunumunda getirdiği temel yenilikler incelenmiştir. IFRS 18, finansal raporlama tarihinde önemli bir paradigma değişimini temsil etmekte olup, IAS 1 döneminde uzun yıllardır devam eden karşılaştırılabilirlik ve şeffaflık sorunlarına kapsamlı çözümler getirmektedir. IFRS 18 ile birlikte kâr veya zarar tablosunda işletme, yatırım ve finansman faaliyeti olmak üzere üç zorunlu kategori oluşturulmuş; böylece farklı işletmelerin finansal performanslarının aynı yapısal çerçevede analiz edilmesi mümkün hale gelmiştir. Bu düzenleme, özellikle aynı sektörde faaliyet gösteren işletmelerin karşılaştırılmasında önemli bir iyileşme sağlayacaktır. Ayrıca "Faaliyet Kârı" (operating profit) kavramının standart hale getirilmesi, yatırımcıların sektörel analizlerinde ortak bir payda kullanmalarına olanak tanıyacaktır. Yönetim tanımlı performans ölçütlerinin (MPM) mutabakat tablosu

ile birlikte dipnotlarda açıklanması zorunluluğu, IAS 1 döneminde “gri alan” olarak nitelendirilen alternatif performans ölçütlerinin şeffaflığını önemli ölçüde artıracaktır. Yatırımcılar, yönetimin kullandığı performans ölçütleri ile IFRS uyumlu ölçütler arasındaki farklılıkları mutabakat tablosu üzerinden net bir şekilde görebilecektir. Bu düzenlemenin yatırımcı güvenini artıracığı ve piyasa disiplini güçlendireceği değerlendirilmektedir.

Dipnotların düzenlenmesinde getirilen yeni yaklaşım ise, önemlilik ilkesinin daha somut bir çerçevede uygulanmasını sağlayarak finansal tablo kullanıcılarının ihtiyaç duyduğu bilgilere daha kolay erişimini mümkün kılacaktır. “Birleştirilmiş notlar” (aggregated notes) kavramı ile dipnotların daha organize ve anlamlı bir yapıda sunulması hedeflenmektedir. IFRS 18’in getirdiği yeniliklerin finansal raporlama kalitesini artıracığı, yatırımcıların daha bilinçli kararlar almasına olanak tanıyacağı ve sermaye piyasalarının etkin işleyişine katkı sağlayacağı öngörülmektedir. Bununla birlikte, uygulama sürecinde işletmelerin karşılaşabileceği bazı zorluklar bulunmaktadır. Yeni sınıflandırma kurallarına uygun veri ayrıştırmasının sağlanması için bilgi sistemlerinde yapılması gereken uyarlamalar, karşılaştırmalı bilgilerin yeniden düzenlenmesi zorunluluğu ve finansal raporlama ekiplerinin eğitim ihtiyacı, işletmeler açısından ek maliyetler oluşturacaktır. Bu maliyetlerin, uzun vadede finansal raporlama kalitesindeki iyileşmeler ve sermaye maliyetindeki olası düşüşlerle telafi edilebileceği değerlendirilmektedir.

Geçiş sürecinin başarılı bir şekilde yönetilmesi, işletmelerin bilgi sistemlerini zamanında uyarlamasına, finansal raporlama ekiplerinin yeterli eğitimi almasına ve düzenleyici kurumların uygulamaya yönelik kapsamlı rehberlik sağlamasına bağlıdır. IFRS 18’in uygulamaya girdiği ilk yıllarda ortaya çıkacak uygulama örnekleri ve düzenleyici geri bildirimler, standardın gelecekteki gelişimine de yön verecektir. Gelecek araştırmalar açısından, IFRS 18’in sermaye maliyeti ve yatırımcı davranışları üzerindeki etkileri, yönetim tanımlı performans ölçütlerinin açıklanmasındaki işletme davranışları, yeni sınıflandırma sisteminin analist tahmin hataları ve finansal analiz kalitesi üzerindeki etkileri ile farklı sektörlerde IFRS 18 uygulamalarının karşılaştırmalı analizi gibi konuların ampirik araştırmalara konu edilmesi, literatüre önemli katkılar sağlayacaktır.

Kaynakça

- Doyle, J. T., Lundholm, R. J. ve Soliman, M. T. (2003). The predictive value of expenses excluded from pro forma earnings. *Review of Accounting Studies*, 8(2-3), 145-174. <https://doi.org/10.1023/A:1024472210359>
- EFRAG. (2024). Draft Endorsement Advice on IFRS 18 Presentation and Disclosure in Financial Statements. European Financial Reporting Advisory Group. <https://www.efrag.org/en/projects/ifrs-18-presentation-and-disclosure-in-financial-statements/concluded>
- ESMA. (2026). Reshaping performance: Implementation of IFRS 18 Presentation and Disclosure in Financial Statements (ESMA32-193237008-9180). European Securities and Markets Authority. https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/2026-02/ESMA32-193237008-9180_Public_Statement_IFRS_18.pdf
- EY. (2024). Applying IFRS: A closer look at IFRS 18 Presentation and Disclosure in Financial Statements. Ernst & Young Global Limited. https://www.ey.com/en_gl/technical/ifrs-technical-resources/applying-ifrs-a-closer-look-at-ifrs-18-updated-april-2026
- Herr, S. B., Lorson, P. ve Pilhofer, J. (2022). Alternative performance measures: A structured literature review of research in academic and professional journals. *Schmalenbach Journal of Business Research*, 74(3), 335-412. <https://doi.org/10.1007/s41471-022-00138-8>
- <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/publications/amendments/english/2024/effect-analysis-ifrs18-april2024.pdf>
- IASB. (2007). IAS 1: Presentation of Financial Statements. International Accounting Standards Board. <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ias-1-presentation-of-financial-statements/>
- IASB. (2024a). IFRS 18: Presentation and Disclosure in Financial Statements. International Accounting Standards Board. <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-18-presentation-and-disclosure-in-financial-statements/>
- IASB. (2024b). Basis for Conclusions on IFRS 18. International Accounting Standards Board.
- IASB. (2024c). Effects Analysis: IFRS 18 Presentation and Disclosure in Financial Statements. International Accounting Standards Board.
- IASB. (2024d). Illustrative Examples on Presentation and Disclosure in Financial Statements. International Accounting Standards Board., https://aasb.gov.au/admin/file/content105/c9/AASB18_IE_06-24.pdf
- Malinovskaya, N. (2024). Presentation and disclosure in financial statements: New developments in IFRS 18. *International Accounting*, 27(8), 848-860. <https://doi.org/10.24891/ia.27.8.848>

- Neves, H. C. (2024). IFRS 18 implementation in Brazilian enterprises: Challenges and opportunities. *International Journal of Business Administration*, 15(2), 102–112. <https://doi.org/10.5430/ijba.v15n2p102>
- Öztürk, E. (2023). IAS 1 Finansal Tabloların Sunuluşu Standardının Gelişimi ve Gelecek Dönemler İçin Yapılan Değişiklik Çalışmaları. Özerhan, Y. (Ed.), Denetim, Güvence ve Finansal Raporlama Standartlarında Güncel Gelişmeler içinde (ss. 217–246). Gazi Kitabevi.
- Öztürk, E., Güleç, Ö. F. ve Gökçen, G. (2024). IFRS 18 Finansal Tabloların Sunuluşu ve Açıklamalar: Finansal performans ölçümünde yeni bir yaklaşım. *e-Proceedings of MODAV-ICA 2024, Proactive Accounting & Continuous Auditing*, Eylül 12–15, 2024, Çanakkale (ss. 78–82).
- PwC. (2025). IFRS 18: Presentation and Disclosure – A comprehensive guide. PricewaterhouseCoopers. https://viewpoint.pwc.com/gx/en/IFRS_18_Presentation.html
- Sarıoğlu, K. ve Türel, A. (2012). Türkiye Finansal Raporlama Standartlarına göre kapsamlı gelir (kâr) tablosu: Kullanılan dil üzerine eleştiri ve sunum şekli tercihleri üzerine bir araştırma. *Vergi Sorunları Dergisi*, (290), 82–94.
- Sultanoğlu, B. (2020). “Finansal Raporlamada Daha İyi İletişim”: Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu’nun Yaptığı Çalışmalar. *Muhasebe ve Denetime Bakış*, (60), 229–250.
- Umut, E. (2024). Yeni IAS 1: IFRS 18 finansal tablolardaki sunum ve açıklamalar. *Mali Hukuk Dergisi*. <https://doi.org/10.69838/MHD.78108>

Yapay Zeka Tabanlı İşe Alım Uygulamaları Literatürü: Web Of Science Tabanlı Bibliyometrik Bir Analiz

Literature on Artificial Intelligence-Based Recruitment Applications: A Bibliometric Analysis Based on Web of Science

Mehtap BAŞ*, Hüsnü Serdar ÖGE**

Özet

Bu çalışmanın amacı, yapay zeka tabanlı işe alım uygulamalarına yönelik akademik literatürün bibliyometrik yöntemler aracılığıyla incelenmesidir. Dijital dönüşümün insan kaynakları yönetimi süreçlerine etkisiyle birlikte, özellikle işe alım çalışan seçimi alanında yapay zeka destekli sistemlerin kullanımı hızla artmaktadır. Bu doğrultuda çalışma, 25 Şubat 2026 tarihinde Web of Science Core Collection veri tabanında indekslenen yayınlar esas alınarak gerçekleştirilmiştir. Belirlenen anahtar kelimeler çerçevesinde alana ilişkin 7.324 kayıt tespit edilmiş, yapılan filtreleme işlemlerinin ardından 278 bilimsel makale analize dahil edilmiştir. Analizler, RStudio yazılımı ve Bibliometrix R paketinin web arayüzü olan Biblioshiny kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Analiz kapsamında yıllara göre yayın eğilimleri, en çok atıf alan çalışmalar ve ülkeler, anahtar kelime analizleri, atıf analizi, ülke katkıları ve anahtar kelime ortak görünüm ağları (co-occurrence) incelenmiştir. Elde edilen bulgular, yapay zeka destekli işe alım uygulamalarına ilişkin literatürün özellikle son yıllarda önemli bir ivme kazandığını ve konunun disiplinler arası bir nitelik taşıdığını göstermektedir. Çalışma, İnsan Kaynakları Yönetimi alanında yapay zeka temelli araştırmaların gelişim seyrini ortaya koyarak gelecekteki araştırmalar için yol gösterici bir çerçeve sunmayı amaçlamaktadır.

Anahtar Kelimeler: Yapay Zeka, İşe Alım, İnsan Kaynakları Yönetimi, Çalışan Seçimi, Bibliyometrik Analiz

Abstract

The aim of this study is to examine the academic literature on artificial intelligence-based recruitment practices through bibliometric methods. With the impact of digital transformation on human resource management processes, the use of AI-supported systems in recruitment and employee selection has increased rapidly. In this context, the study is based on publications indexed in the Web of Science Core Collection database as of February 25, 2026. Within the framework of the deter-

* YL Öğrencisi Mehtap Baş, Selçuk Üniversitesi, SBE, İşletme ABD, Konya, Türkiye./ORCID: 0009-0001-5210-3621 244227012002@ogr.selcuk.edu.tr

** Prof Dr. Hüsnü Serdar Öge, Selçuk Üniversitesi, İİB, İşletme Bölümü/Konya, Türkiye./ORCID: 0000-0002-8621-9083 soge@selcuk.edu.tr

mined keywords, 7,324 records were initially identified, and after the filtering process, 278 scientific articles were included in the analysis.

The analyses were conducted using RStudio software and Biblioshiny, the web interface of the Bibliometrix R package. The scope of the analysis includes publication trends over the years, the most cited studies and countries, keyword analysis, citation analysis, country contributions, and keyword co-occurrence networks.

The findings indicate that the literature on AI-based recruitment has gained significant momentum, especially in recent years, and that the topic has an interdisciplinary nature. This study aims to reveal the development trajectory of AI-based research in the field of human resource management and to provide a guiding framework for future studies.

Keywords: Artificial Intelligence, Recruitment, Human Resource Management, Employee Selection, Bibliometric Analysis

1. Giriş

Dijital dönüşüm süreci, organizasyonlarda veri temelli yönetim anlayışının yaygınlaşmasına ve karar süreçlerinde algoritmik sistemlerin daha yoğun kullanılmasına zemin hazırlamıştır. Bu dönüşüm özellikle insan kaynakları yönetimi uygulamalarında önemli değişimlere yol açmış; işe alım ve seçim süreçlerinde yapay zeka destekli sistemlerin kullanımını artırmıştır. Günümüzde birçok kuruluş, özgeçmiş tarama, aday eşleştirme ve algoritmik değerlendirme gibi aşamalarda yapay zeka temelli uygulamalardan yararlanmaktadır (Fraij & László, 2021)

Yapay zeka destekli sistemler işe alım süreçlerinde hız, verimlilik ve maliyet avantajı gibi önemli faydalar sunmaktadır. Bununla birlikte bu teknolojilerin kullanımı algoritmik önyargı, karar süreçlerinin şeffaflığı ve etik yönetim gibi çeşitli tartışmaları da beraberinde getirmektedir (Sholikhah, Suharto, & Ilham, 2025) Bu bağlamda yapay zeka teknolojilerinin insan kaynakları yönetimi fonksiyonlarına entegrasyonu, işe alım ve seçim süreçlerinde karar mimarisini dönüştüren stratejik bir gelişme olarak değerlendirilmektedir (Martín-Hernández, 2023)

Literatürde yapılan çalışmalar, yapay zekanın işe alım süreçlerinde giderek daha yaygın bir biçimde kullanıldığını ortaya koymaktadır. Türkiye bağlamında gerçekleştirilen araştırmalar da benzer şekilde yapay zeka uygulamalarının insan kaynakları süreçlerinde destekleyici bir rol üstlendiğini ve kullanımının artış eğilimi gösterdiğini ortaya koymaktadır (Kılıç Kırılmaz & Ateş, 2021).

Yapay zeka tabanlı işe alım uygulamalarına ilişkin literatür son yıllarda belirgin biçimde genişlemiş olsa da, mevcut çalışmaların büyük ölçüde kavramsal tartışmalar, uygulama örnekleri, sistematik derlemeler ve etik değerlendirmeler etrafında yoğunlaştığı görülmektedir. Buna karşılık ala-

nın zamansal gelişimini, entelektüel yapısını, kavramsal yoğunlaşmalarını ve tematik evrimini bütüncül biçimde ortaya koyan bibliyometrik çalışmaların sınırlı kaldığı anlaşılmaktadır. Mevcut araştırmalar çoğunlukla yapay zekanın işe alım süreçlerine sağladığı verimlilik, aday eşleştirme kapasitesi, algoritmik önyargı, adalet ve aday deneyimi gibi belirli alt boyutlara odaklanmakta; ancak bu birikimin hangi ülkeler, çalışmalar, kavramlar ve tematik kümeler etrafında şekillendiğini sistematik olarak haritalandırmamaktadır. Bu durum, alanın yalnızca içerik düzeyinde değil, bilgi üretim yapısı açısından da parçalı biçimde gelişmesine yol açmaktadır. Dolayısıyla literatürde, yapay zeka tabanlı işe alım araştırmalarının bilimsel gelişim seyrini, etkili aktörlerini, anahtar kavramsal eksenlerini ve yükselen araştırma temalarını bibliyometrik yöntemlerle ortaya koyan bütüncül çalışmalara ihtiyaç bulunmaktadır. Bu çalışma, söz konusu boşluğu doldurmayı amaçlayarak yapay zeka tabanlı işe alım literatürünün yapısal ve tematik görünümünü sistematik biçimde incelemektedir.

Bu bağlamda bu çalışmanın amacı, yapay zeka tabanlı işe alım literatürünün bibliyometrik analiz yöntemi kullanılarak incelenmesi ve alanın bilimsel yapısının ortaya konulmasıdır. Bibliyometrik analiz yöntemi, bilimsel üretimin yapısal ve kavramsal özelliklerini sistematik ve nesnel bir biçimde ortaya koymaya imkân tanımaktadır (Aria & Cuccurullo, 2017).

Bu doğrultuda çalışma aşağıdaki araştırma sorularına yanıt aramaktadır:

1. Yapay zeka tabanlı işe alım literatürü yıllara göre nasıl bir gelişim seyri izlemiştir?
2. Alanın entelektüel yapısını şekillendiren temel çalışmalar, ülkeler ve kaynaklar nelerdir?
3. Literatür hangi kavramsal kümeler etrafında yapılandırılmıştır?
4. Alanın tematik yapısı hangi motor, temel, niş ve yükselen konular etrafında konumlanmaktadır?

2. Kavramsal Çerçeve

İnsan Kaynakları Yönetimi (İKY), dijital dönüşüm süreciyle birlikte geleneksel personel yönetimi anlayışından veri temelli karar mekanizmalarına dayalı bir yapıya evrilmektedir. Bu dönüşümün en belirgin yansımalarından biri, işe alım ve çalışanların seçimi süreçlerinde yapay zeka uygulamalarının giderek artan kullanımınıdır (Kılıç Kırılmaz & Ateş, 2021)Yapay zeka, büyük veri analitiği ve makine öğrenmesi teknikleri aracılığıyla aday değerlendir-

me süreçlerini daha sistematik ve veri odaklı hâle getirmekte ve karar vericilere önemli karar destek mekanizmaları sunmaktadır (Fraij & László, 2021). Bu bağlamda yapay zeka yalnızca operasyonel bir otomasyon aracı değil, aynı zamanda insan kaynakları yönetiminin stratejik karar süreçlerine entegre edilen önemli bir teknoloji olarak konumlanmaktadır (Martín-Hernández, 2023).

Yapay zeka temelli işe alım uygulamaları, işe alım hunisinin farklı aşamalarına entegre edilen algoritmik sistemler olarak ele alınmaktadır. Literatürde bu uygulamalar genellikle sahip oldukları işlevsel özelliklere göre sınıflandırılmaktadır.

Makine öğrenmesi algoritmaları aracılığıyla özgeçmişlerin otomatik analiz edilmesi ve iş tanımlarıyla eşleştirilmesi en yaygın uygulamalardan biridir (Ereken & Tarhan, 2021). Bu sistemler, özellikle yüksek başvuru hacmine sahip organizasyonlarda ön eleme sürecini hızlandırmakta ve operasyonel iş yükünü azaltmaktadır (Fraij & László, 2021). Ancak algoritmaların geçmiş verilerle eğitilmesi, önceki karar kalıplarının yeniden üretilmesi riskini beraberinde getirmektedir (Martín-Hernández, 2023).

Algoritmik ön eleme mekanizmaları, adayları belirlenen kriterler doğrultusunda otomatik olarak puanlayarak sıralamaktadır (Swain & Malik, 2025). Bu yaklaşım, karar süreçlerinde standardizasyon sağlamayı ve insan kaynaklı sübjektif değerlendirmeleri azaltmayı amaçlamaktadır (Abraham, Paripoornam, & Sharma, 2025). Bununla birlikte bazı çalışmalar, bu sistemlerin adayların örgütsel uyumunu ve kültürel bağlamını yeterli ölçüde değerlendirmekte yetersiz kalabileceğini vurgulamaktadır (Kılıç Kırılmaz & Ateş, 2021).

Yapay zeka destekli mülakat sistemleri, adayların konuşma içeriklerini ve davranışsal göstergelerini analiz etmektedir (Sakib, Rayasam, & Dey, 2018). Bu sistemlerin değerlendirme süreçlerinin hızını artırdığı belirtilmekle birlikte, aday deneyimi ve algılanan adalet açısından çeşitli tartışmaları da beraberinde getirdiği ifade edilmektedir (Tursunbayeva, Fernandez, Moschera, & Gallardo-Gallardo, 2025).

Yapay zeka tabanlı sohbet robotları, adaylarla ilk temas noktasında iletişim kurmak, bilgilendirme sağlamak ve süreci organize etmek amacıyla kullanılmaktadır (Fraij & László, 2021). Bu sistemler işe alım süreçlerinin hızlanmasına katkı sağlamakta ve sürekli erişilebilirlik sunmaktadır (Abraham, Paripoornam, & Sharma, 2025). Literatürde, insani etkileşimin azalmasının aday deneyimi açısından bazı eleştirileri de beraberinde getirdiği belirtilmektedir (Tursunbayeva, Fernandez, Moschera, & Gallardo-Gallardo, 2025).

YZ sistemlerinin tarafsız olduğu varsayımı literatürde eleştirel biçimde incelenmektedir (Sholikhah, Suharto, & Ilham, 2025). Algoritmaların geçmiş verilerle eğitilmesi, mevcut toplumsal eşitsizliklerin yeniden üretilmesi riskini doğurmaktadır (Martín-Hernández, 2023). Bu nedenle literatür, etik yönetişim mekanizmalarının ve insan denetiminin önemini vurgulamaktadır (Kılıç Kırılmaz & Ateş, 2021)

3. Araştırma Metodolojisi

Veri Kaynağı: Bu çalışmada yapay zeka tabanlı işe alım uygulamalarına yönelik akademik literatür bibliyometrik analiz yöntemi kullanılarak incelenmiştir. Araştırmancın veri seti Web of Science (WoS) Core Collection veri tabanından elde edilmiştir. Bibliyometrik analiz, bilimsel yayınların nicel yöntemler kullanılarak incelenmesini sağlayan sistematik bir araştırma yaklaşımıdır (Pritchard, 1969). Kökenleri 1900'lü yılların başlarına kadar uzanan bu yöntem, bilimsel üretimin yapısını ve gelişim eğilimlerini ortaya koymada yaygın olarak kullanılmaktadır (Okubo, 1997). Günümüzde bibliyometrik analiz; araştırma eğilimlerini belirlemek, akademik iş birliklerini incelemek ve belirli bir araştırma alanının kavramsal ve entelektüel yapısını ortaya koymak amacıyla sıklıkla kullanılmaktadır (Aria & Cuccurullo, 2017)

Arama Stratejisi: Araştırma verileri Web of Science veri tabanında gerçekleştirilen Boolean taraması aracılığıyla elde edilmiştir. Veri toplama sürecinde aşağıdaki Boolean arama sorgusu kullanılmıştır:

("artificial intelligence" OR "machine learning" OR "algorithm*" OR "intelligent system*" OR "automated decision*" OR "AI-based system*") AND ("recruitment" OR "personnel selection" OR "employee selection" OR "hiring" OR "talent acquisition" OR "applicant screening" OR "digital recruitment"). Bu arama stratejisi, yapay zeka temelli işe alım uygulamalarına ilişkin literatürü kapsamlı biçimde belirlemek amacıyla oluşturulmuştur.

Veri Filtreleme Süreci: Web of Science veri tabanında gerçekleştirilen ilk tarama sonucunda toplam 7.324 yayına ulaşılmıştır. Araştırmancın kapsamını daha net belirlemek amacıyla doküman türü "makale" olarak sınırlandırılmış ve bu filtreleme sonucunda 5.423 çalışmaya erişilmiştir. Ardından Web of Science kategori filtresi kullanılarak çalışmalar işletme ve yönetim alanı ile sınırlandırılmış ve analiz kapsamına 278 makale dâhil edilmiştir. Elde edilen veriler Web of Science veri tabanından BibTeX formatında dışa aktarılmış ve RStudio ortamında Bibliometrix/Biblioshiny paketi kullanılarak analiz edilmiştir. Analiz kapsamında literatürün yıllara göre yayın eğilimleri, en çok

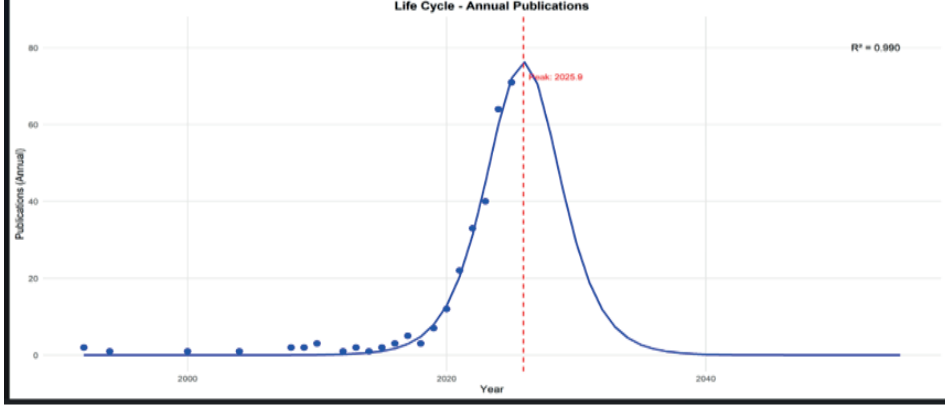
atıf alan çalışmalar ve ülkeler, anahtar kelime frekans analizi, trend konular ve anahtar kelime ortak görünüm ağı (co-occurrence) analizleri gerçekleştirilmiştir. Bu analizler aracılığıyla yapay zeka tabanlı işe alım literatürünün bilimsel yapısı ve tematik gelişim eğilimleri ortaya konulmuştur.

Bununla birlikte çalışmanın bazı sınırlılıkları bulunmaktadır. İlk olarak, araştırma yalnızca Web of Science Core Collection veri tabanında indekslenen yayınlarla sınırlandırılmıştır. Bu tercih, veri kalitesi ve akademik standartlar açısından belirli avantajlar sağlamakla birlikte, Scopus, Dimensions veya Google Scholar gibi diğer veri tabanlarında yer alan ilgili çalışmaların analiz kapsamı dışında kalmasına neden olmuştur. Dolayısıyla elde edilen bulgular, yapay zeka tabanlı işe alım literatürünün tamamını değil, belirli bir bölümünü yansıtmaktadır. İkinci olarak, çalışma yalnızca makale türündeki yayınlara odaklanmıştır. Bildiriler, kitap bölümleri, editöryal yazılar ve erken erişim yayınlar gibi diğer akademik çıktıların kapsam dışında bırakılması, alanın özellikle yeni ve hızla gelişen tartışmalarının analizlere tam olarak yansımamasına yol açmış olabilir. Özellikle yapay zeka gibi dinamik bir araştırma alanında, konferans bildirileri ve uygulama odaklı yayınlar önemli erken sinyaller taşıyabilmektedir. Üçüncü olarak, araştırmanın veri seti belirli anahtar kelimeler ve kategori filtreleri kullanılarak oluşturulmuştur. Her ne kadar bu strateji araştırma konusuyla doğrudan ilişkili yayınları belirlemeyi amaçlasa da, kullanılan arama terimlerinin kapsamı ve filtreleme tercihleri bazı ilgili çalışmaların dışarıda kalmasına ya da dolaylı ilişkili bazı yayınların veri setine dahil olmasına neden olmuş olabilir. Bu durum, bibliyometrik analizlerde kaçınılmaz olan veri seçimi duyarlılığına işaret etmektedir. Dördüncü olarak, bibliyometrik analizler literatürün yapısal ve kavramsal görünümünü ortaya koymada güçlü bir yöntem sunmakla birlikte, çalışmaların içeriksel derinliğini ve kuramsal argümanlarını ayrıntılı biçimde değerlendirmek imkânı vermemektedir. Bu nedenle elde edilen bulgular, yayınlar arasındaki ilişkileri, tematik yoğunlaşmaları ve etki örüntülerini göstermekle; ancak her bir çalışmanın metodolojik niteliği, bağlamsal özgünlüğü ve kuramsal katkısı hakkında sınırlı bilgi sunmaktadır. Son olarak, bu çalışma belirli bir tarih itibarıyla veri tabanından çekilen yayınlara dayanmaktadır. Yapay zeka tabanlı işe alım literatürü oldukça hızlı genişleyen bir alan olduğu için, veri toplama tarihinden sonra yayımlanan çalışmalar analiz kapsamına dahil edilmemiştir. Bu nedenle bulgular, alanın dinamik yapısı içinde belirli bir dönemin görünümünü yansıtmakta olup, ilerleyen dönemlerde yapılacak güncel analizlerle desteklenmeye ihtiyaç duyabilir.

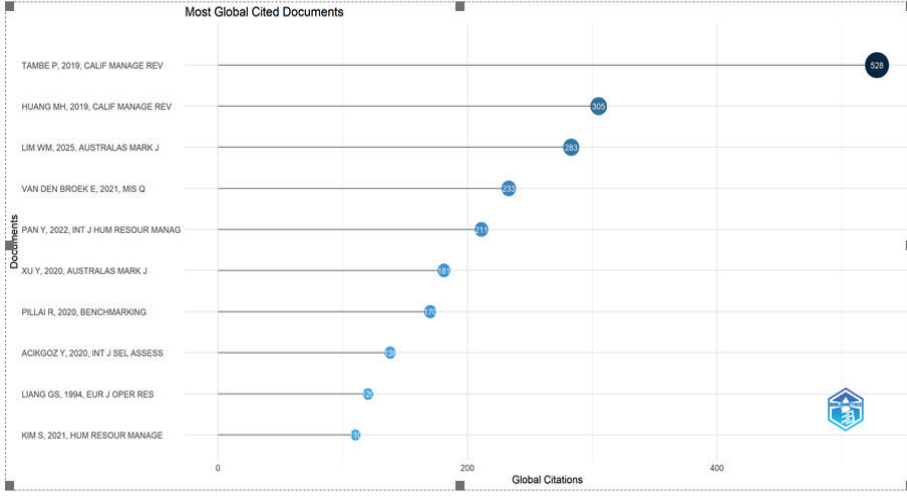
Bulgular

Bu bölümde araştırma sorularını yanıtlamak amacıyla gerçekleştirilen bibliyometrik analiz bulguları sunulmaktadır.

Şekil 1. Yapay Zeka Tabanlı İşe Alım Literatüründe Yıllık Yayın Sayılarının Yaşam Döngüsü Eğrisi



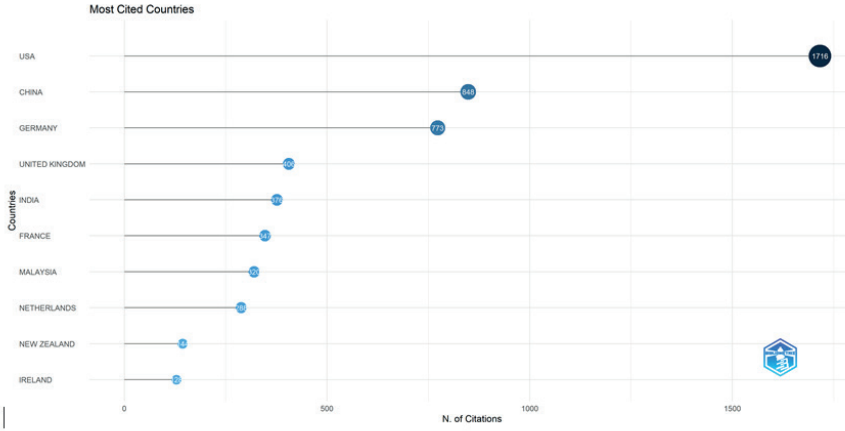
Şekil 1 incelendiğinde; yapay zeka tabanlı işe alım süreçlerine ilişkin yıllık yayın sayılarının zamansal dağılımı incelendiğinde literatürün belirgin bir büyüme eğilimi gösterdiği görülmektedir. 1990–2015 döneminde yayın üretimi oldukça sınırlı olup bu dönem literatürün oluşum evresi olarak değerlendirilebilir. 2016 yılından itibaren yayın sayılarında artış gözlenmiş, özellikle 2020 sonrası dönemde literatürde hızlı bir büyüme yaşanmıştır. Yaşam döngüsü modeline göre yayın üretiminin yaklaşık 2025 yılı civarında zirve noktasına ulaşacağı öngörülmektedir. Modelin açıklayıcılık katsayısının $R^2 = 0.990$ olması, kurulan modelin veriyi oldukça güçlü bir şekilde temsil ettiğini göstermektedir. Bu bulgular, yapay zeka tabanlı işe alım literatürünün son yıllarda hızla gelişen ve olgunlaşma aşamasına yaklaşan bir araştırma alanı olduğunu ortaya koymaktadır.

Şekil 2. En Çok Küresel Atıf Alan Çalışmalar

Şekil 2’de literatürde en fazla küresel atıf alan çalışmalar gösterilmektedir. Analiz sonuçlarına göre Tambe (2019) çalışması 528 atıf ile en yüksek atıf sayısına sahip yayın olarak öne çıkmaktadır. Bu çalışmayı Huang (2019) 305 atıf ve Lim (2025) 283 atıf ile takip etmektedir. Ayrıca Van den Broek (2021) ve Pan (2022) çalışmalarının da literatürde önemli bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Bu çalışmaların büyük ölçüde yönetim, pazarlama ve insan kaynakları yönetimi alanlarında yoğunlaştığı dikkat çekmektedir.

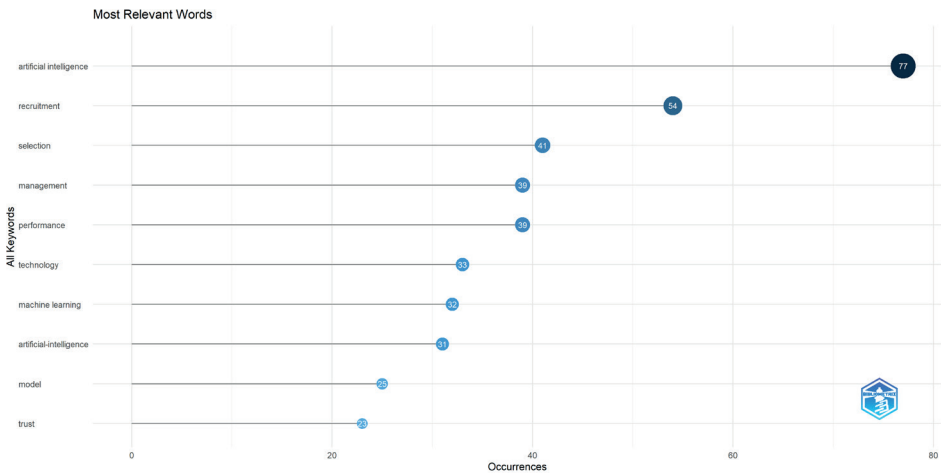
Elde edilen bulgular, yapay zeka tabanlı işe alım literatürünün gelişiminde belirli çalışmaların yüksek atıf sayılarıyla alanın entelektüel temelini oluşturduğunu göstermektedir. Özellikle erken dönem yüksek atıf alan çalışmaların, sonraki araştırmalar için kuramsal ve metodolojik bir referans noktası oluşturduğu söylenebilir. Bu durum, yapay zeka tabanlı işe alım araştırmalarının disiplinler arası bir gelişim gösterdiğini ve literatürde belirli öncü çalışmalar etrafında şekillendiğini ortaya koymaktadır.

Şekil 3. En Çok Atıf Alan Ülkeler



Şekil 3'te literatürde en fazla atıf alan ülkeler gösterilmektedir. Analiz sonuçlarına göre **Amerika Birleşik Devletleri** 1716 atıf ile literatürde en yüksek etkiye sahip ülke konumundadır. ABD'yi sırasıyla **Çin** (848 atıf) ve **Almanya** (773 atıf) takip etmektedir. Ayrıca **Birleşik Krallık, Hindistan ve Fransa** da önemli atıf sayılarına sahip ülkeler arasında yer almaktadır. Elde edilen bulgular, yapay zeka ve insan kaynakları alanındaki akademik çalışmaların özellikle **gelişmiş ve teknoloji odaklı ülkelerde yoğunlaştığını** göstermektedir. Bu durum, yapay zeka tabanlı işe alım araştırmalarının yüksek teknoloji altyapısına sahip ülkelerde daha yoğun biçimde geliştirildiğini ve alanın küresel ölçekte hızla yaygınlaşan bir araştırma konusu olduğunu göstermektedir.

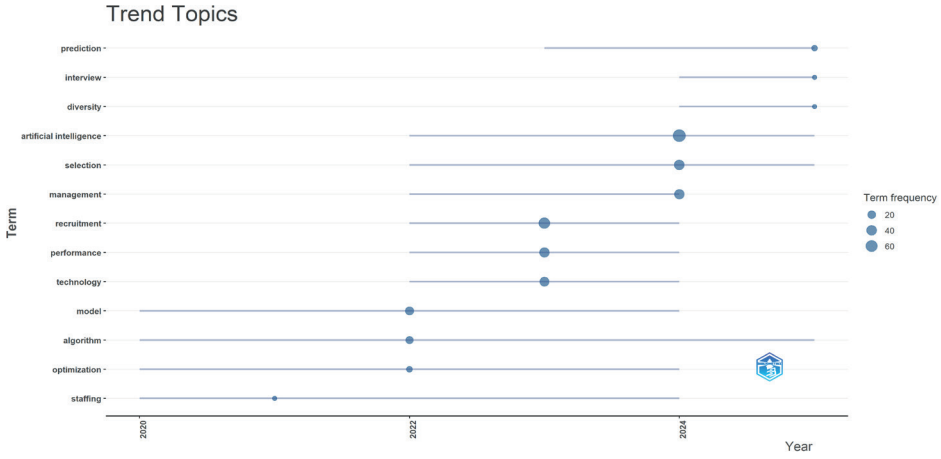
Şekil 4. Literatürde En Sık Kullanılan Anahtar Kelimeler



Şekil 4'te Yapay Zeka Tabanlı İşe Alım literatüründe en sık kullanılan anahtar kelimeler gösterilmektedir. Analiz sonuçlarına göre **"artificial intel-**

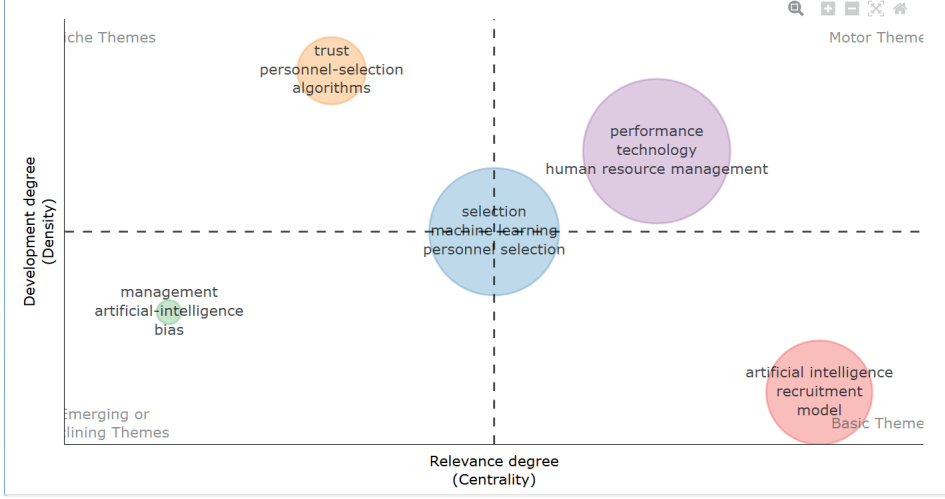
ligence” anahtar kelimesi 77 tekrar ile en sık kullanılan kavram olarak öne çıkmaktadır. Bu kavramı “recruitment” (54 tekrar) ve “selection” (41 tekrar) takip etmektedir. Ayrıca management, performance, technology ve machine learning gibi kavramların da literatürde önemli bir yer tuttuğu görülmektedir. Elde edilen bulgular, yapay zeka tabanlı işe alım çalışmalarının özellikle insan kaynakları süreçleri, çalışan seçimi ve teknolojik uygulamalar çerçevesinde yoğunlaştığını göstermektedir. Bu durum, söz konusu araştırma alanının insan kaynakları yönetimi ile dijital teknolojilerin kesişiminde geliştiğini ortaya koymaktadır.

Şekil 5. Literatürde Öne Çıkan Trend Araştırma Konuları



Şekil 5’te yapay zeka tabanlı işe alım literatüründe yıllara göre öne çıkan araştırma konuları gösterilmektedir. Analiz sonuçları incelendiğinde özellikle artificial intelligence, recruitment, management ve selection gibi kavramların son yıllarda literatürde yoğun biçimde ele alındığı görülmektedir. Bunun yanı sıra prediction, interview ve diversity gibi konuların daha güncel araştırma eğilimleri arasında yer aldığı dikkat çekmektedir. Ayrıca algorithm, optimization ve model gibi kavramların daha erken dönem çalışmalarda öne çıktığı görülmektedir. Bu bulgular, yapay zeka tabanlı işe alım literatürünün zaman içinde teknolojik altyapıdan insan kaynakları uygulamalarına doğru evrildiğini göstermektedir. Bu durum, yapay zeka tabanlı işe alım araştırmalarında özellikle çeşitlilik, mülakat süreçleri ve tahmine dayalı analizlerin gelecekte daha fazla önem kazanabileceğini göstermektedir.

Şekil 7. Tematik Map



Tematik harita incelendiğinde literatürdeki konuların farklı tematik alanlarda kümелendiği görülmektedir. **“Performance”, “technology” ve “human resource management”** kavramları **motor temalar** arasında yer alarak alanın en gelişmiş ve merkezi konularını temsil etmektedir. **“Artificial intelligence” ve “recruitment”** kavramları ise **temel temalar** olarak literatürün merkezinde yer almakla birlikte gelişimini sürdürmektedir. Buna karşılık **“trust”, “algorithms” ve “personnel selection”** konuları **niş temalar**, **“bias” ve “management”** gibi kavramlar ise **yükselen veya sınırlı gelişmiş temalar** arasında konumlanmaktadır. Bu bulgular, literatürün hem teknolojik uygulamalar hem de etik tartışmalar etrafında şekillendiğini göstermektedir.

4- Sonuç ve Tartışma

Bu çalışma, yapay zeka tabanlı işe alım uygulamalarına ilişkin akademik literatürü bibliyometrik yöntemler kullanarak incelemeyi amaçlamaktadır. Web of Science veri tabanında yer alan 278 makale üzerinde gerçekleştirilen analizler, alanın özellikle son yıllarda hızlı bir gelişim süreci içerisinde olduğunu göstermektedir.

Elde edilen bulgular, özellikle 2020 yılından sonra yapay zeka destekli işe alım çalışmalarında belirgin bir artış yaşandığını ortaya koymaktadır. Bu durum, dijital dönüşüm sürecinin insan kaynakları yönetimi uygulamalarına yansımalarının önemli bir göstergesi olarak değerlendirilebilir. Atıf analizi sonuçları, alanın entelektüel yapısının büyük ölçüde uluslararası literatür tarafından şekillendirildiğini göstermektedir. Özellikle Amerika Birleşik

Devletleri, Çin ve Almanya gibi ülkelerin yüksek atıf sayıları ile literatürde önemli bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Bu durum, yapay zeka araştırmalarının teknoloji ve araştırma altyapısı güçlü ülkelerde daha yoğun biçimde üretildiğini ortaya koymaktadır.

Anahtar kelime analizleri, literatürün özellikle yapay zeka, işe alım, çalışan seçimi ve performans yönetimi kavramları etrafında yoğunlaştığını göstermektedir. Bununla birlikte algoritmik önyargı, güven, adalet ve etik konularının da son yıllarda araştırma gündeminde giderek daha fazla yer aldığı dikkat çekmektedir. Anahtar kelime birlikte görülme ağı analizi ise literatürün üç temel araştırma eksenini etrafında şekillendiğini ortaya koymaktadır. Bu eksenler; yapay zeka teknolojilerinin insan kaynakları uygulamalarına entegrasyonu, işe alım ve çalışan seçimi süreçleri ile algoritmik sistemlerin etik ve sosyal etkileri olarak öne çıkmaktadır.

Tematik harita analizi sonuçları da literatürdeki araştırma konularının farklı tematik alanlar etrafında konumlandığını göstermektedir. Analiz bulgularına göre “performance”, “technology” ve “human resource management” kavramları motor temalar arasında yer alarak alanın gelişmiş ve merkezi araştırma konularını temsil etmektedir. “Artificial intelligence” ve “recruitment” kavramlarının ise temel temalar arasında yer aldığı görülmektedir. Buna karşılık “trust”, “algorithms” ve “personnel selection” kavramları niş temalar olarak daha sınırlı ancak belirli bir araştırma odağına sahip araştırma alanlarını ifade etmektedir. Ayrıca “bias” ve benzeri etik konuların yükselen araştırma temaları arasında yer aldığı dikkat çekmektedir.

Bu çalışma kapsamında yöneltilen araştırma soruları birlikte değerlendirildiğinde, yapay zeka tabanlı işe alım literatürünün son yıllarda belirgin bir büyüme eğilimi gösterdiği ve özellikle 2020 sonrasında hızlanan bir yayımlanmasına ulaştığı görülmektedir. Bu bulgu, alanın dijital dönüşüm, veri temelli karar verme ve insan kaynakları süreçlerinde otomasyon eğilimleriyle paralel biçimde geliştiğini göstermektedir. İkinci araştırma sorusu açısından değerlendirildiğinde, alanın entelektüel yapısının belirli öncü çalışmalar, yüksek atıf etkisine sahip ülkeler ve uluslararası yayın akışları etrafında şekillendiği anlaşılmaktadır. Üçüncü olarak, literatürün kavramsal yapısının yapay zeka, işe alım, çalışan seçimi, performans, güven, adalet ve önyargı gibi kavramlar etrafında kümelenildiği; dolayısıyla alanın yalnızca teknolojik verimlilik boyutunda değil, aynı zamanda etik ve yönetsel boyutlarda da geliştiği ortaya çıkmaktadır. Son olarak, tematik harita bulguları, alanın bir yandan “artificial intelligence” ve “recruitment” gibi temel temalar etrafında

merkezî bir yapı sergilediğini, diğer yandan “bias”, “trust” ve “personnel selection” gibi konular aracılığıyla yükselen ve niş araştırma alanları ürettiğini göstermektedir. Bu yönüyle çalışma, yapay zeka tabanlı işe alım literatürünün zamansal gelişimini, entelektüel omurgasını ve tematik yönelimlerini bütüncül biçimde ortaya koyarak araştırma sorularına sistematik yanıt sunmaktadır. Gelecek araştırmalarda, yapay zeka tabanlı işe alım literatürünün yalnızca nicel büyüme eğilimleri değil, aynı zamanda kuramsal derinliği ve yöntemsel çeşitliliği de daha ayrıntılı biçimde incelenmelidir. Özellikle bibliyometrik bulguların işaret ettiği tematik kümeler dikkate alınarak, algoritmik önyargı, aday deneyimi, açıklanabilir yapay zeka, güven, adalet ve insan denetimi gibi başlıkların ampirik çalışmalarla daha güçlü biçimde test edilmesi önem taşımaktadır. Mevcut literatür, yapay zekanın işe alım süreçlerinde verimlilik ve hız sağladığını sıklıkla vurgulasa da bu sistemlerin aday algıları, örgütsel meşruiyet ve uzun dönemli işe alım başarısı üzerindeki etkileri hâlen yeterince açıklığa kavuşmamıştır. Bu nedenle gelecekte yapılacak araştırmalarda, yapay zeka destekli işe alım uygulamalarının yalnızca teknik performans açısından değil, etik sonuçları ve sosyal etkileri bakımından da çok boyutlu biçimde değerlendirilmesi gerekmektedir.

Bunun yanında gelecekteki çalışmaların farklı veri tabanlarını birlikte kullanarak daha kapsamlı bibliyometrik haritalamalar yapması yararlı olacaktır. Web of Science ile sınırlı veri setleri alanın genel görünümünü ortaya koymak açısından önemli olmakla birlikte, Scopus ve diğer uluslararası veri tabanlarının dâhil edilmesi daha geniş bir literatür evrenine ulaşılmasına katkı sağlayabilir. Ayrıca yalnızca bibliyometrik analizlerle sınırlı kalmayan, bibliyometrik bulguları sistematik literatür taraması, içerik analizi veya meta-sentez gibi yöntemlerle destekleyen çok yöntemli çalışmalar, alanın kavramsal yapısını daha derinlikli biçimde açıklayabilir. Özellikle farklı ülke bağlamlarında yürütülecek karşılaştırmalı araştırmalar, yapay zeka tabanlı işe alım uygulamalarının düzenleyici çevre, kültürel normlar ve insan kaynakları pratikleriyle nasıl etkileşime girdiğini anlamak açısından önemli katkılar sağlayacaktır. Son olarak, gelecekteki araştırmaların aday, işe alım uzmanı ve örgüt perspektiflerini birlikte ele alan bütüncül modeller geliştirmesi, yapay zeka tabanlı işe alım literatürünün daha dengeli ve açıklayıcı bir yapıya kavuşmasına yardımcı olabilir.

Kaynakça

- Abraham, S., Paripoornam, R., & Sharma, G. (2025). The Role of Artificial Intelligence in Recruitment and Talent Acquisition: An Empirical Study. *Journal of Informatics Education and Research*, 5(1), 400–408.
- Aria, M., & Cuccurullo, C. (2017). Bibliometrix: An R-tool for comprehensive science mapping analysis. *Journal of Informetrics*, 11(4), 959–975.
- Ereken, Ö. F., & Tarhan, Ç. (2021). İş Başvurularının Makine Öğrenmesi Yöntemleriyle Değerlendirilmesi. *Yönetim Bilişim Sistemleri Dergisi*, 7(2), 65–85.
- Fraij, J., & László, L. (2021). A literature review: Artificial intelligence impact on the recruitment process. *International Journal of Engineering and Management Sciences*, 6(1), 108–119.
- Kılıç Kırılmaz, S., & Ateş, Ç. (2021). İşe Alımlarda Yapay Zeka Kullanımı: Kavramsal Bir Değerlendirme. *Journal of Business and Trade*, 5(2), 79–92.
- Martín-Hernández, P. (2023). Artificial Intelligence: The Present and Future of Human Resources Recruitment and Selection Processes. 56. MDPI. doi:10.3390/ASEC2023-15521
- Okubo, Y. (1997). *Bibliometric Indicators and Analysis of Research Systems: Methods and Examples*. OECD. Paris: OECD Publishing. doi:https://doi.org/10.1787/208277770603
- Özdemir, Y., Tanyeli, Ö., & Yıldırım, M. (2023). İnsan Kaynaklarında Yapay Zeka Uygulamaları: Literatür Araştırması. *Journal of Human Sciences*, 20(2), 215–230.
- Pritchard, A. (1969). Statistical Bibliography or Bibliometrics. *Journal of Documentation*, 25(4), 348–349.
- Sakib, M. N., Rayasam, N., & Dey, S. (2018). Experience and Adaptation in AI-mediated Hiring Systems: A Combined Analysis of Online Discourse and Interface Design. ACM. New York.
- Sholikhah, E., Suharto, & Ilham, R. (2025). The Application of Artificial Intelligence in Recruitment and Selection: Ethical Challenges and Effectiveness. *Jurnal Manajemen Bisnis Kewirausahaan*, 4(1), 426–435. doi:10.56910/jumbiwira.v4i1.2733
- Swain, P., & Malik, A. (2025). The Role of AI in Recruitment: A Systematic Literature Review. *GRS Journal of Multidisciplinary Research and Studies*, 2(6), 21–30.
- Tursunbayeva, Fernandez, V., Moschera, L., & Gallardo-Gallardo, E. (2025). Artificial Intelligence and Digital data in Recruitment: Exploring Business and Engineering Candidates' Perceptions of Organizational Attractiveness. *European Management Journal*.

Dijital Dönüşümde Kadın Girişimcilerin Rolü: Dünyadan ve Türkiye’den Örnekler

The Role of Women Entrepreneurs in Digital Transformation:
Examples from Around the World and Türkiye

Adem ÖĞÜT*, İrem ALİM**

Özet

Dijital dönüşüm, bilgi ve iletişim teknolojilerindeki hızlı gelişmelerin etkisiyle ekonomik, toplumsal ve örgütsel yapılarda önemli değişimlere yol açan küresel bir dönüşüm süreci olarak öne çıkmaktadır. İşletmelerin faaliyet biçimlerini yeniden şekillendiren bu süreç, girişimcilik ekosisteminde de yeni fırsat alanlarının ortaya çıkmasını sağlamıştır. Özellikle dijital teknolojilerin yaygınlaşması, kadın girişimcilerin geleneksel girişimcilik faaliyetlerinde karşılaştıkları sermaye, zaman ve mekân kısıtlarının azalmasına katkıda bulunmuş; kadınların ekonomik yaşama daha etkin katılım göstermelerine imkan tanımıştır.

Bu çalışmada öncelikle dijital dönüşüm kavramı ve dijital dönüşümün temel bileşenleri ele alınmış, ardından dijital kadın girişimciliğinin gelişimi ve önemi değerlendirilmiştir. Çalışmada kadın girişimcilerin dijital ekonomide karşılaştıkları fırsatlar ve zorluklar incelenmiş; Türkiye’den ve dünyadan seçilen başarılı kadın girişimci örnekleri aracılığıyla dijital girişimciliğin farklı sektörlerdeki yansımaları ortaya konulmaya çalışılmıştır. Ayrıca dijital dönüşümün kadın girişimcilik ekosistemi üzerindeki ekonomik, sosyal ve teknolojik etkileri bütüncül bir bakış açısıyla değerlendirilmeye çalışılmıştır.

Bölümde incelenen örnekler, dijital teknolojilerin kadın girişimciler açısından yalnızca ekonomik değer yaratma aracı olmadığını; aynı zamanda yenilikçiliği destekleyen, toplumsal görünürlüğü artıran ve kadınların ekonomik güçlenmesine katkı sağlayan önemli bir mekanizma olduğunu göstermektedir. Sonuç olarak dijital dönüşümün kadın girişimciliği için yeni fırsatlar yarattığı, kadınların dijital ekonomide daha görünür ve etkin roller üstlenmesine imkan sağladığı ve daha kapsayıcı bir girişimcilik ekosisteminin gelişimine katkıda bulunduğu ifade edilebilir.

Anahtar Kelimeler: Dijital dönüşüm, kadın girişimciliği, dijital girişimcilik, dijital ekonomi, e-ticaret, kadınların ekonomik güçlenmesi.

JEL Kodları: O33, L26, M13, M15

* Yüksek Lisans Öğrencisi, Selçuk Üniversitesi, İşletme, iremmalim@gmail.com, 0009-0002-7033-0550

** Prof. Dr., Selçuk Üniversitesi, İşletme, ogut.adem@gmail.com, 0000-0002-3628-8769

Abstract

Digital transformation has emerged as a global phenomenon that has significantly reshaped economic, social, and organizational structures through rapid advances in information and communication technologies. By transforming the way organizations operate, digital transformation has also created new opportunities within entrepreneurial ecosystems. The widespread adoption of digital technologies has reduced many of the traditional barriers faced by women entrepreneurs, such as limitations related to capital, time, and physical location, thereby facilitating greater participation in economic activities.

This chapter first discusses the concept of digital transformation and its fundamental components, followed by an examination of the development and significance of digital women entrepreneurship. The opportunities and challenges faced by women entrepreneurs in the digital economy are explored, and successful examples from Türkiye and various countries are presented to illustrate the diverse applications of digital entrepreneurship across different sectors. Furthermore, the economic, social, and technological impacts of digital transformation on the women entrepreneurship ecosystem are evaluated from a holistic perspective.

The examples examined in this chapter demonstrate that digital technologies are not only tools for generating economic value but also mechanisms that foster innovation, increase social visibility, and contribute to the economic empowerment of women. Consequently, digital transformation creates new opportunities for women entrepreneurs, enables them to take more active and visible roles in the digital economy, and supports the development of a more inclusive entrepreneurial ecosystem.

Keywords: Digital transformation, women entrepreneurship, digital entrepreneurship, digital economy, e-commerce, women's economic empowerment.

JEL Codes: O33, L26, M13, M15

1. Giriş

Yirmi birinci yüzyılda bilgi ve iletişim teknolojilerinde yaşanan gelişmeler, ekonomik ve toplumsal yaşamın her alanında önemli dönüşümlere yol açmıştır. İnternet teknolojilerinin yaygınlaşması, mobil iletişim araçlarının gelişmesi, bulut bilişim sistemleri, büyük veri analitiği ve yapay zekâ uygulamalarının günlük yaşam ve iş süreçlerine entegre edilmesiyle birlikte dijital dönüşüm, günümüz ekonomilerinin temel dinamiklerinden biri hâline gelmiştir (Vial, 2019).

Dijital dönüşüm yalnızca teknolojik araçların kullanılması değil; işletmelerin, kurumların ve bireylerin değer üretme biçimlerini yeniden şekillendiren kapsamlı bir değişim sürecini ifade etmektedir (Nambisan, 2017, 1030). Dijital dönüşümün etkilerinin en belirgin şekilde hissedildiği alanlardan biri girişimciliktir. Geleneksel girişimcilik anlayışında yüksek sermaye gereksinimi, fiziksel iş yeri zorunluluğu ve belirli coğrafi sınırlar önemli kısıtlar oluştururken, dijital teknolojiler girişimcilik faaliyetlerinin daha düşük maliyetlerle ve daha geniş pazarlarda yürütülebilmesini mümkün kılmaktadır (Martinez vd., 2018, 586). Bu durum, dijital girişimcilik olarak adlandırılan ve faaliyetlerinin tamamını ya da önemli bir kısmını dijital platformlar üzerinden gerçekleştiren yeni girişimcilik modellerinin ortaya çıkmasını sağlamıştır.

Küresel ölçekte kadın girişimciliğinin son yıllarda önemli bir gelişim gösterdiği görülmektedir. Kadınların ekonomik yaşama daha etkin katılımı, yalnızca bireysel refahın artırılması açısından değil; istihdam yaratılması, yenilikçilik kapasitesinin geliştirilmesi ve sürdürülebilir kalkınmanın desteklenmesi açısından da büyük önem taşımaktadır (Ughetto vd., 2020, 305). Bununla birlikte kadın girişimciler, finansmana erişim güçlüğü, profesyonel ağ eksikliği, toplumsal cinsiyet temelli önyargılar ve eğitim fırsatlarındaki eşitsizlikler gibi çeşitli engellerle karşı karşıya kalabilmektedir (Brush vd, 2009, 9).

Dijital teknolojilerin yaygınlaşması, kadın girişimcilerin karşılaştığı bu engellerin bir kısmını azaltabilecek yeni fırsatlar yaratmaktadır. Dijital platformlar sayesinde kadınlar daha düşük başlangıç maliyetleriyle işletme kurabilmekte, ürün ve hizmetlerini ulusal sınırların ötesine taşıyabilmekte ve zaman ile mekân bağımsız çalışma olanaklarından yararlanabilmektedir (McAdam vd, 2020, 350). Özellikle e-ticaret platformları, sosyal medya uygulamaları ve çevrim içi pazarlama araçları kadın girişimcilerin görünürlüğünü artırmakta, müşteri ağlarını genişletmelerine ve markalarını daha etkin biçimde konumlandırmalarına katkı sağlamaktadır (OECD, 2024).

Kadınların dijital ekonomideki rolü yalnızca ekonomik faaliyetlerle sınırlı değildir. Dijital girişimcilik aynı zamanda kadınların toplumsal güçlenmesine, karar alma süreçlerine katılımının artmasına ve geleneksel toplumsal cinsiyet rollerinin dönüşmesine katkı sunmaktadır (European Commission, 2023). Bu yönüyle dijital girişimcilik, ekonomik kalkınmanın yanı sıra sosyal dönüşümün de önemli araçlarından biri olarak değerlendirilmektedir. Dünya genelinde dijital teknolojilere erişimin artmasıyla birlikte kadınların girişimcilik faaliyetlerine katılımında da önemli artışlar gözlenmektedir (World Bank, 2024).

Türkiye’de de dijital dönüşüm politikalarının hız kazanmasıyla birlikte kadın girişimcilerin dijital ekonomideki görünürlüğü ve etkinliği artmaktadır. Özellikle e-ticaret, dijital pazarlama, çevrim içi eğitim, yaratıcı endüstriler ve finansal teknolojiler alanlarında faaliyet gösteren kadın girişimcilerin sayısında dikkate değer bir yükseliş yaşanmaktadır. Kamu kurumları, üniversiteler, sivil toplum kuruluşları ve özel sektör tarafından yürütülen çeşitli eğitim ve destek programları kadınların dijital girişimcilik faaliyetlerine katılımını teşvik etmektedir. Bununla birlikte dijital dönüşümün sunduğu fırsatlara rağmen dijital beceri eksiklikleri, teknolojiye erişimde yaşanan eşitsizlikler, siber güvenlik riskleri ve yatırım süreçlerinde karşılaşılan ayrımcı

uygulamalar kadın girişimcilerin önündeki temel sorunlar arasında yer almaya devam etmektedir (UN Women, 2024). Bu nedenle kadınların dijital ekonomiye etkin katılımının sağlanabilmesi için teknolojik altyapının geliştirilmesi kadar eğitim, mentorluk ve finansman mekanizmalarının da güçlendirilmesi gerekmektedir (UNCTAD, 2024).

Bu bölümde öncelikle dijital dönüşüm kavramı ve temel bileşenleri ele alınmakta, ardından dijital kadın girişimciliğinin gelişimi ve önemi değerlendirilmektedir. Sonraki bölümlerde Türkiye’den ve dünyadan başarılı kadın girişimci örnekleri incelenmekte, dijital dönüşümün kadın girişimcilik ekosistemi üzerindeki ekonomik, sosyal ve teknolojik etkileri tartışılmaktadır. Son olarak kadın dijital girişimciliğinin geleceğine ilişkin değerlendirmelere yer verilerek dijital çağda kadın girişimciliğinin gelişim perspektifi ortaya konulmaktadır.

2. Dijital Dönüşüm

Yirminci yüzyılın son çeyreğinde başlayan ve özellikle 2000’li yıllardan itibaren hız kazanan dijitalleşme süreci, ekonomik, sosyal ve örgütsel yapılarda önemli dönüşümlere yol açmıştır. Bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeler; üretim süreçlerinden pazarlama faaliyetlerine, kamu hizmetlerinden bireysel iletişim biçimlerine kadar geniş bir alanda değişim yaratmıştır. Robotik sistemler, yapay zekâ uygulamaları, büyük veri analitiği, nesnelerin interneti, bulut bilişim ve mobil teknolojiler gibi dijital yenilikler, işletmelerin rekabet avantajı elde etmelerinde temel unsurlar hâline gelmiştir (Vial, 2019).

Dijital dönüşüm kavramının daha iyi anlaşılabilmesi için öncelikle sayısallaştırma (digitization), dijitalleştirme (digitalization) ve dijital dönüşüm (digital transformation) kavramlarının birbirinden ayrılması gerekmektedir. Sayısallaştırma, analog verilerin dijital formata dönüştürülmesini ifade ederken; dijitalleştirme, dijital teknolojilerin mevcut iş süreçlerine entegre edilerek süreçlerin daha etkin hâle getirilmesini kapsamaktadır. Dijital dönüşüm ise yalnızca teknolojik araçların kullanımıyla sınırlı olmayıp, kurumların iş modellerini, örgütsel yapılarını, stratejilerini ve değer yaratma biçimlerini yeniden şekillendiren kapsamlı bir dönüşüm sürecini ifade etmektedir (Verhoef vd., 2021, 890). Bu bağlamda, dijital dönüşüm, işletmelerin teknolojiyi kullanarak mevcut süreçlerini iyileştirmesinden öte, yeni iş modelleri geliştirmesine ve farklı değer önerileri sunmasına olanak sağlayan stratejik bir değişim süreci olarak değerlendirilmektedir. Nambisan’a (2017) göre dijital teknolojiler girişimcilik faaliyetlerinin doğasını değiştirmekte, yeni ürün

ve hizmetlerin ortaya çıkmasını kolaylaştırmakta ve girişimcilerin küresel ölçekte faaliyet göstermelerine imkân tanımaktadır. Bu nedenle dijital dönüşüm, yalnızca teknolojik bir yenilenme değil, aynı zamanda ekonomik ve toplumsal yapıları etkileyen çok boyutlu bir dönüşüm hareketidir.

Dijital dönüşümün temelinde veri odaklı karar verme anlayışı bulunmaktadır. Günümüzde işletmeler, müşterilerden, çalışanlardan ve diğer paydaşlardan elde ettikleri büyük miktardaki verileri analiz ederek daha hızlı ve doğru kararlar alabilmektedir. Veri analitiği, yapay zekâ ve makine öğrenmesi teknolojileri sayesinde işletmeler müşteri davranışlarını öngörebilmekte, operasyonel verimliliklerini artırabilmekte ve yenilikçi çözümler geliştirebilmektedir (Brynjolfsson ve McAfee, 2014, 89). Dijital dönüşüm aynı zamanda işletmelerin organizasyonel yapılarında da önemli değişikliklere neden olmaktadır. Geleneksel hiyerarşik yapılardan daha esnek ve çevik organizasyon modellerine geçiş yaşanmakta; çalışanların dijital becerileri, yaratıcılıkları ve teknolojik adaptasyon kapasiteleri stratejik bir kaynak hâline gelmektedir (Westerman vd, 2014, 36). Bu nedenle dijital dönüşüm yalnızca teknoloji yatırımlarını değil, insan kaynağı, kurum kültürü ve liderlik anlayışını da kapsayan bütüncül bir değişim sürecini gerektirmektedir.

Sonuç olarak dijital dönüşüm, yalnızca teknolojik araçların kullanımını ifade eden teknik bir süreç değil; bireyleri, işletmeleri ve toplumları etkileyen kapsamlı bir değişim hareketidir. İş yapma biçimlerinin yeniden şekillenmesi, yeni ekonomik fırsatların ortaya çıkması ve girişimcilik ekosisteminin dönüşmesi dijital dönüşümün en önemli sonuçları arasında yer almaktadır. Özellikle kadın girişimciler açısından değerlendirildiğinde dijital dönüşüm, geleneksel girişimcilik engellerinin azaltılması ve yeni fırsat alanlarının oluşturulması bakımından stratejik bir öneme sahiptir.

3. Dijital Kadın Girişimciliği

Dijital dönüşüm süreci, girişimcilik faaliyetlerinin gerçekleştirilme biçimlerini önemli ölçüde değiştirirken kadın girişimciler için de yeni fırsat alanları yaratmıştır. Dijital girişimcilik; ürün, hizmet veya iş modellerinin dijital teknolojiler aracılığıyla geliştirilmesi, sunulması ve yönetilmesini ifade eden bir girişimcilik türü olarak tanımlanmaktadır (Nambisan, 2017, 1032). Kadın girişimciler açısından değerlendirildiğinde dijital girişimcilik, geleneksel girişimcilik faaliyetlerinde karşılaşılan sermaye, mekân ve zaman kısıtlarını azaltarak ekonomik hayata katılımı kolaylaştıran önemli bir araç hâline gelmiştir.

Kadın girişimciliği, ekonomik kalkınma, istihdam yaratma ve toplumsal refahın artırılması açısından stratejik öneme sahip bir olgu olarak değerlendirilmektedir. Son yıllarda kadınların iş gücüne ve girişimcilik ekosistemine katılım oranlarında artış gözlenmekle birlikte, toplumsal cinsiyet temelli eşitsizlikler, finansmana erişim sorunları, profesyonel ağ eksikliği ve eğitim fırsatlarındaki farklılıklar kadın girişimcilerin karşılaştığı temel engeller arasında yer almaktadır (Brush vd., 2018). Dijital teknolojiler ise bu engellerin bir kısmının aşılmasına katkı sağlayarak kadınların girişimcilik faaliyetlerine daha etkin katılım göstermesine olanak tanımaktadır.

Dijital girişimcilik, özellikle e-ticaret, dijital pazarlama, sosyal medya yönetimi, çevrim içi eğitim, yaratıcı endüstriler ve dijital içerik üretimi gibi alanlarda kadın girişimciler için önemli fırsatlar sunmaktadır. Düşük başlangıç maliyetleri, geniş müşteri kitlelerine erişim imkânı ve esnek çalışma koşulları, kadınların girişimcilik faaliyetlerine yönelmesinde etkili faktörler arasında yer almaktadır (McAdam vd., 2020, 351). Özellikle ev ve iş yaşamı arasında denge kurmaya çalışan kadınlar açısından dijital platformlar, zaman ve mekân bağımsız çalışma olanağı sağlayarak girişimcilik faaliyetlerini daha erişilebilir hâle getirmektedir (OECD, 2024).

Dijital girişimcilik yalnızca ekonomik fayda üretmekle kalmamakta, aynı zamanda kadınların toplumsal güçlenmesine de katkı sunmaktadır. İnternet ve sosyal medya platformları sayesinde kadın girişimciler daha görünür hâle gelmekte, başarı hikâyeleri daha geniş kitlelere ulaşmakta ve kadınlar arasında bilgi paylaşımı ile iş birliği olanakları artmaktadır (European Commission, 2023). Böylece dijital girişimcilik, ekonomik bağımsızlığın yanı sıra sosyal sermayenin gelişmesine ve kadınların karar alma süreçlerindeki etkinliğinin artmasına da katkıda bulunmaktadır.

Küresel ölçekte birçok ülke kadınların dijital girişimcilik faaliyetlerine katılımını destekleyen politika ve programlar geliştirmektedir. Avrupa Birliği tarafından yürütülen çeşitli girişimler, kadınların dijital becerilerinin geliştirilmesini, teknoloji odaklı işletmeler kurmasını ve dijital ekonomide daha aktif rol üstlenmesini teşvik etmektedir (European Commission, 2023). Benzer şekilde Türkiye’de de kamu kurumları, üniversiteler, sivil toplum kuruluşları ve özel sektör tarafından yürütülen projeler aracılığıyla kadınların dijital ekonomiye katılımı desteklenmektedir. Özellikle dijital pazarlama, e-ticaret ve dijital okuryazarlık alanlarında verilen eğitimler kadın girişimcilerin dijital dönüşüm süreçlerine uyum sağlamalarına katkı sunmaktadır.

Covid-19 pandemisi, dijital girişimciliğin önemini daha da artıran gelişmelerden biri olmuştur. Salgın döneminde fiziksel ticaret faaliyetlerinin kısıtlanması, işletmeleri dijital kanallara yönlendirmiş ve kadın girişimcilerin çevrim içi platformları daha yoğun kullanmasına neden olmuştur. Bu süreç, dijital teknolojilerin kadın girişimciler açısından yalnızca alternatif bir araç değil, sürdürülebilir büyümenin temel unsurlarından biri hâline geldiğini ortaya koymuştur. Bununla birlikte dijital kadın girişimciliğinin gelişimi önünde hâlen bazı engeller bulunmaktadır. Dijital beceri eksiklikleri, teknolojiye erişimde yaşanan eşitsizlikler, yatırım ve finansman süreçlerinde karşılaşılan güçlükler ile siber güvenlik riskleri kadın girişimcilerin karşılaştığı temel sorunlar arasında yer almaktadır (UN Women, 2024). Bu nedenle kadınların dijital ekonomide daha güçlü bir konuma ulaşabilmesi için eğitim, mentorluk, finansman ve teknolojiye erişim alanlarında bütüncül destek mekanizmalarının geliştirilmesi gerekmektedir.

Sonuç olarak dijital kadın girişimciliği, dijital dönüşümün sunduğu imkânlar sayesinde giderek büyüyen ve ekonomik kalkınmaya önemli katkılar sağlayan bir alan hâline gelmiştir. Dijital teknolojilerin sunduğu fırsatlardan etkin şekilde yararlanılması, kadınların ekonomik bağımsızlığını güçlendirecek, girişimcilik ekosistemindeki görünürlüğünü artıracak ve daha kapsayıcı bir dijital ekonominin oluşmasına katkı sağlayacaktır.

3.1. Türkiye’de Dijital Kadın Girişimciliğine İlişkin Kimi Örnekler

Dijital dönüşüm süreci, Türkiye’de kadın girişimcilerin ekonomik faaliyetlerini dönüştürerek ulusal ve uluslararası ölçekte rekabet edebilen yenilikçi iş modellerinin ortaya çıkmasına katkı sağlamıştır. Özellikle e-ticaret, platform ekonomileri, dijital pazarlama, yazılım teknolojileri ve çevrim içi hizmet sistemleri alanlarında faaliyet gösteren kadın girişimciler, dijital teknolojilerin sunduğu olanaklardan yararlanarak başarılı işletmeler kurmuşlardır. Bu bölümde Türkiye’de dijital girişimcilik alanında öne çıkan kadın girişimcilere ilişkin örneklerle yer verilmektedir.

Trendyol: Türkiye’nin İlk Decacorn Girişimi

Demet Mutlu tarafından 2010 yılında kurulan Trendyol, Türkiye’nin en başarılı dijital girişimlerinden biri olarak kabul edilmektedir. Başlangıçta moda ve giyim ürünlerinin satışına odaklanan platform, zaman içerisinde elektronik, ev yaşamı, kozmetik, kitap ve market ürünleri gibi çok sayı-

da kategoriye kapsayan kapsamlı bir e-ticaret ekosistemine dönüşmüştür. Kuruluşundan kısa süre sonra uluslararası yatırımcıların dikkatini çeken şirket, Tiger Global ve çeşitli küresel yatırım fonlarından finansman desteği almıştır (Diken, 2021).

2021 yılında 16,5 milyar dolar değerlemeye ulaşan Trendyol, Türkiye'nin ilk "decacorn" girişimi olmuş ve Türk girişimcilik ekosisteminin uluslararası görünürlüğünü artırmıştır. Şirket ayrıca KAGİDER iş birliğiyle yürüttüğü "Gelecek Kadınların" programı ve Trendyol Akademi uygulamaları aracılığıyla binlerce kadın girişimcinin e-ticaret alanında gelişimine katkı sağlamaktadır (Egrişim, 2021). Trendyol örneği, dijital platformların kadın girişimciler için yalnızca ekonomik başarı değil, aynı zamanda ekosistem oluşturma kapasitesi de taşıdığını göstermektedir.

Hepsiburada: Dijital Ticaretin Öncü Kadın Liderliği

Hanzade Doğan Boyner tarafından geliştirilen Hepsiburada, Türkiye'de e-ticaret sektörünün gelişiminde öncü rol üstlenen girişimlerden biridir. Şirket ilk yıllarında çevrim içi perakendecilik modeliyle faaliyet göstermiş, daha sonra çok satıcı pazar yeri modeline geçerek milyonlarca kullanıcıya ulaşmıştır Hepsiburada'nın başarısında güçlü lojistik altyapı, dijital ödeme sistemleri ve müşteri deneyimine yönelik yatırımlar önemli rol oynamıştır. Şirket ayrıca "Teknolojinin Kadın Girişimcileri" programı aracılığıyla binlerce kadının dijital ticarete katılımını desteklemektedir (Webtekno, 2024). Bu girişim, kadın liderliğinin dijital dönüşüm süreçlerinde stratejik avantaj yaratabileceğini göstermektedir.

Armut.com: Platform Ekonomisinin Başarılı Bir Temsilcisi

Başak Taşpınar Değim tarafından 2011 yılında kurulan Armut.com, hizmet almak isteyen kullanıcılarla hizmet sağlayıcıları dijital ortamda buluşturan yenilikçi bir platformdur. Nakliye hizmetleriyle başlayan girişim zaman içerisinde temizlik, tadilat, özel ders, teknik servis ve organizasyon gibi binlerce farklı hizmet kategorisine ulaşmıştır (Egrişim, 2022).

Platform ekonomisinin Türkiye'deki başarılı örneklerinden biri olarak kabul edilen Armut.com, milyonlarca kullanıcıya hizmet vermekte ve dijital teknolojilerin hizmet sektöründe yarattığı dönüşümü göstermektedir. Armut örneği, dijital girişimciliğin yalnızca ürün satışı değil, hizmet piyasalarının yeniden yapılandırılması açısından da önemli fırsatlar sunduğunu ortaya koymaktadır.

Denebunu: Veri Temelli Dijital Pazarlama Modeli

Duygu Akbudak tarafından kurulan Denebunu, markalar ile tüketicileri dijital ortamda buluşturan yenilikçi bir pazarlama platformudur. Sistem, kullanıcıların ürünleri deneyimlemesine ve deneyimlerine ilişkin geri bildirimleri paylaşmasına olanak tanımaktadır. Böylece şirketler hedef kitleleri hakkında hızlı ve güvenilir verilere ulaşabilmektedir (Ticaretin Kadınları, 2025). Kısa sürede yüzlerce marka ile iş birliği gerçekleştiren Denebunu, veri odaklı pazarlama yaklaşımının Türkiye’deki başarılı örneklerinden biri hâline gelmiştir. Bu girişim, dijital ekonomide verinin stratejik bir kaynak olarak nasıl kullanılabileceğini göstermektedir.

Tarımsal Pazarlama Platformu: Tarımda Dijitalleşme

Tülin Akın tarafından geliştirilen Tarımsal Pazarlama Platformu, dijital teknolojilerin tarım sektöründe kullanımına yönelik öncü girişimlerden biridir. Platform aracılığıyla çiftçiler güncel piyasa verilerine, tarımsal haberlere ve sektörel bilgilere erişebilmektedir. Tarımsal Pazarlama Platformu üzerinden; tarım firmaları ve çiftçiler ücretsiz olarak tanıtım sayfası oluşturup ürünlerinin satış ilanlarını, tarımsal haberlerini, fikirlerini ve ürün fotoğraflarını paylaşp tarımdaki yeniliklerden ve ürün fiyatlarından haberdar olabilmektedir. (Sabancı Vakfı, 2022). Tarımsal Pazarlama Platformu, dijital dönüşümün yalnızca kent merkezlerinde değil, kırsal kalkınma ve tarımsal üretim süreçlerinde de önemli fırsatlar sunduğunu göstermektedir.

BigChefs: Geleneksel İşletmeden Dijital Dönüşüme

Gamze Cizreli tarafından kurulan BigChefs, başlangıçta geleneksel restoran işletmeciliği üzerine kurulmuş olmasına rağmen dijital dönüşüm sürecini başarıyla yöneten örneklerden biridir. Şirket çevrim içi sipariş sistemleri, mobil uygulamalar, veri temelli müşteri deneyimi yönetimi ve dijital pazarlama uygulamalarıyla büyümesini sürdürmüştür (FastCompany, 2020).

Özellikle pandemi döneminde dijital kanalların etkin kullanımı şirketin rekabet gücünü artırmış ve müşteri sadakatini güçlendirmiştir. Bu örnek, dijital dönüşümün yalnızca teknoloji girişimlerine değil, geleneksel sektörlerde faaliyet gösteren işletmelere de önemli avantajlar sağladığını göstermektedir.

3.2 Dünyada Dijital Kadın Girişimciliğine İlişkin Kimi Örnekler

Dijital dönüşüm, kadın girişimcilerin küresel ölçekte yenilikçi iş modelleri geliştirmesine ve teknoloji odaklı şirketler kurmasına önemli katkılar sağlamıştır. Özellikle sağlık teknolojileri, finansal teknolojiler, dijital platformlar, yazılım çözümleri ve çevrim içi hizmet sistemleri alanlarında faaliyet gösteren kadın girişimciler, dijital ekonominin gelişiminde önemli roller üstlenmektedir. Bu bölümde dünya genelinde dijital girişimcilik alanında öne çıkan kadın girişimcilere ilişkin örnekler incelenmektedir.

Maven: Dijital Sağlıkta Yenilikçi Bir Platform

Kate Ryder tarafından 2014 yılında kurulan Maven, kadın sağlığı ve aile sağlığı alanında hizmet veren dijital sağlık platformlarından biridir. Ryder, hamilelik sürecinde sağlık hizmetlerine erişimde yaşanan güçlükleri gözlemlemiş ve bu soruna çözüm olarak doktorlar ile kullanıcıları dijital ortamda buluşturan bir sistem geliştirmiştir. Platform günümüzde doğurganlık, gebelik, ebeveynlik ve kadın sağlığı gibi alanlarda çevrim içi danışmanlık hizmetleri sunmaktadır (Stern and Mehta, 2020). Maven'in başarısı, sağlık hizmetlerinin dijitalleşmesinin yalnızca maliyetleri azaltmakla kalmayıp hizmetlere erişimi de kolaylaştırabileceğini göstermektedir.

Canva: Tasarımın Demokratikleşmesi

Melanie Perkins tarafından geliştirilen Canva, profesyonel tasarım araçlarını herkes için erişilebilir hâle getiren bulut tabanlı bir tasarım platformudur. Kullanıcı dostu yapısı sayesinde milyonlarca birey ve işletme grafik tasarım süreçlerini kolaylıkla gerçekleştirebilmektedir (Bianet, 2021). Canva'nın başarısı, dijital girişimciliğin yazılım hizmetleri (SaaS) alanında küresel ölçekte nasıl değer yaratabileceğinin önemli bir göstergesidir.

23andMe: Dijital Sağlık ve Genetik Teknolojileri

Anne Wojcicki tarafından kurulan 23andMe, bireylere genetik analiz hizmetleri sunan öncü biyoteknoloji girişimlerinden biridir. Şirket, kullanıcıların DNA örneklerini analiz ederek sağlık ve genetik kökenlerine ilişkin bilgi sunmaktadır (Wikipedia, 2024). Bu girişim, dijital teknolojilerin sağlık hizmetleri ve kişiselleştirilmiş tıp alanındaki dönüştürücü etkisini göstermektedir.

Ellevest: Kadınlara Yönelik Fintech Çözümü

Sallie Krawcheck tarafından kurulan Ellevest, kadınların yatırım ve finansal planlama süreçlerine erişimini kolaylaştırmayı amaçlayan dijital bir finans platformudur. Şirket, kadınların ekonomik ihtiyaçlarını merkeze alan veri odaklı yatırım araçları geliştirmektedir (Ellevest.com, 2024). Ellevest örneği, dijital girişimciliğin finansal kapsayıcılığı artırmadaki rolünü ortaya koymaktadır.

Glossier: Dijital Topluluk Temelli E-Ticaret

Emily Weiss tarafından kurulan Glossier, sosyal medya ve dijital topluluk yönetimini merkeze alan bir kozmetik markasıdır. Şirket, kullanıcı geri bildirimlerinden yararlanarak ürün geliştirme süreçlerini şekillendirmekte ve dijital pazarlamayı etkin biçimde kullanmaktadır (Avery, 2019). Glossier, dijital toplulukların marka oluşturma süreçlerinde nasıl stratejik bir kaynak hâline gelebileceğini göstermektedir.

Dünya örnekleri incelendiğinde kadın girişimcilerin sağlık teknolojileri, yazılım hizmetleri, finansal teknolojiler, eğitim teknolojileri, e-ticaret ve platform ekonomileri gibi farklı alanlarda başarılı dijital işletmeler kurdukları görülmektedir. Bu girişimler, dijital dönüşümün kadın girişimciler açısından yalnızca ekonomik fırsatlar yaratmadığını, aynı zamanda toplumsal sorunlara yenilikçi çözümler geliştirme potansiyeli sunduğunu da ortaya koymaktadır.

4. Dijital Dönüşümün Kadın Girişimcilik Ekosistemine Etkileri

4.1. Ekonomik Etkiler

Dijital dönüşüm, girişimcilik faaliyetlerinin yapısını köklü biçimde değiştirerek kadın girişimciler açısından yeni ekonomik fırsatlar ortaya çıkarmıştır. Geleneksel iş modellerinde işletme kurmak için yüksek sermaye, fiziksel iş yeri ve geniş operasyonel kapasite gerekirken, dijital teknolojiler sayesinde kadın girişimciler daha düşük maliyetlerle faaliyet gösterebilmektedir. Özellikle e-ticaret platformları, sosyal medya uygulamaları ve dijital pazarlama araçları, kadınların yerel pazarların ötesine geçerek ulusal ve uluslararası pazarlara erişimini kolaylaştırmaktadır (Nambisan, 2017, 1031). Dijital ekonominin gelişmesiyle birlikte kadın girişimciler yalnızca ürün satışı gerçekleştiren aktörler olmaktan çıkmış, aynı zamanda dijital içerik üreticisi, platform yöneticisi ve teknoloji tabanlı işletme sahibi konumuna yük-

selmiştir. Bu durum kadınların ekonomik bağımsızlıklarını güçlendirirken istihdam yaratma kapasitelerini de artırmaktadır (Ughetto vd., 2020, 305).

Dijital platformların sağladığı esneklik, özellikle aile ve iş yaşamı arasında denge kurmaya çalışan kadınlar açısından önemli avantajlar sunmaktadır. Çevrim içi iş modelleri sayesinde zaman ve mekân kısıtları büyük ölçüde ortadan kalkmakta, böylece kadınların işgücüne katılım oranlarının artırılmasına katkı sağlanmaktadır (OECD, 2024). Ayrıca fintech uygulamaları ve dijital ödeme sistemleri, kadın girişimcilerin finansal işlemlerini daha hızlı ve güvenli biçimde gerçekleştirmelerine olanak tanımaktadır. Böylece finansal kapsayıcılık artmakta ve kadınların ekonomik faaliyetlere katılımı kolaylaşmaktadır (World Bank, 2024, 34).

4.2. Sosyal Etkiler

Dijital dönüşümün kadın girişimciler üzerindeki etkileri yalnızca ekonomik boyutla sınırlı değildir. Dijital teknolojiler aynı zamanda toplumsal dönüşüm süreçlerine de katkıda bulunmaktadır. Özellikle internet ve sosyal medya platformları kadınların görünürliğini artırmakta, başarı hikâyelerinin daha geniş kitlelere ulaşmasını sağlamaktadır (McAdam vd., 2020, 352).

Kadın girişimcilerin dijital platformlarda elde ettiği başarılar, toplumdaki geleneksel cinsiyet rollerinin sorgulanmasına katkı sunmaktadır. Uzun yıllar boyunca girişimcilik erkek egemen bir alan olarak değerlendirilmiş olsa da dijital girişimcilik kadınların bu alanda daha görünür hale gelmesine imkân tanımaktadır (Brush vd., 2009). Bununla birlikte dijital dönüşüm, kadın girişimciler arasında bilgi paylaşımını ve ağ oluşturmaya da kolaylaştırmaktadır. Çevrim içi topluluklar, mentorluk programları ve profesyonel ağlar sayesinde kadınlar deneyimlerini paylaşabilmekte ve iş birlikleri geliştirebilmektedir. Bu durum sosyal sermayenin güçlenmesine katkıda bulunmaktadır (European Commission, 2023). Öte yandan dijitalleşmenin sağladığı fırsatlara rağmen toplumsal cinsiyet temelli bazı sorunlar devam etmektedir. Özellikle teknoloji sektöründeki erkek egemen yapı, yatırımcı önyargıları ve dijital platformlarda karşılaşılan ayrımcı uygulamalar kadın girişimcilerin gelişimini sınırlandırabilmektedir (UN Women, 2024).

4.3. Teknolojik Etkiler

Dijital dönüşümün temelini oluşturan teknolojik gelişmeler, kadın girişimcilerin iş yapış biçimlerini yeniden şekillendirmektedir. Bulut bilişim, büyük veri analitiği, yapay zekâ ve nesnelerin interneti gibi teknolojiler, iş-

letmelerin daha verimli ve ölçeklenebilir hale gelmesini sağlamaktadır (Vial, 2019). Özellikle yapay zekâ destekli uygulamalar, kadın girişimcilere pazarlama, müşteri ilişkileri yönetimi ve veri analizi gibi alanlarda önemli avantajlar sunmaktadır. Daha önce büyük işletmelerin erişebildiği birçok teknoloji artık düşük maliyetlerle küçük ve orta ölçekli işletmeler tarafından da kullanılabilmektedir (OECD, 2024).

Sosyal medya platformları ise dijital girişimciliğin en önemli araçlarından biri haline gelmiştir. Instagram, TikTok, LinkedIn ve Facebook gibi platformlar sayesinde kadın girişimciler marka bilinirliği oluşturabilmekte, müşteri kitlesini genişletebilmekte ve ürünlerini küresel ölçekte tanıtabilmektedir (Dwivedi vd., 2021, 4). Ancak teknolojik dönüşüm beraberinde bazı riskleri de getirmektedir. Siber güvenlik tehditleri, veri gizliliği sorunları ve dijital beceri eksiklikleri kadın girişimcilerin karşılaştığı önemli engeller arasında yer almaktadır. Bu nedenle dijital okuryazarlığın geliştirilmesi ve teknoloji eğitimlerinin yaygınlaştırılması kritik önem taşımaktadır (European Institute for Gender Equality, 2023).

4.4. Gelecekte Kadın Dijital Girişimciliği

Gelecekte dijital girişimcilik ekosisteminin daha da büyümesi beklenmektedir. Yapay zekâ, blokzincir, artırılmış gerçeklik ve metaverse gibi yeni teknolojilerin yaygınlaşmasıyla birlikte kadın girişimciler için yeni iş alanları ortaya çıkacaktır (Schwab, 2016). Özellikle uzaktan çalışma kültürünün yaygınlaşması ve dijital platform ekonomisinin gelişmesi, kadınların girişimcilik faaliyetlerine daha aktif katılım göstermesine olanak sağlayacaktır. Bu durum kadınların ekonomik bağımsızlığını artırırken toplumsal kalkınmaya da katkı sağlayacaktır (World Economic Forum, 2024). Bununla birlikte gelecekte kadın dijital girişimciliğinin sürdürülebilir biçimde gelişebilmesi için eğitim, finansman ve mentorluk desteklerinin artırılması gerekmektedir. Kamu kurumları, üniversiteler, özel sektör ve sivil toplum kuruluşlarının iş birliğiyle oluşturulacak destek mekanizmaları kadınların dijital ekonomide daha güçlü bir konuma ulaşmasını sağlayacaktır (UNCTAD, 2024).

Sonuç olarak dijital dönüşüm, kadın girişimciler açısından yalnızca teknolojik bir değişim değil, aynı zamanda ekonomik ve sosyal güçlenme sürecidir. Dijital teknolojilerin sunduğu fırsatlardan etkin şekilde yararlanılması, kadınların girişimcilik ekosistemindeki görünürlüğünü ve etkisini artırarak daha kapsayıcı bir ekonomik yapının oluşmasına katkı sağlayacaktır.

5. Sonuç ve Değerlendirme

Dijital dönüşüm, yirmi birinci yüzyılın ekonomik ve toplumsal yapısını şekillendiren en önemli gelişmelerden biri olarak kabul edilmektedir. Bilgi ve iletişim teknolojilerindeki ilerlemeler, iş yapma biçimlerinden tüketim alışkanlıklarına, kamu hizmetlerinden girişimcilik faaliyetlerine kadar birçok alanı yeniden yapılandırmıştır. Bu dönüşüm süreci, girişimciliğin doğasını da değiştirerek geleneksel girişimcilik anlayışının ötesinde yeni iş modellerinin ortaya çıkmasına zemin hazırlamıştır. Dijital girişimcilik olarak adlandırılan bu yeni yapı, girişimcilerin fiziksel sınırları aşarak küresel pazarlara erişebilmesini mümkün kılarken, özellikle kadınlar açısından daha kapsayıcı ve erişilebilir bir girişimcilik ortamı yaratmıştır.

Kadın girişimciliği uzun yıllar boyunca finansmana erişim güçlükleri, toplumsal cinsiyet temelli önyargılar, profesyonel ağ eksiklikleri ve iş-aile yaşamı dengesine ilişkin sorunlar gibi çeşitli engellerle karşı karşıya kalmıştır. Dijital dönüşüm ise bu engellerin bir kısmını azaltarak kadınların ekonomik yaşama daha etkin katılım göstermesine olanak sağlamıştır. Dijital platformlar, sosyal medya uygulamaları, e-ticaret sistemleri ve çevrim içi hizmet modelleri sayesinde kadınlar daha düşük maliyetlerle işletme kurabilmekte, ürün ve hizmetlerini geniş kitlelere ulaştırabilmekte ve zaman ile mekân bağımsız çalışma imkânlarından yararlanabilmektedir. Böylece dijital teknolojiler yalnızca ekonomik bir araç değil, aynı zamanda kadınların güçlenmesini destekleyen önemli bir dönüşüm mekanizması hâline gelmektedir.

Bu çalışma kapsamında incelenen Türkiye ve dünya örnekleri, kadın girişimcilerin dijital ekonominin farklı alanlarında önemli başarılar elde edebildiğini açık biçimde göstermektedir. Türkiye’de Trendyol, Hepsiburada, Armut.com, Denebunu gibi girişimler dijital dönüşümün girişimcilik ekosistemi üzerindeki etkilerini somut biçimde ortaya koyarken; dünya örneklerinde Canva, Maven, Ellevest ve 23andMe gibi girişimler kadınların teknoloji temelli sektörlerde küresel ölçekte rekabet edebilen işletmeler kurabildiğini göstermektedir. Bu örneklerin ortak noktası, dijital teknolojilerin sunduğu fırsatları yenilikçi iş modellerine dönüştürerek ekonomik değer yaratmaktır. Bununla birlikte söz konusu girişimler, kadınların yalnızca girişimci olarak değil; lider, yatırımcı, yenilikçi ve ekosistem geliştirici aktörler olarak da önemli roller üstlenbildiğini ortaya koymaktadır.

Dijital dönüşümün kadın girişimcilik ekosistemi üzerindeki etkileri yalnızca ekonomik boyutla sınırlı değildir. Dijital girişimcilik, kadınların toplumsal görünürlüğüne artırmakta, profesyonel ağlara erişimini kolay-

laştırmakta ve bilgi paylaşımını güçlendirmektedir. Sosyal medya ve dijital iletişim araçları sayesinde kadın girişimciler başarı hikâyelerini daha geniş kitlelerle paylaşabilmekte, yeni iş birlikleri geliştirebilmekte ve uluslararası girişimcilik ağlarının bir parçası hâline gelebilmektedir. Bu durum, kadınların ekonomik bağımsızlığını desteklemenin yanı sıra toplumsal dönüşüme de katkı sağlamaktadır.

Öte yandan dijital dönüşümün sunduğu fırsatlar kadar dikkatle ele alınması gereken bazı zorluklar da bulunmaktadır. Dijital beceri eksiklikleri, teknolojiye erişimde yaşanan eşitsizlikler, yatırım süreçlerinde karşılaşılan önyargılar ve siber güvenlik riskleri kadın girişimcilerin gelişimini sınırlandırmaktadır. Bu nedenle dijital girişimcilik ekosisteminin sürdürülebilir biçimde büyümesi için yalnızca teknolojik altyapının geliştirilmesi yeterli değildir. Eğitim, mentorluk, finansman ve kurumsal destek mekanizmalarının da güçlendirilmesi gerekmektedir. Özellikle kadınların teknoloji odaklı sektörlerde daha fazla temsil edilmesi, dijital ekonominin kapsayıcı ve sürdürülebilir biçimde gelişmesi açısından önem taşımaktadır.

Gelecekte yapay zekâ, büyük veri, nesnelerin interneti, blokzincir teknolojileri ve platform ekonomilerinin daha yaygın hâle gelmesiyle birlikte dijital girişimcilik ekosisteminin daha da büyümesi beklenmektedir. Bu gelişmeler, kadın girişimciler için yeni fırsat alanları oluştururken aynı zamanda dijital ekonomide daha etkin roller üstlenmelerine imkân sağlayacaktır. Özellikle teknoloji tabanlı girişimlerin artması, kadınların yalnızca kullanıcı değil teknoloji üreten ve yöneten aktörler olarak konumlanmasını destekleyecektir.

Sonuç olarak dijital dönüşüm ve kadın girişimciliği arasındaki ilişki, ekonomik kalkınma, toplumsal eşitlik ve sürdürülebilir gelişme açısından stratejik bir öneme sahiptir. Dijital teknolojilerin sunduğu imkânlardan etkin şekilde yararlanabilen kadın girişimciler, yalnızca kendi işletmelerini büyütmekle kalmamakta; yenilikçiliği teşvik etmekte, istihdam yaratmakta ve dijital ekonominin gelişimine katkı sağlamaktadır. Bu nedenle dijital çağın sunduğu fırsatların kadınlar tarafından daha etkin değerlendirilmesi, geleceğin daha kapsayıcı, yenilikçi ve sürdürülebilir girişimcilik ekosisteminin oluşturulmasında belirleyici unsurlardan biri olacaktır.

Kaynakça

- Avery, J. (2019) Glossier: Co-Creating a Cult Brand with a Digital Community. Harvard Business School Case 519-022. Boston, MA: Harvard Business School Publishing. (Revised October 2019).
- Bianet, 2021, <https://bianet.org/haber/tutkulu-bir-kadin-girisimcinin-hikayesi-can-va-250826>
- Brush, C., Edelman, L. F., Manolova, T., & Welter, F. (2018). A gendered look at entrepreneurship ecosystems. *Small Business Economics*, 52(3), 393–408. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-9992-9>.
- Brush, C.G., de Bruin, A. and Welter, F. (2009) 'A gender-aware framework for women's entrepreneurship', *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 1(1), pp. 8–24. doi:10.1108/17566260910942318.
- Brynjolfsson, E. and McAfee, A. (2014) *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*. New York: W.W. Norton & Company, ss. 89–94.
- Diken, 2021, <https://www.diken.com.tr/trendyol-turkiyenin-ilk-decicornu-olma-yolunda/>
- Dwivedi, Y.K., Hughes, L., Ismagilova, E., Aarts, G., Coombs, C., Crick, T. et al. (2021) 'Artificial Intelligence (AI): Multidisciplinary Perspectives on Emerging Challenges, Opportunities, and Agenda for Research', *International Journal of Information Management*, 57, doi:10.1016/j.ijinfomgt.2019.08.002.
- Egirisim, 2022. <https://egirisim.com/2022/09/21/sifirdan-baslayan-10-yillik-bir-girisimcilik-hikayesi-armut/>
- Egirisim, 2021. <https://egirisim.com/2021/08/09/16-5-milyar-dolar-degerleme-uzerinden-1-5-milyar-dolar-yatirim-alan-trendyol-turkiyenin-ilk-decicornu-oldu/>
- Ellevest.com, 2024, <https://www.ellevest.com/magazine/message-sallie-krawcheck>
- European Commission (2023) *Women in the Digital Economy Report 2023*. Brussels: European Commission, <https://digital-skills-jobs.europa.eu/en/latest/news/new-report-highlights-national-actions-support-women-digital-across-eu>
- European Union, (2025) <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/women-digital>
- European Institute for Gender Equality (2023) *Gender Equality Index 2023: Digitalisation and the Future of Work*. Luxembourg: Publications Office of the European Union, <https://eige.europa.eu/sites/default/files/documents/Gender%20Equality%20Index%202023.pdf>
- FastCompany, 2020. <https://fastcompany.com.tr/calisma-hayati/big-chefs-kurucusu-gamze-cizreli/>
- Martinez Dy, A, Martin, L & Marlow, S 2018, 'Emancipation through digital entrepreneurship? A critical realist analysis', *Organization*, vol. 25, no. 5, pp. 585-608. <https://doi.org/10.1177/1350508418777891>

- McAdam, M., Crowley, C., & Harrison, R. T. (2020). Digital Girl: Cyberfeminism And The Emancipatory Potential Of Digital Entrepreneurship In Emerging Economies. *Small Bus Econ*, 55, 349-362. doi:10.1007/s11187-019-00301-2
- Nambisan, S. (2017). Digital Entrepreneurship: Toward a Digital Technology Perspective of Entrepreneurship. *Journal Entrepreneurship Theory and Practice*, 41, 1029-1055. <https://doi.org/10.1111/etap.12254>
- OECD Digital Economy Outlook 2024 (Volume 1) Embracing The Technology Frontier
- Sabancı Vakfı (2022) Fark Yaratanlar Programı: Tülin Akın ve Tarımsal Pazarlama Platformu. İstanbul: Sabancı Vakfı Yayınları, <https://www.farkyaratanlar.org/tr-tr/fark-yaratanlar/tulin-akin>
- Schwab, K. (2016) <https://www.weforum.org/stories/2016/01/the-fourth-industrial-revolution-what-it-means-and-how-to-respond/>. Geneva: World Economic Forum.
- Stern, A.D. and Mehta, S. (2020) Maven Clinic: Women's Health in the Digital Age. Harvard Business School Case 620-035. Boston, MA: Harvard Business School Publishing.
- Ticaretin Kadınları, 2025, <https://ticaretinkadinlari.com/post/detail/duygu-akbudak>
- Ughetto, E., Rossi, M., Audretsch, D.B. & Lehmann, E.E. (2020) 'Female entrepreneurship in the digital era', *Small Business Economics*, 55(2), 305–312.
- UN Women (2024) Women in Digital Entrepreneurship Report. New York: UN Women <https://www.unwomen.org/en/annual-report/2024>
- UNCTAD (2024) Digital Economy Report 2024. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, <https://unctad.org/publication/digital-economy-report-2024>
- Vial, G. (2019). Understanding digital transformation: A review and a research agenda. *Journal of Strategic Information Systems*, 28(2), 118–144. <https://doi.org/10.1016/j.jsis.2019.01.003>
- Verhoef, P.C., Broekhuizen, T., Bart, Y., Bhattacharya, A., Dong, J.Q., Fabian, N. and Haenlein, M. (2021) 'Digital transformation: A multidisciplinary reflection and research agenda', *Journal of Business Research*, 122, 889–901. doi:10.1016/j.jbusres.2019.09.022.
- Webtekno, 2024. <https://www.webtekno.com/hepsiburada-kurulus-hikayesi-h137723.html>
- Westerman, G., Bonnet, D. and McAfee, A. (2014) Leading Digital: Turning Technology into Business Transformation. Boston: Harvard Business Review Press.
- (Wikipedia, 2024). <https://tr.wikipedia.org/wiki/23andMe>
- World Bank (2024) Women, Business and the Law 2024. Washington DC: World Bank, ss. 34–40. <https://openknowledge.worldbank.org/entities/publication/853a55af-f1ba-4979-949c-61979af2fbb9>
- World Economic Forum (2024) Global Gender Gap Report 2024. Geneva, Switzerland https://www3.weforum.org/docs/WEF_GGGR_2024.pdf

2005 Sonrası Dönemde Para Politikası ve Enflasyon Dinamikleri: Nardl Analizi

Monetary Policy and Inflation Dynamics in the Post-2005 Period: A Nardl Analysis

Sezin DARGINOĞLU*, Doğan UYSAL**, Ahmet AY***

Özet

Bu çalışma, 2005–2024 döneminde para politikası ile enflasyon arasındaki ilişkiyi incelemeyi amaçlamaktadır. Söz konusu dönem, küresel finansal kriz, genişleyici para politikaları, arz şokları ve pandemi sonrası enflasyonist baskılar gibi farklı ekonomik rejimleri içermesi açısından önemli bir yapısal çerçeve sunmaktadır. Bu bağlamda, para politikası araçlarının enflasyon üzerindeki etkilerinin ne ölçüde etkin olduğu ve bu etkinliğin simetrik olup olmadığı araştırılmaktadır. Çalışmada, enflasyon ile faiz oranları başta olmak üzere seçilmiş makroekonomik değişkenler arasındaki kısa ve uzun dönemli ilişkiler analiz edilmektedir.

Çalışmada metodoloji olarak NARDL (Nonlinear Autoregressive Distributed Lag) yaklaşımı kullanılmaktadır. Bu yöntem, değişkenler arasındaki hem kısa hem de uzun dönemli ilişkilerin incelenmesine ve olası asimetrik etkilerin test edilmesine imkân sağlamaktadır. Kullanılan yaklaşım sayesinde, para politikası şoklarının enflasyon üzerindeki etkilerinin yön ve büyüklük açısından farklılaşıp farklılaşmadığı değerlendirilmektedir.

Çalışmanın bulguları aşamasında, NARDL modeli aracılığıyla değişkenler arasındaki ilişkilerin asimetrik yapısı analiz edilmekte ve kısa ile uzun dönem etkiler karşılaştırılmaktadır. Elde edilecek sonuçların, para politikası şoklarının enflasyon üzerindeki etkilerine ilişkin önemli bulgular sunması beklenmektedir.

Sonuç olarak çalışma, para politikası ile enflasyon arasındaki ilişkiyi farklı ekonomik dönemler çerçevesinde değerlendirerek literatüre katkı sağlamayı amaçlamaktadır. Ayrıca para politikası uygulamalarında asimetrik etkilerin dikkate alınmasının önemine vurgu yaparak, politika yapımcılar için yol gösterici çıkarımlar sunmayı hedeflemektedir.

Anahtar Kelimeler: Para Politikası, Enflasyon, NARDL Analizi, Asimetrik Etki, Küresel Ekonomi

Jel Kodları: E31, E52, C22, C32, F42

* Doktora Öğrencisi, Manisa Celal Bayar Üniversitesi, İktisat Bölümü, Manisa, Türkiye. ORCID: 0009-0001-3782-3145 E-mail: sezindarginoglu@gmail.com

** Prof. Dr., Manisa Celal Bayar Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü, Manisa, Türkiye. ORCID: 0000-0001-9406-0757 E-mail: dogan.uyasal@cbu.edu.tr

*** Prof. Dr., Selçuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü, Konya, Türkiye. ORCID: 0000-0002-6763-9568 E-mail: ahmetay@selcuk.edu.tr

Abstract

This study aims to examine the relationship between monetary policy and inflation over the period 2005–2024. This period provides a meaningful structural framework as it includes different economic regimes such as the global financial crisis, expansionary monetary policies, supply-side shocks, and post-pandemic inflationary pressures. In this context, the study investigates the extent to which monetary policy instruments are effective on inflation and whether this effectiveness is symmetric. The study analyses the short- and long-run relationships between inflation and selected macroeconomic variables, primarily interest rates.

The study employs the NARDL (Nonlinear Autoregressive Distributed Lag) approach as its methodology. This method allows for the examination of both short- and long-run relationships between variables as well as the testing of potential asymmetric effects. Through this approach, it is assessed whether the effects of monetary policy shocks on inflation differ in terms of direction and magnitude.

In the empirical section, the NARDL model is used to analyse the asymmetric structure of the relationships between variables, and the short- and long-run effects are compared. The findings are expected to provide important evidence regarding the impact of monetary policy shocks on inflation dynamics.

Overall, the study aims to contribute to the literature by evaluating the relationship between monetary policy and inflation across different economic periods. It also highlights the importance of considering asymmetric effects in monetary policy implementation and aims to provide useful insights for policymakers.

Keywords: Monetary Policy, Inflation, NARDL Analysis, Asymmetric Effects, Global Economy

Jel Codes: E31, E52, C22, C32, F42

1. Giriş

2000’li yıllarla birlikte fiyat istikrarı, merkez bankalarının temel politika hedeflerinden biri hâline gelmiştir. Düşük ve öngörülebilir enflasyon, ekonomik karar alma süreçlerinin etkinliğini artırmakta, yatırım ortamını iyileştirmekte ve sürdürülebilir ekonomik büyümenin sağlanmasına katkıda bulunmaktadır. Bu çerçevede para politikası, fiyat istikrarının korunmasında ve makroekonomik dengelerin sürdürülmesinde temel politika araçlarından biri olarak kabul edilmektedir. Özellikle politika faizi, para arzı ve döviz kuru gibi değişkenler, enflasyon dinamiklerinin şekillenmesinde önemli rol oynamaktadır (Bank for International Settlements (BIS), 2024; International Monetary Fund (IMF), 2024).

Türkiye ekonomisinde 2005 yılı, para politikası uygulamaları açısından önemli bir dönüm noktasıdır. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası’nın (TCMB) açık enflasyon hedeflemesi rejimine geçiş sürecini tamamlamasıyla birlikte, fiyat istikrarı para politikasının temel amacı hâline gelmiştir (TCMB, 2006). Bu yeni politika çerçevesi, para politikası araçlarının enflasyon üzerindeki etkilerinin daha belirgin biçimde gözlemlenmesine imkân tanımıştır. Ancak küresel finansal kriz, döviz kuru şokları, emtia fiyatlarındaki dalgalanmalar ve pandemi sonrası yaşanan arz yönlü baskılar, enflasyon dinamiklerini daha karmaşık bir yapıya dönüştürmüştür.

Literatürde para politikası ile enflasyon arasındaki ilişki genellikle doğrusal modeller aracılığıyla incelenmektedir. Bununla birlikte, para politikası araçlarında meydana gelen artış ve azalışların enflasyon üzerindeki etkilerinin simetrik olmadığı sıklıkla gözlemlenmektedir. Özellikle döviz kuru, para arzı ve politika faizindeki değişimlerin fiyatlar genel düzeyi üzerindeki etkileri farklı yönlerde ve farklı büyüklüklerde ortaya çıkabilmektedir. Bu durum, doğrusal olmayan modellerin kullanılmasını gerekli kılmaktadır. Shin, Yu ve Greenwood-Nimmo (2014) tarafından geliştirilen doğrusal olmayan otoregresif dağıtılmış gecikme (NARDL) modeli, pozitif ve negatif şokların etkilerini ayrı ayrı inceleyerek bu tür asimetrik ilişkilerin analizine olanak sağlamaktadır.

Bu çalışma, Türkiye’de 2005Q1-2024Q4 döneminde para politikası ile enflasyon arasındaki ilişkiyi iki farklı model çerçevesinde incelemektedir. İlk modelde enflasyon, döviz kuru, sanayi üretim endeksi ve M2 para arzı arasındaki ilişki analiz edilirken; ikinci modelde M2 para arzı yerine politika faizi kullanılarak enflasyon, döviz kuru, sanayi üretim endeksi ve politika faizi arasındaki dinamikler değerlendirilmektedir. Her iki modelde de döviz kuru ile para politikası göstergelerinin enflasyon üzerindeki kısa ve uzun dönemli asimetrik etkileri NARDL yaklaşımıyla araştırılmaktadır.

Çalışmanın literatüre üç temel katkısı bulunmaktadır. İlk olarak, Türkiye’de açık enflasyon hedeflemesi rejiminin uygulandığı 2005 sonrası döneme odaklanmaktadır. İkinci olarak, para politikasının iki temel aracı olan para arzı ve politika faizini ayrı modeller aracılığıyla karşılaştırmalı olarak analiz etmektedir. Üçüncü olarak ise, döviz kuru ve para politikası şoklarının enflasyon üzerindeki asimetrik etkilerini ortaya koyarak para politikası aktarım mekanizmasına ilişkin daha kapsamlı bulgular sunmaktadır.

Makalenin geri kalan kısmı şu şekilde düzenlenmiştir: İkinci bölümde ilgili literatür incelenmekte, üçüncü bölümde veri seti ve ekonometrik yöntem açıklanmakta, dördüncü bölümde ampirik bulgular sunulmakta, beşinci bölümde sonuçlar değerlendirilmekte ve politika önerilerine yer verilmektedir.

2. Literatür Taraması

Para politikası ile enflasyon arasındaki ilişki hem teorik hem de ampirik literatürde uzun yıllardır incelenen temel makroekonomik konular arasında yer almaktadır. Enflasyon hedeflemesi rejiminin yaygınlaşmasıyla birlikte, merkez bankalarının politika araçlarının fiyat istikrarı üzerindeki etkisi daha sistematik biçimde analiz edilmeye başlanmıştır.

Friedman (1968), enflasyonun temel olarak parasal bir olgu olduğunu savunmuş ve para arzındaki sürekli artışların uzun dönemde fiyat düzeyini artıracığını belirtmiştir. Bu yaklaşım, modern para politikası analizlerinin teorik temelini oluşturmuştur.

McCandless ve Weber (1995), 110 ülke verisi ile para arzı ve enflasyon ilişkisini incelemiş ve uzun dönemde para arzındaki artışların enflasyonla güçlü bir şekilde ilişkili olduğunu göstermiştir. Çalışma, özellikle monetarist yaklaşımı destekleyen önemli ampirik kanıtlar sunmuştur.

Taylor (1995), merkez bankalarının faiz oranlarını enflasyon ve çıktı açığına göre belirlediğini ortaya koymuş ve Taylor kuralını geliştirmiştir. Çalışma, faiz kanalının para politikası aktarımında temel mekanizma olduğunu göstermektedir.

Taylor (2000), döviz kuru geçişkenliği üzerine yaptığı çalışmada, kur hareketlerinin enflasyon üzerindeki etkisinin fiyatlamaya davranışlarına bağlı olduğunu ve geçişkenliğin ülkelere göre değiştiğini ortaya koymuştur.

Kara (2012), Türkiye’de enflasyon hedeflemesi rejimi sonrası para politikası çerçevesini incelemiş ve Merkez Bankası’nın faiz kanalını temel politika aracı olarak kullanmaya başladığını ortaya koymuştur. Çalışma, para politikası iletişiminin güçlenmesiyle birlikte enflasyon beklentilerinin daha etkin yönetildiğini ve fiyat istikrarına geçiş sürecinin hızlandığını göstermektedir.

Kara ve Ögünç (2012), Türkiye’de döviz kuru geçişkenliğini analiz etmiş ve kur hareketlerinin fiyatlar genel düzeyi üzerinde kısa dönemde güçlü etkiler yarattığını tespit etmiştir. Çalışmada özellikle ithalat fiyatları üzerinden enflasyona hızlı bir geçiş olduğu, ancak uzun dönemde bu etkinin kısmen zayıfladığı sonucuna ulaşılmıştır.

Çatık ve Karaçuka (2012), Türkiye ekonomisinde döviz kuru ile enflasyon arasındaki ilişkiyi incelemiş ve bu ilişkinin kriz dönemlerinde daha güçlü hale geldiğini belirtmiştir. Yazarlar, özellikle finansal oynaklık dönemlerinde kur şoklarının fiyatlara daha hızlı yansıdığını vurgulamıştır.

Shin, Yu ve Greenwood-Nimmo (2014), doğrusal olmayan ARDL (NARDL) modelini geliştirerek pozitif ve negatif şokların ayrı ayrı analiz edilmesine imkân sağlamıştır. Çalışma, özellikle asimetrik ilişkilerin ekonometrik olarak test edilmesinde önemli bir metodolojik katkı sunmuştur.

Yılanıcı ve Bozoklu (2014), Türkiye’de döviz kuru ve enflasyon arasındaki ilişkiyi NARDL yöntemi ile analiz etmiş ve kur artışlarının enflasyon üzerindeki etkisinin kur düşüşlerine göre daha güçlü olduğunu tespit etmiştir.

Bayat ve Taşar (2017), Türkiye’de döviz kuru ile enflasyon arasındaki asimetrik ilişkiyi incelemiş ve özellikle kur yükselişlerinin fiyatlar üzerinde daha kalıcı etkiler yarattığını ortaya koymuştur.

Gül ve Ekinci (2019), Türkiye’de para politikası ve enflasyon ilişkisini analiz etmiş ve politika faizindeki değişimlerin enflasyon üzerinde anlamlı ancak dönemsel olarak değişken etkiler yarattığını belirtmiştir.

Yılmaz ve Kaya (2020), Türkiye’de para arzı ve enflasyon ilişkisini incelemiş ve M2 para arzındaki artışların uzun dönemde enflasyon üzerinde pozitif etki oluşturduğunu göstermiştir.

Aydın (2021), sanayi üretim endeksi ile enflasyon arasındaki ilişkiyi analiz etmiş ve ekonomik aktivitedeki artışların talep yönlü baskılar yoluyla enflasyonu artırdığını tespit etmiştir.

Öztürk ve Altınkaynak (2022), Türkiye’de para politikası şoklarının enflasyon üzerindeki etkisini incelemiş ve bu etkinin doğrusal olmadığını, özellikle kriz dönemlerinde asimetrisinin arttığını göstermiştir.

Akçay (2023), Türkiye’de para politikası uygulamalarını incelemiş ve 2002 sonrası dönemde para politikasının giderek daha bağımsız ve enflasyon hedeflemeye uyumlu hale geldiğini ortaya koymuştur.

Altıntaş ve Özbek (2024), Türkiye’de döviz kuru ve enflasyon ilişkisini NARDL modeli ile analiz etmiş ve kur artışlarının enflasyon üzerindeki etkisinin kur düşüşlerinden daha güçlü olduğunu doğrulamıştır.

Literatür genel olarak değerlendirildiğinde, Türkiye’de para politikası araçlarının enflasyon üzerindeki etkisini hem para arzı hem de politika faizi açısından karşılaştırmalı olarak ele alan çalışmaların sınırlı olduğu görülmektedir. Ayrıca 2005 sonrası enflasyon hedeflemesi döneminde döviz kuru, para arzı ve faiz etkilerini aynı model içerisinde asimetrik yapıyla analiz eden çalışmalar oldukça azdır. Bu çalışma, söz konusu boşluğu NARDL yaklaşımı kullanarak doldurmayı amaçlamaktadır.

3. Veri Seti ve Metodoloji

Ekonometrik analizde 2005Q1–2024Q4 dönemine ait çeyreklik veriler kullanılarak Türkiye’de para politikası ile enflasyon arasındaki ilişki incelenmiştir. Çalışmada hem doğrusal hem de doğrusal olmayan dinamikleri birlikte değerlendirebilmek amacıyla NARDL yaklaşımı tercih edilmiştir. Modelin güvenilirliğini artırmak için birim kök testleri (ADF, PP ve Zivot-Andrews), gecikme seçimi (AIC kriteri), eşbütünleşme testi (Bounds Test) ve

çeşitli tanısal testler (otokorelasyon, normallik, değişen varyans, model spesifikasyonu ve stabilite testleri) uygulanmıştır.

Ayrıca değişkenlerdeki olası yapısal kırılmaların etkisini kontrol etmek amacıyla Zivot-Andrews testi kullanılmış ve kırılma dönemleri model yorumlamasında dikkate alınmıştır. Bu sayede hem kriz dönemlerinin hem de politika değişimlerinin analiz sonuçları üzerindeki etkisi daha sağlıklı biçimde değerlendirilmiştir.

3.1. Veri Seti

Bu çalışmada 2005Q1–2024Q4 dönemine ait çeyreklik veriler kullanılarak Türkiye’de para politikası ile enflasyon arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Analizde kullanılan temel değişkenler enflasyon, döviz kuru (USD/TL), sanayi üretim endeksi, M2 para arzı ve politika faiz oranıdır.

Enflasyon verileri Türkiye İstatistik Kurumu’ndan, döviz kuru, sanayi üretim endeksi, M2 para arzı ve politika faizi verileri ise Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası veri tabanından temin edilmiştir.

Çalışmada iki ayrı NARDL modeli kurulmuştur. İlk modelde enflasyon, döviz kuru, sanayi üretim endeksi ve M2 para arzı arasındaki ilişki incelenirken; ikinci modelde para arzı yerine politika faizi kullanılarak enflasyon üzerindeki etkiler analiz edilmiştir. Bu yapı, para politikası aktarım mekanizmasının hem parasal büyüklük kanalı hem de faiz kanalı üzerinden karşılaştırmalı olarak değerlendirilmesine imkân sağlamaktadır.

Değişkenler logaritmik formda kullanılmış olup, enflasyon serisi mevsimsel düzeltilmiş olarak analize dahil edilmiştir.

Çalışmada kullanılan değişkenler aşağıdaki şekilde tanımlanmıştır:

- **LN_{Y_SA}**: Mevsimsellikten arındırılmış enflasyon serisinin logaritması
- **LN_{X1}**: M2 para arzı serisinin logaritması
- **LN_{X2}**: ABD doları/Türk lirası (USD/TL) döviz kuru serisinin logaritması
- **LN_{X3}**: Sanayi üretim endeksi serisinin logaritması
- **LN_{X4}**: Politika faiz oranının logaritması
- **Dummy**: Kukla değişken (yapısal kırılma olduğu için)

Tüm değişkenler, varyansın stabilize edilmesi, olası heteroskedastisite probleminin azaltılması ve katsayıların esneklik çerçevesinde yorumlanabilmesi amacıyla doğal logaritmik forma dönüştürülerek analize dahil edilmiştir. Ayrıca enflasyon serisi mevsimsellikten arındırılarak kullanılmıştır.

1.2. Ekonometrik Yöntem

Bu çalışmada değişkenler arasındaki kısa ve uzun dönemli asimetrik ilişkileri incelemek amacıyla doğrusal olmayan otoregresif dağıtılmış gecikme (NARDL) modeli kullanılmıştır. NARDL yaklaşımı, pozitif ve negatif şokların etkilerini ayrı ayrı ele alarak asimetrik dinamikleri analiz etme imkânı sunmaktadır (Shin, Yu & Greenwood-Nimmo, 2014).

Analiz sürecinde öncelikle serilerin durağanlık özellikleri Augmented Dickey-Fuller (ADF) ve Phillips-Perron (PP) testleri ile incelenmiştir. Değişkenlerin $I(0)$ ve $I(1)$ seviyelerinde olması, NARDL modelinin uygulanabilirliğini sağlamıştır.

Model gecikme uzunlukları Akaike Bilgi Kriteri (AIC) kullanılarak belirlenmiştir. Bu sayede modelin açıklayıcılık gücü artırılmış ve hata terimlerinin otokorelasyon problemi minimize edilmiştir.

NARDL modeli kapsamında değişkenler pozitif ve negatif bileşenlerine ayrılmış, böylece döviz kuru, sanayi üretim endeksi, para arzı ve politika faizindeki artış ve azalışların enflasyon üzerindeki etkileri ayrı ayrı analiz edilmiştir.

Eşbütünleşme ilişkisi Pesaran sınır testi (Bounds Test) ile incelenmiş, uzun dönem ilişkilerin varlığı test edilmiştir. Ayrıca uzun dönem ve kısa dönem katsayıları ayrı ayrı tahmin edilmiştir.

Modelin güvenilirliğini ve istatistiksel tutarlılığını test etmek amacıyla otokorelasyon, değişen varyans, normallik, model spesifikasyonu, yapısal stabilite ve asimetriye ilişkin tanısal testler uygulanmıştır. Bu testler, modelin geçerliliğini ve tahmin sonuçlarının güvenilirliğini değerlendirmek için kullanılmıştır.

3. Ampirik Bulgular

Ampirik bulgular bölümünde, Türkiye ekonomisinde para politikası ve enflasyon arasındaki ilişki iki farklı model çerçevesinde analiz edilmiştir. İlk modelde para arzı ve döviz kuru değişkenlerinin, ikinci modelde ise politika faizi ve döviz kuru değişkenlerinin enflasyon üzerindeki etkileri NARDL yaklaşımı ile incelenmiştir. Bu kapsamda her iki model için uzun ve kısa dönem katsayılar, asimetri ilişkileri ve Wald testi sonuçları raporlanmıştır. Ayrıca modelin geçerliliğini değerlendirmek amacıyla tanısal ve yapısal stabilite testleri uygulanmış ve elde edilen bulgular karşılaştırmalı olarak sunulmuştur.

3.1. Tanımlayıcı İstatistikler

Çalışmada kullanılan değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler, serilerin temel dağılım özelliklerini ortaya koymak amacıyla hesaplanmıştır. Sonuçlar, özellikle döviz kuru ve enflasyon serilerinde görece yüksek oynaklık ve dönemsel dalgalanmalar bulunduğunu, buna karşılık sanayi üretim endeksinin daha istikrarlı bir yapı sergilediğini göstermektedir. Bu durum, ilgili değişkenlerin makroekonomik şoklara farklı düzeylerde tepki verdiği-ne işaret etmektedir.

Tablo 1: Tanımlayıcı İstatistikler

	LN _Y _SA	LN _X 1	LN _X 2	LN _X 3	LN _X 4
Ortalama	2.382515	3.141769	1.354248	4.260778	2.560277
Medyan	2.104276	3.048759	1.012737	4.278419	2.484907
Maksimum	4.700353	4.479282	3.741738	4.700147	3.912023
Minimum	1.279827	1.835209	0.169867	3.745586	1.504077
Standart Sapma	0.927580	0.546179	1.101679	0.304295	0.648264
Çarpıklık	1.087228	0.298638	0.868468	-0.093270	0.409046
Basıklık	3.189553	3.101631	2.452676	1.713556	2.317712
Jarque-Bera	16.67466	1.284737	11.60778	5.914070	3.971768
Olasılık	0.000239	0.526045	0.003016	0.051973	0.137259
Toplam	20.1313	263.9086	113.7568	357.9053	215.0633
Kareler Toplamı	71.41365	24.75987	100.7369	7.685446	34.88044
Gözlem	84	84	84	84	84

1.2. Birim Kök Testleri

Ekonometrik analizlerde güvenilir sonuçlara ulaşabilmek için öncelikle serilerin durağanlık özellikleri incelenmiştir. Bu kapsamda, değişkenlerin bütünleşme derecelerini belirlemek amacıyla Augmented Dickey-Fuller (ADF), Phillips-Perron (PP) ve Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS) birim kök testleri uygulanmıştır. Ayrıca serilerde olası yapısal kırılmaların durağanlık üzerindeki etkisini dikkate almak amacıyla Zivot-Andrews birim kök testinden yararlanılmıştır.

Elde edilen bulgular, değişkenlerin düzey değerlerinde durağan olmadığını, ancak birinci farkları alındığında durağan hale geldiklerini göstermektedir. Zivot-Andrews testi ise serilerde belirli dönemlerde yapısal kırılmaların varlığına işaret etmektedir. Bu sonuçlar, değişkenlerin I(1) bütünleşme derecesine sahip olduğunu ortaya koymakta ve NARDL yönteminin uygulanabilirliğini desteklemektedir.

Tablo 2: Augmented Dickey Fuller Birim Kök Testi

Değişkenler	Düzey (Sabit)	Düzey (Sabit+Trend)	Birinci Fark (Sabit)	Birinci Fark (Sabit+Trend)
LN _Y _SA	2,6505	0,5195	-1,3799	-4,5229***
LN _X 1	-1,2060	-2,1890	-8,0547***	-8,0777***
LN _X 2	3,0707	-0,9543	-7,0200***	-7,9929***
LN _X 3	-0,9464	-3,3820	-11,0938***	-11,0444***
LN _X 4	-2,0096	-2,3762	-5,9378***	-5,9812***

Not: *, ** ve *** sırasıyla %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

ADF birim kök testi sonuçları, LN_Y_SA, LN_X1, LN_X2, LN_X3 ve LN_X4 değişkenlerinin düzey değerlerinde durağan olmadığını göstermektedir. Buna karşılık, tüm değişkenler birinci farkları alındığında istatistiksel olarak anlamlı hale gelmiş ve durağanlık kazanmıştır. Özellikle LN_Y_SA değişkeni sabitli modelde durağanlaşmazken, sabitli ve trendli model altında birinci farkta durağan hale gelmiştir. Elde edilen bulgular, tüm serilerin birinci dereceden bütünleşik olduğunu [I(1)] ortaya koymaktadır. Bu sonuç, ARDL ve NARDL modellerinin uygulanabilmesi için gerekli ön koşulun sağlandığını göstermektedir.

Tablo 3: Phillips Perron Birim Kök Testi

Değişkenler	Düzey (Sabit)	Düzey (Sabit+Trend)	Birinci Fark (Sabit)	Birinci Fark (Sabit+Trend)
LN _Y _SA	5,1343	1,4997	-3,2475**	-4,5060***
LN _X 1	-2,3221	-2,9404	-8,5657***	-8,5113***
LN _X 2	2,8291	-0,9738	-7,0279***	-7,9522***
LN _X 3	-0,8878	-3,4218	-11,1137***	-11,0650***
LN _X 4	-1,3952	-1,8184	-5,7732***	-5,6916***

Not: *, ** ve *** sırasıyla %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

Phillips-Perron (PP) test sonuçları, ADF bulgularını güçlü şekilde desteklemektedir. Düzey değerlerinde tüm değişkenlerin test istatistikleri kritik değerlerin üzerinde kaldığı için (mutlak değer olarak yeterli büyüklüğe ulaşmadığı için) serilerin düzeyde durağan olmadığı görülmektedir. Özellikle LN_Y_SA değişkeni hem sabitli hem de sabitli-trendli modelde anlamlı bir durağanlık göstermemiştir.

Buna karşılık, tüm değişkenler birinci fark alındığında istatistiksel olarak anlamlı hale gelmiş ve güçlü biçimde durağanlık kazanmıştır. LN_X1, LN_X2, LN_X3 ve LN_X4 değişkenleri hem sabitli hem de sabitli-trendli modellerde %1 anlamlılık düzeyinde durağan çıkmıştır. LN_Y_SA değişkeni ise birinci farkta %5 ve %1 düzeyinde anlamlı hale gelerek durağanlık göstermiştir.

Genel olarak PP testi sonuçları, serilerin tamamının birinci dereceden bütünleşik olduğunu [I(1)] ortaya koymaktadır. Bu bulgu, değişkenler ara-

sında uzun dönemli ilişki analizine imkân veren ARDL ve NARDL yöntemlerinin kullanılabilirliğini desteklemektedir ve ADF testi sonuçlarıyla tutarlılık göstermektedir.

Tablo 4: KPSS Birim Kök Testi

Değişkenler	Düzey (Sabit)	Düzey (Sabit+Trend)	Birinci Fark (Sabit)	Birinci Fark (Sabit+Trend)
LN _Y _SA	1,0306***	0,2765***	0,7776***	0,1964**
LN _X 1	0,6427**	0,2432***	0,0747	0,0475
LN _X 2	1,0520***	0,3154***	0,9017***	0,0425
LN _X 3	1,1349***	0,0694	0,0499	0,0399
LN _X 4	0,3946*	0,2620***	0,1892	0,0325

KPSS testi sonuçları, ADF ve PP testlerinden farklı olarak serilerin durağanlık hipotezini doğrudan test etmektedir. Bu nedenle yorumlama ters mantıkla yapılmaktadır.

Elde edilen bulgulara göre, LN_Y_SA, LN_X1, LN_X2, LN_X3 ve LN_X4 değişkenlerinin düzey değerlerinde KPSS test istatistikleri genellikle kritik değerlerin üzerinde yer almakta ve bu durum serilerin düzeyde durağan olmadığını göstermektedir. Özellikle LN_Y_SA, LN_X2 ve LN_X3 değişkenlerinde hem sabitli hem de sabitli-trendli modellerde yüksek KPSS istatistikleri gözlenmiş, bu da güçlü biçimde durağanlık hipotezinin reddedildiğine işaret etmiştir.

Buna karşılık, değişkenlerin birinci farkları alındığında KPSS test istatistiklerinin belirgin şekilde düştüğü ve bazı değişkenlerde kritik değerlerin altına indiği görülmektedir. Bu durum, serilerin fark alındığında durağan hale geldiğini göstermektedir. Özellikle LN_X1 ve LN_X4 değişkenlerinde birinci farkta daha düşük test istatistikleri elde edilmesi, bu değişkenlerin daha hızlı şekilde durağanlaştığını ortaya koymaktadır.

Genel olarak KPSS test sonuçları, ADF ve PP test bulgularını desteklemekte ve tüm değişkenlerin birinci dereceden bütünleşik olduğunu (I(1)) göstermektedir. Bu sonuçlar, NARDL modelinin uygulanması için gerekli ön koşulların sağlandığını doğrulamaktadır.

Tablo 5: Zivot Andrews Birim Kök Testi

Değişkenler	Test İstatistiği (Sabit+Trend)	Kırılma Tarihi
LN _Y _SA	-4,304572	2019Q4
LN _X 1	-3,191373	2011Q4
LN _X 2	-2,726892	2016Q1
LN _X 3	-4,384238	2010Q3
LN _X 4	-4,725714	2010Q3

Zivot-Andrews test sonuçları, serilerde yapısal kırılmaların dikkate alındığı sabit ve trend içeren model çerçevesinde değerlendirilmiştir. Elde edilen bulgular, tüm değişkenlerde belirli dönemlerde yapısal kırılmaların varlığına işaret etmektedir.

LN_Y_SA değişkeni için 2019Q4 döneminde gerçekleşen kırılma, özellikle pandemi süreci ve sonrasındaki enflasyonist baskılarla birlikte değerlendirildiğinde makroekonomik şokların fiyat düzeyi üzerindeki etkisini yansıtmaktadır. LN_X1 değişkeninde 2011Q4 döneminde tespit edilen kırılma, para arzı dinamiklerinde yapısal bir değişime işaret etmektedir. LN_X2 değişkeni için 2016Q1 dönemindeki kırılma, döviz kuru oynaklığının arttığı ve küresel finansal koşulların Türkiye ekonomisi üzerindeki etkisinin belirginleştiği bir döneme karşılık gelmektedir. LN_X3 ve LN_X4 değişkenlerinde 2010Q3 döneminde ortaya çıkan kırılma ise sanayi üretimi ve politika faizinin aynı dönemde benzer bir yapısal değişim sürecine girdiğini göstermektedir.

Genel olarak bulgular, Türkiye ekonomisinde 2008 küresel finansal kriz sonrası dönemde başlayan ve ilerleyen yıllarda devam eden yapısal değişimlerin varlığını doğrulamaktadır. Test istatistiklerinin kritik değerlerin altında (daha negatif) olması, serilerde yapısal kırılma dikkate alındığında dahi birim kökün reddedilemediğini ve değişkenlerin I(1) düzeyinde bütünleşik olduğunu göstermektedir. Bu sonuçlar, NARDL modelinin uygulanabilirliğini desteklemektedir.

1.3. NARDL Tahmini

NARDL model tahmin sonuçları, değişkenler arasındaki kısa ve uzun dönemli asimetrik ilişkilerin analiz edilmesi amacıyla değerlendirilmiştir. Bu kapsamda döviz kuru, sanayi üretim endeksi, para arzı ve politika faizindeki pozitif ve negatif şokların enflasyon üzerindeki etkileri ayrı ayrı incelenmiştir.

Tablo 6: NARDL Tahmini (M2 Para Arzlı Model)

Değişken	Katsayı	t-istatistiği	Olasılık
LN _Y _SA(-1)	-0.158374	-7.722146	0.0000
LN _X 3(-1)	0.171388	3.811912	0.0003
CUMDP(LN _X 1(-1))	-0.023648	-2.080686	0.0417
CUMDN(LN _X 1(-1))	-0.028233	-1.828361	0.0725
CUMDP(LN _X 2)	0.197370	7.297689	0.0000
CUMDN(LN _X 2)	-0.094963	-2.059258	0.0438
D(LN _Y _SA(-1))	-0.133931	-1.571567	0.1213

D(LNY_SA(-2))	-0.182005	-2.557452	0.0131
D(LNY_SA(-3))	-0.269802	-3.655664	0.0005
DCUMDP(LNX1)	-0.011021	-0.744865	0.4593
DCUMDN(LNX1)	-0.015500	-0.995575	0.3235
DCUMDP(LNX1(-1))	0.024340	1.981188	0.0522
DCUMDN(LNX1(-1))	0.018663	1.116079	0.2688
DCUMDP(LNX1(-2))	-0.004510	-0.348633	0.7286
DCUMDN(LNX1(-2))	0.032261	1.880639	0.0649
DCUMDP(LNX3)	0.082263	1.074601	0.2869
DCUMDN(LNX3)	0.051730	0.779058	0.4390
DUMMY	0.113932	6.578548	0.0000
C	-0.372914	-2.118098	0.0383
TREND	-0.007490	-3.792149	0.0003

Tahmin sonuçları, enflasyon dinamiklerinin hem kısa hem uzun dönemde para arzı (M2), döviz kuru ve sanayi üretim endeksindeki değişimlerden etkilendiğini göstermektedir. Hata düzeltme terimi katsayısının negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olması (-0.1583), sistemin uzun dönem dengesine yaklaşık %15 düzeyinde bir hızla yaklaştığını ve kısa dönem şokların zaman içinde giderildiğini ortaya koymaktadır.

Uzun dönem katsayılar incelendiğinde, sanayi üretim endeksi (LNX3) enflasyon üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir. Bu durum, ekonomik aktivite arttıkça fiyatlar üzerinde yukarı yönlü baskı oluştuğunu göstermektedir. Döviz kuru değişkeni (LNX2) için hem pozitif hem negatif şokların anlamlı olması, kur geçişkenliğinin asimetrik olduğunu ve kur artışlarının enflasyon üzerindeki etkisinin kur düşüşlerine göre daha güçlü olduğunu ortaya koymaktadır.

Para arzı (M2) değişkeni açısından bakıldığında, pozitif şokların (para arzı artışları) enflasyon üzerinde anlamlı ve negatif/pozitif ayrılmış etkiler oluşturduğu görülmektedir. Özellikle pozitif para arzı şoklarının enflasyonu artırıcı etkisi daha belirgin iken, negatif şokların etkisi daha sınırlı ve zayıftır. Bu durum, para arzının enflasyon üzerindeki etkisinin simetrik olmadığını göstermektedir.

Kısa dönem dinamiklerde enflasyonun gecikmeli değerleri anlamlı olup, fiyatların geçmiş değerlerine güçlü şekilde bağlı olduğunu göstermektedir. Döviz kuru ve para arzına ilişkin kısa dönem etkilerde ise bazı gecikmelerde anlamlılık zayıflamaktadır. Bu durum, para politikası ve kur şoklarının etkisinin zaman içinde azalarak dağıldığını göstermektedir.

Modelde yer alan dummy değişkeni istatistiksel olarak anlamlı olup, yapısal değişim dönemlerinin enflasyon dinamikleri üzerinde belirgin etkiler yarattığını göstermektedir. Trend değişkeni de negatif ve anlamlı çıkmış, uzun vadede enflasyonun düşüş eğiliminde olduğunu ortaya koymuştur.

Genel olarak bulgular, para arzı ve döviz kuru şoklarının enflasyon üzerinde hem kısa hem uzun dönemde önemli ve asimetrik etkiler yarattığını göstermektedir. Özellikle M2 para arzı kanalının enflasyon üzerindeki etkisi doğrusal olmayan bir yapı sergilemektedir.

Tablo 7: NARDL Tahmini (Politika Faizli Model)

Değişken	Katsayı	t-istatistiği	Olasılık
LN _Y _SA(-1)	-0.170980	-8.641390	0.0000
LN _X 3	0.074354	2.072839	0.0425
CUMDP(LNX4(-1))	0.027896	3.209818	0.0021
CUMDN(LNX4(-1))	0.016954	2.086605	0.0412
CUMDP(LNX2(-1))	0.105728	3.974319	0.0002
CUMDN(LNX2(-1))	-0.128338	-3.004215	0.0039
D(LN _Y _SA(-1))	-0.268573	-3.055392	0.0034
D(LN _Y _SA(-2))	-0.157192	-1.987298	0.0515
D(LN _Y _SA(-3))	-0.219102	-3.133053	0.0027
D(LNX2)	0.126645	4.847363	0.0000
D(LNX2(-1))	0.028990	1.003702	0.3196
D(LNX2(-2))	-0.018900	-0.679364	0.4995
D(LNX2(-3))	-0.056335	-1.994283	0.0507
DCUMDP(LNX4)	0.004453	0.383296	0.7029
DCUMDN(LNX4)	0.019263	0.829500	0.4101
DCUMDP(LNX4(-1))	0.014575	1.309732	0.1953
DCUMDN(LNX4(-1))	0.029690	1.229935	0.2235
DUMMY	0.173627	9.082734	0.0000
C	-0.015051	-0.102811	0.9185
TREND	-0.002654	-2.191877	0.0323

Tahmin sonuçları, enflasyon dinamiklerinin hem kısa hem de uzun dönemde çeşitli makroekonomik değişkenlerden etkilendiğini göstermektedir. Hata düzeltme terimi katsayısının negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olması (-0.1709), sistemin uzun dönem dengesine doğru yaklaşık %17'lik bir düzeltme hızına sahip olduğunu ve kısa dönem sapmaların zaman içinde giderildiğini ortaya koymaktadır.

Uzun dönem sonuçları incelendiğinde, sanayi üretim endeksi (LN_X3) enflasyon üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahiptir. Bu durum, ekonomik aktivitedeki artışın fiyatlar üzerinde yukarı yönlü

baskı oluşturduğunu göstermektedir. Döviz kuru ve politika faizi bileşenleri için oluşturulan pozitif ve negatif ayrıştırılmış şoklar da anlamlı sonuçlar vermektedir.

Özellikle politika faizi değişkeninde hem pozitif hem negatif şokların anlamlı olması, faiz oranlarındaki değişimlerin enflasyon üzerinde asimetrik etkilere sahip olduğunu göstermektedir. Faiz artışlarına ve azalışlarına verilen tepkilerin farklı büyüklükte olması, para politikası aktarım mekanizmasının doğrusal olmadığını ve asimetrik işlediğini ortaya koymaktadır.

Kısa dönem dinamikler incelendiğinde döviz kuru değişimlerinin ($\Delta \text{LN}X2$) enflasyon üzerinde güçlü ve pozitif etkisi olduğu görülmektedir. Bu durum, kur geçişkenliğinin kısa dönemde oldukça etkili olduğunu göstermektedir. Ayrıca gecikmeli değerlerde bazı etkilerin zayıfladığı veya anlamsız hale geldiği gözlenmektedir.

Modelde kullanılan dummy değişkeni istatistiksel olarak anlamlı olup, yapısal değişim dönemlerinin enflasyon dinamikleri üzerinde önemli etkiler yarattığını göstermektedir. Trend değişkeni de anlamlı çıkmış ve enflasyonun zaman içinde aşağı yönlü bir eğilim sergilediğini ortaya koymuştur.

Genel olarak bulgular, para politikası (özellikle faiz kanalı) ve döviz kuru şoklarının enflasyon üzerinde hem kısa hem uzun dönemde önemli ve asimetrik etkiler yarattığını göstermektedir.

1.4. Wald Testi

Wald testi sonuçları, değişkenlerin pozitif ve negatif bileşenleri arasındaki simetrik ilişkiyi değerlendirmek amacıyla analiz edilmiştir.

Tablo 8: Wald Testi (M2 Para Arzlı Model)

Değişken	F/Ki Kare	Olasılık
LN_{X1}	7.029330	0.0102
LN_{X2}	8.236863	0.0056

Wald testi sonuçları, para arzı (LN_{X1}) ve döviz kuru (LN_{X2}) değişkenlerinde pozitif ve negatif şoklar arasındaki simetrik ilişkinin test edilmesi amacıyla uygulanmıştır. Elde edilen bulgulara göre hem LN_{X1} hem de LN_{X2} değişkenleri için H₀ hipotezi (pozitif ve negatif etkilerin eşit olduğu) %5 anlamlılık düzeyinde reddedilmektedir. LN_{X1} değişkeni için elde edilen 7.029330 F-istatistiği (p=0.0102) ve LN_{X2} değişkeni için 8.236863 F-istatistiği (p=0.0056), söz konusu değişkenlerin enflasyon üzerindeki etkilerinin asimetrik olduğunu göstermektedir. Bu durum, para arzı ve döviz kuru şok-

larının enflasyon üzerinde aynı büyüklükte ve yönde etki yaratmadığını, özellikle artış ve azalışların farklı ekonomik sonuçlar doğurduğunu ortaya koymaktadır. Elde edilen bulgular, para politikası aktarım mekanizmasının doğrusal olmayan bir yapıya sahip olduğunu ve NARDL modelinin uygunluğunu desteklemektedir.

Tablo 9: Wald Testi (Politika Faizli Model)

Değişken	F/Ki Kare	Olasılık
LNX2	15.68363	0.0002
LNX4	0.728903	0.3966

Wald testi sonuçları, döviz kuru (LNX2) ve politika faizi (LNX4) değişkenlerinde pozitif ve negatif şoklar arasındaki simetrik ilişkinin test edilmesi amacıyla uygulanmıştır. Elde edilen bulgulara göre LNX2 değişkeni için hesaplanan F-istatistiği 15.68363 olup $p=0.0002$ düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu sonuç, döviz kurundaki pozitif ve negatif şokların enflasyon üzerindeki etkilerinin birbirinden farklı olduğunu ve güçlü bir asimetrik ilişki bulunduğunu göstermektedir.

Buna karşılık politika faizi (LNX4) için elde edilen 0.728903 F-istatistiği ($p=0.3966$), pozitif ve negatif faiz şokları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olmadığını ortaya koymaktadır. Bu durum, politika faizinin enflasyon üzerindeki etkisinin simetrik olduğunu ve faiz artışları ile faiz indirimlerinin benzer büyüklükte etkiler yarattığını göstermektedir.

Genel olarak bulgular, döviz kuru kanalında güçlü bir asimetri bulunurken, faiz kanalında simetrik bir etki yapısının geçerli olduğunu ortaya koymaktadır. Bu sonuçlar, para politikası aktarım mekanizmasının değişkenler arasında farklı işlediğini ve NARDL modelinin uygunluğunu desteklemektedir.

1.5. Bounds Test

Bounds testi sonuçları, modelde uzun dönemli eşbütünleşme ilişkisinin varlığını değerlendirmek amacıyla analiz edilmiştir.

Tablo 10: Bounds Test

	F-İstatistiği	I(0) (%5)	I(1) (%5)
M2 Para Arzlı Model	20.912549	-1.000	-1.000
Politika Faizli Model	18.268431	3.335	4.535

Bounds testi sonuçları, değişkenler arasında uzun dönemli eşbütünleşme ilişkisinin varlığını değerlendirmek amacıyla uygulanmıştır. M2 para

arzını içeren modelde hesaplanan F-istatistiği (20.912549), %5 anlamlılık düzeyinde I(1) üst kritik değerini açık şekilde aşmaktadır. Bu sonuç, para arzı, döviz kuru ve sanayi üretim endeksi ile enflasyon arasında güçlü bir uzun dönemli ilişki bulunduğunu göstermektedir.

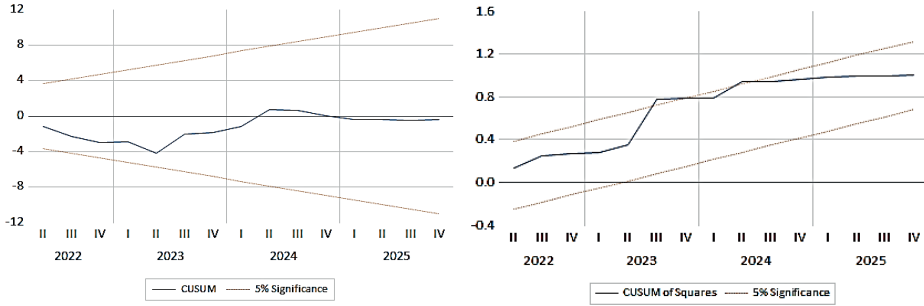
Benzer şekilde politika faizi modelinde elde edilen F-istatistiği (18.268431) de %5 anlamlılık düzeyindeki I(1) üst kritik değerinin (4.535) oldukça üzerinde yer almaktadır. Bu bulgu, politika faizi, döviz kuru ve sanayi üretim endeksi ile enflasyon arasında uzun dönemli eşbütünleşme ilişkisinin var olduğunu doğrulamaktadır.

Genel olarak her iki model için elde edilen sonuçlar, değişkenler arasında uzun dönemli denge ilişkisinin bulunduğunu ve NARDL modelinin uygulanabilirliğini güçlü şekilde desteklemektedir.

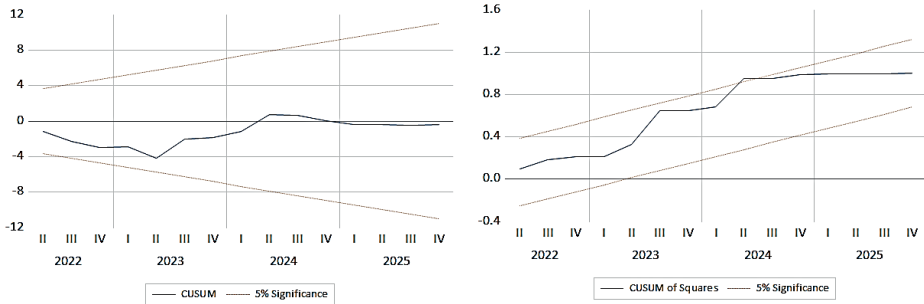
1.6. Cusum Testleri

CUSUM ve CUSUM of Squares (CUSUMSQ) testleri, model katsayılarının zaman içinde istikrarlı olup olmadığını ve olası yapısal kırılmaların model üzerinde etkili olup olmadığını değerlendirmek amacıyla uygulanmıştır.

Tablo 11: Cusum ve Cusum of Square M2 Para Arzlı Model



Tablo 12: Cusum ve Cusum of Square Politika Faizli Model



CUSUM ve CUSUM of Squares (CUSUMSQ) testleri, model katsayılarının zaman içinde istikrarlı olup olmadığını ve olası yapısal kırılmaların varlığını değerlendirmek amacıyla uygulanmıştır. CUSUM of Squares test sonuçlarında 2022Q1–2025Q4 döneminde sınırların dışına taşan bir yapısal kırılma tespit edilmiştir. Bu durum, ilgili dönemde modelde istikrar problemlerinin ortaya çıktığını göstermektedir.

Ayrıca Zivot-Andrews birim kök testi sonuçlarında belirlenen yapısal kırılma dönemleri de dikkate alınarak, modelin bu kırılmalara karşı duyarlılığı değerlendirilmiştir. Bu kapsamda tespit edilen yapısal kırılmanın etkisini kontrol altına almak amacıyla modele ilgili dönem için dummy değişken eklenmiştir. Dummy değişkenin dahil edilmesiyle birlikte modelin istikrarının güçlendiği ve yapısal kırılma etkilerinin büyük ölçüde kontrol altına alındığı görülmüştür. Bu sonuçlar, modelin yapısal değişimlere karşı dayanıklı olduğunu ve tahmin sonuçlarının güvenilirliğini artırdığını göstermektedir.

4. Sonuç ve Politika Önerileri

Bu çalışma, 2005 sonrası dönemde Türkiye ekonomisinde para politikası, döviz kuru, para arzı ve sanayi üretim endeksi ile enflasyon arasındaki ilişkiyi NARDL yaklaşımı çerçevesinde incelemeyi amaçlamaktadır. Analizlerde iki farklı model kullanılmış; ilk modelde M2 para arzı, ikinci modelde ise politika faizi değişkeni para politikası aracı olarak ele alınmıştır. Elde edilen bulgular, enflasyon dinamiklerinin hem kısa hem de uzun dönemde çok boyutlu ve doğrusal olmayan bir yapıya sahip olduğunu göstermektedir.

Bounds testi sonuçları, her iki modelde de değişkenler arasında güçlü bir uzun dönemli eşbütünleşme ilişkisi bulunduğunu ortaya koymuştur. Bu bulgu, para politikası değişkenleri ile enflasyon arasında kalıcı bir denge ilişkisinin varlığını doğrulamaktadır. NARDL tahmin sonuçları ise döviz kuru ve para politikası değişkenlerinin enflasyon üzerindeki etkilerinin asimetrik olduğunu göstermektedir. Özellikle döviz kuru şoklarının enflasyon üzerindeki etkisinin güçlü ve hızlı olduğu, kur artışlarının kur düşüşlerine göre daha yüksek geçişkenlik yarattığı tespit edilmiştir.

Para arzı modelinde, M2 para arzı artışlarının enflasyonu artırıcı etkisinin daha belirgin olduğu, negatif şokların ise daha sınırlı etki yarattığı görülmüştür. Politika faizi modelinde ise faiz şoklarının enflasyon üzerindeki etkisinin asimetrik olduğu, ancak bazı durumlarda simetrik davranışların da gözlemlendiği belirlenmiştir. Bu durum, para politikası aktarım mekanizmasının doğrusal olmayan bir yapıya sahip olduğunu göstermektedir.

Zivot-Andrews ve CUSUM/CUSUMSQ testleri, modelde yapısal kırılmaların varlığını doğrulamış; özellikle 2022 sonrası dönemde istikrar sorunlarına işaret etmiştir. Bu kırılmalar dummy değişkenler ile kontrol altına alınmış ve modelin istikrarlı hale geldiği tespit edilmiştir. Elde edilen sonuçlar, tahminlerin güvenilirliğini artırmaktadır.

Genel olarak bulgular, Türkiye’de enflasyonun belirlenmesinde döviz kuru kanalının en güçlü mekanizmalardan biri olduğunu, para arzı ve politika faizinin ise tamamlayıcı rol oynadığını göstermektedir.

Elde edilen bulgular ışığında politika yapıcılar için döviz kuru şoklarının enflasyon üzerindeki güçlü ve hızlı etkisi dikkate alındığında, kur istikrarını sağlamaya yönelik makro ihtiyati politikaların güçlendirilmesi gerektiği sonucuna ulaşılmaktadır. Benzer şekilde, para arzındaki genişlemelerin enflasyon üzerindeki etkisinin belirgin olması, para politikası uygulamalarında likidite yönetiminin daha sıkı ve etkin bir şekilde izlenmesini gerekli kılmaktadır. Politika faizinin asimetrik etkiler göstermesi ise faiz kararlarının yalnızca niceliksel değil, aynı zamanda beklenti yönetimi ve iletişim politikaları ile birlikte değerlendirilmesi gerektiğini ortaya koymaktadır. Ayrıca, modelde tespit edilen yapısal kırılmalar ekonomik şoklara karşı daha esnek ve veri odaklı bir para politikası çerçevesinin önemini vurgulamaktadır. Son olarak, enflasyonla mücadelede tek bir araç yerine döviz kuru, faiz ve para arzını birlikte dikkate alan bütüncül bir politika yaklaşımının benimsenmesi gerektiği sonucuna ulaşılmaktadır.

Kaynakça

- Akçay, Ü. (2023). Türkiye’de 2002–2023 arası uygulanan para politikalarının ekonomi politiği. *METU Studies in Development*, 50(1), 195–236. <https://doi.org/10.60165/metusd.v50i1.1287>
- Altıntaş, H., & Özbek, Z. (2024). Türkiye’de enflasyon hedefleme döneminde döviz kuru geçişkenliği: ARDL ve NARDL modelleri uygulaması. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İİBF Dergisi*, 17(2), 319–342. <https://doi.org/10.25287/ohuiibf.1422422>
- Aydın, C. (2021). Sanayi üretimi ve enflasyon ilişkisi: Türkiye için ampirik bir analiz. *Ekonomi, İşletme ve Maliye Araştırmaları Dergisi*, 3(2), 45–62.
- Bank for International Settlements. (2024). Annual economic report 2024. <https://www.bis.org>
- Bayat, T., & Taşar, İ. (2017). Döviz kuru ve enflasyon arasındaki asimetrik ilişki: Türkiye örneği. *İktisat Fakültesi Mecmuası*, 67(1), 123–142.
- Bernanke, B. S., & Gertler, M. (1995). Inside the black box: The credit channel of monetary policy transmission. *Journal of Economic Perspectives*, 9(4), 27–48. <https://doi.org/10.1257/jep.9.4.27>
- Çatık, A. N., & Karaçuka, M. (2012). The exchange rate pass-through in Turkey: Has it changed and to what extent? *Applied Economics*, 44(20), 2655–2665. <https://doi.org/10.1080/00036846.2011.566201>
- Friedman, M. (1968). The role of monetary policy. *American Economic Review*, 58(1), 1–17.
- Gül, E., & Ekinci, A. (2019). Türkiye’de para politikası ve enflasyon ilişkisi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 33(3), 789–810.
- International Monetary Fund. (2024). World economic outlook: Policy pivot, rising threats. <https://www.imf.org>
- Kara, H. (2012). Monetary policy in Turkey after the global crisis. *Central Bank Review*, 12(1), 1–11.
- Kara, H., & Ögünç, F. (2012). Exchange rate pass-through in Turkey: It is slow, but is it really low? *Central Bank Review*, 12(2), 1–18.
- McCandless, G. T., & Weber, W. E. (1995). Some monetary facts. *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, 19(3), 2–11.
- Öztürk, C., & Altınkaynak, G. (2022). Asymmetric effectiveness of monetary policy in Turkey. *World Journal of Applied Economics*, 8(1), 1–18. <https://doi.org/10.22440/wjae.8.1.1>
- Shin, Y., Yu, B., & Greenwood-Nimmo, M. (2014). Modelling asymmetric cointegration and dynamic multipliers in a nonlinear ARDL framework. In R. C. Sickles & W. C. Horrace (Eds.), *Festschrift in honor of Peter Schmidt: Econometric methods and applications* (pp. 281–314). Springer. https://doi.org/10.1007/978-1-4899-8008-3_9

- Shin, Y., Yu, B., & Greenwood-Nimmo, M. (2014). Modelling asymmetric cointegration and dynamic multipliers in a nonlinear ARDL framework. In R. C. Sickles & W. C. Horrace (Eds.), *Festschrift in honor of Peter Schmidt: Econometric methods and applications* (pp. 281–314). Springer. https://doi.org/10.1007/978-1-4899-8008-3_9
- Taylor, J. B. (1995). The monetary transmission mechanism: An empirical framework. *Journal of Economic Perspectives*, 9(4), 11–26. <https://doi.org/10.1257/jep.9.4.11>
- Taylor, J. B. (2000). Low inflation, pass-through, and the pricing power of firms. *European Economic Review*, 44(7), 1389–1408. [https://doi.org/10.1016/S0014-2921\(00\)00039-5](https://doi.org/10.1016/S0014-2921(00)00039-5)
- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası. (2006). Enflasyon hedeflemesi rejimi. <https://www.tcmb.gov.tr>
- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası. (2025). Döviz kuru istatistikleri (USD/TL). <https://evds2.tcmb.gov.tr>
- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası. (2025). Elektronik veri dağıtım sistemi (EVDS). <https://evds2.tcmb.gov.tr>
- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası. (2025). Para arzı (M2) istatistikleri. <https://evds2.tcmb.gov.tr>
- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası. (2025). Para politikası ve fiyat istikrarı. <https://www.tcmb.gov.tr>
- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası. (2025). Politika faizi verileri. <https://evds2.tcmb.gov.tr>
- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası. (2025). Sanayi üretim endeksi verileri. <https://evds2.tcmb.gov.tr>
- Türkiye İstatistik Kurumu. (2025). Tüketici fiyat endeksi (TÜFE) istatistikleri. <https://data.tuik.gov.tr>
- Yılcı, V., & Bozoklu, Ü. (2014). Asymmetric causality between exchange rates and inflation in Turkey. *Economic Modelling*, 42, 425–432. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2014.07.019>
- Yılmaz, Ö., & Kaya, V. (2020). Para arzı ve enflasyon ilişkisi: Türkiye için bir analiz. *Maliye Dergisi*, 178, 1–20.

Monopolleşme Eğilimi ve Zincir Marketler: Rekabet Kurumu Kararları Eşliğinde Rekabetin Korunmasına Yönelik Regülasyonlar

Monopolization Trend and Chain Supermarkets:
Regulations for the Protection of Competition Accompanied
by the Decisions of the Competition Authority

Ahmet YETKİN*, Mehmet Okan TAŞAR**

Özet

Dünyada organize perakendecilik sektörünün tarihi 19. yüzyıldan itibaren başlamaktadır. Türkiye’de organize perakendecilik sektörü ise ilk olarak 1950’li yıllarda kurulan zincir marketler ile başlamıştır. Perakendecilik sektöründe organize perakendeciliğin pazar payı geleneksel perakendeciliğe kıyasla az olarak görünse de özellikle en büyük beş organize perakendecinin fiyat belirleme stratejisi tüm piyasayı etkilemektedir. Piyasadaki rekabet koşullarının bozulması ise Rekabet Kurumu tarafından incelenmekte ve düzenlenmektedir. Rekabet Kurumu, 1994 tarihli ve 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun’un yükümlülüklerinin uygulanmasını sağlamak amacıyla 1997 yılında kurulmuştur. Rekabet Kurumu, yaptığı incelemeler ve soruşturmalar ile piyasalardaki rekabet ortamını kısıtlayan, bozan veya engelleyen firmaları cezalandırmaktadır. Bu yetki ile birlikte Rekabet Kurumu, organize perakendecilik sektöründeki firmaların uyguladığı fiyat belirleme stratejisi üzerine yaptığı marketler soruşturmasının ardından firmalar arasında kartelleşme olduğunu belirlemesi üzerine beş büyük zincir markete ve bir gıda tedarikçisine idari para cezası vermiştir. Bu çalışma Rekabet Kurumu’nun 29 Ekim 2021 tarihinde zincir marketlere uyguladığı ceza üzerinden Rekabet Kurumu’nun müeyyidelendirme gücünü incelemekte ve Türkiye’deki organize perakendecilik sektörünü yorumlamaktadır. Çalışmanın ilk bölümünde piyasa türleri açıklanmakta, ikinci bölümünde Türkiye’deki organize perakendecilik sektörü incelenmekte, üçüncü bölümde Rekabet Kurumu’nun yapısı, kararları ve düzenleme yetkisi değerlendirilmekte, son bölümde ise Rekabet Kurumu’nun marketler soruşturması incelenmekte ve alınan karar değerlendirilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Rekabet Kurumu, Zincir Marketler, Regülasyonlar, Monopol Piyasa, Oligopol Piyasa.

¹ Y.L. Öğrencisi, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, Konya, Türkiye. ORCID: 0009-0000-3077-7951, E-posta: 254226001001@ogr.selcuk.edu.tr

² Prof. Dr., Selçuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Konya, Türkiye. ORCID: 0000-0003-3639-5764, E-posta: otasar@selcuk.edu.tr

Abstract

The history of the organized retail sector in the world dates back to the 19th century. In Turkey, the organized retail sector began with the establishment of chain supermarkets in the 1950s. Although the market share of organized retail in the retail sector appears small compared to traditional retail, the pricing strategies of the five largest organized retailers, in particular, affect the entire market. The disruption of competitive conditions in the market is investigated and regulated by the Competition Authority. The Competition Authority was established in 1997 to ensure the implementation of the obligations of the Law on the Protection of Competition No. 4054 of 1994. Through its investigations and inquiries, the Competition Authority penalizes firms that restrict, disrupt, or hinder the competitive environment in the markets. With this authority, following an investigation into the pricing strategies of firms in the organized retail sector, the Competition Authority determined that cartel formation existed among the firms and imposed administrative fines on five large chain supermarkets and one food supplier. This study examines the enforcement power of the Turkish Competition Authority through the fine it imposed on chain supermarkets on October 29, 2021, and interprets the organized retail sector in Turkey. The first section explains market types, the second examines the organized retail sector in Turkey, the third evaluates the structure, decisions, and regulatory authority of the Competition Authority, and the final section examines the Competition Authority's investigation into supermarkets and evaluates the decision taken.

Keywords: Competition Authority, Chain Stores, Regulations, Monopoly Market, Oligopoly Market.

1. Giriş

İktisadi doktrinlere göre firmaların çeşitli piyasa türleri içerisindeki davranışları çeşitli piyasa modelleriyle incelenmektedir. Bu piyasa türleri arasında tam rekabet piyasası ve monopol piyasa olarak iki farklı kutup bulunmaktadır. Bu kutuplar arasında ise monopolcü rekabet piyasası ve oligopol piyasa gibi piyasa türleri bulunmaktadır. Tam rekabet piyasasında üretici firmalar tek başına pazarı etkileyecek güce sahip değilken monopol piyasada ise tek üretici firma olduğu için bu firma tek başına piyasayı etkileyecek güce sahiptir. Gerçek iktisadi hayatta kutup olarak belirtilen tam rekabet piyasası ve monopol piyasası türlerine sıklıkla rastlanmamaktadır. Bu sebeple üretici firmalar monopolcü rekabet piyasası ve oligopol piyasa türleri arasında konumlanmaktadır. Monopolcü rekabet piyasasında üretici sayısı fazladır. Bu firmalar arasındaki fark ürünlerin çeşitliliğinden kaynaklanmaktadır. Oligopol piyasasında ise az sayıda üretici firma bulunmaktadır. Oligopol piyasasında rekabet azdır ve piyasaya giriş engelleri vardır (Hatırlı, Öztürk, & Aktaş, 2010, s. 90).

Piyasaların birbirlerinden ayrıldığı nokta piyasaların kendine has özellikleridir. İktisadi doktrinlere göre tam rekabet piyasası diğer piyasa türlerine kıyasla en net piyasa işleyişine sahip olan piyasa türü olarak kabul görmektedir. Bu sebeple tam rekabet piyasası iktisadi olarak örnek bir piyasa türü sayılmaktadır. Tam rekabet piyasasının farklı özellikleri vardır. Bunlar; 1) Çok sayıda üretici ve tüketici olması yani piyasadaki üretici ve tüketici sayısının mal fiyatları üzerinde tek başına etkili olamayacak kadar fazla ol-

masıdır. Piyasadaki aktör sayısını temsil eden bu şart atomisite şartı olarak adlandırılmaktadır. 2) Üretici ve tüketici, piyasa şartları ve fiyat hakkında tam bilgiye sahip olması yani üretici ve tüketicilerin piyasa ve fiyatlar hakkında tam bilgiye sahip olması gerekmektedir. Bu durum açıklık veya şeffaflık olarak tanımlanmaktadır. Bununla birlikte mobilite de olması gerekir. Mobilite kavramı üretici ve tüketicilerin piyasalara kolaylıkla ulaşabilmesini ifade etmektedir. Günümüzün teknolojik şartları mobilite imkanlarını artırmaktadır. 3) Üretilen ürünler tıpatıp aynı olması yani homojenlik şartıdır. Homojenlik kavramı mal ve hizmetlerin birbirleri ile birebir aynı olmasını ifade etmektedir. Günümüzde piyasalarda görmüş olduğumuz mal ve hizmetlerin birbirinden farklılığı göz önüne alındığında gerçekleştirilmesi zor görünen şartlardan birisi homojenlik şartıdır. 4) Piyasaya giriş ve piyasadan çıkış engelleri bulunmaması yani serbestlik şartıdır. Serbestlik şartına göre üretici ve tüketiciler piyasaya istedikleri gibi giriş-çıkış yapabilmelidir ve bu giriş-çıkışlar ile ilgili hiçbir engel bulunmamalıdır. Tam rekabet piyasasının zorluklarından birisi de serbestlik şartıdır. Günümüzde bazen hukuki bazen de hukuk dışı oluşumlar üretici ve tüketicilerin piyasaya giriş-çıkış yapmalarını zorlaştırmakta veya sınırlandırmaktadır. Tam rekabet piyasasının bu şartlarından herhangi birinin sağlanamaması veya şartların eksik kalması durumunda tam rekabet piyasası, eksik rekabet piyasasına dönüşmektedir. Kısacası tam rekabet piyasası hariç diğer piyasa türleri eksik rekabet piyasasıdır (Akal & Olgun, 2021, s. 47).

Tam rekabet piyasasına en uzak olan piyasa monopol piyasadır. Monopol piyasada ürün tek bir firma tarafından üretilir ancak çok sayıda tüketiciye arz edilir. Monopol piyasada üretici firma fiyatları ve piyasayı tek başına etkilemektedir. Monopol piyasanın tersi duruma monopson piyasa adı verilir. Monopson piyasada ise ürün çok sayıda firma tarafından üretilir ancak tek tüketiciye arz edilir. Monopson piyasada ise tek tüketici fiyatları ve piyasayı tek başına etkilemektedir. Eksik rekabet piyasalarının bir diğer örneği ise oligopol piyasadır. Oligopol piyasada ürün birkaç firma tarafından üretilir ancak çok sayıda tüketiciye arz edilir. Burada önemli olan nokta piyasadaki tek bir firmanın piyasayı etkileyebilmesidir (Demirci, 2016, s. 170).

Doğal nedenlerden kaynaklanan monopoller bir firmanın üretim maliyetinin birden fazla firmanın üretim maliyetinden daha az olması durumunda oluşmaktadır. Bu durumda tüketici maliyeti veya tüketici faydası açısından da bir firmanın bulunması daha uygun olduğundan dolayı bu tür monopollere doğal monopol adı verilmektedir. Böylesi kritik bir sektörde

devletin rekabeti düzenlemeye yönelik müdahaleleri tartışmalara yol açmaktadır. Bu sebeple doğal monopoller genellikle kamu girişimleri yoluyla işletilmektedir. Bu sebeple doğal monopollere regülasyonlar aracılığı ile müdahale edilmektedir. Özel kanunlar ve hukuki düzenlemelerden kaynaklanan monopollerde devlet üretimin veya hizmetin teminini kamu birimine veya özel şirkete bırakmaktadır. Burada devletin temel amacı gelir temini, toplum sağlığı, toplum güvenliği, kamu düzeni gibi belirli amaçlar olabilmektedir. Firmalar arası anlaşmalardan kaynaklanan monopollerde firmalar gizli veya açık olacak şekilde birbirleriyle anlaşmalar yapmaktadır. Yapılan bu anlaşmalarla birlikte firmalar ortak kararlar aldığından dolayı piyasada tek bir firma gibi hareket etmektedir. Bu durum literatürde anlaşmalı monopoller olarak adlandırılmaktadır. Firmalar arasında yapılan anlaşmaların içeriği bu birlikteliğin adını değiştirmektedir. Örneğin anlaşma firmaların hukuki bağımsızlığını ve tüzel kişiliklerini koruyarak firmaları bir araya getirmekte ise bu durum kartel adını almaktadır. Eğer anlaşma firmaların hukuki bağımsızlığını ve tüzel kişiliklerini bozarak firmaları bir araya getirmekte ise bu durum tröst adını almaktadır. Ancak her iki durumda da piyasada tek firma gibi hareket edilmekte ve monopolleşme yaşanmaktadır (Taşar, 2016, s. 24).

2. Türkiye’de Zincir Market Piyasası

Perakende kavramı Türk Dil Kurumu tarafından “Malların teker teker veya birkaç parça durumunda azar azar satılmasına dayanan (satış biçimi), toptan karışı.” olarak tanımlanmaktadır. Market kelimesi ise Türk Dil Kurumu tarafından “Özellikle her türlü yiyecek maddesi, temizlik malzemesi ile ev, büro vb. yerlere ait gereçlerin satıldığı dükkân.” olarak tanımlanmaktadır (Türk Dil Kurumu, 2026). Bu tanımlar üzerinden yola çıkarak perakende market sektörü kendi içerisinde geleneksel perakende ve organize perakende olarak ikiye ayrılmaktadır. Geleneksel perakende sektörü zincir olmayan bakkal, büfe, kuruyemişi gibi işletmelerden oluşmaktadır. Organize perakende sektörü ise birden çok şubesi olan ve birden çok yerde hizmet veren zincir marketleri ifade etmektedir. Organize perakende sektöründeki zincir marketlerin şube sayısı her ne kadar fazla olsa da toplam perakende sektörü içerisinde organize perakendenin payı düşüktür. Örnek vermek gerekirse 2020 yılında toplam perakende sektörünün %68’i geleneksel perakendeler tarafından sağlanmakta iken geriye kalan %32’si organize perakendeler tarafından sağlanmaktadır (Kara, 2024, s. 64).

Perakendecilik sektörünün dünyada ilk kez 19. yüzyılda başladığı düşünülmektedir. Ülkemizde ise ilk perakendecilik adımları 1950'li yıllarda başlamıştır. Özellikle de Migros Ticaret A.Ş. tarafından ilk organize perakendecilik adımları atılmıştır. 1990'lı yıllarda ise yabancı sermayeyle pazara giren CarrefourSA Carrefour Sabancı Ticaret Merkezi A.Ş. gibi perakendeciler ile sektör hızla büyümeye başlamıştır. Ayrıca 1990'lı yıllarda Avrupa'dan esinlenerek ülkemize gelen indirim mağazacılığı formatı ile ülkemizde yeni marketler kurulmuştur. Ülkemizde indirim mağazacılığının en büyük örnekleri 1995 yılında kurulan BİM Birleşik Mağazalar A.Ş. ve Şok Marketler Ticaret A.Ş. marketleri ile 2008 yılında kurulan (A101) Yeni Mağazacılık A.Ş. marketi olmuştur. Bu indirim marketleri 2000'li yıllardan itibaren pazardaki varlıklarını ciddi olarak artırmış ve ülke genelinde çok sayıda şube açmıştır. Yaşanan bu gelişmeler ülkemizdeki organize perakendecilik sektörünün gelişmesini sağlamıştır (Rekabet Kurumu, 2026).

Tablo 1. 2019-2021 Yılları Arasında Perakende Sektöründe En Yüksek Pazar Payına Sahip Perakendeciler ve Şube Sayıları

SIRA	PERAKENDECI	2019	2020	2021
1	BİM Birleşik Mağazalar A.Ş.	7.530	8.530	9.611
2	(A101) Yeni Mağazacılık A.Ş.	9.132	10.109	11.227
3	Migros Ticaret A.Ş.	2.153	2.319	2.565
4	Şok Marketler Ticaret A.Ş.	7.207	8.145	9.247
5	CarrefourSA Carrefour Sabancı Ticaret Merkezi A.Ş.	634	699	754

Kaynak: (Rekabet Kurumu, 2026).

Tablo 2. 2019-2022 Yılları Arasında Pazar Payı Sırasına Göre Perakendecilerin Yıllık Gelirleri (000 TL)

PERAKENDECI	2019		2020		2021	
	SATIŞ	KÂR	SATIŞ	KÂR	SATIŞ	KÂR
BİM Birleşik Mağazalar A.Ş.	40.211	%3.05	55.495	%4.70	70.526	%4.15
(A101) Yeni Mağazacılık A.Ş.	26.000	-	35.698	-	66.382	-
Migros Ticaret A.Ş.	22.864	%-2.02	28.790	%-1.40	36.272	%0.99
Şok Marketler Ticaret A.Ş.	16.050	%-1.86	21.353	%1.28	28.411	%1.14
CarrefourSA Carrefour Sabancı Ticaret Merkezi A.Ş.	6.390	%-5.37	7.910	%-3.84	9.370	%-4.60
* (A101) Yeni Mağazacılık A.Ş.'ye ait veriler yargısal temelli tahmine dayalıdır.						

Kaynak: (Rekabet Kurumu, 2026).

Şube sayısının fazla olması pazar payının büyük olması anlamına gelmemektedir. Tablo 1 ve Tablo 2'den anlaşıldığı üzere (A101) Yeni Mağazacılık A.Ş.'nin şube sayısı fazladır ancak BİM Birleşik Mağazalar A.Ş.'nin pazar payı ve yıllık geliri daha fazladır. Rekabet Kurumu'nun yayınlamış olduğu

2022 Yılı Türkiye HTM Perakendeciliği Sektör İncelemesi Nihai Raporu'na göre toplam organize perakendeciliğin 2019 yılındaki toplam cirosu 91.527.878.450 TL, 2020 yılındaki toplam cirosu 131.773.410.000 TL ve 2021 yılındaki toplam cirosu 166.012.816.000 TL olmuştur. 2019-2021 yılları arasında HTM Perakendeciliği sektöründe ilk üç zincir marketin pazar payı %50 civarındadır (Rekabet Kurumu, 2026).

Organize perakendecilik piyasasındaki zincir market sayısı, zincir marketlerin şube sayısı ve zincir marketlerin pazar payları kadar organize perakendecilik sektöründeki piyasa yoğunlaşması da önemli bir veridir. Yoğunlaşma kavramı piyasa paylarının bir sektörde bulunan firmalar arasında nasıl dağıldığını ve bu dağılımın sektördeki rekabete ne kadar etki ettiğini açıklamaktadır. Bir sektörde bulunan pazarın büyük bir çoğunluğuna sadece birkaç firma hakimse ve bu firmaların satışlar üzerinde tek başına etkisi oluyorsa bu durum yüksek piyasa yoğunlaşması olarak adlandırılır. Yüksek piyasa yoğunlaşması durumu o sektörde rekabetin düşük olduğunu ifade etmektedir. Tam tersi durumda, bir sektörde bulunan pazarın büyük bir çoğunluğuna pek çok firma hakimse ve bu firmaların satışlar üzerinde tek başına bir etkisi yoksa bu durum düşük piyasa yoğunlaşması olarak adlandırılır. Düşük piyasa yoğunlaşması durumu ise o sektörde rekabetin yüksek olduğunu ifade etmektedir (Daşkiran & Telkök, 2026, s. 3).

Piyasalardaki yoğunluk oranları farklı yollarla hesaplanabilmektedir. Piyasa yoğunluğu hesaplamalarında en sık kullanılan iki yöntem Yoğunlaşma Oranları (Concentration Ratio-CR) ve Herfindahl-Hirschman Endeksi (HHI)'dir. Yoğunlaşma oranları yönteminde piyasadaki en büyük dört (CR4), sekiz (CR8) veya on iki (CR12) firmanın sektördeki piyasa oranları esas alınmaktadır. Herfindahl-Hirschman Endeksi'nde ise sadece en büyük firmaların değil sektördeki tüm firmaların piyasa paylarının kareleri alınmakta ve bu karelerin tamamı toplanmaktadır. Bu yöntem sayesinde bir piyasadaki yoğunluk firmalar bazında daha detaylı bir şekilde incelenebilmektedir (Daşkiran & Telkök, 2026, s. 3).

TÜİK'in CR yoğunlaşma düzeyi değeri sınıflandırmasına göre CR yoğunlaşma düzeyi değeri 0 ile 30 arasında yer alırsa bu durum düşük dereceli yoğunlaşma olarak adlandırılır. Bu durumda piyasada rekabet mevcuttur. CR yoğunlaşma düzeyi değeri 30 ile 50 arasında yer alırsa bu durum orta dereceli yoğunlaşma olarak adlandırılır. Bu durumda piyasada rekabet azalmaktadır. Diğer bir tabirle bu piyasa monopolcü rekabet piyasası olarak adlandırılmaktadır. CR yoğunlaşma düzeyi değeri 50 ile 70 arasında yer

alırsa bu durum yüksek dereceli yoğunlaşma olarak adlandırılmaktadır. Bu durumda piyasada rekabet iyice azalmaktadır. Diğer bir tabirle bu piyasada oligopolist bir yapı oluşmaktadır. CR yoğunlaşma düzeyi değeri 70 ile 100 arasında yer alırsa bu durum çok yüksek dereceli yoğunlaşma olarak adlandırılmaktadır. Bu durumda piyasada monopolist bir yapı oluşmaktadır (Pehlivanoglu & Tekçe, 2013, s. 374).

Tablo 3. 2019-2021 Yılları Arasında Türkiye Toplam Perakende Sektöründe Pazar Yoğunlaşması

YOĞUNLAŞMA ORANLARI (CONCENTRATION RATIO–CR)	2019	2020	2021
Yoğunlaşma Oranları (Concentration Ratio – CR) CR4	43,69	48,69	49,88
Yoğunlaşma Oranları (Concentration Ratio – CR) CR4	51,92	57,37	59,15
Yoğunlaşma Oranları (Concentration Ratio – CR) CR10	63,49	68,82	70,36

Kaynak: (Rekabet Kurumu, 2026).

2019-2021 yılları arasında toplam perakende sektöründe en büyük üç firmanın pazar payı %30 sınırının üstünde ve %50 sınırının hemen altındadır. Bu durum toplam perakende sektörünün CR3 yoğunlaşma oranı seviyesinde monopolcü rekabet piyasası şartlarında olduğunu göstermektedir. 2019-2021 yılları arasında toplam perakende sektöründe en büyük dört ve en büyük on firmanın pazar payı ise %50 sınırının üstünde ve %70 sınırının hemen altındadır. Bu durum toplam perakende sektörünün CR4 ve CR10 yoğunlaşma oranı seviyesinde oligopol piyasası şartlarında olduğunu göstermektedir (Kara, 2024, s. 67).

Tablo 4. 2019-2021 Yılları Arasında Türkiye HTM Perakende Sektöründe Pazar Yoğunlaşması

YOĞUNLAŞMA ORANLARI (CONCENTRATION RATIO–CR)	2019	2020	2021
Yoğunlaşma Oranları (Concentration Ratio – CR) CR4	61,84	64,80	65,31
Yoğunlaşma Oranları (Concentration Ratio – CR) CR4	73,50	76,35	77,45
Yoğunlaşma Oranları (Concentration Ratio – CR) CR10	90,05	91,59	92,13

Kaynak: (Rekabet Kurumu, 2026).

2019-2021 yılları arasında hızlı tüketim ürünleri perakende sektöründe en büyük üç firmanın pazar payı ise %50 sınırının üstünde ve %70 sınırının altındadır. Bu durum toplam perakende sektörünün CR3 yoğunlaşma oranı seviyesinde oligopol piyasası şartlarında olduğunu göstermektedir. 2019-2021 yılları arasında hızlı tüketim ürünleri perakende sektöründe en büyük dört ve en büyük on firmanın pazar payı ise %70 sınırının üstündedir. Bu durum toplam perakende sektörünün CR4 ve CR10 yoğunlaşma oranı seviyesinde monopol piyasası şartlarında olduğunu göstermektedir (Kara, 2024, s. 67).

3. Rekabet Kurumu ve Regülasyonları

Piyasa ekonomilerinde ekonomik ilişkilerin temel ilkesi rekabet odağıdır. İktisadi olarak rekabet kavramı piyasadaki satıcıların müşteri sayısını artırarak mal ve hizmet satışlarını hızlandırmak ve böylece kârlarını artırmak amacıyla firmaların birbirlerine karşı verdiği mücadele olarak açıklanabilir. Piyasaların bağımsız ve özgür kalması durumunda firmalar rakiplerini yıkmayı hedefleyen bir mücadeleye girişmekte, mücadele sürecinde toplumun faydasını ve ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyecek ortaklıklar yapmakta ve ekonomik güçlerini kullanarak piyasa içerisinde daha fazla pay almayı sağlayacak faaliyetlerde bulunmaktadır. Yaşanan bu durumlar piyasa üzerinde devlet müdahalesini zorunlu hale getirmektedir. Bu sebeple rekabet kurallarını uygulayan ve rekabet ortamını koruyan kamu kurumları; özgür girişimleri korumak, kaynak dağılımı adaletini sağlamak, toplumsal refahın artmasına yardımcı olmak, firmaların rekabet şartlarını bozmasını engellemek ve bu amaçlar doğrultusunda gerekli tedbirleri almak ve düzenlemeleri yürütmekle yükümlüdür (Rekabet Kurumu, 2026).

Türkiye Cumhuriyeti Anayasası'nın 167. maddesi uyarınca devlet piyasalardaki fiili veya anlaşma ile ortaya çıkabilecek her türlü tekel ve kartel girişimlerini engellemekle yükümlüdür. Türkiye Cumhuriyeti Devleti bu görevi yerine getirmek amacıyla 1994 tarihli ve 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'u kabul etmiş ve bu kanunun yükümlülüklerini uygulaması amacıyla 1997 yılında Rekabet Kurumu'nu kurmuştur. Rekabet Kurumu'nun en temel görevi; firmaların aralarında yaptığı anlaşmaları ve firmaların koordineli davranışlarını kontrol etmek, firmaların kararları ve eylemleriyle rekabeti engellemelerini, firmaların kartelleşmesini, piyasada egemen olan firmanın bu egemenliği kötüye kullanmasını, piyasadaki firmaların birleşirken ve devralınırken tekelleşmesini engellemektir. Böylelikle Rekabet Kurumu piyasadaki dengeyi korumakta ve rekabeti teşvik etmektedir (Rekabet Kurumu, 2026).

Rekabet Kurumu; yaptığı incelemeler ve soruşturmalar ile piyasalardaki rekabet ortamını kısıtlayan, bozan veya engelleyen firmaları cezalandırmakta, ekonomiye katkı sağlayacak ve tüketici faydasını artıracak anlaşmaları desteklemekte, firmalar arasındaki birleşme, devralma, ortak olma gibi uygulamaları denetleyerek tekelleşmeye engel olmakta, kamu iktisadi teşebbüsleri özelleştirilirken bu kurumların özel sektöre devir işlemlerini takip etmekte, özelleştirmeler aracılığıyla devletin piyasadaki payını azaltırken kamunun çekildiği sektörlerde tekelleşmeyi engellemekte, piyasada rekabeti

engelleyecek durumların önüne geçmekte ve piyasadaki rekabet koşullarını sağlamaktadır (Rekabet Kurumu, 2026).

Rekabet Kurumu'nun benimsemiş olduğu vizyonu uygulanabilir rekabet ortamını sağlayan ve adil rekabeti teşvikleyen, sürdürülebilir kalkınma ve büyümeyi amaçlayan, hizmet yeniliğini, kalitesini, çeşitliliğini ve verimliliğini artırmayı hedefleyen ve bu doğrultuda katkı sağlamayı amaçlayan uluslararası alanda etkili bir kurum olabilmektir. Rekabet Kurumu'nun benimsemiş olduğu misyonu ise tüketicilerin refahını artırmak, piyasadaki tekelleşme ve kartel gibi olumsuz girişimleri engellemek, piyasalardaki giriş engellerini kaldırarak yatırımcılar için uygun ortamı hazırlamak, piyasa mekanizmasının doğru ve verimli çalışmasını sağlamak, uluslararası anlamda rekabetin artırılmasına destek olmaktır. Rekabet Kurumu'nun bu misyonu çerçevesinde piyasaları takip ederek piyasadaki aksaklıkları denetleyip düzenlemek, adil rekabet ortamını bozacak olacak anlaşmaları engellemek, piyasalarda rekabeti kültür haline getirmek ve kamusal hareketlerin rekabet temelinde oluşmasını sağlamak, rekabet dengesini sarsacak nitelikte olan birleşmeleri ve devralmaların önüne geçmek, rekabet temelinde hukuki iktisadi ve politik araştırmalar yapıp bu alanlarda politikalar üretmek ve üretilen politikalara rekabet açısından katkı sağlamak amaçlanmaktadır (Rekabet Kurumu, 2026).

Rekabet Kurulu'nun görevleri; 4054 sayılı kanunun yasaklamış olduğu faaliyetleri veya hukuki işlemleri başvuruların ardından veya resen incelemek, araştırmak veya soruşturma yürütmek, kanunda belirtilen hükümlerin ihlali durumunda bu ihlalleri tespit etmek, bu ihlallerin yaşanmaması için gerekli önlemleri almak, ihlallere sebep olan bireylere veya firmalara idari para cezası kesmek, firmaların menfi tespit ve muafiyet isteklerini değerlendirmek ve menfi tespit ve muafiyet isteklerinden uygun olanlara menfi tespit ve muafiyet belgelerini teslim etmek, menfi tespit ve muafiyet belgelerine sahip olan firmaların bulunduğu piyasaları izlemek, firmaların mevcut durumlarında değişiklik yaşanması halinde menfi tespit ve muafiyet haklarını yeniden değerlendirmek, devralma ve birleşme başvurularına onay vermek, 4054 sayılı kanunun uygulanması ile alakalı tebliğler yayınlamak ve gerekli revizeler yapmak, rekabet hukuku ile alakalı mevzuat düzenlemeleri hakkında doğrudan veya bakanlık talebi ile ilgili görüş bildirmek, diğer ülkelerde yürürlüğe giren ve rekabeti düzenleyen anlaşmaları, kararları, mevzuatları, uygulamaları, politikaları ve tedbirleri takip etmek, Rekabet Kurumu Başkanlığı'nın hazırlamış olduğu yıllık bütçeyi, gelir-gider kesin hesabını ve yıllık çalışma programlarını düzenlemek, gerekli olan durumlarda bütçe içe-

risinde hesaplar arasında aktarma yapılmasına karar vermek, yıllık olarak yapılanları ve görev sahasındaki gelişmeleri ve mevcut durumu açıklayan rapor hazırlamak ve yayınlamak, demirbaş eşya gayrimenkul ve menkul, alınması gibi satın alma, satma veya kiralama konular hakkında önerileri değerlendirmek ve karar almak, satın alma, satma veya kiralama konularında gerekli revizeleri yapmak, Rekabet Kurumu'nun alacak, hak ve borçları ile ilgili işlemler hakkında karar almak, 4054 sayılı kanunun vermiş olduğu diğer yükümlülükleri yerine getirmek olarak sıralanabilir (Rekabet Kurumu, 2026).

Rekabet Kurumu'nda kararların alındığı birim Rekabet Kurulu'dur. Hukuki temel olarak Rekabet Kanunu ve 3 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi'nde belirtilen hususlar ile Rekabet Kurulu'nun oluşumu, Rekabet Kurulu üyelerinin atanma şartları ve Rekabet Kurulu üyelerinin görev süreleri belirlenmiştir. Buna göre Rekabet Kurulu'nun 7 üyesi vardır ve üyelerin atamasını Cumhurbaşkanı yapmaktadır. Bu yedi üyeden biri başkan biri ikinci başkan olarak görev yapmaktadır. Rekabet Kurulu üyelerinin en az lisans mezunu olması, kamuda, serbest olarak veya uluslararası kuruluşlar arasında sosyal güvenlik kurumları ile ilişkili olan ve özel sektörde minimum 5 yıl çalışmış olması, 657 sayılı Devler Memurları Kanunu'nun 48. maddesinin (A) fıkrasının 1, 4, 5, 6, ve 7. bentlerinde geçen koşulları taşıması gerekmektedir. Rekabet Kurulu'na seçilen başkan, ikinci başkan ve üyeler toplam 4 yıl görev almaktadır. Başkan, ikinci başkan ve üyeler görev süreleri bitmeden görevden alınamamaktadır. Sadece seçilen başkan, ikinci başkan ve üyelerin atama şartlarını kaybettiği durumlarda ya da mevcut durumlarının 4054 sayılı Kanun'un 25. maddesine aykırı olması durumunda veya 4054 sayılı Kanun ile başkan, ikinci başkan ve üyelere kişilerin mahkeme kararıyla suç işlediklerinin kararlaştırılması durumlarında kişilerin görevleri sona erer (Rekabet Kurumu, 2026).

Rekabet Kurulu Başkanlığı'nın görevleri; Rekabet Kurulu üyeleri ile Rekabet Kurumu bünyesindeki hizmet birimlerinin disiplinli ve uyumlu bir şekilde çalışmasını sağlamak, Rekabet Kurumu içerisindeki koordinasyon ve organizasyon sağlamak, Rekabet Kurumu bünyesindeki hizmet birimleri arasındaki yetki ve görev anlaşmazlıklarını sonuca bağlamak, Rekabet Kurulu toplantı organizasyonunun gününü, saatini ve gündemini belirlemek ve toplantıları yönetmek, Rekabet Kurulu'nun aldığı kararları uygulanmasını sağlamak, Rekabet Kurumu'nun hizmet birimlerinden gelen önerileri Rekabet Kurulu'na sunmak, Rekabet Kurumu'nun gelir gider kesin hesabını, yıllık

bütçesini ve yıllık raporlarını hazırlayıp Rekabet Kurulu'na sunmak, Rekabet Kurumu'nun gelirlerinin toplanmasını, bütçesinin uygulanmasını, giderlerin ödenmesini sağlamak, rekabet politikasıyla alakalı verilecek mevzuat ve kararlar ile alakalı görüş bildirmek, Rekabet Kurumu'nun bakanlıklar ve diğer kurumlar ile ilişkilerini yürütmek, Rekabet Kurumu'nu (Ek:24.10.2011 - KHK 661/56.Md) Başkan Yardımcıları ve Baş Hukuk Müşaviri hariç personelinin atamak, Rekabet Kurulu'nun nihaî kararları ile Rekabet Kurumu hazırlanacak tebliğ ve yönetmeliklerin yayınlanmasını sağlamak, özel ve resmi kurumlara karşı temsil etmek, Rekabet Kurulu Başkanı adına imzaya yetkili personelin görev ve yetki alanını belirlemek şeklinde sıralanabilir (Rekabet Kurumu, 2026).

Küreselleşme süreci ile birlikte rekabet politikasının ve rekabet hukukunun uluslararası niteliği giderek artmaktadır. Dolayısıyla rekabet politikası ve rekabet hukuku konularında uluslararası birliktelikler önem kazanmaktadır. Uluslararası birliktelikler ile ülkeler arasında bilgi ve tecrübe paylaşımı sağlanırken bir yandan da rekabet kurallarının yürütülmesi konusunda fırsatlar yakalanmaktadır. Rekabet Kurumu, çok taraflı platformlar olan Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (United Nations Trade and Development - UNCTAD), Dünya Bankası (World Bank – WB), Ekonomik Kalkınma ve İş Birliği Örgütü (Organisation for Economic Co-operation and Development - OECD), Dünya Ticaret Örgütü (World Trade Organization – WTO), Uluslararası Rekabet Ağı (International Competition Network - ICN) gibi kuruluşlar tarafından yürütülen çalışmalarda görev almaktadır. Bu kurumlar haricinde Avrupa Birliği ile Türkiye arasında yürütülen tam üyelik sürecinde fasıllardan biri olan rekabet politikası fasılının tamamlanması için önemli çalışmalar yürütülmüştür. Bu görevler haricinde Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın yürüttüğü serbest ticaret anlaşmalarının içerisinde bulunan rekabet mevzuatı bölümlerinin görüşmelerine de katılım sağlamaktadır. İkili ilişkiler çerçevesinde Bosna-Hersek, Moğolistan, Kore Cumhuriyeti, Rusya Federasyonu, Peru, KKTC, Kazakistan, Portekiz, Romanya, Bulgaristan, Hırvatistan, Avusturya, Mısır, Ukrayna, Kırgızistan, Gürcistan, Tunus, Kosova, Kuzey Makedonya, Sırbistan, Arnavutluk, Azerbaycan, Fas, Libya, Özbekistan, Macaristan, Malezya, Yunanistan ve Karadağ gibi ülkelerin rekabet kurumlarıyla mutabakat zabıtları imzalanmıştır. İslam İşbirliği Teşkilatı (İİT) çatısı altında görev yapan İslam Ülkeleri İstatistik, Ekonomik ve Sosyal Araştırma ve Eğitim Merkezi (SESRIC) ve ilk kez rekabet mevzuatı çalışması başlatan İslam ülkelerine destek vermekle birlikte rekabet otoritesi personellerine gerekli eğitim ile teknik destek vermektedir. Ayrıca hem ülkemizin bulunduğu coğrafyada hem de farklı coğrafyalarda bulunan ülkelerin rekabet

otoritelerine bilgi ve tecrübe konusunda destek vermekte ve ülkelerin rekabet kapasitesini artırmaya destek olmaktadır (Rekabet Kurumu, 2026).

4. Rekabet Kurumu'nun Zincir Market Regülasyonu

2019 yılının sonlarına doğru COVID-19 salgınının küresel bir hale gelmesi ve 2020 yılının Mart ayında ülkemizde yayılmasıyla birlikte çoğu üründe üretim sorunları yaşanmıştır. Yaşanan bu üretim sorunları beraberinde fiyat artışlarını da getirmiştir. Bu sebeple tüketiciler aradıkları ürünü ya bulamamış ya da yüksek fiyattan almak zorunda kalmıştır. Ülke genelinde yaşanan sorunlar konusunda Rekabet Kurulu'na başvurular gelmiş ve Rekabet Kurulu 31 Mart 2020 tarihinde resen inceleme başlatmıştır. Bu inceleme 7 Mayıs 2020 tarihinde soruşturmaya dönmüş ve bu soruşturma kamuoyunda "Marketler Soruşturması" olarak adlandırılmıştır. Rekabet Kurulu'nun yürütmüş olduğu soruşturma bünyesinde temizlik ve gıda mallarıyla ilgilenen perakendecilerin ve bu perakendecilere tedarikçilik sağlayan toptancı ve üretici konumundaki teşebbüslerin malları fiyatlandırma şekilleri gözlemlenmiştir. Yürütülen bu soruşturma bünyesinde dokuz zincir markete, iki kişisel bakım ve güzellik perakendecisine ve on sekiz tedarikçiye olmak üzere toplam yirmi dokuz teşebbüse inceleme yapılmıştır. Bu teşebbüsler haricinde teşebbüslerin üyesi olduğu teşebbüs birliğine de inceleme yapılmıştır. Yapılan incelemelerde 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un rekabeti koruyan 4. maddesinin ihlali olup olmadığı gözlemlenmiştir (Tunçel, 2023, s. 34).

Rekabet Kurulu başlattığı soruşturma ile birlikte 19 ay boyunca kapsamlı gözlemler yürütmüştür. Yapılan gözlemlerin COVID-19 salgınındaki kısıtlamalar sürecinde yürütülmesine rağmen çok sayıda yerde inceleme yapılmıştır. Bazı teşebbüslerde tekrar gözlem yapıldığı da göz önüne alındığında yaklaşık 50 inceleme teşebbüslerin bulundukları yerlerde yapılmıştır. Bu incelemeler yapılırken soruşturma kapsamında olan ve olmayan çeşitli teşebbüsler arasından yaklaşık 150 farklı teşebbüsün fiyat listesi alınmış, teşebbüsler haricinde pazar araştırma şirketlerinden de güncel fiyat listesi alınmış ve böylelikle detaylı fiyat incelemesi yürütülmüştür. Elde edilen fiyat bilgileri haricinde teşebbüslerin Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)'e iletmış oldukları fiyat listeleri de incelenmiştir. İnceleme sonucunda elde edilen bilgiler, belgeler ve soruşturma tarafı olan teşebbüslerin savunmaları detaylı bir şekilde değerlendirilmiştir. Yürütülen soruşturma sonucunda teşebbüslerin kendi aralarında anlaşarak belirli ürün fiyatlarını ve fiyatlandırma tarihlerini belirlediği, tedarikçilerin teşebbüslerin talebiyle birlikte piyasayı yönlendir-

diği yani tedarikçilerin tüm teşebbüslerden malların belirlenen satış fiyatını uygulamasını ve fiyatlandırma tarihlerine uyulmasını istediği, tedarikçilerin isteklerini yerine getirecek olan teşebbüslerin ürün satış fiyatlarını ve fiyatlandırma tarihlerini diğer teşebbüslerle düzenli bir şekilde paylaştığı, teşebbüslerin ürün fiyatlarına ve fiyatlandırma tarihlerine uymaları için tedarikçilerin çaba sarf ettikleri, teşebbüslerin rakip firmaların ürünlere uyguladıkları fiyatları ve fiyat değişimlerini takip ettikleri, teşebbüslerin yapmış olduğu fiyat takibi sonucunda rakip firmanın kendilerine göre daha uygun fiyat yani bozuk fiyat uygulaması durumunda tedarikçiler aracılığıyla fiyatların yukarı çekilmesi için girişimde bulunulduğu, rakip firmalardan birinin daha uyguna ürün satması durumunda teşebbüslerin ürün fiyatlarını düşürdüğü ve aradaki farkın piyasayı organize edememesi sebebiyle tedarikçiden temin ettiği kesin bir şekilde tespit edilmiştir. Ayrıca soruşturma sonucunda teşebbüslerin aralarında gerçekleşen iletişimin ardından tedarikçilerin yapmış olduğu baskılar sonucunda teşebbüslerin uygulamış oldukları ürün fiyatlarında değişiklik olup olmadığı dönemin piyasa fiyatlarının karşılaştırılması sonucuyla kanıtlanmıştır (Tunçel, 2023, s. 35).

Rekabet Kurulu, yürütmüş olduğu marketler soruşturmanın ardından toplanan tüm delilleri, bilgileri, belgeleri, düzenlenen raporları, yazılı savunmaları ve sözlü savunma toplantısındaki açıklamaları değerlendirmiştir. 28.10.2021 tarihinde yapılan Rekabet Kurulu toplantısında 21-53/747-360 sayı ile nihai karar alınmıştır (Rekabet Kurumu, 2021);

a) BİM Birleşik Mağazalar A.Ş., (A101) Yeni Mağazacılık A.Ş., Migros Ticaret A.Ş. ve Şok Marketler Ticaret A.Ş., CarrefourSA Carrefour Sabancı Ticaret Merkezi A.Ş. arasında direkt olarak veya aracı olan tedarikçi firmalar yoluyla sağlanan temalar ile fiyatların ve fiyat değişimlerinin koordine edildiği, yine direkt olarak veya aracı olan tedarikçi firmalar yoluyla ileriye dönük fiyat belirlendiği, fiyat değişim tarihlerinin ayarlandığı, kampanyaların paylaşılması gibi rekabet açısından gizli bilgilerin paylaşıldığı; fiyat indirmine giden veya pazar genelinde fiyatların arttığı dönemde henüz fiyat artışı yapmayan teşebbüslerin fiyatlarına tedarikçiler aracılığıyla müdahale edilerek söz konusu fiyatların tüketiciler aleyhine yükseltildiği; rakip fiyatlarının yükselmemesi halinde ürün ve/veya bölge özelinde süratle hayata geçirilen fiyat indirimleri ve/veya tedarikçiye iade faturası kesmek gibi cezalandırma stratejileri yoluyla teşebbüsler arasındaki danışıklılığa uyumun sürekli olarak gözetildiği; böylelikle adı geçen teşebbüslerin satışa sundukları pek çok ürünün perakende satış fiyatlarının tespiti amacına sahip, topla-dağıt özelliği de sergileyen kartel niteliğindeki anlaşma veya uyumlu eylemler yoluyla, anılan teşebbüslerin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiklerine,

b) Soruşturmada bahsi geçen organize perakendeci teşebbüsler hari-
cinde Savola Gıda ve San. Tic. A.Ş.’nin teşebbüslerin arasındaki ürün fiyat
bilgisi ve fiyat değişimleri ile ilgili konularda organizasyonu sağladığı, bu
organizasyonu devam ettirdiği ve gelecekte planlanan fiyat bilgileri ile fiyat
değişimleri hakkında rekabeti bozacak özel bilgilerin paylaşımını sağladığı
gerekçesiyle organize perakendecilik sektöründe rekabet ortamının bozul-
masına neden olduğu ve fiyatları inceleme amacıyla topla- dağıt yöntemi
ile kartelleşmeye neden olduğu ve bu girişimleri soruşturmada bahsi geçen
teşebbüslerle birlikte organize bir şekilde gerçekleştirdiği nedeniyle Savola
Gıda ve San. Tic. A.Ş.’nin diğer organize perakende teşebbüsleri ile birlikte
ve eşit derecede sorumlu olduğuna,

c) Bu çerçevede Kanun’un 16. maddesinin üçüncü fıkrası ve “Rekabeti
Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar İle Hâkim Durumun Kötüye
Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik”in (Ceza
Yönetmeliği) 5. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendi, ikinci fıkrası ve üçün-
cü fıkrasının (a) bendi ile 7. maddesinin birinci fıkrası hükümleri uyarınca
2020 mali yılı sonunda oluşan ve Kurul tarafından belirlenen yıllık gayri safi
gelirlerinin takdiren idari para cezaları verilmiştir.

BİM Birleşik Mağazalar A.Ş.’ye 958.129.194,39 TL, (A101) Yeni
Mağazacılık A.Ş.’ye 646.582.329,39 TL, Migros Ticaret A.Ş.’ye 517.672.762,75
TL, Şok Marketler Ticaret A.Ş.’ye 384.369.037,15 TL, CarrefourSA Carrefour
Sabancı Ticaret Merkezi A.Ş.’ye 142.469.772,07 TL ve Savola Gıda ve San. Tic.
A.Ş.’ye 22.210.998,63 TL idari para cezası verilmiştir. Bu cezalar haricinde sıvı
yağ tedarikçiliği yapan ve fiyatlandırma konusunda marketler üzerinde etki-
si olduğu için kartelleşmeye neden olan Savola Gıda ve San. Tic. A.Ş.’ye 4954
sayılı Kanun’un 4. maddesini ihlal etmesi, 4054 sayılı Kanun’un 16. madde-
sinin üçüncü fıkrası ve Ceza Yönetmeliğinin 5. maddesinin birinci fıkrasının
(b) bendi, ikinci fıkrası, üçüncü fıkrasının (a) bendi ile 7. maddesinin birinci
fıkrası uyarınca 2020 mali yılı sonunda Rekabet Kurulu tarafından belirlenen
yıllık gayri safi gelirleri üzerinden 11.105.499,32 TL idari para cezası uygu-
lanmasına oy birliği ile karar verilmiştir (Rekabet Kurumu, 2021).

Bunun haricinde Rekabet Kurulu’nun yürüttüğü soruşturmaya da-
hil edilen ve inceleme kapsamına alınan diğer 23 teşebbüs hakkında Gıda
Perakendecileri Derneği tarafından 4054 sayılı Kanun’a aykırı bir durum tes-
pit edilmediğinden bu teşebbüslere herhangi bir idari para cezası verilme-
miştir. Ayrıca yaşanan bu gelişmelerden sonra soruşturmaya taraf olan pe-
rakendeci ve tedarikçilerin hem bulundukları sektördeki rakiplerine hem de
dikey ilişkisi olan firmaların rekabeti etkileyecek bilgilerin değiştirilmesinde

dikkat edilecek konularla alakalı soruşturmaya taraf olan teşebbüslere görüş yazısı iletilmesini temin olarak Rekabet Kurulu Başkanlığı'na yetki verilmesine oy birliği ile karar verilmiştir (Rekabet Kurumu, 2021).

Bu kararın ardından ilgili teşebbüsler idari para cezasının iptali için idari yargı yoluna başvurmuştur. Davalar farklı şirketler tarafından ayrı ayrı açılmış olmakla birlikte, süreç genel olarak benzer şekilde ilerlemiştir. BİM Birleşik Mağazalar A.Ş. tarafından açılan dava Ankara 7. İdare Mahkemesi'nin 2022/1231 esas sayılı dosyasında görülmüş ve mahkeme 15 Haziran 2022 tarihinde yürütmenin durdurulması talebini reddetmiştir. CarrefourSA Carrefour Sabancı Ticaret Merkezi A.Ş. tarafından açılan dava Ankara 15. İdare Mahkemesi'nin 2022/1230 esas sayılı dosyasında görülmüş ve mahkeme 15 Haziran 2022 tarihinde yürütmenin durdurulması talebini reddetmiştir. Migros Ticaret A.Ş. tarafından açılan dava Ankara 7. İdare Mahkemesi'nin 2022/1264 esas sayılı dosyasında görülmüş ve mahkeme 15 Haziran 2022 tarihinde yürütmenin durdurulması talebini reddetmiştir. Şok Marketler Ticaret A.Ş. tarafından açılan dava Ankara 15. İdare Mahkemesi'nin 2022/691 esas sayılı dosyasında görülmüş ve mahkeme 13 Mayıs 2022 tarihinde yürütmenin durdurulması talebini reddetmiştir. (A101) Yeni Mağazacılık A.Ş. tarafından açılan dava ise Ankara 7. İdare Mahkemesi'nin 2022/1016 esas sayılı dosyasında görülmüş ve 23 Haziran 2022 tarihinde yürütmenin durdurulması talebini reddetmiştir (Rekabet Kurumu, 2026).

İdare mahkemelerinin yürütmenin durdurulması taleplerini reddetmesi üzerine zincir marketler kararlara karşı istinaf yoluna başvurmuştur. Bu başvurular Ankara Bölge İdare Mahkemesi 8. İdari Dava Dairesi tarafından incelenmiş ve yapılan incelemeler sonucunda BİM Birleşik Mağazalar A.Ş.'nin başvurusu hakkında 27 Temmuz 2022 tarihinde yürütmenin durdurulması talebine ilişkin itiraz reddedilmiştir. CarrefourSA Carrefour Sabancı Ticaret Merkezi A.Ş.'nin başvurusu hakkında 16 Ağustos 2022 tarihinde yürütmenin durdurulması talebine ilişkin itiraz reddedilmiştir. Migros Ticaret A.Ş.'nin başvurusu hakkında 27 Temmuz 2022 tarihinde yürütmenin durdurulması talebine ilişkin itiraz reddedilmiştir. (A101) Yeni Mağazacılık A.Ş.'nin başvurusu hakkında 27 Temmuz 2022 tarihinde yürütmenin durdurulması talebine ilişkin itiraz reddedilmiştir. Diğer zincir marketlerden farklı olarak Şok Marketler Ticaret A.Ş. ise ret kararına istinaf yoluyla itiraz etmemiştir (Rekabet Kurumu, 2026).

5. Sonuç

İktisadi doktrinlere göre piyasalar tam rekabet piyasası ve monopol piyasa olarak iki uç kutup arasında yer almaktadır. Bu iki kutup arasında monopolü rekabet piyasası, oligopol piyasa, duopol piyasa gibi piyasa türleri yer

almaktadır. Bu piyasa türleri arasında en ideal piyasa türü tam rekabet piyasası olarak kabul edilmektedir. İdeal olarak kabul edilmesinin sebepleri; tam rekabet piyasasında birden çok alıcı ve satıcı olması sebebiyle alıcıların veya satıcıların tek başına fiyat belirleyememesi, üretici ve tüketicilerin piyasalara kolaylıkla ulaşabilmesi, üretici ve tüketicilerin piyasa ve fiyatlar hakkında tam bilgiye sahip olması, mal ve hizmetlerin birbirleri ile birebir aynı olması, üreticilerin ve tüketicilerin piyasaya istedikleri gibi giriş-çıkış yapılabilmesi ve bu giriş-çıkışlar ile ilgili hiçbir engel bulunmaması gibi durumlardır.

Günümüzde tam rekabet piyasası bulunmasa bile mevcut piyasalarda rekabetin korunması ve rekabet koşullarının artırılması için çeşitli uygulamalar yapılmaktadır. Pek çok ülkede olduğu gibi ülkemizde de rekabetin korunması için kanun bulunmakta ve bu kanunun yükümlülüklerinin uygulanması amacıyla bir rekabet otoritesi bulunmaktadır. Rekabet Kurumu, 1994 tarihli ve 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un yükümlülüklerinin uygulanmasını sağlamak amacıyla 1997 yılında kurulmuştur. Türkiye Cumhuriyeti Anayasası'nın 167. maddesi uyarınca devlet piyasalarındaki fiili veya anlaşma ile ortaya çıkabilecek her türlü tekel ve kartel girişimlerini engellemekle yükümlüdür.

Perakende kavramı Türk Dil Kurumu tarafından "Malların teker teker veya birkaç parça durumunda azar azar satılmasına dayanan (satış biçimi), toptan karşıtı." olarak tanımlanmaktadır. Market kelimesi ise Türk Dil Kurumu tarafından "Özellikle her türlü yiyecek maddesi, temizlik malzemesi ile ev, büro vb. yerlere ait gereçlerin satıldığı dükkân." olarak tanımlanmaktadır.

Dünyada perakendecilik sektörünün tarihi 19. yüzyıldan itibaren başlamaktadır. Türkiye'de perakendecilik sektörü ise ilk olarak 1950'li yıllarda kurulan zincir marketler ile başlamıştır. Migros Ticaret A.Ş.'nin kuruluşu ile başlayan perakendecilik süreci, ilerleyen yıllarda CarrefourSA Carrefour Sabancı Ticaret Merkezi A.Ş. gibi yabancı sermayeli perakendecilerin pazara girmesi ve daha sonrasında da BİM Birleşik Mağazalar A.Ş., Şok Marketler Ticaret A.Ş. ve (A101) Yeni Mağazacılık A.Ş. gibi indirim mağazacılığı formatını benimseyen perakendecilerin kurulması ile birlikte günümüzdeki şeklini almıştır. Perakendecilik alanında kurulan bu zincir marketler organize perakendecilik adı altında sınıflandırılmıştır.

Perakendecilik sektörü kendi içerisinde geleneksel perakendecilik ve organize perakendecilik olarak iki gruba ayrılmaktadır. Geleneksel peraken-

decilik sektörü zincir olmayan bakkal, büfe, kuruyemişi gibi işletmelerden oluşmaktadır. Organize perakendecilik sektörü ise birden çok şubesi olan ve birden çok yerde hizmet veren zincir marketleri ifade etmektedir. Organize perakendecilik sektöründeki zincir marketlerin şube sayısı her ne kadar fazla olsa da toplam perakendecilik sektörü içerisinde organize perakendenin payı düşüktür.

2019 yılının sonlarına doğru COVID-19 salgınının küresel bir hale gelmesi ve 2020 yılının Mart ayında ülkemizde yayılmasıyla birlikte başta tarım, gıda, temizlik ve hijyen ürünleri olmak üzere çoğu üründe üretim sorunları yaşanmıştır. Yaşanan bu üretim sorunları beraberinde fiyat artışlarını da getirmiştir. Bu sebeple tüketiciler aradıkları ürünü ya bulamamış ya da yüksek fiyattan almak zorunda kalmıştır. Ülke genelinde yaşanan sorunlar konusunda Rekabet Kurulu'na başvurular gelmiş ve Rekabet Kurulu 31 Mart 2020 tarihinde resen inceleme başlatmıştır. Bu inceleme 7 Mayıs 2020 tarihinde soruşturmaya dönmüş ve bu soruşturma kamuoyunda "Marketler Soruşturması" olarak adlandırılmıştır.

Rekabet Kurulu'nun yürütmüş olduğu soruşturma bünyesinde perakendecilerin ve bu perakendecilere tedarikçilik sağlayan teşebbüslerin malları fiyatlandırma şekilleri gözlemlenmiştir. Yürütülen bu soruşturma bünyesinde dokuz zincir markete, iki kişisel bakım ve güzellik perakendecisine ve on sekiz tedarikçiye olmak üzere toplam yirmi dokuz teşebbüse inceleme yapılmıştır. Bu teşebbüsler haricinde teşebbüslerin üyesi olduğu teşebbüs birliğine de inceleme yapılmıştır. Yapılan incelemelerde 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un rekabeti koruyan 4. maddesinin ihlali olup olmadığı gözlemlenmiştir

Yapılan incelemeler sonucunda firmalar arasında doğrudan veya ortak tedarikçiler aracılığıyla dolaylı temaslar yoluyla fiyatların ve fiyat geçişlerinin koordinasyonunun sağlandığı, fiyatların tüketiciler aleyhine yükseltilmesinin sağlandığı ve topla-dağıt özelliği de sergileyen kartel niteliğindeki anlaşma yaptığı tespit edilmiştir. İncelemeler sonucunda BİM Birleşik Mağazalar A.Ş.'ye 958.129.194,39 TL, CarrefourSA Carrefour Sabancı Ticaret Merkezi A.Ş.'ye 142.469.772,07 TL, Migros Ticaret A.Ş.'ye 517.672.762,75 TL, Savola Gıda ve San. Tic. A.Ş.'ye 22.210.998,63 TL, Şok Marketler Ticaret A.Ş.'ye 384.369.037,15 TL, (A101) Yeni Mağazacılık A.Ş.'ye 646.582.329,39 TL idari para cezası verilmiştir.

Kaynakça

- Akal, M., & Olgun, M. F. (2021). Tam Rekabetçi Piyasa Deneyimleri Üzerine Bir Bakış. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, s. 45-61.
- Daşkiran, F., & Telkök, B. (2026). Finansal Kiralama Sektöründe Piyasa Yoğunlaşmasının Analizi: Türkiye’de Rekabet Mi, Tekelleşme Mi? *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, s. 1-23.
- Demirci, O. (2016). Türkiye’de İletişim Sektöründe Faaliyet Gösteren Mobil Şirketlerin Piyasa Yapısı. *Ardahan Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, s. 169-183.
- Hatırlı, S. A., Öztürk, E., & Aktaş, A. R. (2010). Piyasa Yapısının Belirlenmesinde Pazar Gücü ve Tahmin Yaklaşımları. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, s. 89-112.
- Kara, A. (2024, 06 27). Zincir Marketlerin Türkiye Perakende Sektöründeki Rolü. *Journal of Research in Business*, s. 64-72.
- Pehlivanoglu, F., & Tekçe, E. (2013). Türkiye’de Elektrik Enerjisi Piyasasında Herfindahl-Hirschman ve CRm Endeksleri ile Yoğunlaşma Analizi. *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, s. 363-385.
- Rekabet Kurumu. (2021, 10 28). *Perakende Gıda ve Temizlik Ürünleri Ticareti ile İştigal Eden Zincir Marketler ile Bunların Tedarikçileri Hakkında Yürütülen Soruşturmaya İlişkin Nihai Karar (Karar No: 21-53/747-360)*. Rekabet Kurumu: <https://www.rekabet.gov.tr/tr/Guncel/perakende-gida-ve-temizlik-urunleri-tica-ef88b6d47e-38ec118144005056b1ce21> adresinden alındı
- Rekabet Kurumu. (2026, 03 12). *Başkanlığın Görev ve Yetkileri*. Başkanlığın Görev ve Yetkileri: <https://www.rekabet.gov.tr/tr/Sayfa/Kurumsal/kurumsal-yapi/baskanlik/baskanligin-gorev-ve-yetkileri> adresinden alındı
- Rekabet Kurumu. (2026, 03 12). *Kurul Üyelerinin Atanması*. Kurul Üyelerinin Atanması: <https://www.rekabet.gov.tr/tr/Sayfa/Kurumsal/kurumsal-yapi/rekabet-kurulu/kurul-uyelerinin-atanmasi> adresinden alındı
- Rekabet Kurumu. (2026, 03 12). *Rekabet Kurulu Davaları - Dava Bilgileri*. Rekabet Kurulu Davaları - Dava Bilgileri: <https://www.rekabet.gov.tr/tr/Davalar> adresinden alındı
- Rekabet Kurumu. (2026, 03 12). *Rekabet Kurulunun Görev ve Yetkileri*. Rekabet Kurulunun Görev ve Yetkileri: <https://www.rekabet.gov.tr/tr/Sayfa/Kurumsal/kurumsal-yapi/rekabet-kurulu/rekabet-kurulunun-gorev-ve-yetkileri> adresinden alındı
- Rekabet Kurumu. (2026, 03 12). *Rekabet Kurumu - Dış İlişkilerde Genel Çerçeve*. Rekabet Kurumu - Dış İlişkilerde Genel Çerçeve: <https://www.rekabet.gov.tr/tr/Sayfa/Kurumsal/dis-iliskiler/genel-cerceve> adresinden alındı

- Rekabet Kurumu. (2026, 03 12). *Rekabet Kurumu - Hakımızda*. Rekabet Kurumu - Hakımızda: <https://www.rekabet.gov.tr/tr/Sayfa/Kurumsal/hakimizda> adresinden alındı
- Rekabet Kurumu. (2026, 03 12). *Rekabet Kurumu - Misyonumuz ve Vizyonumuz*. Rekabet Kurumu - Misyonumuz ve Vizyonumuz: <https://www.rekabet.gov.tr/tr/Sayfa/Kurumsal/misyon-ve-vizyonumuz> adresinden alındı
- Rekabet Kurumu. (2026, 03 12). *Türkiye Hızlı Tüketim Malları Perakendeciliği Sektör İncelemesi Nihai Raporu*. Türkiye Hızlı Tüketim Malları Perakendeciliği Sektör İncelemesi Nihai Raporu: <https://www.rekabet.gov.tr/tr/Guncel/turkiye-hizli-tuketim-mallari-perakendec-28b0d14b05cfed118eb200505685da39> adresinden alındı
- Taşar, M. O. (2016). *Piyasa Ekonomilerinde 3R Rekabet - Regülasyon ve Reform*. Konya: Palet Yayınları.
- Tunçel, Ç. (2023, 02 14). *Marketler Soruşturması*. Rekabet Kurumu (Milliyet Gazetesi): <https://www.rekabet.gov.tr/Dosya/milliyet-ek-20230505153809502.pdf> adresinden alındı
- Türk Dil Kurumu. (2026, 03 12). *Türk Dil Kurumu Sözlükleri*. Türk Dil Kurumu Sözlükleri: <https://sozluk.gov.tr/> adresinden alındı

Dijital Dönüşüm Sürecinde Akıllı Lojistik Uygulamaları: Uluslararası Ticaret Perspektifinden Sistematik Bir İnceleme

Smart Logistics Applications in the Digital Transformation
Process: A Systematic Review from an International Trade
Perspective

Metehan ORTAKARPUZ*, Gülsüm BAKAN**

Özet

Bu çalışmanın amacı, dijital dönüşüm sürecinde akıllı lojistik uygulamalarının uluslararası ticaret üzerindeki etkilerini sistematik literatür incelemesi yöntemiyle değerlendirmektir. Endüstri 4.0 ile birlikte gelişen dijital teknolojiler, lojistik ve tedarik zinciri süreçlerinde önemli yapısal dönüşümlere yol açmış; bu durum uluslararası ticaretin işleyişini doğrudan etkilemiştir. Bu kapsamda çalışmada, akıllı lojistik kavramını oluşturan temel teknolojiler ile bu teknolojilerin ticaret süreçleri üzerindeki etkileri teorik ve kavramsal çerçevede ele alınmıştır. Araştırmada yöntem olarak sistematik literatür taraması yaklaşımı benimsenmiş olup, Scopus ve Web of Science veri tabanlarında yer alan çalışmalar incelenmiştir. Araştırma kapsamında 2020–2026 yılları arasında yayımlanan toplam 70 akademik yayın analiz edilmiştir. Çalışmalar; Avrupa, Amerika, Çin ve Türkiye örneklemleri üzerinden değerlendirilmiş, ayrıca bulut bilişim, büyük veri ve nesnelerin interneti (IoT) teknolojileri temel parametreler olarak ele alınmıştır. Bulgular, akıllı lojistik literatürünün özellikle son yıllarda hızla geliştiğini göstermektedir. Avrupa’da sürdürülebilir lojistik ve dijital entegrasyon uygulamaları öne çıkarken, Amerika’da yapay zekâ destekli operasyonel verimlilik çalışmaları dikkat çekmektedir. Çin’de büyük veri ve IoT tabanlı akıllı lojistik sistemlerinin yoğun biçimde kullanıldığı görülürken, Türkiye’de dijital dönüşüm farkındalığı ve Lojistik 4.0 adaptasyon sürecinin ön plana çıktığı belirlenmiştir. Sonuç olarak çalışma, dijital dönüşüm sürecinde akıllı lojistik uygulamalarının uluslararası ticaret açısından stratejik önem taşıdığını ortaya koymakta ve mevcut literatürü bütüncül bir bakış açısıyla değerlendirmektedir.

Anahtar Kelimeler: Dijital Dönüşüm, Akıllı Lojistik, Endüstri 4.0, Uluslararası Ticaret, Tedarik Zinciri Yönetimi

* Doç. Dr., Selçuk Üniversitesi, mortakarpuz@selcuk.edu.tr, ORCID: 0000-0002-1674-4245.

** Selçuk Üniversitesi, bakangulsum8@gmail.com, ORCID: 0009-0008-4822-6638.

Abstract

The aim of this study is to evaluate the effects of smart logistics applications on international trade within the process of digital transformation through a systematic literature review approach. With the emergence of Industry 4.0, digital technologies have led to significant structural transformations in logistics and supply chain processes, directly affecting the functioning of international trade. In this context, the study examines the fundamental technologies constituting smart logistics and their impacts on trade processes within a theoretical and conceptual framework. The research adopts a systematic literature review methodology, analyzing studies indexed in the Scopus and Web of Science databases. Within the scope of the study, a total of 70 academic publications published between 2020 and 2026 were examined. The studies were evaluated based on the examples of Europe, the United States, China, and Türkiye, while cloud computing, big data, and the Internet of Things (IoT) were considered as the main technological parameters. The findings indicate that the smart logistics literature has rapidly expanded in recent years. In Europe, sustainable logistics and digital integration applications stand out, whereas studies focusing on AI-supported operational efficiency are more prominent in the United States. In China, big data and IoT-based smart logistics systems are widely emphasized, while in Türkiye the literature mainly focuses on digital transformation awareness and the adaptation process to Logistics 4.0. As a result, the study demonstrates that smart logistics applications have strategic importance for international trade within the digital transformation process and provides a comprehensive evaluation of the existing literature.

Keywords: Digital Transformation, Smart Logistics, Industry 4.0, International Trade, Supply Chain Management

1. Giriş

Günümüzde dijitalleşme süreci, ekonomik ve sosyal yapılar üzerinde köklü değişimlere yol açarak işletmelerin faaliyet alanlarını yeniden şekillendirmektedir. Özellikle Endüstri 4.0 ile birlikte ortaya çıkan teknolojik gelişmeler, üretimden lojistiğe kadar birçok alanda dönüşümü hızlandırmış ve bu durum uluslararası ticaret süreçlerini doğrudan etkilemiştir. Bu kapsamda, geleneksel lojistik anlayışı yerini daha esnek, veri odaklı ve entegre sistemlerle bırakmaya başlamıştır.

Akıllı lojistik uygulamaları; Nesnelerin İnterneti, büyük veri, bulut bilişim ve siber-fiziksel sistemler gibi teknolojilerin kullanımıyla tedarik zinciri süreçlerinin daha etkin yönetilmesini sağlamaktadır. Bu dönüşüm, yalnızca lojistik faaliyetlerin verimliliğini artırmakla kalmayıp, aynı zamanda uluslararası ticaretin hız, maliyet ve rekabet boyutlarını da önemli ölçüde etkilemektedir. Bu nedenle akıllı lojistik kavramının ve dijital dönüşümün ticaret süreçleri üzerindeki etkilerinin incelenmesi, günümüz işletmeleri açısından büyük önem taşımaktadır.

Bu çalışmada, dijital dönüşüm sürecinde gelişen akıllı lojistik uygulamalarının uluslararası ticaret üzerindeki etkileri literatür çerçevesinde ele alınmaktadır. Çalışma, konuya ilişkin kavramsal yapıyı ortaya koymayı ve mevcut literatürü bütüncül bir bakış açısıyla değerlendirmeyi amaçlamaktadır.

2. Kavramsal Çerçeve

Bu bölümde, çalışmanın teorik temelini oluşturan kavramlar sistematik bir çerçevede ele alınmaktadır.

2.1. Dijital Dönüşüm

Dijitalleşme, günümüzde işletmelerin faaliyetlerini geliştirmek amacıyla pazarlara, üretime, iletişime ve teknik gelişmelere yatırım yapmalarını sağlayan temel unsurlardan biri hâline gelmiştir. Bilgi ve İletişim Teknolojileri (BİT) alanındaki gelişmeler özellikle son yıllarda iletişim, üretim, yönetim ve analiz süreçlerini önemli ölçüde etkilemiştir (Schwertner, 2021). Bu nedenle işletmeler açısından dijital dönüşüme uyum sağlamak stratejik bir gereklilik olarak görülmektedir.

Dijital dönüşüm, dijital teknolojilerin ve iş süreçlerinin bütünleşmesini sağlayan örgütsel bir dönüşüm süreci olarak tanımlanmaktadır . Aynı zamanda dijital teknolojilerin benimsenmesiyle ortaya çıkan rol değişimlerini, değer önerilerini ve çalışma biçimlerindeki dönüşümleri ifade etmektedir (Parviainen vd., 2017: 64). Bu yönüyle dijital dönüşüm; işletmeleri yenilikçilik, sürdürülebilirlik ve rekabetçilik açısından yeniden yapılandıran çok boyutlu bir süreçtir (Henriette vd., 2016: 3; İmran vd., 2021: 453).

İşletmeler, dijital dönüşüm stratejileri sayesinde süreçlerini geliştirmekte, verileri daha etkin analiz etmekte ve karar verme mekanizmalarını güçlendirmektedir. Bu süreç; iş modelleri, süreçler, ürünler ve paydaş ilişkilerinin dijital teknolojiler aracılığıyla yeniden şekillendirilmesini kapsamaktadır (Matt vd., 2015: 339; Schallmo vd., 2017: 4). Akıllı lojistik uygulamalarının gelişiminde de dijital dönüşüm; veri odaklı karar verme, süreç optimizasyonu ve operasyonel verimlilik açısından temel bir rol üstlenmektedir.

2.1.1. Nesnelerin İnterneti

Nesnelerin İnterneti (Internet of Things-IoT), Endüstri 4.0'ın temel bileşenlerinden biri olarak kabul edilmektedir. IoT, fiziksel nesnelerin çeşitli iletişim teknolojileri aracılığıyla birbirine bağlanarak veri üretmesi, paylaşması ve analiz edilmesini sağlayan bir yapı olarak tanımlanmaktadır (Ashton, 2009; ITU, 2012; Madakam vd., 2015).

Gerçek dünyadaki nesnelerin dijital ağlara bağlanmasını sağlayan sensör teknolojilerindeki gelişmeler, veri toplama ve izleme süreçlerini önemli ölçüde geliştirmiştir. Sensörlerin yaygınlaşmasıyla birlikte üretim, ulaşım,

enerji ve lojistik gibi alanlarda süreçlerin daha etkin biçimde takip edilmesi ve optimize edilmesi mümkün hâle gelmiştir (Schwab, 2017).

IoT'nin temel unsurları; nesneler, bu nesneleri birbirine bağlayan ağlar ve iletişim protokolleridir. Günümüzde Bluetooth, Wi-Fi, RFID, ZigBee ve hücresele ağlar gibi teknolojiler IoT altyapısında yaygın olarak kullanılmaktadır (Polat ve Oyuncu, 2021).

Akıllı lojistik uygulamalarında IoT teknolojileri; araçların, yüklerin ve depoların gerçek zamanlı olarak izlenmesine, operasyonel süreçlerin optimize edilmesine ve tedarik zinciri görünürlüğünün artırılmasına katkı sağlamaktadır. Bu nedenle IoT, akıllı lojistik sistemlerinin en önemli teknolojik bileşenlerinden biri olarak değerlendirilmektedir (Ashton, 2009; Schwab, 2017).

2.1.2 Bulut Sistemler

Nesnelerin İnterneti teknolojilerinin ve sensörlerin yaygınlaşmasıyla birlikte çok büyük miktarda veri üretilmeye başlanmıştır. IoT'nin ortaya çıkardığı yüksek veri hacmi, bulut bilişimin önemli bir teknolojik çözüm olarak gelişmesini sağlamıştır (Zaslavsky vd., 2013). Bulut bilişim (cloud computing), bilişim kaynaklarının internet üzerinden kullanıcılara sunulmasını ifade etmektedir (Sur ve Çakır, 2021).

National Institute of Standards and Technology (NIST), bulut bilişimi; ağ, sunucu, depolama ve uygulama gibi bilişim kaynaklarına talep üzerine erişim sağlayan bir hizmet modeli olarak tanımlamaktadır (Herman vd., 2020).

Bulut bilişim sayesinde büyük miktardaki veriler yerel sistemler yerine bulut ortamında depolanmakta ve kullanıcılara internet üzerinden erişim imkânı sunulmaktadır. Ayrıca sensörlerden elde edilen verilerin işlenmesi, depolanması ve farklı platformlar aracılığıyla kullanıma sunulması mümkün olmaktadır (Sur ve Çakır, 2021). IoT tarafından üretilen büyük veri hacmi için bulut teknolojileri düşük maliyetli ve ölçeklenebilir bir altyapı sağlamakta; veri toplama, entegrasyon ve güvenlik süreçlerine katkıda bulunmaktadır (Zaslavsky vd., 2013).

Akıllı lojistik uygulamalarında bulut bilişim; depolama, veri paylaşımı, gerçek zamanlı izleme ve karar destek süreçlerinin yürütülmesinde temel teknolojilerden biri olarak değerlendirilmektedir.

Bulut bilişim, güvenilir, ölçeklenebilir ve esnek yapısı sayesinde kaynakların etkin ve verimli kullanımını sağlarken maliyetleri de düşürmekte-

dir. Bulut hizmeti sunan önde gelen şirketler arasında Microsoft, Google ve Amazon yer almaktadır (Sur ve Çakır, 2021; Sultan, 2014).

2.1.3 Büyük Veri

Büyük veri (big data) kavramı ilk kez Cox ve Ellsworth (1997) tarafından kullanılmış olup, günümüzde dijital teknolojilerin yaygınlaşmasıyla birlikte birçok sektörde önemli bir araştırma ve uygulama alanı hâline gelmiştir (Cox ve Ellsworth, 1997; Zaslavsky vd., 2013).

Büyük veri, geleneksel veri işleme araçlarının kapasitesini aşan veri kümeleri olarak tanımlanmaktadır (Oracle White Paper, 2014). Literatürde büyük verinin temel özellikleri hacim (volume), çeşitlilik (variety) ve hız (velocity) olarak ifade edilmekte; daha sonraki çalışmalarda bu özelliklere değer (value) ve doğruluk/güvenilirlik (veracity) boyutları da eklenmektedir (Zaslavsky vd., 2013; Debattista vd., 2015).

Bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeler doğrultusunda web platformları, sosyal medya uygulamaları, sensörler ve Nesnelerin İnterneti cihazları aracılığıyla sürekli olarak veri üretilmektedir. Düşük maliyetli depolama ve işlem kapasitesinin yaygınlaşması sayesinde bu verilerin depolanması ve analiz edilmesi mümkün hâle gelmiştir (Zaslavsky vd., 2013).

2.2. Endüstri 4.0

Endüstri 4.0, Almanya’da 2011 yılında düzenlenen Hannover Fuarı’nda ortaya çıkan ve dijital teknolojilerin üretim süreçlerine entegrasyonunu ifade eden yeni bir sanayi devrimi olarak tanımlanmaktadır (Şener ve Elevli, 2017: 26). Bu yaklaşım, Nesnelerin İnterneti, büyük veri, bulut bilişim ve siber-fiziksel sistemler gibi teknolojilerin birlikte kullanılmasıyla üretim ve yönetim süreçlerinin daha akıllı hâle getirilmesini amaçlamaktadır.

Kagermann vd. (2013: 5)’e göre Endüstri 4.0 kapsamında işletmeler, makinelerinde, depolama sistemlerinde ve üretim tesislerinde siber-fiziksel sistemlerden yararlanmaktadır. Bu sistemler sayesinde üretim ortamındaki bileşenler birbirleriyle iletişim kurabilmekte, veri paylaşabilmekte ve belirli süreçleri otonom olarak yönetebilmektedir. Bu gelişmeler; üretim, tedarik zinciri ve lojistik süreçlerinde verimlilik artışı sağlamaktadır (Kagermann vd., 2013: 5; Saracel ve Aksoy, 2020: 27).

Literatürde Endüstri 4.0, “Akıllı Üretim” veya “Akıllı Fabrika” çağı olarak da adlandırılmaktadır (Gabaçlı ve Uzunöz, 2017: 150). Endüstri 4.0; ge-

lişmiş otomasyon, veri alışverişi ve dijital entegrasyona dayalı bir dönüşüm sürecini ifade etmekte olup, sensör teknolojileri ve ağ bağlantılı sistemler aracılığıyla üretim süreçlerinin daha esnek, verimli ve otonom hâle gelmesini sağlamaktadır (Yılmaz, 2018: 289; Lasi vd., 2014: 241–242; Wyrwicka ve Mrugalska, 2017: 383–384).

Akıllı lojistik uygulamaları da Endüstri 4.0'ın temel bileşenlerinden biri olarak değerlendirilmekte olup, gerçek zamanlı veri paylaşımı, süreç optimizasyonu ve dijital entegrasyon yoluyla lojistik operasyonların daha etkin yürütülmesine katkı sağlamaktadır (Bulut ve Akçacı, 2017: 53).

Endüstri 4.0 aynı zamanda robotik sistemler, bulut tabanlı altyapılar, güvenlik sistemleri ve modern teknolojilerden yararlanarak geleceğin verimli ve başarılı üretim yapısını oluşturan bir çerçeve olarak da değerlendirilmektedir (Bartodziej, 2017: 29). Bunun yanı sıra, Endüstri 4.0; işletmeler, fabrikalar, tedarik zincirleri, lojistik sistemler, kaynaklar ve tüketiciler arasında gelişmiş iletişim ağları kurarak verimliliği artırmayı sağlayan, yenilikçilik, hız ve etkinlik odaklı teknolojik gelişmelerle desteklenen bir sistem olarak da tanımlanmaktadır (Çam, 2023: 15).

Endüstri 4.0 devrimini önceki üç sanayi devriminden ayıran üç temel özellik bulunmaktadır: değişimin hızı, etki alanının genişliği ve yaygınlığı ile kapsamlı bir ağ altyapısının varlığı (Fırat ve Fırat, 2017: 213).

2.3. Endüstri 5.0

Endüstri 5.0, Endüstri 4.0'ın teknoloji merkezli yaklaşımını insan odaklı bir bakış açısıyla tamamlayan yeni bir üretim paradigması olarak değerlendirilmektedir. Kavram ilk kez Michael Rada tarafından ortaya atılmış olup, insan emeği ile makine gücünün uyum içerisinde kullanılmasını esas almaktadır (Martynov vd., 2019: 539–540). Endüstri 5.0 yaklaşımı, teknolojik gelişmelerin yalnızca verimlilik artışına değil, aynı zamanda çalışanların ve müşterilerin ihtiyaçlarına daha fazla odaklanmasına önem vermektedir (Haaga, 2019: 12–13).

Literatürde Endüstri 5.0'ın temel unsurları arasında insan-robot iş birliği, kişiselleştirilmiş üretim ve sürdürülebilirlik yer almaktadır. Bu yaklaşımda robotlar tekrarlayan görevleri üstlenirken, insanlar yaratıcılık ve karar verme gerektiren faaliyetlere odaklanmaktadır. Ayrıca biyoekonomi ve sürdürülebilir kaynak kullanımı gibi uygulamalar da Endüstri 5.0'ın önemli bileşenleri arasında gösterilmektedir (Güdek, 2023: 1135; Xu vd., 2021: 532–533).

Akıllı lojistik uygulamaları açısından Endüstri 5.0; müşteri odaklı hizmetlerin geliştirilmesi, kişiselleştirilmiş lojistik çözümlerinin sunulması ve insan-teknoloji etkileşiminin güçlendirilmesi açısından önem taşımaktadır (Longo vd., 2020: 2).

2.4. Lojistik 4.0

Akıllı lojistik uygulamalarının gelişmesiyle birlikte ortaya çıkan Lojistik 4.0 kavramı, tedarik zinciri süreçlerinde dijital teknolojilerin kullanımını ifade etmektedir. Karagöz ve Bumin Doyduk (2020: 39)'a göre Lojistik 4.0; Nesnelerin İnterneti aracılığıyla elde edilen verilerin yazılım sistemleri üzerinden paylaşılabildiği ve cihazların hem birbirleriyle hem de insanlarla etkileşim kurabildiği bir lojistik ağı ifade etmektedir.

Lojistik 4.0'ın temel avantajları arasında gerçek zamanlı veri paylaşımı, depo ve stok yönetiminin optimize edilmesi, rota planlama, araç takibi ve süreçlerin otomasyonu yer almaktadır (Adıgüzel, 2019). Bu teknolojiler sayesinde işletmeler tedarik zinciri boyunca daha etkin malzeme akışı sağlayabilmekte, maliyetlerini azaltabilmekte ve müşteri memnuniyetini artırabilmektedir (Yu vd., 2017: 179).

Lojistik 4.0 kapsamında kullanılan sanal depolama sistemleri ve taşıma yönetim sistemleri (TMS), verilerin gerçek zamanlı paylaşılmasını ve lojistik operasyonların daha etkin yönetilmesini mümkün kılmaktadır (Landers vd., 2000: 115–116; Sarıcan, 2016: 66). Bu sistemler, sipariş yönetimi, teslimat planlaması ve müşteri ilişkileri süreçlerine önemli katkılar sağlamaktadır.

Sonuç olarak Lojistik 4.0; Nesnelerin İnterneti, bulut bilişim ve büyük veri gibi teknolojilerin lojistik süreçlerine entegrasyonunu ifade eden kapsamlı bir dönüşüm yaklaşımıdır (Golda vd., 2016: 5).

3. Metodoloji

3.1 Araştırma Tasarımı

Bu çalışma, dijital dönüşüm sürecinde akıllı lojistik uygulamalarının uluslararası ticaret üzerindeki etkilerini incelemek amacıyla sistematik literatür derlemesi yöntemi kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Sistematik literatür derlemesi, belirli bir araştırma problemine ilişkin mevcut çalışmaların önceden belirlenmiş ölçütler doğrultusunda sistematik biçimde taranması, seçilmesi, değerlendirilmesi ve sentezlenmesini sağlayan bilimsel bir araştırma yaklaşımıdır (Snyder, 2019). Bu yöntem sayesinde konuya ilişkin mevcut bil-

gi birikimi bütüncül olarak değerlendirilebilmekte, araştırma eğilimleri ortaya konulabilmekte ve literatürdeki boşluklar belirlenebilmektedir.

Araştırmada nitel araştırma yaklaşımı benimsenmiş olup elde edilen çalışmalar içerik analizi yöntemiyle değerlendirilmiştir. İçerik analizi sürecinde çalışmalar ülkeler ve teknolojik temalar temelinde sınıflandırılmıştır.

3.2 Veri Toplama Süreci ve Arama Stratejisi

Araştırmanın veri kaynağını Scopus ve Web of Science veri tabanlarında yer alan akademik yayınlar oluşturmaktadır. Literatür taraması Nisan 2026 tarihinde gerçekleştirilmiştir. Tarama sürecinde akıllı lojistik ve dijital dönüşüm alanında yaygın olarak kullanılan aşağıdaki anahtar kelimelerden yararlanılmıştır:

- Smart Logistics
- Logistics 4.0
- Digital Logistics
- Cloud Computing
- Big Data
- Internet of Things
- IoT

Anahtar kelimeler tek başına ve çeşitli kombinasyonlarla kullanılmıştır. Veri tabanlarında gerçekleştirilen taramalar sonucunda elde edilen kayıtlar birleştirilmiş ve mükerrer kayıtlar veri setinden çıkarılmıştır.

Araştırma süreci Şekil 1’de gösterilmektedir.

3.3 Dahil Etme ve Hariç Tutma Kriterleri

Araştırmaya dahil edilen çalışmaların belirlenmesinde önceden tanımlanmış ölçütlerden yararlanılmıştır.

Dahil Etme Kriterleri

- 2020–2026 yılları arasında yayımlanmış olması
- İngilizce veya Türkçe dilinde olması
- Hakemli dergi makalesi, konferans bildirisi veya derleme niteliğinde olması
- Akıllı lojistik, dijital dönüşüm, Lojistik 4.0 veya ilgili teknolojilerle doğrudan ilişkili olması
- Tam metnine erişilebilmesi

Hariç Tutma Kriterleri

- Tekrarlanan kayıtlar
- Konuyla doğrudan ilişkili olmayan çalışmalar
- Tam metnine erişilemeyen yayınlar
- Sadece özet metni bulunan çalışmalar
- Lojistik dışındaki sektörlerle odaklanan araştırmalar

Bu ölçütler doğrultusunda yapılan değerlendirmeler sonucunda toplam 70 çalışma analiz kapsamına alınmıştır.

3.4 Veri Analizi

Araştırma kapsamında elde edilen çalışmalar içerik analizi yöntemiyle incelenmiştir. İçerik analizi sürecinde yayınlar öncelikle ülke bazında sınıflandırılmış ve Avrupa, Amerika Birleşik Devletleri, Çin ve Türkiye olmak üzere dört ana kategori altında değerlendirilmiştir.

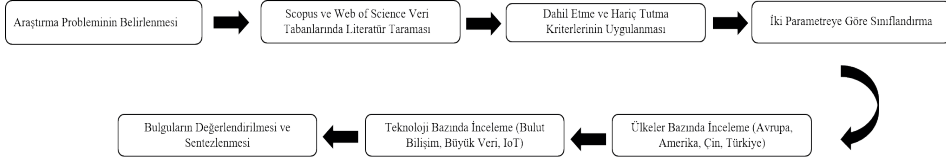
İkinci aşamada çalışmaların odaklandığı teknolojiler belirlenmiş ve aşağıdaki temalar altında kodlanmıştır:

- Bulut Bilişim
- Büyük Veri
- Nesnelerin İnterneti (IoT)

Kodlama işlemi sonucunda elde edilen bulgular tablolastırılmış ve ülkeler ile teknolojik temalar arasındaki eğilimler karşılaştırmalı olarak analiz edilmiştir. Böylece akıllı lojistik uygulamalarının hangi bölgelerde yoğunlaştığı, hangi teknolojiler üzerinden geliştiği ve uluslararası ticaret üzerindeki etkilerinin nasıl şekillendiği ortaya konulmuştur.

Araştırma süreci Şekil 1’de gösterilmiştir. Araştırmanın veri kaynağını, uluslararası akademik yayın indeksleri arasında yaygın kabul gören Scopus veri tabanı oluşturmaktadır. Çalışma kapsamında Scopus üzerinden gerçekleştirilen taramalarda “smart logistics”, “logistics 4.0”, “digital logistics”, “cloud computing”, “big data”, “internet of things”, “IoT” ve benzeri anahtar kavramlardan yararlanılmıştır. Tarama sürecinde Avrupa, Amerika Birleşik Devletleri, Çin ve Türkiye örnekleme esas alınarak ülke bazlı filtreleme yapılmış; aynı zamanda bulut bilişim, büyük veri ve nesnelerin interneti teknolojilerini içeren çalışmalar ayrıca değerlendirilmiştir.

Şekil 1. Araştırma Süreci



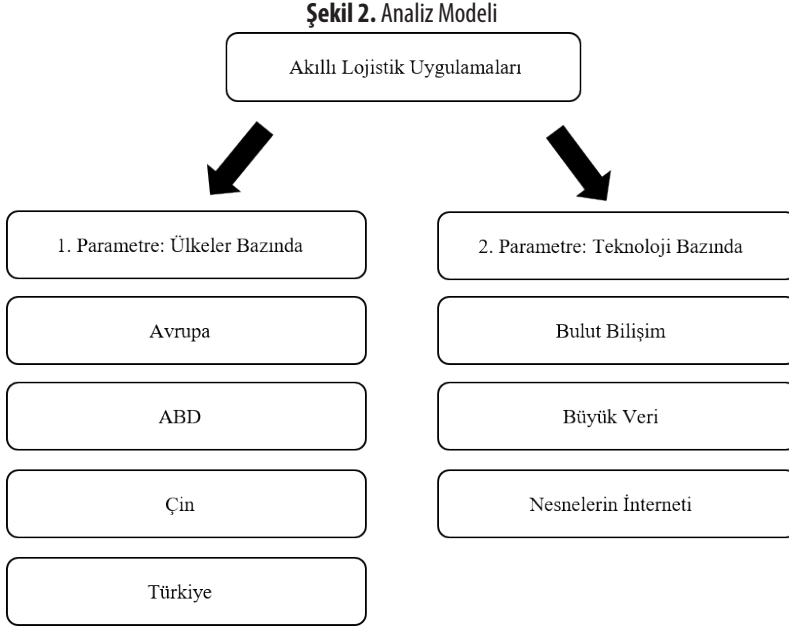
Araştırmaya dâhil edilecek yayınların seçiminde bazı ölçütler esas alınmıştır. Bu kapsamda 2020–2026 yılları arasında yayımlanan, İngilizce veya Türkçe dilinde erişilebilen, hakemli dergi makalesi, konferans bildirisi ve inceleme türündeki çalışmalar değerlendirmeye alınmıştır. Konu ile doğrudan ilişkili olmayan, tekrar eden kayıtlar, özet bilgisi bulunmayan yayınlar ve lojistik alanı dışında kalan çalışmalar ise kapsam dışı bırakılmıştır. Böylece araştırma amacına uygun, güncel ve nitelikli bir literatür havuzu oluşturulmuştur.

Araştırmaya dâhil edilecek yayınların seçiminde bazı ölçütler esas alınmıştır (Tablo 1). Bu kapsamda 2020–2026 yılları arasında yayımlanan, İngilizce veya Türkçe dilinde erişilebilen, hakemli dergi makalesi, konferans bildirisi ve inceleme türündeki çalışmalar değerlendirmeye alınmıştır. Konu ile doğrudan ilişkili olmayan, tekrar eden kayıtlar, özet bilgisi bulunmayan yayınlar ve lojistik alanı dışında kalan çalışmalar ise kapsam dışı bırakılmıştır. Böylece araştırma amacına uygun, güncel ve nitelikli bir literatür havuzu oluşturulmuştur.

Tablo 1. Literatür Tarama Kriterleri

Kriter	Uygulama	Açıklama
Veri Tabanları	Scopus ve Web of Science	Uluslararası indekslerde yer alan akademik yayınlar incelenmiştir.
Yayın Yılı	2020–2026	Dijital dönüşüm ve akıllı lojistik alanındaki güncel çalışmalar değerlendirilmiştir.
Tarama Yöntemi	Sistematis literatür taraması	Çalışmalar belirlenen kriterler doğrultusunda sınıflandırılmış ve analiz edilmiştir.
Ülke Parametresi	Avrupa, Amerika, Çin, Türkiye	Bölgesel farklılıkların ve dijital lojistik eğilimlerinin karşılaştırılması amaçlanmıştır.
Teknoloji Parametresi	Bulut Bilişim, Büyük Veri, Nesnelerin İnterneti (IoT)	Akıllı lojistik uygulamalarında öne çıkan dijital dönüşüm teknolojileri değerlendirilmiştir.
Anahtar Kelimeler	"smart logistics", "logistics 4.0", "digital logistics", "cloud computing", "big data", "internet of things", "IoT"	Literatür taramasında kullanılan temel arama terimleridir.
Dahil Etme Kriterleri	Konu ile doğrudan ilişkili çalışmalar	Akıllı lojistik, dijital dönüşüm ve lojistik teknolojileri ile ilişkili yayınlar seçilmiştir.
Hariç Tutma Kriterleri	Tekrarlı ve konu dışı yayınlar	Aynı çalışmanın tekrar eden kayıtları ve lojistik alanı dışındaki çalışmalar kapsam dışı bırakılmıştır.

Elde edilen çalışmalar içerik analizi yöntemiyle iki temel parametre çerçevesinde incelenmiştir (Şekil 2). Birinci parametre kapsamında akıllı lojistik uygulamaları ülkeler bazında değerlendirilmiş; Avrupa, Amerika, Çin ve Türkiye'deki akademik eğilimler, uygulama alanları ve gelişim düzeyleri karşılaştırılmıştır. İkinci parametre kapsamında ise akıllı lojistik sistemlerinin temel teknolojik bileşenleri olan bulut bilişim, büyük veri ve nesnelerin interneti kavramları ele alınmış; bu teknolojilerin lojistik süreçlere sağladığı katkılar literatür doğrultusunda analiz edilmiştir.



Bu doğrultuda çalışma, yalnızca mevcut literatürü özetlemekle sınırlı kalmayıp, aynı zamanda dijital dönüşüm sürecinde akıllı lojistik uygulamalarının hangi coğrafyalarda yoğunlaştığını, hangi teknolojiler üzerinden geliştiğini ve gelecekte hangi yönelimlere sahip olabileceğini ortaya koymayı amaçlamaktadır. Bu yönüyle araştırmanın hem akademik literatüre hem de uygulayıcılara yol gösterici nitelikte olduğu değerlendirilmektedir.

Tablo 2. Veri Tabanlarına Göre İncelenen Yayın Sayıları

Bölge / Ülke	Scopus	Web of Science	Toplam
Avrupa	14	11	25
Amerika	6	5	11
Çin	8	7	15
Türkiye	11	8	19
Toplam	39	31	70

Scopus ve Web of Science veri tabanları birlikte değerlendirildiğinde, Tablo 2’de gösterildiği üzere toplam 70 yayına ulaşıldığı görülmektedir. En yoğun literatür Avrupa veri setinde yer almakta olup toplam 25 çalışma tespit edilmiştir. Türkiye ise 19 çalışma ile dikkat çekmektedir. Çin’de yayın yoğunluğu özellikle dijital teknoloji entegrasyonu üzerine yoğunlaşırken, Amerika veri setinin daha sınırlı ancak teknoloji odaklı olduğu görülmektedir. Bu sonuçlar, akıllı lojistik uygulamalarına ilişkin akademik ilginin küresel ölçekte arttığını göstermektedir.

4. Bulgular

4.1 Ülkeler Bazında Bulgular (Avrupa, Amerika Birleşik Devletleri, Çin, Türkiye)

Dijital dönüşüm, lojistik sektöründe operasyonel süreçlerin yanı sıra rekabet stratejilerini ve tedarik zinciri yapılarını da etkilemektedir. Akıllı lojistik uygulamaları; nesnelerin interneti, büyük veri analitiği, yapay zekâ, bulut bilişim ve otomasyon sistemleri aracılığıyla lojistik performansı artırmakta ve maliyetleri azaltmaktadır. Ancak bu teknolojilerin benimsenme düzeyi, ülkelerin ekonomik gelişmişliği, teknoloji yatırımları, altyapı kapasitesi ve kamu politikalarına göre farklılık göstermektedir (Büyüközkan & Göçer, 2018).

Tablo 3. Ülkeler Bazında Akıllı Lojistik Literatüründe Genel Eğilimler

Bölge / Ülke	Literatürde Öne Çıkan Temalar	Kullanılan Teknolojiler	Temel Uygulama Alanları
Avrupa	Sürdürülebilir lojistik, son kilometre teslimat, dijital lojistik ağları, akıllı lojistik merkezleri	Yapay zekâ, dijital ikiz, IoT, blockchain, otomasyon sistemleri	Depo yönetimi, multimodal taşımacılık, yeşil lojistik, tedarik zinciri entegrasyonu
Amerika	Yapay zekâ destekli tedarik zinciri, veri odaklı karar alma, depo otomasyonu, operasyonel verimlilik	AI, büyük veri analitiği, sensör sistemleri, bulut tabanlı yönetim sistemleri	E-ticaret lojistiği, dağıtım merkezleri, akıllı depo sistemleri, teslimat optimizasyonu
Çin	E-ticaret lojistik ağı, akıllı dönüşüm, IoT tabanlı lojistik sistemleri, hızlı teslimat altyapısı	IoT, büyük veri analitiği, derin öğrenme, sensör bulutu, akıllı platform sistemleri	Hızlı teslimat, akıllı depo yönetimi, lojistik ağ planlaması, e-ticaret operasyonları
Türkiye	Dijital dönüşüm farkındalığı, Lojistik 4.0 geçiş süreci, rekabetçilik, dijital adaptasyon	ERP sistemleri, otomasyon, veri analitiği, bulut bilişim, lojistik bilgi sistemleri	Depolama, tedarik zinciri koordinasyonu, lojistik merkezleri, KOBİ lojistiği

Tablo 3 incelendiğinde, akıllı lojistik uygulamalarının ülkeler arasında farklı odak noktalarına sahip olduğu görülmektedir. Avrupa’da sürdürülebilir lojistik, dijital ikiz ve otomasyon uygulamaları öne çıkarken, Amerika Birleşik Devletleri’nde veri temelli karar verme, son kilometre teslimat ve

e-ticaret lojistiği konularına ağırlık verilmektedir. Çin’de akıllı depo yönetimi ile IoT tabanlı sistemler dikkat çekerken, Türkiye’de dijital dönüşüm ve akıllı lojistik uygulamalarına yönelik çalışmaların arttığı görülmektedir. Bu bulgular, ülkelerin lojistik alanındaki araştırma eğilimlerinin farklılaştığını göstermektedir.

Tablo 4. Bölgelere Göre Temsil Edici Akademik Çalışmalar ve Bulgular

Bölge	Temsil Edici Çalışma Konusu	Yıl	Temel Bulgular
Avrupa	Sustainable Digital Transformation in Logistics	2026	Dijitalleşme ile sürdürülebilirlik arasında pozitif ilişki bulunmuştur.
	Logistics Center 4.0 Framework	2020	Lojistik merkezlerinde otomasyon ve entegrasyon kritik görülmüştür.
	Blockchain-based Digital Twin for IoT Deployments in Smart Logistics	2024	Dijital ikiz ve IoT entegrasyonunun lojistik operasyonlarda süreç görünürlüğünü artırdığı belirtilmiştir.
ABD	Last Mile Delivery Innovations	2023	Son kilometre teslimatında akıllı çözümler maliyetleri azaltmaktadır.
	AI-driven Sustainability in Supply Chains	2025	Yapay zekâ, tedarik zincirinde çevresel performansı artırmaktadır.
	IoT-based Sensor Networks for Warehouse Management	2026	Sensör tabanlı akıllı depo sistemlerinin operasyonel verimliliği artırdığı ifade edilmiştir.
Çin	Smart E-commerce Logistics Construction Model	2021	Büyük veri destekli sistemler teslimat hızını artırmaktadır.
	Deep Learning in Smart Logistics with IoT	2022	IoT + yapay zekâ birlikte kullanıldığında operasyonel verimlilik yükselmektedir.
	Intelligent Transformation of Logistics Firms in China	2024	Dijital lojistik platformlarının operasyonel koordinasyonu geliştirdiği belirtilmiştir.
Türkiye	Logistics 4.0 Awareness Studies	2025	Türkiye’de farkındalık artmakta, uygulama düzeyi ise gelişim aşamasındadır.
	Digital Transformation and Logistics Integration in Türkiye	2026	Dijital dönüşüm yatırımlarının lojistik entegrasyon süreçlerini hızlandığı ifade edilmiştir.

Tablo 4 incelendiğinde, ülkeler bazında farklı araştırma eğilimlerinin öne çıktığı görülmektedir. Avrupa’da sürdürülebilir dijital dönüşüm ve lojistik merkezleri, Amerika’da yapay zekâ destekli tedarik zinciri yönetimi ve son kilometre teslimat uygulamaları ön plana çıkmaktadır. Çin’de büyük veri, IoT ve derin öğrenme uygulamalarına yoğunlaşılırken, Türkiye’de Lojistik 4.0, dijital dönüşüm ve sektörel farkındalık konuları ağırlık kazanmaktadır. Bu bulgular, akıllı lojistik araştırmalarının ülkelerin önceliklerine göre farklılaştığını göstermektedir.

Tablo 5. Ülkeler Bazında Dijital Olgunluk Karşılaştırması

Bölge / Ülke	Teknoloji Uygulama Düzeyi	Akademik Yoğunluk	Sektörel Yaygınlık	Genel Değerlendirme
Avrupa	Yüksek	Yüksek	Yüksek	Sürdürülebilirlik ve entegrasyon güçlü
Amerika	Çok yüksek	Orta-yüksek	Çok yüksek	Yenilikçilik ve operasyonel verimlilik güçlü
Çin	Çok yüksek	Yüksek	Çok yüksek	Ölçek ekonomisi ve hızlı adaptasyon güçlü
Türkiye	Orta	Orta	Gelişmekte	Adaptasyon süreci devam ediyor

Tablo 5 değerlendirildiğinde, dijital olgunluk düzeyinin ülkeler arasında belirgin farklılıklar gösterdiği görülmektedir. Avrupa, sistematik planlama ve sürdürülebilirlik odaklı dönüşüm anlayışıyla yüksek seviyede bir dijital lojistik yapısına sahiptir. Amerika, yenilikçilik kapasitesi ve özel sektör yatırımları sayesinde çok yüksek düzeyde teknoloji kullanımına ulaşmıştır. Çin ise ölçek ekonomisi, hızlı adaptasyon ve güçlü e-ticaret altyapısı sayesinde teknoloji uygulama düzeyi açısından dikkat çekmektedir. Türkiye'nin ise gelişmekte olan bir yapı sergilediği, akademik ilginin artmasına rağmen sektörel yaygınlığın henüz istenen seviyeye ulaşmadığı anlaşılmaktadır.

Tablo 6. Ülkelere Göre İncelenen Yayın Sayıları ve Yıl Aralığı

Bölge / Ülke	Yayın Sayısı	İlk Yayın Yılı	Son Yayın Yılı
Avrupa (Scopus)	14	2023	2026
Avrupa (WoS)	11	2020	2026
Amerika (Scopus)	6	2023	2026
Amerika (WoS)	5	2021	2026
Çin (Scopus)	8	2021	2025
Çin (WoS)	7	2020	2026
Türkiye (Scopus)	11	2020	2026
Türkiye (WoS)	8	2020	2026
Toplam (Scopus)	39	2020	2026
Toplam (Scopus + WoS)	70	2020	2026

İncelenen çalışmalar içerisinde en yüksek yayın sayısının Avrupa'ya ait olduğu görülmektedir (Tablo 6). Scopus ve Web of Science veri tabanlarından elde edilen çalışmalar birlikte değerlendirildiğinde, akıllı lojistik uygulamalarına ilişkin yayınların özellikle 2020 sonrası dönemde yoğunlaştığı görülmektedir. Scopus veri setinde toplam 39 çalışma tespit edilirken, Web of Science verilerinin eklenmesiyle toplam yayın sayısı 70'e yükselmiştir. Bölgesel dağılım açısından Avrupa'nın en yoğun literatüre sahip bölge olduğu görülmektedir. Avrupa'yı Çin ve Türkiye takip etmektedir. Çin veri setinde özellikle IoT, büyük veri ve akıllı lojistik ağları üzerine çalışmalar dikkat çekerken, Avrupa'da sürdürülebilir lojistik ve dijital entegrasyon temaları ön plana çıkmaktadır. Amerika Birleşik Devletleri'nde daha sınırlı sayıda çalış-

ma bulunmasına rağmen, yapay zekâ ve operasyonel verimlilik odaklı araştırmaların yoğun olduğu görülmektedir. Türkiye’de ise yayınların büyük bölümünün dijital dönüşüm farkındalığı, Lojistik 4.0 ve sektörel adaptasyon süreçleri üzerine yoğunlaştığı anlaşılmaktadır.

Tablo 7. Temsil Edici Çalışmalar ve Kaynakları

Bölge / Ülke	Çalışma Konusu	Yıl	Yayın
Avrupa	Logistics 4.0 ve akıllı izleme sistemleri	2024	(Helo & Thai, 2024)
Avrupa	Multimodal lojistik operasyonlarında ileri dijital teknolojiler	2024	(Fareed vd., 2024)
Avrupa	Blockchain tabanlı Logistics 4.0 uygulamalarının sistematik incelemesi	2025	(Harish vd., 2025)
Amerika	Yapay zekâ ile sürdürülebilir tedarik zinciri dönüşümü ve akıllı lojistik	2025	(Allam vd., 2025)
Amerika	IoT tabanlı depo sensör ağları ve akıllı depo yönetimi	2026	(Ruqnuzzaman vd., 2026)
Amerika	Veri odaklı dijital ikizlerle üretim ve lojistik performans optimizasyonu	2024	(Xu vd., 2024)
Çin	Dijital ikiz ve blokzincir destekli akıllı üretim-lojistik sistemleri	2024	(Zhang vd., 2024)
Çin	Akıllı depolarda kenar bulut bilişim tabanlı görev optimizasyonu	2024	(Zhao vd., 2024)
Çin	Akıllı tedarik zinciri yönetiminin şeffaflığa etkisi	2026	(An vd., 2026)
Türkiye	Akıllı lojistikte makine öğrenmesi uygulamalarının önündeki engellerin analizi	2025	(Özkan-Özen, Akçiçek & Öztürkoğlu, 2025)
Türkiye	Liman lojistiğinde yapay zekâ uygulamaları ve akıllı liman dönüşümü	2026	(Öner, İnanç & Altuntaş, 2026)
Türkiye	Tedarik zinciri yönetiminde akıllı ve sürdürülebilir araçların entegrasyonu	2021	(Gündüz, Demir & Paksoy, 2021)

Temsil edici çalışmalar incelendiğinde, Avrupa literatüründe sürdürülebilir taşımacılık, dijital ikiz sistemleri ve IoT tabanlı lojistik entegrasyonlarının ön plana çıktığı görülmektedir. Özellikle son kilometre teslimatı ve multimodal taşımacılık üzerine yapılan çalışmalar, Avrupa’nın çevreci ve entegre lojistik sistemlerine yöneldiğini göstermektedir. Amerika Birleşik Devletleri’nde yapay zekâ destekli tedarik zinciri yönetimi, veri analitiği ve akıllı depo sistemleri dikkat çekmektedir. Çalışmaların büyük bölümünde operasyonel verimlilik, hız ve maliyet azaltma hedeflerinin ön planda olduğu görülmektedir. Çin’de ise IoT, büyük veri ve akıllı lojistik platformlarının yoğun biçimde kullanıldığı; özellikle e-ticaret lojistiği ve dijital dönüşüm süreçlerinin öne çıktığı anlaşılmaktadır. Türkiye’de yapılan çalışmalar daha çok Lojistik 4.0 farkındalığı, dijital dönüşüm süreçleri ve lojistik merkezlerinin modernizasyonu üzerine yoğunlaşmaktadır. Teknoloji odaklı uygulamaların gelişim aşamasında olduğu ancak akademik ilginin son yıllarda belirgin biçimde arttığı görülmektedir (Tablo 7).

4.2 Bulut Bilişim Temalı Bulgular

Bulut bilişim, dijital dönüşüm sürecinde lojistik sektörünün veri işleme kapasitesini artıran ve operasyonel süreçlerin daha esnek şekilde yönetilmesini sağlayan temel teknolojilerden biridir. Lojistik faaliyetlerinde yüksek miktarda verinin eş zamanlı olarak üretilmesi, depolanması ve paylaşılması; geleneksel bilgi işlem altyapılarının yetersiz kalmasına neden olabilmektedir. Bu noktada bulut bilişim sistemleri, işletmelere ölçeklenebilir depolama alanı, gerçek zamanlı veri erişimi ve düşük maliyetli dijital altyapı imkânı sunarak lojistik süreçlerin daha etkin yönetilmesine katkı sağlamaktadır (Mell & Grance, 2011).

Tablo 8. Bulut Bilişim Temalı Çalışmaların Ülkelere Göre Dağılımı

Bölge / Ülke	Bulut Bilişim İçeren Yayın Sayısı	Genel Eğilim
Avrupa	3	Tedarik zinciri entegrasyonu ve veri paylaşımı
Avrupa (WoS destekli)	5	Bulut tabanlı lojistik entegrasyonu ve süreç görünürlüğü ön plana çıkmaktadır.
Amerika	2	Operasyonel esneklik ve depo yönetimi
Amerika (WoS destekli)	3	Bulut destekli depo optimizasyonu ve operasyonel verimlilik odaklı çalışmalar dikkat çekmektedir.
Çin	4	Akıllı lojistik platformları ve ölçeklenebilirlik
Çin (WoS destekli)	7	Büyük ölçekli e-ticaret lojistiğinde bulut tabanlı sistemlerin yoğun biçimde kullanıldığı görülmektedir.
Türkiye	1	Dijital dönüşüm farkındalığı ve ERP entegrasyonu
Türkiye (WoS destekli)	2	Bulut sistemlerin dijital dönüşüm ve kurumsal entegrasyon süreçlerinde değerlendirildiği görülmektedir.

Tablo 8'e göre, Scopus ve Web of Science veri tabanlarından elde edilen çalışmalar birlikte değerlendirildiğinde, bulut bilişim temalı yayınların özellikle Çin ve Avrupa veri setlerinde yoğunlaştığı görülmektedir. Çin'de bulut tabanlı akıllı lojistik platformları, büyük hacimli e-ticaret operasyonlarının yönetiminde stratejik bir araç olarak ele alınmaktadır. Avrupa'da ise çalışmalar daha çok tedarik zinciri entegrasyonu, veri paylaşımı ve süreç görünürlüğü üzerine yoğunlaşmaktadır. Amerika Birleşik Devletleri'nde bulut bilişim uygulamalarının operasyonel esneklik, depo yönetimi ve maliyet optimizasyonu çerçevesinde değerlendirildiği görülmektedir. Türkiye'de ise yayın sayısı daha sınırlı olmakla birlikte, çalışmaların ağırlıklı olarak dijital dönüşüm farkındalığı ve ERP sistemleri ile entegrasyon üzerine odaklandığı anlaşılmaktadır.

Tablo 9. Bulut Bilişimin Lojistikte Kullanım Alanları

Kullanım Alanı	Literatürde Görülme Düzeyi
Gerçek zamanlı veri paylaşımı	Yüksek
Gerçek zamanlı veri paylaşımı ve süreç görünürlüğü	Çok Yüksek
Depo yönetim sistemleri	Orta
Bulut tabanlı akıllı depo yönetimi	Yüksek
Tedarik zinciri koordinasyonu	Yüksek
Çok paydaşlı tedarik zinciri entegrasyonu	Çok Yüksek
ERP / kurumsal entegrasyon	Orta
ERP ve lojistik bilgi sistemlerinin bulut entegrasyonu	Yüksek
Araç ve sevkiyat takibi	Orta
Bulut destekli filo ve sevkiyat yönetimi	Orta-Yüksek
Maliyet azaltma ve ölçeklenebilirlik	Yüksek
Ölçeklenebilir altyapı ve operasyonel esneklik	Çok Yüksek

Literatür incelendiğinde bulut bilişimin lojistikte en yaygın kullanım alanlarının gerçek zamanlı veri paylaşımı, tedarik zinciri koordinasyonu ve maliyet avantajı sağlama olduğu görülmektedir (Tablo 9). Scopus ve Web of Science veri tabanlarından elde edilen çalışmalar incelendiğinde, bulut bilişimin lojistik sektöründe en yoğun biçimde gerçek zamanlı veri paylaşımı ve tedarik zinciri koordinasyonu amacıyla kullanıldığı görülmektedir. Özellikle çok paydaşlı lojistik ağlarında bilgiye anlık erişim sağlanması, operasyonel süreçlerin daha şeffaf ve koordineli biçimde yürütülmesine katkı sağlamaktadır. Bulut tabanlı depo yönetim sistemleri ve ERP entegrasyonlarının özellikle Avrupa ve Amerika merkezli çalışmalarda ön plana çıktığı görülmektedir. Bu sistemler sayesinde depo süreçlerinin dijital ortamda yönetilmesi, stok görünürlüğünün artırılması ve operasyonel hataların azaltılması mümkün hale gelmektedir. Çin veri setinde ise ölçeklenebilir altyapı ve operasyonel esneklik kavramlarının daha yoğun biçimde ele alındığı dikkat çekmektedir. Bunun temel nedeni, büyük hacimli e-ticaret lojistik operasyonlarının bulut tabanlı sistemlerle yönetilmesidir.

Tablo 10. Temsil Edici Çalışmalar ve Yayınları

Bölge / Ülke	Çalışma Konusu	Yıl	Yayın
Avrupa	Logistics 4.0 ve akıllı izleme sistemlerinde bulut tabanlı entegrasyon	2024	(Helo & Thai, 2024)
Avrupa	IoT, büyük veri ve bulut bilişim destekli sürdürülebilir yük taşımacılığı	2025	(Fatorachian & Pawar, 2025)
Amerika	Dijital ikiz ve bulut destekli üretim-lojistik performans izleme sistemleri	2024	(Xu vd., 2024)
Çin	Akıllı depolarda edge-cloud destekli görev optimizasyonu	2024	(Zhao vd., 2024)
Çin	Dijital ikiz tabanlı akıllı üretim ve lojistik kontrol sistemleri	2024	(Zhang vd., 2024)
Türkiye	Akıllı lojistikte makine öğrenmesi ve dijital altyapı entegrasyon engelleri	2025	(Özkan-Özen vd., 2025)
Türkiye	Endüstri 4.0, büyük veri ve dijital dönüşüm eğilimlerinin analizi	2024	(Özyurt vd., 2024)

Temsil edici çalışmalar (Tablo 10), Avrupa literatüründe bulut bilişim uygulamalarının daha çok tedarik zinciri entegrasyonu, süreç görünürlüğü ve veri paylaşımı ekseninde ele alındığı görülmektedir. Özellikle lojistik süreçlerin dijital platformlar üzerinden bütünleşik biçimde yönetilmesi Avrupa merkezli çalışmalarda ön plana çıkmaktadır. Amerika Birleşik Devletleri'nde bulut bilişim uygulamaları daha çok depo yönetim sistemleri, operasyonel verimlilik ve esnek lojistik süreçleri bağlamında değerlendirilmektedir. Çin veri setinde ise bulut tabanlı akıllı lojistik platformları ve e-ticaret lojistiği yoğun biçimde dikkat çekmektedir. Çin'de büyük ölçekli lojistik ağlarının yönetiminde bulut sistemlerin stratejik rol üstlendiği görülmektedir. Türkiye'de yapılan çalışmaların daha çok dijital dönüşüm farkındalığı ve bulut bilişimin lojistik sektöründe benimsenme süreci üzerine yoğunlaştığı anlaşılmaktadır.

4.3 Büyük Veri Temalı Bulgular

Büyük veri, lojistik sektöründe farklı kaynaklardan eş zamanlı olarak üretilen yüksek hacimli, hızlı ve çeşitlilik gösteren verilerin analiz edilerek anlamlı bilgiye dönüştürülmesini ifade etmektedir. Tedarik zinciri yönetimi, taşıma planlaması, stok kontrolü, müşteri taleplerinin öngörülmesi ve risk yönetimi gibi alanlarda büyük veri analitiği, işletmelere daha doğru ve hızlı karar alma imkânı sunmaktadır (Wamba vd., 2015).

Tablo 11. Büyük Veri Temalı Çalışmaların Ülkelere Göre Dağılımı

Bölge / Ülke	Büyük Veri İçeren Yayın Sayısı	Toplam İçindeki Payı
Avrupa (Scopus)	2	22,20%
Avrupa (WoS)	5	26,30%
Amerika (Scopus)	2	22,20%
Amerika (WoS)	4	21,10%

Çin (Scopus)	5	55,60%
Çin (WoS)	9	47,40%
Türkiye (Scopus)	0	0%
Türkiye (WoS)	1	5,20%
Toplam (Scopus)	9	100%
Toplam (Scopus + WoS)	19	100%

Gerçek veri taraması sonucunda büyük veri temalı çalışmaların en yoğun biçimde Çin veri setinde yer aldığı görülmektedir (Tablo 11). Scopus ve rilerinde Çin'in toplam yayınların %55,6'sını oluşturduğu görülürken, Web of Science verilerinin eklenmesiyle Çin'in toplam payı %47,4 olarak gerçekleşmiştir. Bu durum, Çin'in özellikle büyük hacimli e-ticaret ve akıllı lojistik operasyonlarında veri analitiği uygulamalarına yoğun şekilde odaklandığını göstermektedir. Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri'nde büyük veri çalışmaları daha dengeli bir dağılım sergilemektedir. Avrupa literatüründe büyük veri daha çok sürdürülebilir lojistik planlaması ve multimodal taşımacılık süreçlerinde kullanılırken, Amerika'da veri odaklı tedarik zinciri optimizasyonu ve operasyonel verimlilik ön plana çıkmaktadır. Türkiye'de ise büyük veri temalı çalışmaların oldukça sınırlı olduğu görülmektedir.

Tablo 12. Temsil Edici Çalışmalar

Bölge / Ülke	Çalışma Konusu	Yıl	APA Atfı
Avrupa	Sürdürülebilir yük taşımacılığında büyük veri analitiği, IoT ve bulut bilişim entegrasyonu	2025	(Fatorachian & Pawar, 2025)
Amerika	Veri odaklı dijital ikizlerle üretim ve lojistik performans optimizasyonu	2024	(Xu vd., 2024)
Çin	Akıllı tedarik zinciri yönetiminde veri temelli şeffaflık ve görünürlük uygulamaları	2026	(An vd., 2026)
Türkiye	Endüstri 4.0, büyük veri ve dijital dönüşüm eğilimlerinin konu modelleme yöntemiyle analizi	2024	(Özyurt vd., 2024)
Türkiye	Akıllı ve sürdürülebilir tedarik zinciri yönetiminde büyük veri analitiği uygulamaları	2021	(Gündüz vd., 2021)

Temsil edici çalışmalar incelendiğinde (Tablo 12), Avrupa literatüründe büyük veri teknolojilerinin daha çok multimodal taşımacılık planlaması, sürdürülebilir lojistik ağları ve veri temelli karar mekanizmaları üzerine yoğunlaştığı görülmektedir. Avrupa merkezli çalışmalarda özellikle veri entegrasyonu ve lojistik ağ optimizasyonu ön plana çıkmaktadır. Amerika Birleşik Devletleri'nde büyük veri uygulamalarının depo verimliliği, talep tahmini ve tedarik zinciri optimizasyonu çerçevesinde ele alındığı dikkat çekmektedir. Çin veri setinde ise büyük veri teknolojilerinin akıllı lojistik sistemleri,

e-ticaret operasyonları ve teslimat optimizasyonu alanlarında yoğun biçimde kullanıldığı görülmektedir. Özellikle tahmine dayalı analitik sistemlerin teslimat hızını ve operasyonel koordinasyonu artırdığı ifade edilmektedir. Türkiye’de yapılan çalışmalar daha çok büyük veri analitiğinin lojistik dönüşüm sürecindeki rolü üzerine yoğunlaşmaktadır.

4.4 Nesnelerin İnterneti Temalı Bulgular

Nesnelerin interneti (Internet of Things–IoT), fiziksel nesnelerin sensörler, yazılımlar ve ağ bağlantıları aracılığıyla internet üzerinden birbirleriyle iletişim kurmasını sağlayan bir teknoloji altyapısıdır. Lojistik sektöründe IoT uygulamaları; araç takip sistemleri, akıllı depolar, RFID tabanlı ürün izleme, sıcaklık kontrollü taşımacılık, teslimat optimizasyonu ve gerçek zamanlı stok yönetimi gibi birçok alanda kullanılmaktadır (Atzori, Iera, & Morabito, 2010)

Tablo 13. IoT Temalı Çalışmaların Ülkelere Göre Dağılımı

Bölge / Ülke	IoT / RFID / Sensör İçeren Yayın Sayısı	Toplam İçindeki Payı
Avrupa (Scopus)	3	37,50%
Avrupa (WoS)	7	35%
Amerika (Scopus)	2	25,00%
Amerika (WoS)	4	20%
Çin (Scopus)	3	37,50%
Çin (WoS)	8	40%
Türkiye (Scopus)	0	0%
Türkiye (WoS)	1	5%
Toplam (Scopus)	8	100%
Toplam (Scopus + WoS)	20	100%

Gerçek veri taraması sonucunda IoT temalı çalışmaların Avrupa ve Çin veri setlerinde eşit düzeyde yoğunlaştığı görülmektedir (Tablo 13). Scopus ve Web of Science veri tabanlarından elde edilen çalışmalar birlikte değerlendirildiğinde, IoT, RFID ve sensör tabanlı lojistik uygulamalarının en yoğun biçimde Çin ve Avrupa veri setlerinde yer aldığı görülmektedir. Web of Science verilerinin eklenmesiyle Çin toplam 8 yayın (%40) ile ilk sıraya yükselirken, Avrupa 7 yayın (%35) ile ikinci sırada yer almaktadır. Amerika Birleşik Devletleri ise 4 yayın (%20) ile daha sınırlı fakat teknoloji yoğun bir görünüm sergilemektedir. Çin’de IoT uygulamalarının özellikle e-ticaret lojistiği, akıllı teslimat sistemleri ve büyük ölçekli lojistik ağlarının yönetiminde stratejik rol üstlendiği görülmektedir. Avrupa’da ise RFID tabanlı ürün izleme, multimodal taşımacılık ve sürdürülebilir lojistik sistemleri ön plana çıkmaktadır. Amerika veri setinde sensör tabanlı depo yönetimi ve operasyonel

görünürlük uygulamalarının yoğunlaştığı dikkat çekmektedir. Türkiye’de ise doğrudan IoT temalı çalışmaların oldukça sınırlı olduğu görülmektedir.

Tablo 14. Temsil Edici Çalışmalar

Bölge / Ülke	Çalışma Konusu	Yıl	Yayın
Avrupa	Logistics 4.0 kapsamında akıllı izleme ve takip sistemleri	2024	(Helo & Thai, 2024)
Avrupa	IoT, büyük veri ve bulut bilişim destekli sürdürülebilir yük taşımacılığı	2025	(Fatorachian & Pawar, 2025)
Amerika	IoT tabanlı depo sensör ağları ve akıllı depo yönetimi	2026	(Ruqnuzzaman vd., 2026)
Çin	Akıllı depolarda edge-cloud destekli IoT tabanlı görev optimizasyonu	2024	(Zhao vd., 2024)
Türkiye	Akıllı lojistikte makine öğrenmesi ve Endüstri 4.0 tabanlı dijital altyapı uygulamaları	2025	(Özkan-Özen vd., 2025)
Türkiye	IoT, büyük veri ve dijital dönüşüm eğilimlerinin bibliyometrik analizi	2024	(Özyurt vd., 2024)

Temsil edici çalışmalar incelendiğinde (Tablo 14), Avrupa literatüründe IoT teknolojilerinin özellikle multimodal taşımacılık, RFID tabanlı depo yönetimi ve sürdürülebilir lojistik entegrasyonu alanlarında yoğunlaştığı görülmektedir. Avrupa merkezli çalışmalarda süreç görünürlüğü ve taşımacılık entegrasyonu ön plana çıkmaktadır. Amerika Birleşik Devletleri’nde sensör tabanlı lojistik sistemleri ve akıllı depo uygulamalarının daha yoğun biçimde ele alındığı dikkat çekmektedir. Özellikle depo görünürlüğü, operasyonel takip ve lojistik verimlilik konuları Amerika veri setinde öne çıkmaktadır. Çin’de IoT teknolojilerinin yapay zekâ ve derin öğrenme uygulamalarıyla birlikte kullanıldığı daha bütünleşik akıllı lojistik modelleri dikkat çekmektedir. Özellikle e-ticaret lojistiği ve teslimat optimizasyonu alanlarında IoT tabanlı sistemlerin operasyonel performansı artırdığı ifade edilmektedir. Türkiye’de ise IoT uygulamalarının daha çok dijital dönüşüm farkındalığı ve lojistik entegrasyon süreçleri çerçevesinde değerlendirildiği görülmektedir.

5. Sonuç ve Tartışma

Bu çalışmada dijital dönüşüm sürecinde akıllı lojistik uygulamalarının uluslararası ticaret üzerindeki etkileri sistematik literatür incelemesi yöntemiyle değerlendirilmiştir. Araştırma kapsamında Scopus ve Web of Science veri tabanlarından elde edilen 2020–2026 dönemine ait toplam 70 akademik yayın incelenmiştir. Çalışmalar; ülkeler/bölgeler (Avrupa, Amerika, Çin ve Türkiye) ile bulut bilişim, büyük veri ve nesnelerin interneti (IoT) temaları çerçevesinde analiz edilmiştir. Elde edilen bulgular, akıllı lojistik literatürünün son yıllarda önemli ölçüde büyüdüğünü ve özellikle dijital dönüşüm yatırımlarının yoğun olduğu ülkelerde daha hızlı geliştiğini göstermektedir.

Araştırma sonuçlarına göre en yüksek yayın yoğunluğu Avrupa veri setinde görülmektedir. Scopus ve Web of Science verileri birlikte değerlendirildiğinde Avrupa'ya ait toplam 25 çalışma tespit edilmiştir. Avrupa'yı 19 yayın ile Türkiye, 15 yayın ile Çin ve 11 yayın ile Amerika Birleşik Devletleri takip etmektedir. Avrupa merkezli çalışmaların büyük bölümünde sürdürülebilir lojistik, yeşil tedarik zinciri, dijital ikiz sistemleri, multimodal taşımacılık ve lojistik merkezlerinin dijital dönüşümü gibi konuların ön plana çıktığı görülmektedir. Bu durum, Avrupa Birliği'nin karbon nötr hedefleri, sürdürülebilir kalkınma politikaları ve çevresel düzenlemeleri ile uyumludur.

Amerika Birleşik Devletleri'ne ait çalışmalar sayısal olarak daha sınırlı görünmesine rağmen içerik bakımından yüksek teknoloji odaklıdır. Yapay zekâ destekli tedarik zinciri yönetimi, son kilometre teslimat optimizasyonu, veri analitiği ve akıllı depo sistemleri Amerika literatüründe öne çıkan başlıca alanlardır. Bu sonuç, Amerika'daki lojistik yaklaşımının daha çok operasyonel hız, müşteri deneyimi ve ticari verimlilik ekseninde şekillendiğini göstermektedir.

Çin veri seti teknoloji yoğunluğu açısından dikkat çekici sonuçlar ortaya koymaktadır. Özellikle büyük veri, IoT ve bulut bilişim temalı çalışmaların önemli bir bölümünün Çin merkezli olduğu görülmektedir. Büyük veri çalışmalarında Çin'in yüksek bir yayın yoğunluğuna sahip olması, ülkenin akıllı lojistik sistemlerinde veri analitiğine verdiği önemi ortaya koymaktadır. Benzer şekilde IoT tabanlı akıllı teslimat sistemleri, sensör ağları ve e-ticaret lojistik platformları Çin çalışmalarında yoğun biçimde yer almaktadır. Bu durum, Çin'in teknoloji entegrasyonu ile ölçek ekonomisini birlikte geliştirdiğini göstermektedir.

Türkiye açısından değerlendirildiğinde, toplam yayın sayısının görece yüksek olmasına rağmen çalışmaların büyük bölümünün kavramsal düzeyde yoğunlaştığı görülmektedir. Türkiye'deki araştırmalar daha çok Lojistik 4.0 farkındalığı, dijital dönüşüm süreçleri, ERP entegrasyonu ve sektörel adaptasyon üzerine odaklanmaktadır. Buna karşılık büyük veri, IoT ve yapay zekâ gibi ileri teknoloji uygulamalarını doğrudan ele alan çalışma sayısının sınırlı olduğu dikkat çekmektedir. Bu durum, Türkiye'de dijital dönüşüm farkındalığının arttığını ancak uygulama ve teknoloji derinliği açısından gelişim sürecinin devam ettiğini göstermektedir.

Teknoloji temelli değerlendirmelerde bulut bilişim çalışmalarının en yaygın tema olduğu belirlenmiştir. Bulut bilişim uygulamalarının özellikle gerçek zamanlı veri paylaşımı, ERP entegrasyonu, depo yönetimi ve tedarik

zinciri koordinasyonu alanlarında yoğunlaştığı görülmektedir. Büyük veri uygulamaları talep tahmini, rota optimizasyonu ve karar destek sistemleriyle ilişkilendirilirken, IoT teknolojileri ürün izlenebilirliği, akıllı depo sistemleri, RFID uygulamaları ve sensör tabanlı lojistik ağlarında öne çıkmaktadır. Bu sonuçlar, akıllı lojistik uygulamalarının yalnızca teknoloji kullanımından ibaret olmadığını, aynı zamanda operasyonel performans ve süreç yönetimini dönüştüren stratejik bir yapı sunduğunu göstermektedir.

Çalışmada oluşturulan karşılaştırmalar, Avrupa'nın sürdürülebilirlik ve entegrasyon odaklı, Amerika'nın yenilikçilik ve verimlilik odaklı, Çin'in ise yoğun teknoloji entegrasyonu odaklı bir yaklaşım benimsediğini ortaya koymaktadır. Türkiye ise dijital dönüşüm sürecinde gelişimini sürdüren bir görünüm sergilemektedir. Bu durum, akıllı lojistik uygulamalarındaki başarının yalnızca teknoloji yatırımlarıyla değil, aynı zamanda altyapı, kurumsal kapasite ve kamu politikalarıyla da ilişkili olduğunu göstermektedir.

Bu çalışmanın bazı sınırlılıkları bulunmaktadır. Araştırma yalnızca Scopus ve Web of Science veri tabanlarında yer alan yayınlarla sınırlandırılmıştır. Ayrıca inceleme süreci 2020–2026 yılları arasında yayımlanan çalışmalarını kapsamaktadır. Bu nedenle farklı veri tabanlarında yer alan veya farklı dönemleri kapsayan çalışmalar araştırma kapsamına dâhil edilmemiştir.

Bununla birlikte çalışma, akıllı lojistik uygulamalarını hem ülke/bölge hem de teknoloji temaları açısından birlikte değerlendirerek literatüre bütüncül bir bakış açısı sunmaktadır. Özellikle Avrupa, Amerika, Çin ve Türkiye arasındaki araştırma eğilimlerinin karşılaştırılması ile bulut bilişim, büyük veri ve IoT teknolojilerinin lojistik süreçlerdeki kullanım alanlarının sistematik biçimde ortaya konulması çalışmanın literatüre katkıları arasında yer almaktadır.

Gelecek araştırmalarda yapay zekâ, dijital ikiz, blokzincir ve otonom taşımacılık teknolojilerinin lojistik performans üzerindeki etkilerinin ampirik yöntemlerle incelenmesi önerilmektedir. Ayrıca farklı ülke gruplarını kapsayan karşılaştırmalı saha araştırmalarının gerçekleştirilmesi ve Türkiye özelinde uygulama temelli çalışmaların artırılması, akıllı lojistik alanındaki bilgi birikiminin geliştirilmesine katkı sağlayacaktır.

Kaynakça

- Adıgüzel, S. (2019). *Lojistik 4.0*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- An, J., Li, S., Qiao, J., & Yang, Q. (2026). The impact of smart supply chain management on supply chain transparency: A dynamic resource-based view. *Operations Management Research*, 19(1), 1-24.
- Atzori, L., Iera, A., & Morabito, G. (2010). The Internet of Things: A survey. *Computer Networks*, 54(15), 2787-2805. doi:10.1016/j.comnet.2010.05.010
- Bartodziej, C. (2017). The concept Industry 4.0. *The Concept Industry 4.0* (s. 27-50). içinde Springer Fachmedien Wiesbaden.
- Bulut, E., & Akçacı, T. (2017). Endüstri 4.0 ve inovasyon göstergeleri kapsamında Türkiye analizi. *ASSAM Uluslararası Hakemli Dergi*, 4(7), 55-77.
- Büyüközkan, G., & Göçer, F. (2018). Digital supply chain: Literature review and a proposed framework for future research. *Computers in Industry*, 97, 157-177. doi:10.1016/j.compind.2018.02.010
- Cox, M., & Ellsworth, D. (1997). Managing big data for scientific visualization., (s. 21-38).
- Çam, M. (2023). Endüstri 4.0: Dijitalleşme ve muhasebe. *Journal of Politics Economy and Management*, 6(1), 11-29.
- Debattista, J., Lange, C., Scerri, S., & Auer, S. (2015). Linked big data: Towards a manifold increase in big data value and veracity. (s. 92-98). IEEE.
- Fatorachian, H., & Pawar, K. (2025). Industry 4.0 technologies and sustainable freight transportation: Integration of IoT, cloud computing and big data analytics. *International Journal of Logistics Research and Applications*, 28(2), 145-163.
- Fırat, O., & Fırat, S. (2017). Endüstri 4.0 yolculuğunda trendler ve robotlar. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 46(2), 211-223.
- Gabaçlı, N., & Uzunöz, M. (2017). IV. Sanayi devrimi: Endüstri 4.0 ve otomotiv sektörü.
- Golda, G., Kampa, A., & Paprocka, I. (2016). The application of virtual reality systems as a support of digital manufacturing and logistics.
- Güdek, B. (2023). Endüstriyel dönüşüm ve endüstri 5.0. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İİBF Dergisi*, 16(4), 1129-1142.
- Gündüz, M., Demir, S., & Paksoy, T. (2021). Matching functions of supply chain management with smart and sustainable tools: A novel hybrid BWM-QFD based method. *Computers & Industrial Engineering*, 162, 107676. doi:10.1016/j.cie.2021.107676
- Haaga, H. (2019). The influence of ICT on the accommodation industry in the upcoming Industry 5.0.
- Helo, P., & Thai, V. (2024). Logistics 4.0: Digital transformation with smart connected tracking and tracing devices.
- Henriette, E., Feki, M., & Boughzala, I. (2016). Digital transformation challenges., (s. Paper 33).

- Herman, M., Iorga, M., & Salim, A. (2020). *NIST cloud computing forensic science challenges (NISTIR 8006)*. National Institute of Standards and Technology. doi:10.6028/NIST.IR.8006
- Hess, T., Matt, C., Benlian, A., & Wiesböck, F. (2016). Options for formulating a digital transformation strategy. *MIS Quarterly Executive*, 15(2), 123-139.
- İmran, F., Shahzad, K., Butt, A., & Kantola, J. (2021). Digital transformation of industrial organizations. *European Journal of Innovation Management*, 24(3), 453-475.
- Kagermann, H., Wahlster, W., & Helbig, J. (2013). *Recommendations for implementing Industrie 4.0*.
- Karagöz, B., & Doyduk, H. (2020). Lojistik 4.0 uygulamaları ve lojistik firmaların bakış açısı. *İnsan & İnsan Dergisi*, 37-51.
- Landers, T., Cole, M., Walker, B., & Kirk, R. (2000). The virtual warehousing concept. *Transportation Research Part E*, 36, 115-125.
- Lasi, H., Fettke, P., Kemper, H., Feld, T., & Hoffmann, M. (2014). Industry 4.0. *Wirtschaftsinformatik*, 56(4), 239-242.
- Longo, F., Padovano, A., & Umbrello, S. (2020). Value-oriented and ethical technology engineering. *Applied Sciences*, 10(12).
- Madakam, S., Ramaswamy, R., & Tripathi, S. (2015). Internet of Things: A literature review. *Journal of Computer and Communications*, 3, 164-173.
- Martynov, V., Shavaleeva, D., & Zaytseva, A. (2019). Information technology as the basis for transformation. (s. 539-543). IEEE.
- Matt, C., Hess, T., & Benlian, A. (2015). Digital transformation strategies. *Business & Information Systems Engineering*, 57, 339-343.
- Mell, P., & Grance, T. (2011). *The NIST definition of cloud computing (Special Publication 800-145)*. National Institute of Standards and Technology. doi:10.6028/NIST.SP.800-145
- Öner, G., İnanc, Y., & Altuntaş, G. (2026). Artificial intelligence in ports: A bibliometric and evolutionary perspective. *International Journal of Shipping and Transport Logistics*, 22(3), 381-426. doi:10.1504/IJSTL.2026.153221
- Özkan-Özen, Y., Akçiçek, C., & Öztürkoğlu, Y. (2025). Machine learning applications in smart logistics: Analysing barriers for future practices. *Journal of Engineering, Design and Technology*, 23(6), 2105-2123. doi:10.1108/JEDT-03-2024-0137
- Özyurt, O., Özköse, H., & Ayaz, A. (2024). Evaluating the latest trends of Industry 4.0 based on LDA topic model. *The Journal of Supercomputing*, 80(13), 19003-19030. doi:10.1007/s11227-024-06247-x
- Parviainen, P., Tihinen, M., Kääriäinen, J., & Teppola, S. (2017). Tackling the digitalization challenge. *International Journal of Information Systems and Project Management*, 5(1), 63-77.
- Polat, H., & Oyuncu, S. (2021). İletişim protokolleri. H. Çakır, & Ç. Uluyol (Dü) içinde, *Nesnelerin interneti kuramdan uygulamaya* (s. 13-49). Nobel.

- Saracel, N., & Aksoy, İ. (2020). Toplum 5.0: Süper akıllı toplum. *Sosyal Bilimler Araştırma Dergisi*, 9(2), 26-34.
- Sarıcan, M. (2016). E-lojistikte kritik faaliyetlerin belirlenmesi.
- Schallmo, D., Williams, C., & Boardman, L. (2017). Digital transformation of business models. *International Journal of Innovation Management*, 21(8), 1740014.
- Schwab, K. (2016). *The fourth industrial revolution*. World Economic Forum.
- Schwertner, K. (2021). The Impact of Digital Transformation. *Strategic Management in the Age of Digital Transformation* (s. 1-29). içinde Proud Penn.
- Schwertner, K. (2021). The Impact of Digital Transformation. *Strategic Management in the Age of Digital Transformation* (s. 1-29). içinde Proud Penn.
- Snyder, H. (2019). Literature review as a research methodology: An overview and guidelines. *Journal of Business Research*, 104, 333-339. doi:10.1016/j.jbusres.2019.07.039
- Sultan, N. (2014). Making use of cloud computing for healthcare provision. *International Journal of Information Management*, 34(2), 177-184.
- Sur, E., & Çakır, H. (2021). Nesnelerin interneti için programlama çerçevesi. H. Çakır, & Ç. Uluyol (Dü) içinde, *Nesnelerin interneti kuramdan uygulamaya* (s. 175-193). Nobel.
- Şener, S., & Elevli, B. (2017). Endüstri 4.0'da yeni iş kolları. *Mühendis Beyinler Dergisi*, 1(2), 1-13.
- Wamba, S., Akter, S., Edwards, A., Chopin, G., & Gnanzou, D. (2015). How 'big data' can make big impact: Findings from a systematic review and a longitudinal case study. *International Journal of Production Economics*, 165, 234-246. doi:10.1016/j.ijpe.2014.12.031
- Wyrwicka, M., & Mrugalska, B. (2017). Endüstri 4.0., (s. 382-387).
- Xu, X., Lu, Y., Vogel-Heuser, B., & Wang, L. (2021). Industry 4.0 and Industry 5.0. *Journal of Manufacturing Systems*, 61, 530-535.
- Yılmaz Türkmen, S. (2018). Industry 4.0 and Turkey. *Strategic design and innovative thinking in business operations* (s. 273-291). içinde Springer.
- Zaslavsky, A., Perera, C., & Georgakopoulos, D. (2013). Sensing as a service and big data., (s. 21-29).
- Zhang, Z., Qu, T., Huang, G., Zhao, K., Zhang, K., Li, M., . . . Zhong, H. (2024). Digital twin and blockchain-enabled trusted optimal-state synchronized control approach for distributed smart manufacturing system in social manufacturing. *Journal of Manufacturing Systems*, 76, 385-410. doi:10.1016/j.jmsy.2024.08.004
- Zhao, B., Shen, X., Peng, K., Wang, J., & Leung, V. (2024). Adaptive computation offloading for latency-sensitive tasks in heterogeneous edge-cloud-enabled smart warehouses using Gau-Angle FIS and AGE-MOEA-II. *Wireless Networks*, 30(7), 6493-6506. doi:10.1007/s11276-023-03456-9

Kamu Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi

The Impact of Public Expenditure on Economic Growth

Hakan ACET*, Melih GÜNDÜZ**

Özet

Uluslararası ve yerel literatürde kamu harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ortaya koyan sayısız çalışma bulunmaktadır. Söz konusu literatürdeki en çok sorulan soru “kamu harcamalarına neden olan durumun ekonomik büyümeden mi kaynaklandığı, yoksa ekonomik büyüme öncüsü olan unsurun kamu harcamaları mı olduğu” sorunsalıdır. Bu çalışmaların başında alman ekonomist ve politikacı Adolph Wagner gelmektedir. Wagner (1883), “Kamu Harcamaları Artışı Kanunu” ile kamu harcamalarının gelir esnekliğinin 1’den büyük olduğunu ifade ederek endüstrileşme ve ekonomik büyüme sırasında kamu sektörünün neden ekonomiden daha hızlı büyüdüğünü ifade etmiştir. Kamu harcamalarının öneminin reel kişi başına düşen gelir arttıkça anlamlı hale geleceğini açıklamıştır. 1929 Ekonomik Buhranı sonrası önem kazanan Keynesyen politikalarla John Maynard Keynes (1936), kamu harcamalarını ekonomik büyümenin bir sonucu değil bu büyümenin bir aracı olarak görmektedir. Diğer bir görüş ise kamu harcamalarının özel yatırımları dışlama etkisi ile dışlayabileceğini savunan devletin müdahalesinin temel ihtiyaç konularıyla sınırlı kalmasını ifade eden Neoklasik görüştür.

Çalışmada 1975-2025 yıllık veriler kullanılarak kamu harcamaları değişkenleri olan, cari harcamalar, transfer harcamaları, yatırım harcamaları ve toplam harcamalar kalemleri ile bağımsız değişkenler incelenmiştir. Veri setinin anlamlılığı için reel gayri safi yurtiçi hasıla ve gayri safi yurtiçi hasıla deflatörü istatistiklerinden yararlanılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Kamu Harcamaları, Ekonomik Büyüme, Wagner Hipotezi, Keynes Hipotezi

Abstract

Numerous studies in both international and local literature reveal the relationship between public expenditure and economic growth. The most fundamental question addressed in this literature is the dilemma of “whether public expenditure is driven by economic growth or whether economic growth is spearheaded by public expenditure.” Among the pioneering works in this field is that of the German economist and politician Adolph Wagner. Through his “Law of Increasing State Activity,” Wagner (1883) stated that the income elasticity of public expenditure is greater than unity, thereby explaining why the public sector grows faster than the overall economy during industrialization and economic growth. He further explained that the significance of public expenditure becomes more prominent as real per capita income increases. Conversely, through the Keynesian policies that ga-

* Prof. Dr. Hakan ACET (ORCID: 0000-0003-4314-8657) Selçuk University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, Konya-Türkiye Email: hakanacet@selcuk.edu.tr

** Melih GÜNDÜZ (ORCID: 0009-0008-7399-2633) Selçuk University, Social Science Institute, Konya-Türkiye Email: 244226001005@ogr.selcuk.edu.tr

ined prominence following the Great Depression of 1929, John Maynard Keynes (1936) regarded public expenditure not as a consequence of economic growth, but as a primary instrument for achieving it. Another perspective is the Neoclassical view, which asserts that state intervention should be limited to basic essential needs, arguing that public spending may displace private investments through the “crowding-out effect.”

In this study, using annual data from the 1975-2025 period, public expenditure variables—namely current expenditures, transfer payments, investment expenditures, and total expenditures—are examined alongside independent variables. To ensure the reliability of the dataset, real gross domestic product (GDP) and GDP deflator statistics were utilized.

Keywords: Public Expenditures, Economic Growth, Wagner Hypothesis, Keynes Hypothesis

1. Bölüm: Kamu Harcamaları Teorik Çerçevesi

1.1. Kamu Harcamaları Tanımı Ve Kapsamı

Kamu harcamaları, devletin ve diğer kamu tüzel kişiliklerinin kendilerine kanunlarla verilen toplumsal görevleri yerine getirmek, kolektif ihtiyaçları karşılamak ve ekonomik-sosyal refahı sürdürülebilir kılmak, kriz yönetimi ve olası sorunlarla mücadele etmek amacıyla gerçekleştirdikleri tüm parasal çıkışları ifade etmektedir. Modern maliye literatüründe kamu harcaması, bir yönetim gideri olmaktan ziyade, aynı zamanda devletin ekonomi üzerindeki müdahale gücünü ve önceliklerini yansıtan en önemli maliye politikası araçlarından birisidir. Uluslararası kuruluşların tanımları incelendiğinde, kamu harcamalarının kapsamının fonksiyonel bir yapıda ele alındığı görülmektedir.

IMF¹, kamu harcamalarını sadece bir bütçe kalemi olarak değil, kapsayıcı büyüme (inclusive growth) ve eşitsizliği azaltma aracı olarak tanımlar. Özellikle sağlık, eğitim ve sosyal koruma harcamalarının yoksulluğu azaltmadaki kritik rolüne vurgu yapar. OECD²'ye göre kamu harcamaları; devletin piyasa dışı kriterlere dayanarak hanehalkı ve firmalardan topladığı kaynakları toplumsal hizmetler için dağıtmasıdır. Bu harcamalar makroekonomik sürdürülebilirlik ve teknik etkinlik kriterlerine göre yönetilir. World Bank, kamu harcamalarını “üretken” ve “üretken olmayan” olarak ikiye ayırır. Eğitim ve altyapı gibi beşerî sermayeyi artıran kalemleri ekonomik büyümenin temel itici gücü olarak tanımlar.

1.2 Kamu Harcamaları Teorisinin Tarihsel ve Analitik Gelişimi

1.2.1 Klasik Yaklaşım: Devletin Organik Amaçları (Adolph Wagner)

Kamu harcamaları üzerine akademik araştırmaların odağında ilk sistematik çalışmayı yapan, Alman ekonomist ve maliyeci Adolph Wagner (1835–1917) gelmektedir. Wagner'in Kamu Maliyesi konusunda literatüre sunduğu

¹ International Monetary Fund

² Organisation for Economic Co-operation and Development

öncü çalışmalarıyla, kamunun iktisadi faaliyetlerinin sadece birer yönetsel gider olmaktan ziyade söz konusu toplumların gelişmesiyle beraber ilerleyen bir neden sonuç ilişkisi olduğunu ortaya koymuştur. Wagner kamu harcamalarını, “İlerleyen bir toplumun toplam ihtiyaçlarının her zaman daha büyük bir kısmı özel ekonomiler yerine devlet tarafından karşılanır. Bu durum hem kapsam (ekstansif) hem de yoğunluk (intensif) bakımından kendini gösterir. Devlet ve kurumlar giderek daha fazla faaliyet üstlenmekte; eski ve yeni faaliyetleri her geçen gün daha bol ve daha mükemmel bir şekilde yerine getirmektedirler. Bunun rakamsal olarak açık kanıtı, kamu harcamalarındaki artışta görülmektedir” şeklinde değerlendirmektedir. Wagner’e göre devletin gerçek organik amaçları ikiye ayrılır. Bunlardan ilki hukuki ve güçsel amaçtır. (Rechtszweck) bu amaç birincil ve temel amaç olarak kabul edilir. kamu ve özel kuruluşların yasama yetkilerinin sadece devlete ait olmasını ifade etmektedir. Bu amacın doğru bir şekilde yerine getirilmesi devletin diğer bir amacı olan kültürel ve refah amacının da (Culturzweck) ciddi şekilde desteklemektedir. Devletin kültürel ve refah amacı vatandaşların yaşam görevlerini fiziksel, ekonomik, ahlaki, entelektüel, dini âdetlerini yerine getirebilmekten ibarettir. Wagner harcamaları, devletin hukuki otoritesini tesis etme (Rechtszweck) ve toplumsal refahı sağlama (Culturzweck) amaçlarını gerçekleştirmek için yaptığı harcamalar olarak nitelendirir. (Wagner, 1893, ss. 885-894).

1.2.2 REFAH EKONOMİSİ VE DIŞSALLIKLAR (A.C. PIGOU)

Wagner’in ilerleyen ekonomilerde kamu harcamalarının zaman içerisinde artış gösterdiğine ilişkin yaklaşımı, sonraki süreçte kamu müdahalesinin yalnızca niceliksel bir artış olarak değil ayrıca teorik çerçevede ele alınması gereken bir unsur olduğu ifade edilmiştir. Bu bağlamda Arthur Cecil Pigou (1920), kamu harcamalarına ilişkin tartışmaları refah ekonomisi perspektifine taşımış ve devlet müdahalesinin piyasa mekanizmasındaki aksaklıkların giderilmesinde önemli bir araç olduğunu ileri sürmüştür. Arthur Cecil Pigou (1920), kamu harcamalarını piyasa mekanizmasının yetersiz kaldığı alanlarda toplumsal refahı tesis eden bir müdahale aracı olarak tanımlamaktadır. Devlet, eğer isterse, herhangi bir alandaki bu sapmayı, o alandaki yatırımlara yönelik “olağanüstü teşvikler” veya “olağanüstü kısıtlamalar” getirerek ortadan kaldırabilir. Bu teşviklerin alabileceği en açık ifade ise sübvansiyonlardır. Pigou, kamu harcamalarının sübvansiyonlar ve teşvikler yoluyla sadece devletin büyümesiyle ilgili değil, doğrudan piyasanın dışsallık adı verilen

başarısızlıklarını gidermek amacıyla yapılan fonksiyonel bir eylem olduğunu aktarmaktadır. (Pigou, 1920, s. 168).

1.2.3 Müdahaleci Devlet ve Efektif Talep (J.m. Keynes)

Kamu harcamaları teorisi, A.C. Pigou'nun refah ekonomisi açısından piyasa başarısızlıklarını gidermeye, dışsallıkları ekonomik sürece dahil etmeye ve toplumsal refahı maksimize etmeye yönelik düzeltici bir araç olarak ele alınmıştır. Pigou'nun yaklaşımında devlet, piyasa mekanizmasının mikro düzeydeki aksaklıklarını gideren tamamlayıcı bir aktör rolündedir. Ancak 1929 Büyük Ekonomik Buhran ile bu yaklaşım, John Maynard Keynes'in makroekonomik müdahale teorisiyle yapısal bir değişime uğramıştır.

Keynes, ekonomik büyüme ve istikrar aracı olarak nitelediği kamu harcamalarını sadece mikro düzeyde refah artırıcı bir unsur olarak değil; efektif talep yetersizliği nedeniyle durgunluğa giren bir ekonomiyi yeniden dengeye getirecek temel bir başlatıcı güç olarak tanımlamıştır. Keynes (1936), kamu harcamalarının (G) gerekliliğini bireylerin tüketim eğilimine dayanan “psikolojik bir yasa” ile temellendirmektedir. Keynesyen teoride kamu harcamaları (G), bireylerin azalan tüketim isteği ile toplam üretim arasındaki boşluğu doldurmakla görevli stratejik bir politika aracıdır. Özel yatırımların bu boşluğu doldurmakta yetersiz kaldığı kriz dönemlerinde, kamu harcamaları bu boşluğu kapatacak ve ekonomiyi eksik istihdam dengesinden kurtaracak temel bir faktör olarak görmektedir. Bu bağlamda, kamu harcamalarının temel gerekçesi artık sadece toplumsal fayda artışı değil; ekonomiyi işsizlik sarmalından kurtarmak, deflasyon ve ücret katılığından arınmak ve çarpan etkisi aracılığıyla tüm üretim kapasitesini harekete geçirmektir. (Keynes, 1936, s. 22-24).

1.2.4 Kamu Harcamalarının Saf Teorisi ve Kamusal Mallar (Paul Samuelson)

Keynesyen devrimle birlikte kamu harcamaları, ekonomik durgunluk dönemlerinde sistemi ayağa kaldıran otonom bir müdahale aracı kimliği kazanmıştır. Ancak Keynes'in “efektif talep yetersizliği” odaklı bu makro yaklaşımı, 1950'li yıllara gelindiğinde Paul Samuelson tarafından daha sade bir mikroekonomik ve analitik temele oturtulmuştur. Paul Samuelson, John Maynard Keynes'in konjonktürel dalgalanmalara karşı geliştirdiği maliye politikası yaklaşımından farklı olarak, kamu harcamalarını piyasa mekaniz-

masının yapısal yetersizlikleri çerçevesinde ele almış ve bu harcamalara mikroekonomik bir temel kazandırmıştır.

Kamu harcamaları teorisi, Paul Samuelson'un 1954 tarihli "The Pure Theory of Public Expenditure" (Kamu Harcamalarının Saf Teorisi) adlı çalışmasıyla modern ve analitik bir kimlik kazanmıştır. Samuelson bu makalesinde, kamu harcamalarını "kolektif tüketim malları" (Collective consumption goods) olarak tanımladığı özel bir mal kategorisi üzerinden açıklar. Samuelson'a göre bu malların en temel özelliği, bir bireyin bu maldan sağladığı faydanın, başka bir bireyin tüketimini azaltmaması ve hiç kimsenin bu faydadan dışlanamamasıdır.

Paul Samuelson, bu çalışmasıyla kamu harcamalarını yalnızca ekonomik kriz dönemlerinde başvurulacak konjonktürel bir politika aracı olarak değil, aynı zamanda piyasa mekanizmasının yapısal yetersizliklerinden kaynaklanan kaynak tahsisi sorunlarına yönelik kalıcı bir çözüm çerçevesinde ele almıştır. Bireylerin kamu hizmetlerinden bedava yararlanma (free-riding) eğilimi nedeniyle piyasa mekanizmasının bu malları etkin bir şekilde ürete-meyeceğini ispatlayan Samuelson, toplumsal refahı maksimize edecek optimal harcama düzeyini belirlemek için "Samuelson Koşulu" nu geliştirmiştir. Dolayısıyla Samuelson için kamu harcaması, piyasanın yapısal olarak yetersiz kaldığı alanlarda kaynak tahsisinde etkinliği sağlayan analitik bir zorunluluktur. (Samuelson, 1954, s. 387-389).

1.2.5 Devletin Fonksiyonel Branşları: Tahsis, Dağıtım ve İstikrar (R.a. Musgrave)

Samuelson'un (1954) piyasa başarısızlıklarına dayalı olarak geliştirdiği bu analitik çerçeve, 1950'li yılların sonunda Richard Abel Musgrave (1959) tarafından daha geniş bir kurumsal ve fonksiyonel yapıya kavuşturulmuştur. Musgrave, Samuelson'un kamusal mallar teorisiyle ortaya koyduğu analitik temeli benimsemekle birlikte, bu yaklaşımı devletin bütçe aracılığıyla yerine getirdiği temel fonksiyonlar çerçevesinde sistematik bir kamu maliyesi teorisine dönüştürmüştür. Bu kapsamda kamu harcamaları, yalnızca kaynak tahsisi sorunlarına yönelik teknik bir araç olmanın ötesine geçerek, devletin tahsis (allocation), dağılım (distribution) ve istikrar (stabilization) fonksiyonları doğrultusunda şekillenen çok boyutlu bir politika aracı olarak ele alınmıştır.

Musgrave'in yaklaşımında kamu harcaması artık basit bir para çıkışı değil, belirli sosyal hedeflere hizmet eden stratejik ve çok boyutlu bir araçtır.

Bu sistemde tahsis (allocation) fonksiyonu, piyasanın üretemediği kamusal malların sunumunu sağlayarak ekonomik etkinliği (efficiency) hedeflerken; dağıtım (distribution) fonksiyonu, hane halkı hareketliliğinin (mobility) yaratabileceği dengesizlikleri gözeterek ulusal düzeyde bir sosyal adalet (equity) tesisi amaçlar. Son olarak, Keynesyen mirasın bir devamı niteliğindeki istikrar (stabilization) fonksiyonu, toplam talebi yöneterek ekonomiyi finansal dalgalanmalardan koruyan makroekonomik bir dengeleyici rolü üstlenir. Musgrave için kamu harcaması, bu üç branşın koordineli bir biçimde çalışmasıyla toplumsal refahı maksimize eden temel bir devlet mekanizmasıdır. (Wildasin, 2021, s. 3-6)

1.3 Kamu Harcamalarının Artış Dinamikleri ve Eleştirel Yaklaşımlar

1.3.1 Sosyal Sarsıntılar ve Sıçrama Etkisi (Peacock Ve Wiseman)

Kamu harcamalarının fonksiyonel sınırları Musgrave (1959) ile sistematik bir yapıya kavuşturulmuş olsa da bu harcamaların zaman içerisindeki büyüme dinamikleri Alan T. Peacock ve Jack Wiseman (1961) tarafından geliştirilen “Sıçrama Etkisi” (Displacement Effect) hipoteziyle farklı bir boyutta ele alınmıştır. Peacock-Wiseman, kamu harcamalarının varlığına dair normatif bir gerekçe sunmak yerine, harcamaların neden ve nasıl büyüdüğünü ampirik bir çerçevede inceleyerek pozitif bir analiz ortaya koymuşlardır.

Peacock-Wiseman analizinin temelinde, kamu harcamalarının gelişimini açıklayan üç temel önerme yer almaktadır:

1. Hükümetlerin mevcut fonları harcamak için her zaman yeni yollar bulabilmesi,
2. Vatandaşların genel olarak vergi artışlarına karşı direnç göstermesi,
3. Demokratik hükümetlerin bu vatandaş tercihlerine duyarlı olma zorunluluğu.

tolere edilebilir vergi yükü” (tolerable burden of taxation) kavramını geliştirmişlerdir.

Barış ve istikrar dönemlerinde, halkın vergi ödeme konusundaki psikolojik eşikleri sabittir ve bu durum kamu harcamalarının büyümesini sınırlandıran bir tavan işlevi görür. Ancak savaş, doğal afet veya büyük ekonomik krizler gibi “sosyal sarsıntı” (social disturbances) dönemlerinde, bu harcama kısıtı daralmakta ve kamu harcamaları yukarı yönlü bir sıçrama etkisi yaşamaktadır.

Peacock-Wiseman'a göre bu sıçrama, kriz sona erdikten sonra eski seviyesine geri dönmemektedir. Bunun nedeni, kriz döneminde kabul edilen yeni vergi seviyelerinin kalıcı hale gelmesi ve savaş gibi dönemlerin daha önce fark edilmeyen toplumsal sorunları görünür kılan bir "gözetim/teftiş etkisi" (inspection effect) yaratmasıdır. (Henrekson, 1990, s. 245-249).

1.3.2 Kamu Tercihi ve Siyasi Değişim Olarak Kamu Harcaması (James M. Buchanan)

Kamu harcamalarının normatif ve fonksiyonel çerçevesi Paul Samuelson ve Richard Abel Musgrave tarafından literatürde geliştirilmiş olsa da bu harcamaların karar alma süreçlerindeki bireysel ve siyasi dinamikleri James M. Buchanan ve Gordon Tullock tarafından geliştirilen kamu tercihi teorisi çerçevesinde ele alınmıştır. Buchanan, kamu karar alma süreçlerini devletin tek yönlü müdahalesi olarak değil, bireylerin karşılıklı fayda elde etmeyi amaçladıkları bir siyasi değişim süreci olarak tanımlamaktadır.

Buchanan ve Tullock'a göre bireyler, piyasada rasyonel fayda maksimizasyonu peşinde koşan aktörler oldukları gibi, siyasi karar alma süreçlerinde de aynı motivasyonla hareket ederler. Bu çerçevede kamu harcaması; bireylerin piyasada tek başlarına temin edemedikleri "ortak çıktıları" (güvenlik, hukuk, altyapı vb.) elde etmek amacıyla, kendi kaynaklarını (vergilerini) kolektif bir sözleşme zemininde "değiş-tokuş" etmelerinin bir sonucudur. (Buchanan & Tullock 1962, s. 21-26).

1.3.3 Kamu Sektöründe Aşırı Yatırım ve Leviathan Sorunsalı

Buchanan ve Tullock, kolektif eylemin "sınırı" (range) ile "kapsamı" (extent) arasında keskin bir ayrım yaparak kamu harcamalarının boyutuna dair önemli bir analiz sunarlar. Yazarlar, kamu harcamalarının kapsamının belirlenmesinde kullanılan çoğunluk kuralının (simple majority), karar vericilerin harcamanın marjinal maliyetinin tamamına katlanmaması nedeniyle kamu sektöründe bir "aşırı yatırıma" (overinvestment) yol açtığını savunmaktadırlar. Bu durum, kamu harcamalarının rasyonel sınırların ötesinde büyümesine ve "Leviathan" tipi bir devlet yapısının ortaya çıkmasına zemin hazırlayabilmektedir.

Dolayısıyla Buchanan için kamu harcamalarının ideal boyutu, ekonomik rakamlardan ziyade; dışsal maliyetler ile karar alma maliyetlerinin toplamını

minimize eden anayasal kuralların ve mali sınırların etkinliği ile ölçülmektedir. Bu perspektif, kamu harcaması tartışmasını sadece bir kaynak tahsisi meselesi olmaktan çıkarıp, anayasal bir disiplin ve siyasi süreç yönetimi meselesine dönüştürmektedir. (Buchanan & Tullock 1962, s. 148-151).

1.4 Kamu Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisine Yönelik Teorik Yaklaşımlar

1.4.1 Wagner Kanunu

Ekonomik gelişme düzeyleri ile hükümetin harcama kapsamı arasında pozitif bir ilişki olduğunu öne süren ilk akademisyen Adolph Wagner'dir. Wagner, *Grundlegung der politischen Ökonomie* (1893) adlı eserinde, "kamusal faaliyetlerin, özellikle de devlet faaliyetlerinin artan genişlemesi yasası" üzerinde durmuştur.

Wagner, kamu kesiminin bu kaçınılmaz genişlemesinin ardında yatan üç temel dinamik olduğunu ileri sürmüştür.

1. Modernleşme ve Endüstrileşme: İlerleyen Sanayileşme gelişimleri ile toplum yapısı daha karmaşık hale gelmektedir; bu durum mülkiyet haklarının korunması, hukuki düzenlemeler ve asayiş gibi kamusal hizmetlere olan ihtiyacı artırmaktadır. Kentleşme ve artan iş bölümü, ekonominin verimli işleyişini garanti altına almak için devletin daha fazla kaynak ayırmasını gerektirmektedir.

2. Reel Gelir Artışı ve Refah Hizmetleri: Ekonomik büyüme ile toplumun reel geliri arttıkça, eğitim ve kültür gibi refah harcamalarına olan talep, gelirden daha hızlı bir artış göstermektedir. Wagner, bu tür hizmetlerin gelir esnekliğinin birden büyük olduğunu ($e > 1$) ve kamu sektörünün bu alanlarda özel sektöre göre daha verimli olduğunu savunmuştur.

3. Teknolojik Gelişim ve Doğal Tekeller: Teknolojik gelişimler, demiryolları gibi devasa yatırım maliyeti gerektiren alanların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu ölçekteki yatırımların finansmanı ve doğal tekel niteliğindeki hizmetlerin yönetimi, ekonomik etkinliği sağlamak adına devletin bu alanlarda mülkiyet veya denetim sorumluluğu almasını zorunlu kılmaktadır. (Henrekson, 1993, ss. 406-407)

Wagner, kamu harcamalarının milli gelir artışına yol açmadığını milli gelirdeki artışın kamu harcamalarına yol açtığını savunmuştur. Wagner yasası olarak adlandırılan bu görüşe göre iktisadi büyüme sonucunda toplumun ihtiyaçları da daha fazla artmakta bu da devletin faaliyetlerinin artma-

sına yol açmaktadır. Bu durumda da kamu harcamaları artmaktadır. (Aydın & Gül, 2019, s. 52)

1.4.2 Keynesyen Görüş

Keynes ve onun yaklaşımını benimseyen iktisatçılara göre kamu harcamaları, ekonomik büyümeyi yönlendirmek ve kısa dönemli dalgalanmaları dengelemek amacıyla kullanılan dışsal bir politika aracıdır. Wagner Yasası kamu harcamalarını içsel bir değişken olarak ele almakta ve nedenselliğin ekonomik büyümeden kamu harcamalarına doğru işlediğini savunmaktadır. Fakat Keynesyen yaklaşımda ise kamu harcamalarındaki artışın milli geliri artırdığı kabul edilmekte ve nedensellik kamu harcamalarından ekonomik büyümeye doğru kurulmaktadır (Arısoy, 2005: 64).

Keynesyen iktisadi yaklaşım, kamu harcamalarını sadece bütçesel bir gider olarak değil, ekonomik büyümenin temel itici güçlerinden biri olarak ele almaktadır. Bu perspektife göre devlet; özel sektörün kâr marjı düşüklüğü veya yüksek maliyetler nedeniyle üstlenmediği altyapı, sosyal güvenlik, savunma, eğitim ve sağlık gibi temel kamusal hizmetleri sunarak ekonomide pozitif dışsallıklar yaratmaktadır. Kamusal malların üretimine yönelik bu harcamalar, ekonomik birimlerin verimliliğini artırarak büyümeyi doğrudan olumlu yönde etkilemektedir. Bu bağlamda, modern büyüme modellerinde kamu harcamalarının denkleme dahil edilmesi, devletin bu tamamlayıcı ve teşvik edici rolünün bir yansıması olarak görülmektedir (Şit ve Karadağ 2017, s. 34)

1.4.3 Neoklasik Yaklaşım

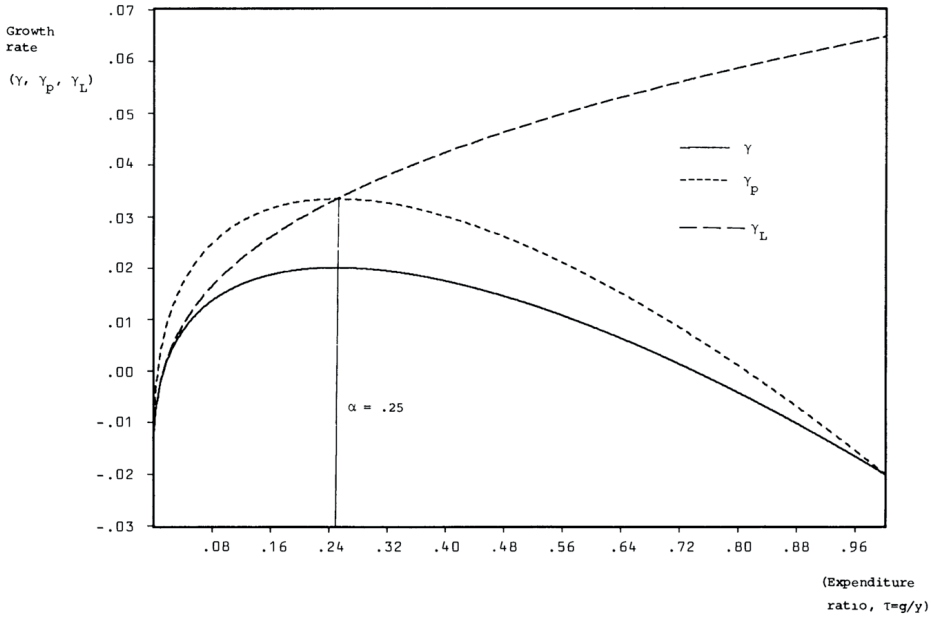
Keynesyen görüşün aksine Neo-klasik ekol, kamu harcamalarındaki artışın toplam talep üzerinde her zaman genişletici bir etki yaratmayacağını savunmaktadır. Bu yaklaşımın temelinde yer alan “dışlama etkisi” (crowding-out), devletin artan harcamalarını finanse etmek amacıyla piyasadan borçlanmasının faizleri yukarı çekeceğini ileri sürer. Yükselen faiz maliyetleri ise özel sektör yatırımlarını kısıtlayarak kamu harcamalarının beklenen büyüme etkisini zayıflatmakta ve ekonomik aktiviteyi daraltıcı bir sürece sokmaktadır (Yüksel ve Songur, 2011, s. 368).

Neoklasik büyüme modellerinin öncü isimlerinden Robert Barro, kamu harcamalarını “üretken” ve “üretken olmayan” şeklinde ikiye ayırır. Barro’ya göre, savunma ve mülkiyet haklarının korunması gibi temel hizmetler dışın-

da kalan geniş kapsamlı kamu harcamaları, vergi yükünü artırarak büyüme üzerinde negatif bir etki yaratmaktadır. Barro, devletin büyüklüğü ile ekonomik büyüme arasında ters-U şeklinde bir ilişki olduğunu, belirli bir eşikten sonra harcamaların büyümeyi yavaşlattığını savunmuştur.

Neoklasik iktisatçılar, büyümenin asıl kaynağının teknolojik gelişme, iş-gücü verimliliği ve sermaye birikimi olduğunu ileri sürerler. Bu bağlamda, kamu harcamaları “dışsal” bir faktör olarak görülür ve bu harcamaların milli gelir artışını tetiklediğine dair güçlü bir nedensellik bağı kurulamamıştır. (Barro, 1990, s. S103-S104)

Tablo 1. Kamu Harcamaları Oranı ve Ekonomik Büyüme Oranı Arasındaki İlişki (Barro Eğrisi)



Kaynak: Barro, R. J. (1990). Government spending in a simple model of endogenous growth. *Journal of Political Economy*, 98(5), s. S110.

Robert Barro (1990) tarafından geliştirilen ve yukarıdaki Tablo 1’de sunulan model, kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki doğrusal olmayan ilişkiyi (Ters-U) ortaya koymaktadır. Grafikteki katı eğri (γ), kamu harcamalarının milli gelire oranının başlangıçta üretkenliği artırarak büyümeyi teşvik ettiğini, ancak belirli bir eşik değerinden ($\alpha=.25$) sonra büyüme oranının azalmaya başladığını göstermektedir.

Bu durumun temel nedeni, artan kamu harcamalarının beraberinde getirdiği yüksek gelir vergisi yükünün, sermaye birikimi ve özel sektör yatırımları üzerinde yarattığı baskıdır. Grafikteki kesikli çizgiler (γ_P ve γ_L) ise farklı

teknolojik ve politik ortamlarda (toplam büyüme ve refah odaklı harcama gibi) büyüme oranlarının nasıl değişkenlik gösterdiğini simgelemektedir. Sonuç olarak bu analiz, Neoklasik perspektifin savunduğu “optimal devlet büyüklüğü” kavramının ampirik ve teorik bir kanıtı niteliğindedir.

2. Bölüm: Kamu Harcamalarının Ekonomik Sınıflandırılması

2.1. Cari Harcamalar

Kamu harcamalarının ekonomik sınıflandırmasında temel bir kategoriyi oluşturan cari harcamalar, devletin cari dönem içerisinde faydasını gördüğü mal ve hizmet alımları için yaptığı harcamalardır. Kamu hizmetlerinin devamlılığı ve devlet çarkının dönmesi için zorunlu olan bu harcamalar; personel maaş ödemeleri, sosyal güvenlik devlet primleri ve genel yönetim giderleri gibi kalemleri kapsamaktadır. İktisadi açıdan cari harcamalar, ekonomide doğrudan talep artırıcı bir niteliğe sahiptir. Bu harcamaların, özellikle çarpan mekanizması kanalıyla toplam talebi canlı tutarak ekonomik büyümeye olumlu katkı sağlayacağı genel kabul görmüştür. Devletin tüketim harcamaları olarak da nitelendirilen bu ödemeler, kısa vadede piyasada likiditeyi artırarak ekonomik aktivitenin sürdürülmesinde kritik bir rol oynamaktadır. Buna karşılık olarak, cari harcamalar içerisinde en büyük payı tutan kamu sektörü istihdamı ve ücret politikaları, her ülkenin kendine özgü kurumsal yapısına, bütçe imkanlarına ve ekonomik önceliklerine bağlı olarak şekillenmektedir. Bu bağlamda, cari harcamaların büyüklüğü ve bütçe içindeki kompozisyonu, ülkelerin mali disiplin hedefleri ve sosyal devlet anlayışları çerçevesinde farklı politika uygulamalarına konu olmaktadır. (Yüksel ve Songur, 2011, s. 368).

2.2 Yatırım Harcamaları

Kamu yatırım harcamaları; faydası uzun yıllara yayılan, devletin ulusal sermaye birikimini artırma hedefiyle gerçekleştirdiği ve ulaşım, iletişim, enerji gibi stratejik altyapı hizmetlerindeki temel rolünü yansıtan en kritik bütçe bileşenlerinden biridir. Bu harcamaların toplam kamu harcamaları içerisindeki payı, ekonominin kalkınma hızıyla doğrudan ilişkilidir. Kamu yatırımlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi, literatürde hem doğrudan hem de dolaylı kanallarla açıklanmaktadır. Doğrudan etki bakımından kamu yatırımları, toplam sosyal sermaye stokuna eklenilerek üretim kapasitesini artırmakta ve büyümeyi tetiklemektedir. Dolaylı etki bağlamında ise dev-

let, kamusal mal ve hizmet sunumu yoluyla özel sektör yatırımları için elverişli ve düşük maliyetli bir zemin hazırlayarak büyümeyi teşvik etmektedir (Kelly, 2007, s. 63'ten aktaran Yüksel ve Songur, 2011).

Kamu yatırım harcamalarının ekonomi üzerindeki etkisi her zaman pozitif yönlü olmayabilir. Kamu yatırımlarının finansman ihtiyacı, piyasadaki fon arzını daraltarak veya faiz oranlarını yükselterek özel sektör yatırımlarını ikame edebilir; bu durum literatürde “dışlama etkisi” (crowding-out effect) olarak tanımlanmakta ve ekonomik büyüme üzerinde yavaşlatıcı bir baskı oluşturmaktadır. Dolayısıyla devletin yatırım faaliyetlerini yönetirken, projelerin rasyonelliğini ölçen fayda-maliyet analizi ilkelerine sadık kalması ve net sosyal bugünkü değeri pozitif olan projeleri önceliklendirmesi önem arz etmektedir. Fayda-maliyet analizi, kamu harcama politikalarının etkinliğini genel hatlarıyla değerlendirmede oldukça kullanışlı bir araç olsa da (Chu vd. 1995, s. 19'dan aktaran Yüksel ve Songur, 2011) bu analizin uygulama aşamasında karşılaşılan karmaşık ölçüm süreçleri ve subjektif değerlendirme sorunları, yatırımların gerçek verimliliğinin tespit edilmesini zorlaştırabilmektedir.

2.3 Transfer Harcamaları

Literatürde transfer harcamaları kavramı, kuramsal temelini A.C. Pigou'nun (1928) kaynak kullanımı üzerine yaptığı ayırmadan almaktadır. Pigou, “A Study in Public Finance” adlı çalışmasında “Reel (Tüketici) ve Transfer” harcaması ayırımında bulunarak transfer harcamalarının temel dinamiklerini oluşturmuştur. (Pigou, 1928, ss. 19-20)

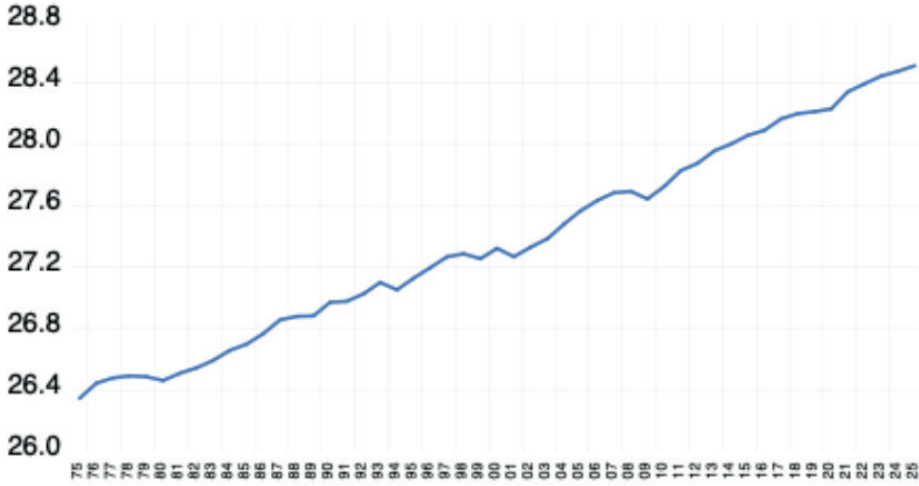
Pigou'ya göre transfer harcamaları; emekli maaşları, sosyal yardımlar ve borç faiz ödemeleri gibi, devletin karşılığında herhangi bir mal veya hizmet almadığı, dolayısıyla toplumun toplam kaynaklarında reel bir eksilme yaratmayan gayri safi milli hasıla üzerinde direkt etki yapmayan ve devletin karşılıksız olarak yaptığı harcamalardır. Bu harcamaların özünü, gerçek kaynaklardan vazgeçiş olmaması, aksine satın alma gücünün toplumun bir kesiminden diğerine aktarılması oluşturmaktadır. (Meriç, 2003, s. 171)

3.Bölüm: Türkiye’de Kamu Harcamaları ve Ekonomik Büyümenin İstatistiksel Analizi (1975-2025)

3.1 Ekonomik Büyüme ve Büyüme Hızı

Tablo 2. Türkiye’de 1975-2025 yılları bazında yerel para birimi cinsinden reel gayri safi yurtiçi hasıla logaritmik verileri (Constant LCU).

Tablo 2. Türkiye’nin Reel GSYH Logaritmik Verileri (1975-2025)

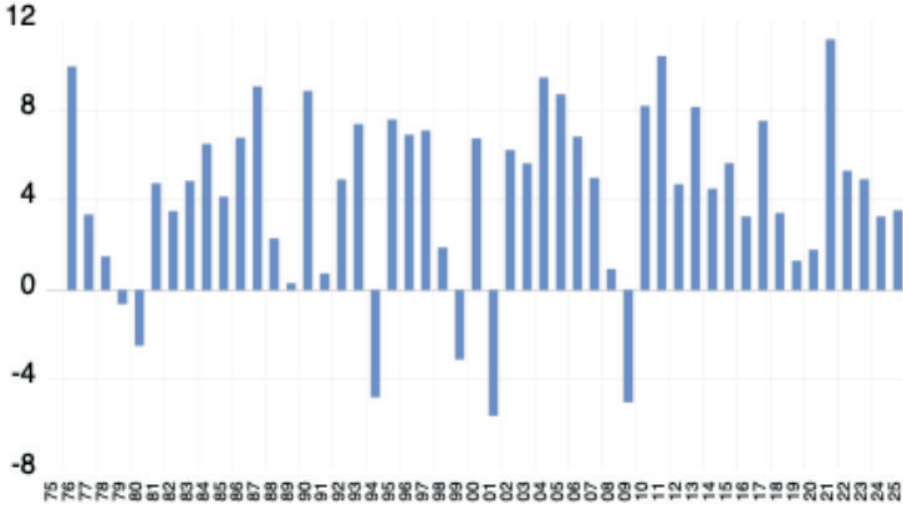


Yıl	ln GDP (logb)	Yıl	ln GDP (logb)
1975	26.34200898	2000	27.32279806
1976	26.44150294	2001	27.26665715
1977	26.47500222	2002	27.32902622
1978	26.48991973	2003	27.38539798
1979	26.48365903	2004	27.48002980
1980	26.45888108	2005	27.56723062
1981	26.50630506	2006	27.63552109
1982	26.54131719	2007	27.68534106
1983	26.58983190	2008	27.69450016
1984	26.65479548	2009	27.64444091
1985	26.69633404	2010	27.72640975
1986	26.76410512	2011	27.83058923
1987	26.85472741	2012	27.87754559
1988	26.87766958	2013	27.95901734
1989	26.88056782	2014	28.00399830
1990	26.96918425	2015	28.06043131
1991	26.97636123	2016	28.09312757
1992	27.02549071	2017	28.16847487
1993	27.09921750	2018	28.20256855
1994	27.05141131	2019	28.21550081
1995	27.12724455	2020	28.23337081
1996	27.19637687	2021	28.34501141
1997	27.26737445	2022	28.39799492
1998	27.28628030	2023	28.44721474
1999	27.25527692	2024	28.47994930
		2025	28.51531644

Tablo 2, yazar tarafından oluşturmuş olup kullanılan veriler <https://data-bank.worldbank.org/source/world-development-indicators#> üzerinden temin edilmiştir.

Tablo 3. Reel gayri safi yurtiçi hasıla logaritmik verileriyle elde edilen yıllar bazında büyüme hızı verileri (Constant LCU)

Tablo 3. Türkiye'nin Reel GSYH Büyüme Hızı Verileri (1975-2025)



Yıllar	Büyüme Hızı (%)	Yıllar2	Büyüme Hızı (%)2
1975	NA	2000	6.752114000
1976	9.949396000	2001	-5.614090999
1977	3.349928000	2002	6.236906999
1978	1.491751000	2003	5.637176000
1979	-0.626070000	2004	9.463182000
1980	-2.477794999	2005	8.720081999
1981	4.742397999	2006	6.829047000
1982	3.501213000	2007	4.981996999
1983	4.851470999	2008	0.915910000
1984	6.496358000	2009	-5.005925000
1985	4.153855999	2010	8.196883999
1986	6.777107999	2011	10.41794800
1987	9.062228999	2012	4.695635999
1988	2.294217000	2013	8.147174999
1989	0.289824000	2014	4.498096000
1990	8.861643000	2015	5.643300999
1991	0.717697999	2016	3.269626000
1992	4.912948000	2017	7.534730000
1993	7.372679000	2018	3.409367999
1994	-4.780619000	2019	1.293226000
1995	7.583324000	2020	1.786999999
1996	6.913232000	2021	11.16406000
1997	7.099757999	2022	5.298350999
1998	1.890585000	2023	4.921982000
1999	-3.100338000	2024	3.273456000
		2025	3.536713999

Tablo 3, yazar tarafından oluşturmuş olup kullanılan veriler <https://data-bank.worldbank.org/source/world-development-indicators#> üzerinden temin edilmiştir.

Türkiye ekonomisinin son 50 yılındaki büyüme dinamikleri, yapısal dönüşümler, iç siyasi istikrarsızlıklar ve küresel finansal şoklar ekseninde şekillenmiştir. Logaritmik veriler üzerinden yapılan hesaplamalar, ekonominin yüksek büyüme potansiyeline sahip olmakla birlikte, periyodik krizlere karşı kırılgan olduğunu göstermektedir.

Türkiye’de 1960’larda başlatılan İthal İkameci Sanayileşme (İİS) modeli, 1970’lerin sonunda sürdürülemez bir noktaya gelmiştir. Yerli üretimi korumayı amaçlayan bu model, sanayinin ham madde ve makine ithalatına olan kronik bağımlılığı nedeniyle çelişkili bir biçimde döviz ihtiyacını artırmıştır. 1973 ve 1979 petrol şoklarıyla enerji faturası katlanınca, ekonomi büyük bir döviz darboğazına girmiştir. (Rodrik, 1990, ss. 2-4), bu süreç kamu harcamalarındaki kontrolsüz artış ve yanlış borçlanma stratejilerini tetiklediği bir makroekonomik bozulma olarak tanımlanmaktadır.

Tablo 3’te görülen 1979 yılındaki -%0,63’lük daralma, döviz yokluğu sebebiyle sanayide çarkların durduğu “yokluklar ekonomisini” yansıtmaktadır. Ham madde ithal edilemediği için üretim felç olmuş, halk temel ihtiyaç kuyruklarına girmiştir. Boratav (2016) bu durumu, sermaye birikim modelinin kendi sınırlarına dayanarak “tıkanması” şeklinde açıklar. (Boratav, 1977, aktaran Tütüncü, 2022, ss. 12-13)

Veri setindeki en kritik kırılmalardan biri olan 1980 yılındaki -%2,48’lik rekor küçülme, sadece mevcut krizin bir sonucu değil, aynı zamanda 24 Ocak Kararları ile gerçekleştirilen paradigma değişiminin yarattığı yapısal bir sarsıntıdır. Bu daralma; devletçi-korumacı modelden “İhracata Dayalı Büyüme” modeline geçişin, dev devalüasyonun ve Kamu İktisadi Teşebbüsleri’nin ürünlerine yapılan zamların maliyetler üzerinde yarattığı sert bir ayar sürecidir. 1980 yılındaki bu negatif büyüme, Türkiye iktisat tarihinde bir dönemin kapanışını ve küresel serbest piyasa ekonomisine ilerleme sürecinin sancılı başlangıcını temsil etmektedir.

1987 (%9,06) ve 1990 (%8,86) yıllarındaki yüksek büyüme performansının temelinde; reel devalüasyonlar, yoğun ihracat teşvikleri ve düşen işgücü maliyetleri yatmaktadır. Nitekim imalat sanayinde reel ücretlerin %30 gerilediği bu süreçte, emek verimliliğinin %50 artması bölüşüm ilişkilerini sermaye lehine kökten değiştirmiştir (Tütüncü, 2022, s. 14). 1980’lerin sonundaki kamu açıkları, bir sonraki on yılın krizlerine zemin hazırlamıştır.

Türkiye ekonomisinin 1989-2001 dönemi, sermaye hareketlerinin sınırsız serbestleşmesiyle ekonominin kısa vadeli sıcak paraya bağımlı hale geldiği bir istikrarsızlık evresidir. Bu süreçte koalisyon hükümetlerinin popülist harcamaları yüksek faizli iç borçlanma ile karşılaması, kamu kesimi borçlanma gereğini sürdürülemez bir seviyeye taşımıştır. Bu yapı sonucunda ortaya çıkan döviz kriziyle ekonomi 1994 yılında -%4,78 oranında daralmış; krizin derinleşmesiyle yürürlüğe konan 5 Nisan Kararları ve yapılan yüksek oranlı devalüasyon neticesinde enflasyon üç haneli rakamlara (%120'lere) fırlamıştır (Boratav, 1988, aktaran Tütüncü, 2022, ss. 15-16).

1994 krizini takip eden yıllarda Rusya krizi ve 1999 Marmara Depremi gibi dışsal şoklar, mali yıkımı daha da derinleştirerek büyüme oranını -%3,10 seviyesine çekmiştir. Yatırımların üretimden ziyade yüksek reel faiz getiren finansal araçlara kayması, sanayi sermayesinin faiz gelirine yönelmesine yol açmıştır. Dönemin sonunda yaşanan 2001 krizi ise bankacılık sisteminin çöküşüyle sonuçlanarak veri setindeki en derin daralmayı (-%5,61) beraberinde getirmiştir. Neticede bu süreç, kontrolsüz finansal entegrasyonun yarattığı yapısal kırılganlıkların ağır krizlerle tasfiye edildiği bir dönem olarak kayıtlara geçmiştir (Boratav, 1988, aktaran Tütüncü, 2022, ss. 17-19). GSYH logaritmik olarak en büyük düşüşünü yaşamıştır.

2002 yılından itibaren Türkiye ekonomisi, Kemal Derviş tarafından hazırlanan "Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı"nın kurumsal çerçevesi altında yeni bir büyüme yoluna girmiştir. AB müzakere süreçleri iyimserlik yaratmıştır. Bu dönemde kaydedilen 2004 (%9,46) ve 2005 (%8,72) yıllarındaki yüksek büyüme oranları; "yüksek faiz-ucuz kur" politikası sayesinde artan yabancı sermaye girişlerine ve ertelenmiş iç talebin canlanmasına dayanmaktadır. (Boratav, 1988, aktaran Tütüncü, 2022, s. 22).

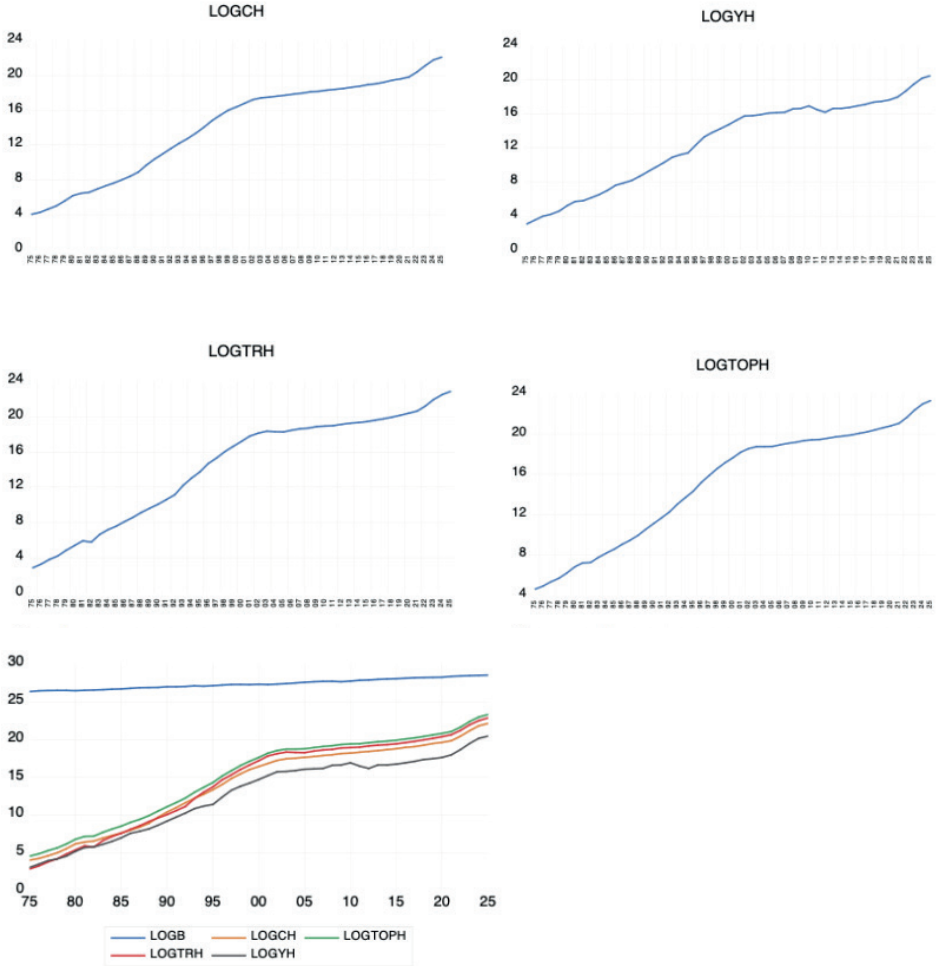
Ancak bu büyüme modeli, sanayinin ithalata bağımlılığını derinleştirmiş ve ekonomiyi dış finansmana daha duyarlı hale getirmiştir. 2009 yılındaki -%5,01'lik sert daralma, küresel finans krizinin (Lehman Brothers) etkisiyle dış talebin kesilmesinin ve sermaye girişlerinin durmasının bir sonucudur. 2010 sonrasında ise ekonomi durgunlaşma evresine girmiş; dış borç stokunun GSYH'ye oranının %50 eşiğini aşmasıyla yapısal kırılganlıklar artmıştır. (Boratav, 1988, aktaran Tütüncü, 2022, s. 24)

Yakın döneme bakıldığında, 2020 yılındaki %1,79'luk düşük büyüme COVID-19 pandemisinin kısıtlamalarını yansıtırken; 2021'deki %11,16'lık devasa artış, pandemi sonrası "V tipi" toparlanmayı ve baz etkisini temsil etmektedir. 2023-2025 tahminlerinin (%3,27 - %3,53) geçmiş yılların gerisinde

kalması ise enflasyonla mücadele kapsamında uygulanan sıkı para politikasının ve yüksek faiz oranlarının ekonomik aktivitede yarattığı soğuma evresine işaret etmektedir.

3.2 Türkiye’de Kamu Harcamalarının Alt Bileşenlerine Göre Gelişimi (1975-2025) Logaritmik Analiz

Tablo 4. Kamu harcamalarının alt bileşenleri olan cari, yatırım, transfer harcamaları ve toplam harcamalar logaritmik verileri (log_ch, log_yh, log_trh, log_toph)



Tablo 4, yazar tarafından oluşturmuş olup kullanılan veriler EVDS³ üzerinden temin edilmiştir

³ Elektronik Veri Dağıtım Sistemi

Toplam kamu harcamaları trendi, Türkiye'nin makroekonomik istikrarsızlık dönemleriyle doğrudan ilişkilidir. Özellikle 1994 ve 2001 krizleri sonrası uygulanan istikrar paketleri (5 Nisan ve Güçlü Ekonomiye Geçiş), harcamalarda geçici daralmalara ve ardından yapısal değişimlere yol açmıştır.

"1990'lı yıllar boyunca transfer harcamalarının payındaki artış, bütçe içindeki 'faiz yükünü' temsil etmektedir. 2000'li yıllardan itibaren ise bu kalem, sosyal güvenlik harcamaları ve yoksullara yönelik transferlerle yüksek seyrini korumuştur. Bu durum, bütçenin üretimden ziyade bölüşüm ve borç servisi odaklı bir yapıya evrildiğini kanıtlamaktadır

Yatırım harcamalarının toplam harcamalar içindeki payının görece düşük kalması, neoliberal politikalar çerçevesinde devletin doğrudan üretken yatırımlardan çekildiğini göstermektedir. Kamu, sanayi yatırımları yerine daha çok altyapı ve hizmet odaklı bir harcama kompozisyonuna geçiş yapmıştır.

Cari harcamalar, devletin idari işleyişini temsil ettiği için düşüşe karşı esneksiz bir seyir izlemektedir. Ekonomik daralma dönemlerinde bile bu kalemin stabil artışı, kamu yönetimindeki sabit maliyetlerin ağırlığını yansıtmaktadır.

Tablo 4'te sunulan veriler incelendiğinde, Türkiye'de kamu harcamalarının bileşiminde 1980 sonrası başlayan neoliberal dönüşümün izleri net bir şekilde görülmektedir. Özellikle transfer harcamalarındaki yükseliş trendi ile yatırım harcamalarındaki durağan seyir, devletin ekonomideki rolünün üretimden denetim ve bölüşüme kaydığının sayısal kanıtıdır.

Kaynakça

- Wagner, A. (1893). *Grundlegung der politischen oekonomie* (3. Baskı). Leipzig, Almanya: C.F. Winter'sche Verlagshandlung.
- Pigou, A. C. (1920). *The economics of welfare*. London, UK: Macmillan and Co.
- Keynes, J. M. (1936). *The general theory of employment, interest and money*. https://www.files.ethz.ch/isn/125515/1366_keynestheoryofemployment.pdf adresinden erişildi.
- Samuelson, P. A. (1954). The pure theory of public expenditure. *The Review of Economics and Statistics*, 36(4), 387-389. doi:10.2307/1881751
- Wildasin, D. E. (2021). *Open Economy Public Finance*. CESifo Working Paper No. 8953. Munich, Germany: Ludwig-Maximilians University's Center for Economic Studies and the ifo Institute.
- Henrekson, M. (1990). The Peacock and Wiseman displacement effect: A reappraisal and a new test. *European Journal of Political Economy*, 6(2),
- Buchanan, J. M., & Tullock, G. (1962). *The calculus of consent: Logical foundations of constitutional democracy*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Henrekson, M. (1993). Wagner's law-a spurious relationship?. *Public Finance*, 48(3), 406-415.
- Aydın, F. F., & Gül, M. (2020). Türkiye'de kamu harcamalarının ekonomik büyüme üzerine etkisi. *Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20(1), 51-61. doi:10.11616/basbed.v20i53206.660896
- Arısoy, İ. (2005). Wagner ve Keynes hipotezleri çerçevesinde Türkiye'de kamu harcamaları ve ekonomik büyüme ilişkisi. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14(2), 64.
- Şit, M., & Karadağ, H. (2017). Türkiye ekonomisinde kamu harcamaları ekonomik büyüme ilişkisi: Toda Yamamoto nedensellik testi. *Uluslararası Ticaret ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 2(1), 34
- Yüksel, C., & Songur, M. (2011). Kamu harcamalarının bileşenleri ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki: Ampirik bir analiz (1980-2010). *Maliye Dergisi*, (161), 368
- Barro, R. J. (1990). Government spending in a simple model of endogenous growth. *Journal of Political Economy*, 98(5)
- Pigou, A. C. (1928). *A study in public finance*. London, England: Macmillan and Co. Carnegie Mellon University Libraries Digital Collections adresinden erişildi: https://iiif.library.cmu.edu/file/Simon_box00002_fld00133_bdl0004_doc0009/Simon_box00002_fld00133_bdl0004_doc0009.pdf
- Yüksel, C., ve Songur, M. (2011). Kamu harcamalarının bileşenleri ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki: Ampirik bir analiz (1980-2010). *Maliye Dergisi*, (161), 368

- Yüksel, C. ve Songur, M. (2011). Kamu harcamalarının bileşimi ve ekonomik büyüme: Türkiye örneği (1980-2010). *Maliye Dergisi*, (161), 369
- Meriç, M. (2003). Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde transfer harcamalarının gelişimi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(2), 171
- Rodrik, D. (1990). *Premature liberalization, incomplete stabilization: The Ozal decade in Turkey* (NBER Working Paper No. 3300). National Bureau of Economic Research.
- Tütüncü, N. (2022). *Türkiye İktisat Tarihi Üzerine Notlar* [Ders Notu]. Erişim adresi: https://www.researchgate.net/publication/361419812_Kıtap_ozeti_korkut_boratav_turkiye_iktisat_tarihi

Yenilenebilir Enerji Tüketimini Etkileyen Faktörler: Panel Veri Analizi

Factors Affecting Renewable Energy Consumption: Panel Data Analysis

Kevser KANTAR BAĞIRGAN*, Doğan UYSAL**, Ahmet AY***

Özet

Bu çalışmanın amacı, OECD ülkelerinde ekonomik büyüme (Ingdp), karbon emisyonları (Inco2ei), parlamentodaki kadın temsili (Inpwnp), ve düzeltilmiş net tasarrufların (Inans), yenilenebilir enerji (Inrec) üzerindeki etkisini incelemektir. 37 ülkeye ait olan yıllık veriler 1997–2024 dönemini kapsamaktadır ve panel veri yöntemiyle analiz edilmiştir. Değişkenlerin standart sapmalarını azaltmak için doğal logaritmik formları alınmıştır. Sabit etkiler yöntemiyle yapılan model tahmininden elde edilen bulgulara göre karbon emisyonları ve düzeltilmiş net tasarrufların yenilenebilir enerji tüketimi üzerindeki etkisi negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Ekonomik büyüme ve parlamentodaki kadın temsili yenilenebilir enerji tüketimini pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı etkilemiştir.

Anahtar Kelimeler: yenilenebilir enerji tüketimi, karbon emisyonları, panel veri analizi, parlamentodaki kadın temsili.

Abstract

The aim of this study is to examine the impact of economic growth (Ingdp), carbon emissions (Inco2ei), female representation in parliament (Inpwnp), and adjusted net savings (Inans) on renewable energy (Inrec) in OECD countries. Annual data from 37 countries cover the period 1997–2024 and were analyzed using the panel data method. Natural logarithmic forms were used to reduce the standard deviations of the variables. According to the findings obtained from the model estimation using the fixed effects method, the effect of carbon emissions and adjusted net savings on renewable energy consumption was found to be negative and statistically significant. Economic growth and female representation in parliament had a positive and statistically significant effect on renewable energy consumption.

Keywords: renewable energy consumption, carbon emissions, panel data analysis, women's representation in parliament.

* Dr. Bağımsız Araştırmacı, Ankara, Türkiye, Orcid:0009-0002-7777-7478 kevserkantar@gmail.com,

** Prof. Dr., MCBÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Manisa, Türkiye cdoan.uyasal@cbu.edu.tr, Orcid Id: 0000-0001-9406- 0757

*** Prof. Dr., Selçuk Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, Konya, Türkiye ahmetay@selcuk.edu.tr

1. Giriş

Son yıllarda küresel ısınmaya bağlı oluşan iklim değişikliği ve dünyada giderek artan enerji talebi hükümetlerin öncelikli politika yaklaşımlarının enerji ve çevre sorunlarına yönelmesine neden olmuştur. Sürdürülebilir kalkınmayı teşvik etmek, iklim değişikliğiyle mücadele etmek, alternatif enerji kaynaklarına geçiş ve enerji planlamaları politika yapıcılarının odak noktası olmuştur(Behdoui vd. 2017:321-322). Enerji kullanımında sürdürülebilirliğe ulaşmak, daha temiz bir çevre, elektriğe erişim, düşük karbonlu yenilenebilir enerjilerle enerji verimliliğinin artması ve daha temiz teknolojiye yapılacak daha fazla yatırımla sonuçlanacaktır. (Bhattacharya vd. 2016:734). Birleşmiş Milletler'e göre, elektriğin yalnızca %40'ı yenilenebilir kaynaklardan üretiliyor; ancak bu pay hızla artmaya devam etmektedir, bu nedenle, yeşil enerji geçişinin belirleyicilerine büyük önem verilmektedir. Yenilenebilir enerjiye geçiş enerji güvenliğini artıran önemli bir alternatif olmasının yanı sıra yenilenebilir enerji teknolojilerindeki maliyet düşüşleri sayesinde daha ekonomik olmaktadır. Yenilenebilir enerji yatırımlarının ekonomik büyümeyi ve düşük karbonlu kalkınmayı desteklemesi çevresel ve ekonomik sürdürülebilirlik hedeflerinin gerçekleştirilmesinde önemli bir araç olarak görülmektedir.(UN 2025). Yenilenebilir enerji dönüşümüne artan bu ilgi bir dizi faktörler ilişkilendirilmiştir. Bu nedenle yenilenebilir enerji tüketimini etkileyen faktörleri anlamak ve politika önerilerini elde edilen çıkarımlara göre yapmak önemlidir (Chen, 2018:606).

Literatürde yenilenebilir enerji tüketimini etkileyen faktörler ile ilgili çalışmalar incelendiğinde çalışmaların genelinde belirli değişken gruplarına odaklanılmıştır. Bu çalışmalarda ekonomik büyüme göstergesi olarak GSYİH ile yenilenebilir enerji tüketimi arasındaki ilişkisi (Apergis ve Payne (2010); Bhattacharya ve diğerleri (2016), Ozcan ve Ozturk (2019)). karbon emisyonlarının yenilenebilir enerji tüketimi üzerindeki etkisi (Mirziyoyeva ve Salahodjaev (2023)), görece yeni bir araştırma eksenini olan sürdürülebilir kalkınma göstergesi olarak düzeltilmiş net tasarruflar ile yenilenebilir enerji ilişkisi (Güney, (2022)) ve giderek önem kazanan, siyasi kurumların ve özellikle parlamentodaki kadın temsiliinin yenilenebilir enerji tüketimi üzerindeki etkisi incelenmiştir Tutar ve Yetişen 2009; Arslan 2021; Ak 2021; Kantar Bağırhan (2026)). Literatürde cinsiyet eşitliğinin temiz enerji ve liderlik fırsatlarının nasıl kesiştiği noktasında sınırlı kalmıştır. Bu boşluk veri eksikliğiyle birlikte kadınların yenilenebilir enerji alanına katılımını şekillendiren insan hikayelerinin özetlerinin ve sistemik engellerin geniş şekilde ihmal edilmesinden kaynaklanmaktadır (Siwela & Shumba: 2026:2).

Bu çalışma ise GSYİH, karbon emisyonları, kadın parlamenter temsili ve düzeltilmiş net tasarrufların yenilenebilir enerji tüketimi üzerindeki etkileri-

ni aynı anda sabit etkiler panel veri yöntemi, gözlemlenemeyen ülkeye özgü farklılıkları kontrol ederek daha güvenilir nedensellik çıkarımlarına olanak tanıyarak literatüre katkı sağlamayı amaçlamaktadır.

Çalışmada giriş bölümünün ardından ilgili literatür yer almaktadır. Devam eden bölümlerde veri seti ve tahmin yöntemi açıklanarak, analiz bulgularına yer verilmektedir. Son olarak sonuç bölümü ile çalışma tamamlanmaktadır.

2. Literatür

Ulusal ve uluslararası literatürde yenilenebilir enerji tüketimini etkileyen faktörlerle ilgili birçok teorik ve ampirik çalışma mevcuttur. Bu çalışma OECD ülkeleri için yenilenebilir enerji tüketimini yalnızca ekonomik göstergeler üzerinden değil, toplumsal cinsiyet temelli yönetim perspektifinden ele alınması bakımından literatüre katkı sunmayı amaçlamaktadır. Literatürde yer alan çalışmalardan bazıları şunlardır:

Salamon (2023), 1997–2017 yılları arasında 100 demokrasiyi kapsayan panel analizinde, hem yüksek gelirli hemde orta gelirli devletlerde kadın temsili ile yenilenebilir enerji tüketimi arasında ilişkiyi incelemiştir. Elde ettiği bulgulara göre parlamentodaki kadın oranının yüksek olduğu ülkelerin çevre anlaşmalarını onaylama, ve CO₂ emisyonlarını azaltma konularında daha iyi performans göstermektedir. Ayrıca hem yüksek gelirli hem de orta gelirli devletlerde kadın temsili ile yenilenebilir enerji tüketimi arasında pozitif bir ilişki tespit etmiş yüksek gelirli devletlerde bu etkinin daha hızlı ortaya çıktığı, orta gelirli devletlerde ise daha uzun bu etkiler daha uzun sürede ortaya çıkmaktadır.

Bansal ve D’Agosti (2024), çalışmalarında kadınların yasama organındaki katılımında %1 puanlık artışın yenilenebilir enerji üretiminde %1.54 puanlık bir artış yaratmaktadır. Parlamentodaki kadın temsili beş yıllık süre zarfında yenilenebilir enerjinin büyümesi üzerinde ölçülebilir bir etkisi olduğunu ortaya koymuşlardır.

Kostakis vd. (2024) 2004-2018 döneminde 20 AB üyesi ülke için yenilenebilir enerji, insan sermayesi, parlamentodaki kadın temsili ve çevre düzenlemelerinin CO₂ emisyonları arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Panel kantil yöntemi ile gerçekleştirilen analiz sonuçlarına göre parlamentodaki kadın temsili çevresel kaliteyi pozitif etkileyen bir unsur olduğu ortaya koyulmuştur.

Doan vd. (2024), gelişmekte olan ülkelerde kadınların siyasetteki güçlenmesinin yeşil geçiş üzerindeki etkilerini araştırmıştır. 2000-2019 yılları arasındaki 131 gelişmekte olan ülke için panel verilerine sabit etkiler modeli

uygulamışlardır. Analiz sonuçları kadınların siyasete daha yüksek düzeyde katılımının CO2 emisyonlarını ve doğal kaynaklara bağımlılığı azaltma olasılığının yüksek olduğunu göstermiştir. Bununla birlikte, kadınların siyasi güçlenmesinin yenilenebilir enerji tüketimi üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi bulunmamıştır. Kadınların siyasi katılımı, jeotermal ve rüzgar enerjisi gibi sürdürülebilir enerji kaynaklarına geçişi artırmıştır. Ayrıca, kadınların siyasi katılımının CO2 emisyonları üzerindeki etkilerinin, daha iyi siyasi istikrar, hükümet etkinliği, düzenleyici kalite, hukukun üstünlüğü, yolsuzlukla mücadele ve söz hakkı ve hesap verebilirlik bulunan ülkelerde daha büyük olduğunu ortaya koymuşlardır.

Belaid and Youssef (2017), 1980-2012 dönemi arasında Cezayir’de CO2 emisyonları, yenilenebilir elektrik tüketimi, yenilenebilir olmayan elektrik tüketimi ve ekonomik büyüme arasındaki dinamik nedensel ilişkiyi, Otoregresif Dağıtılmış Gecikme Eşbütünleşme yaklaşımını kullanarak incelemişlerdir. Sonuçlar, değişkenler arasında uzun vadeli bir eşbütünleşme ilişkisinin varlığını doğrulamıştır. Uzun vadede, ekonomik büyüme ve yenilenebilir olmayan elektrik tüketiminin çevre kalitesi üzerinde olumsuz bir etki bulunurken, yenilenebilir enerji kullanımının ise çevre üzerinde olumlu bir etkisi olduğunu ortaya koymuşlardır. Ayrıca, kısa vadede, sonuçlar GSYİH’den NREC’ye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi ortaya koyarak, koruma hipotezini, yani elektrik tüketiminin ekonomik büyüme tarafından belirlendiğini desteklemiştir. Sonuçlar genel olarak, yenilenebilir elektrik tüketiminin Cezayir’de çevre kalitesini artırmaya yardımcı olabileceğini göstermektedir.

Apergis ve Payne (2010), 1992-2007 dönemi boyunca Avrasya’daki 13 ülke için yenilenebilir enerji tüketimi ve ekonomik büyüme arasındaki nedensel ilişkiyi çok değişkenli panel veri çerçevesinde, incelemiştir. Heterojen panel eşbütünleşme testinden elde edilen sonuçlar, reel GSYİH, yenilenebilir enerji tüketimi, reel brüt sabit sermaye oluşumu ve işgücü arasında uzun vadeli bir denge ilişkisinin var olduğunu ortaya koymuştur. Hata düzeltme modellerinden elde edilen sonuçlar, hem kısa hem de uzun vadede yenilenebilir enerji tüketimi ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla, ampirik bulgular, yenilenebilir enerji tüketimi ve ekonomik büyüme arasındaki karşılıklı bağımlı ilişkiye dair geri besleme hipotezini desteklemektedir.

Inglesi-Lotz (2016), 1990-2010 dönemini kapsayan tüm OECD ülkelerini içeren bir panel veri çerçevesinde, yenilenebilir enerji tüketiminin ekonomik koşullar üzerindeki etkisini niceliksel olarak belirlemektir. Analiz sonuçları, yenilenebilir enerji tüketimindeki yüzde birlik artışın GSYİH’yi yüzde 0,105 oranında yükselttiğini ortaya koymuştur. Buna göre makroekonomik politi-

kalarla birlikte yenilenebilir enerjilerin teşvikine yönelik gelecekteki politikaların uygulanması açısından önemli sonuçlar doğurmaktadır.

Ivanovski vd. (2021), yenilenebilir ve yenilenemez enerji tüketiminin ekonomik büyüme üzerindeki zamanla değişen etkisini parametrik olmayan bir modelleme tekniği kullanarak incelemişlerdir. 1990-2015 dönemi için OECD ve OECD dışı ülkelerini kapsamaktadır. Sonuçlar yenilenemez enerji tüketiminin OECD ülkelerinde ekonomik büyüme üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğunu ve katsayı fonksiyonunun zaman içinde yukarı doğru bir eğilim gösterdiğini göstermektedir. Bununla birlikte, yenilenebilir enerji tüketiminin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi, çalışma döneminin büyük bir bölümünde bu ülkelerde istatistiksel olarak sıfırdan ayırt edilememiştir. OECD dışı ülkelerde hem yenilenebilir hem de yenilenemez enerji tüketimi ekonomik büyümeyi teşvik etmektedir; bu da gelişmekte olan ülkelerin, teknik ilerlemedeki kısıtlamalara rağmen, yenilenebilir enerjilere geçiş sürecinde önemli bir rol oynayabileceğini göstermektedir

Revtiuk vd. (2025) çalışmalarında, 1990-2020 yılları arasında 159 ülkede makroekonomik özellikler ile yenilenebilir kaynaklardan enerji tüketimi arasındaki ilişkiyi incelemektedir. Ekonomik eşitsizlik ile yenilenebilir enerji tüketimi arasında pozitif bir ilişki (ekonomik eşitsizlikteki %1'lik artış, yenilenebilir enerji tüketiminde %0,58'lik bir artışla ilişkilidir) ve kişi başına düşen GSYİH ile yenilenebilir enerji tüketimi arasında pozitif bir ilişki (kişi başına düşen GSYİH'deki %1'lik artış, yenilenebilir enerji tüketiminde %0,11'lik bir artışla ilişkilidir) tespit edilmiştir. Ekonomik eşitsizlik ve kişi başına düşen GSYİH'nin yenilenebilir enerji tüketimi ile etkileşimi arasındaki negatif ilişki, yüksek ekonomik eşitsizlik seviyelerine sahip gelişmekte olan ülkelerde yenilenebilir kaynaklardan enerji kullanımını azaltmaktadır.

Sari Hassoun ve Ayad (2020), yenilenebilir enerji ile sürdürülebilir kalkınma arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Sürdürülebilir kalkınma faktörü olarak içsel değişken düzeltilmiş net tasarrufları, dışsal değişken olarak yenilenebilir enerji tüketimini ve kontrol değişkenleri olarak brüt sabit sermaye oluşumunu ve işgücünü kullanmışlardır. 1990-2017 dönemi boyunca 17 OECD ülkesi için yapılan çalışmada panel rastsal etkiler modeli ile panel ARDL eşbütünleşme modelini kullanmışlardır. Analiz sonuçlarına göre, yenilenebilir enerji tüketiminin kısa vadede düzeltilmiş net tasarruf üzerinde negatif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğunu, ancak uzun vadede sürdürülebilir kalkınma faktörü üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca, her iki değişken arasında çift yönlü panel Granger nedensellik ilişkisi kurulmuştur.

Güney (2022), araştırmasında sürdürülebilir kalkınma, yenilenebilir enerji tüketimi, yenilenebilir olmayan enerji kullanımı ve GSYİH arasındaki

ilişkiyi incelemiştir. Bu amaçla, 1990-2015 dönemini kapsayan OECD ülkelerinin istatistikleri kullanılmıştır. Sürdürülebilir kalkınma göstergesi olarak, düzeltilmiş net tasarruf tercih edilmiştir. Uzun vadede Granger nedensellik analizi, bu faktörler arasında çift yönlü nedensellik olduğunu göstermiş. Uzun vadeli katsayıları ölçmek için FMOLS ve DOLS testleri kullanılmıştır. Elde edilen bulgular yenilenebilir enerji kullanımındaki %1'lik bir artışın, FMOLS için sürdürülebilir kalkınmayı %0,06, DOLS için ise %0,03 oranında artırdığını göstermiştir. Öte yandan, uzun vadede yenilenebilir olmayan enerji kullanımını %1 oranında arttırdığında, sürdürülebilir kalkınma düzeyi FMOLS testine göre %0,32, DOLS testine göre ise %0,31 oranında azalmaktadır.

3. Veri Seti ve Yöntem

Bu çalışmada 37 OECD¹ ülkesi özelinde yenilenebilir enerji tüketimini etkileyen faktörler 1997-2024 yılları etkisi yıllık panel veriler kullanılarak incelenmiştir. Çalışmada kullanılan değişkenler ve değişkenlere ait açıklamalara Tablo 1' de yer verilmiştir. Çalışmada bağımlı değişken olarak yenilenebilir enerji tüketimi (Inrec); bağımsız değişkenler olarak; ekonomik büyüme (Ingdp), karbon emisyonları (Inco2), parlamentodaki kadın temsili (Inpwnp) ve düzeltilmiş net tasarruflar kullanılmıştır. Veriler Dünya Bankası veri tabanından; elde edilmiştir. Modeldeki tüm değişkenlerin logaritmaları alınmıştır.

Tablo 1. Çalışmada Kullanılan Değişkenler ve Açıklamaları

Değişken	Kısaltma	Veri Kaynağı	Yıllar
Ekonomik büyüme	Ingdp	DünyaBankası(WB)	1997-2024
Karbon emisyonları	Inco2ei	Dünya Bankası	1997-2024
Parlamentodaki kadın temsili	Inpwnp	Dünya Bankası	1997-2024
Düzeltilmiş net tasarruflar	Inans	Dünya Bankası	1997-2024
Yenilenebilir Enerji	Inrec	Dünya Bankası	1997-2024

Veri setinin ardından kullanılacak yöntem belirlenmektedir. Ekonomide kullanılan en aktif ve yenilikçi yöntemlerden biri olarak panel veri yöntemi kullanılmıştır(Greene, 2002:284). Panel veri analiziyle tahmin edilen statik modellerde genellikle sabit ve rassal (tesadüfi) etkiler tahmincileri kullanılmaktadır. Sabit etkiler tahmincisine göre birimlerin etkilerinin zamana göre gözlemlenemeyen ve sabit olduğu varsayılmakta, rassal etkiler tahmincisine göre ise birimlerin zamana göre değişen etkilerinin olduğu ve bu etkilerin modeldeki diğer bağımsız değişkenlerle ilişkisiz olduğu varsayılmaktadır (Güney,2017:38). Analizlerde sabit veya tesadüfi etkiler tahmincilerinden (Bu ülkeler; Avustralya, Avusturya, Belçika, Kanada, Sili, Kosta Rika, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Hong Kong, Hindistan, İrlanda, Ceyana, Japonya, Japonya, Kazakistan, Lüksemburg, Macaristan, Meksika, Norveç, Yeni Zelanda, Polonya, Portekiz, Slovakya, Slovenya, İspanya, İsveç, İsviçre, Türkiye, Birleşik Krallık, Amerika Birleşik Devletleri'dir.)

dayanmaktadır. Sıfır hipotezi altında rassal etkiler tahmincisi etkin ve tutarlıdır; alternatif hipotez altında ise tutarsızdır. Eğer sıfır hipotezi reddedilirse, rassal etkiler modeli yerine sabit etkiler modeli tercih edilecektir (Baltagi 2005:66-72).

4. Analiz

Bu çalışmada OECD ülkelerinde yenilenebilir enerji, ekonomik büyüme, karbon emisyonları, parlamentodaki kadın temsili ve düzeltilmiş net tasarruflar arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla yıllık veriler kullanılmıştır. Analiz Eviews paket programı kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Oluşturulan ekonometrik model aşağıdaki gibidir;

$$\ln rec_{it} = \beta_1 + \beta_2 \ln pwnp_{it} + \beta_3 \ln gdp_{it} + \beta_4 \ln co2_{it} + \beta_5 \ln ans_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Modelde yer alan bağımlı değişken logaritması alınmış yenilenebilir enerji tüketimini $\ln pwnp$ değişkeni logaritması alınmış parlamentodaki kadın temsili, $\ln gdp$ logaritması alınmış kişi başına GSYİH'yı, $\ln co2$ karbon emisyonlarını ve $\ln ans$ düzeltilmiş net tasarrufların oranını belirtmektedir. β 'lar parametre değerlerini, ε_{it} ise hata terimini göstermektedir.

Çalışmada kullanılan veri setine ait tanımlayıcı istatistikler tablo 2 de verilmiştir.

Tablo 2. Tanımlayıcı İstatistikler

	lnrec	ln gdp	lnco2	lnpwnp	lnans
Mean	2.599785	10.23398	4.675642	3.096984	2.046527
Median	2.653242	10.41985	4.253938	3.135494	2.289469
Maximum	4.417635	11.62998	8.680168	3.912023	3.586112
Minimum	-0.223144	8.578849	0.595450	0.860201	-3.915211
Std. Dev.	0.848273	0.692999	0.187326	-0.915026	1.013741
Observations	837	837	837	837	837

Çalışmada analizler sabit ve rassal etkiler yöntemleriyle tahmin edilmiş ve ardından Hausman testi ile uygun modele karar verilmiştir. Hausman testi sonucuna göre H_0 hipotezi reddedilmiş, alternatif hipotez kabul edilmiştir, yani Sabit Etkiler Modeli'ne karar verilmiştir. Tablo 3' te sabit etkiler tahmin sonuçları verilmiştir. Tabloya göre $\ln gdp$ 'nin $\ln rec$ üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkisi bulunmaktadır. Dolayısıyla $\ln gdp$ arttıkça, $\ln rec$ 'te artmaktadır. Tabloda yer verilen $\ln co2$ 'nin ise $\ln rec$ üzerinde negatif ve istatistiksel açıdan anlamlı bir etkisi bulunmaktadır. Yani emisyonlardaki artış yenilenebilir enerji tüketimini azaltmaktadır. $\ln pwnp$ ile $\ln rec$ arasında ise pozitif bir ilişki bulunmuştur. İstatistiksel açıdan da anlamlı olan bu iliş-

ki parlamentodaki kadın temsilindeki artışın yenilenebilir enerji tüketimini arttıracığını göstermektedir. Son olarak $\ln ans$ ile $\ln rec$ arasında negatif ve istatistiksel bir ilişki bulunmuştur. Buna göre göre düzeltilmiş net tasarruflardaki bir azalış yenilenebilir enerji tüketimini artırmaktadır. Tabloda yer alan modelin açıklama gücünü gösteren düzeltilmiş R^2 değeri 0.95 olarak bulunmuştur. Buna göre bağımsız değişkenler olan kadın parlamenter temsili, kişi başına GSYH, karbon emisyonları, ve düzeltilmiş net tasarruflar bağımlı değişkenin yani yenilenebilir enerji tüketimindeki değişimin %95'ini açıklamaktadır.

Tablo 3. Model Tahmin Sonuçları (Sabit Etkiler ve Tesadüfi Etkiler)

	Sabit Etkiler	Random Etkiler
Ingdp	1.061286 0.085562***	0.813595 0.078024***
Lnco2	-1.763190 0.071747***	-0.987225 0.050017***
Inpwnp	0.129399 0.042623***	0.192238 0.041141***)
lnans	-0.077891 0.017625***	-0.053066 0.017214***
Sabit Terim	-0.258693 0.822326	-1.669253 0.737101**)
Adj.R²	0.905232	0.390919
F istatistik	205.7572***	135.1400***
Hausman x²	260.601681***	
Gözlem	837	837

Not: Parantez içerisindeki değerler olasılık değerleridir. *** ve ** sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir.

4. Sonuç

Ekonominin ve nüfusun hızla gelişmesinden dolayı artan enerji talebi fosil yakıtlar yerine sürdürülebilir ve temiz enerji kaynaklardan karşılanmaktadır. Yenilenebilir enerji kaynaklarına öncelik verilmesi uzun vadeli ve çevre dostu politikalarla sonuçlanmaktadır. Buradan hareketle bu çalışmada yenilenebilir enerji tüketiminin belirleyicileri incelenmiştir. 37 OECD ülkesinin 1997-2024 arasındaki döneme ait veriler Sabit Etkiler yöntemiyle analiz edilmiştir. Tahmin sonuçlarına göre kişi başına GSYİH'nın yenilenebilir enerji tüketimi üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi bulunmuştur. Ekonomiler güçlendikçe ülkelerin temiz enerji yatırım yapma kapasitesi

genişlediğinden toplam enerji tüketimlerinde yenilenebilir enerjinin payı da artmaktadır. Enerji dönüşümleri belirli bir süreç gerektirmektedir. Karbon emisyonlarının yenilenebilir enerji tüketimi üzerinde negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi bulunmuştur. Fosil yakıt yoğunluğu yüksek olan ekonomilerin yenilenebilir enerjiye geçişi zor olabilmektedir. Bazı hükümetler uzun vadeli çevresel maliyetler yerin kısa vadeli kazanımlara öncelik vermektedir. Veya karbon emisyonlarının çevreye verdiği hasar genellikle piyasa fiyatlarına yansımadığından fosil yakıtlar daha ucuz görünür. Bu gibi nedenlerden dolayı dönüşüm güçlenmekte ve fosil yakıtlara bağlı emisyonların artması yenilenebilir enerjide negatif bir etki yaratmaktadır. Parlamentodaki kadın temsiline yenilenebilir enerji üzerindeki etkisi ise pozitif ve anlamlıdır. Birleşmiş Milletler Kalkınma Konferansı'nda (UNCED,1992), alınan kararla kadınlar çevresel sürdürülebilirlik için tüm seviyelerde karar alma sürecinde bulunabileceği vurgulanmıştır. Çünkü kadın sahip olduğu roller gereği çevre koşullarından daha fazla etkilenmiş ve daha fazla bilgi sahibi olmuştur. Çevresel sorunları daha duyarlı olduklarından sorunlara daha potansiyel çözümler üretebilmektedir. Bu nedenle kadınların siyasette veya üst düzey yönetimlerde yer alması enerji politikası tercihlerinde doğrudan etkili olmaktadır. Son olarak sürdürülebilir kalkınmanın bir göstergesi olarak kullanılan düzeltilmiş net tasarrufların yenilenebilir enerji üzerindeki negatif etkisi beklenmedik bir etkidir. Bu negatif etki analiz edilen ülke grubunun yapısal özelliklerinden, örneklem döneminden veya kullanılan metodolojik tercihten kaynaklanmış olabilir. Dolayısıyla bu sonuç gelecek araştırmalar için bir zemin sunmaktadır. Bu bulgular tümüyle değerlendirildiğinde çeşitli politika önerileri sunmaktadır. Hükümetler işletmelere yenilenebilir enerji yatırımlarını teşvik etmek için vergi muafiyetleri, sübvansiyonlar uygulayabilir. Temiz teknoloji transferi ve kapasite dönüşümleriyle büyüme ve enerji dönüşüm politikaları eş zamanlı yürütülebilir. Hükümetler kadınların daha fazla karar alma süreçlerine dail olması için üst düzey yönetimde ve karar alma organlarında kadınlar için kotalar belirlenebilir. Üst düzey karar alma organlarında kadınların bulunduğu sektörlere kredi, hibe gibi ekonomik teşvikler uygulanabilir.

Kaynakça

Ak, B. (2021). Kadın İstihdamının Ekonomik Büyümeye Etkisi: Seçilmiş OECD Ülkeleri Ve Türkiye Arasında Karşılaştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi*

İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 26(4).

- Apergis, N. & Payne, J. E., 2010. **“Renewable energy consumption and growth in Eurasia,”** Energy Economics, Elsevier, vol. 32(6), pages 1392-1397, November.
- Arslan, G.2021 Birleşmiş Milletler Kadınlara Karşı Her Türlü Ayrımcılığın Ortadan Kaldırılmasına Dair Sözleşme (Öngörülen Haklar ve Öngörülen Usuller). Journal of Istanbul University Law Faculty, 62(1-2), 3-43.
- Bağırhan, K. K. (2026). Kadınların Yönetimdeki Payı ve Sürdürülebilir Kalkınma. Aizanoi Academia, 4(1), 66-83.
- Baltagi, B.H.(2005). Econometric Analysis of Panel Data. 3rd edition. John Wiley&Sons Ltd. West Sussex, England.
- Behboudi, D. Mohamadzadeh, P. Moosavi, S.(2017). The Nexus of Renewable Energy -Sustainable DevelopmentEnvironmental Quality in Iran: Bayesian VAR Approach. Environmental Energy and Economic Research.1(3): 321-332.DOI 10.22097/eeer.2018.99215.1014.
- Belaid, F. and Yussef, M. (2017). Environmental degradation, renewable and non-renewable electricity consumption, and economic growth: Assessing the evidence from Algeria. Energy Policy, 102, 277- 287.
- Bhattacharya, M., Paramati, S. R., Ozturk, I., & Bhattacharya, S. (2016). The effect of renewable energy consumption on economic growth: Evidence from top 38 countries. Applied energy, 162, 733-741.
- Chen, Y.(2018). Factors influencing renewable energy consumption in China: An empirical analysis based on provincial panel data. Journal of Cleaner Production, Volume 174, Pages 605-615. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2017.11.011>.
- Doan, Nguyen & Huong, Doan & Nguyen, Canh. (2024). Green Transitions in Developing Countries: Perspectives on Women’s Political Leadership. Journal of Interdisciplinary Economics. 37. 1-25. 10.1177/02601079241232776.
- Greene, W.H.(2002). *Econometric Analysis*. New York University, Fifth Edition.
- Güney, T.(2017). Türkiye ve BRICS Ülkelerinde Ekonomik Özgürlüğün Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi. International Review of Economics and Management, IREM Journal, 5(2), (30-47).
- Güney, Taner. (2022). Renewable Energy Consumption and Sustainable Development: A Panel Cointegration Approach. Journal of the Knowledge Economy. 15. 1-16. 10.1007/s13132-023-01107-0.
- Inglesi-Lotz, R(2016).The impact of renewable energy consumption to economic growth: A panel data application, Energy Economics, Volume 53,Pages 58-63, <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2015.01.003>.
- Ivanovski, Kris & Hailemariam, Abebe & Smyth, Russell. (2021). The effect of renewable and non-renewable energy consumption on economic growth: Non-parametric evidence. Journal of Cleaner Production. 286. Article 124956.

- 10.1016/j.jclepro.2020.124956.
- Mirziyoyeva, Z., & Salahodjaev, R. (2023). Renewable energy, GDP and CO₂ emissions in high-globalized countries. *Frontiers in Energy Research*, *11*, Article 1123269. <https://doi.org/10.3389/fenrg.2023.1123269>
- Ozcan, B., & Ozturk, I. (2019). Renewable energy consumption-economic growth nexus in emerging countries: A bootstrap panel causality test. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, *104*, 30–37. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2019.01.018>
- Revtiuk, Yevhen & Koval, Viktor & Arsawan, I Wayan. (2025). Macroeconomic Analysis of Renewable Energy Consumption: A Panel Data Approach. 10.1007/978-3-031-72174-8_1.
- Salamon, H. (2023). The effect of women's parliamentary participation on renewable energy policy outcomes. *European Journal of Political Research*, 62(1), 174–196. <https://doi.org/10.1111/1475-6765.12539>.
- Siwela, B., & Shumba, K. (2026). Women in the Renewable Energy Sector Within G20 Countries: A Bibliometric Analysis. *Administrative Sciences*, 16(3), 119. <https://doi.org/10.3390/admsci16030119>.
- Tutar, F., & Yetişen, H. (2009). Türkiye’de Kadının Ekonomik Kalkınmadaki Rolü. Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi.

Kurumsal Sosyal Sorumluluk ve Muhasebe Bilgi Sistemi

Corporate Social Responsibility and Accounting Information System

Selma Nur ÇOK*, Baki YILMAZ**

Özet

Geleneksel kâr maksimizasyonu odaklı işletmecilik anlayışı, yerini toplumsal refahı, etik değerleri ve tüm paydaşların çıkarlarını gözeterek sürdürülebilir bir yönetim felsefesine bırakmıştır. Kurumsal Sosyal Sorumluluk (KSS), modern işletmeler için sadece bir etik sorumluluk değil, aynı zamanda finansal krizler ve belirsizliğin hâkim olduğu dönemlerde işletmeyi koruyan stratejik bir “sosyal sermaye” yatırımıdır. Bu çalışma; KSS kavramının tarihsel gelişimini, Carroll’ın KSS Piramidi ve Freeman’ın Paydaş Teorisi ekseninde inceleyerek, bu faaliyetlerin işletmelere sağladığı stratejik avantajları ve raporlama süreçlerindeki teknik gereklilikleri analiz etmeyi amaçlamaktadır. Çalışma kapsamında yapılan literatür değerlendirmesi, KSS performansının özellikle güven duygusunun zayıfladığı ekonomik kriz dönemlerinde bir “sigorta poliçesi” işlevi görerek işletmelerin finansal dayanıklılığını, marka değerini ve yatırımcı güvenini koruduğunu göstermektedir. Ancak bu sosyal faydanın somut bir ticari değere dönüşebilmesi; faaliyetlerin şeffaflık ve hesap verebilirlik çerçevesinde, uluslararası standartlara (GRI) uygun şekilde raporlanmasına bağlıdır. Bu noktada muhasebe bilgi sistemi, sosyal sorumluluk ilkesi gereği finansal olmayan verileri standartlaştırarak şeffaflık ilkelelerinin tesisi için vazgeçilmez bir teknik altyapı sunmaktadır. Sonuç olarak, muhasebe bilgi sistemi ve kurumsal yönetim mekanizmalarıyla bütünleşmiş bir KSS anlayışı, küresel piyasalarda kalıcı rekabet avantajı ve kurumsal itibar kazanmanın temel şartı haline gelmiştir.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Sorumluluk, Muhasebe Bilgi Sistemi, Paydaş Teorisi, Sürdürülebilirlik, Şeffaflık.

Abstract

The traditional business model focused on profit maximization has been replaced by a sustainable management philosophy that prioritizes social welfare, ethical values, and the interests of all stakeholders. Corporate Social Responsibility (CSR) has evolved into not only an ethical responsibility for modern businesses but also a strategic “social capital” investment that protects the organization during periods of financial crises and prevailing uncertainty. This study aims to analyze the historical development of the CSR concept within the framework of Carroll’s CSR Pyramid and Freeman’s Stakeholder Theory, examining the strategic advantages provided to businesses and the technical

* Yüksek Lisans Öğrencisi, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Türkiye, e-posta: selmanurcok42@gmail.com

** Prof.Dr., Selçuk Üniversitesi, İşletme, Türkiye, e-posta: byilmaz@selcuk.edu.tr, ORCID: 0000-0002-5392-2485

requirements in reporting processes. The literature review conducted within the scope of the study demonstrates that CSR performance serves as an “insurance policy,” particularly during economic crisis periods when trust is diminished, thereby preserving the financial resilience, brand value, and investor confidence of businesses. However, the transformation of this social benefit into a tangible commercial value depends on the reporting of activities within the framework of transparency and accountability, in compliance with international standards (GRI). At this point, the accounting information system, in accordance with the principle of social responsibility, provides an indispensable technical infrastructure for the establishment of transparency principles by standardizing non-financial data. In conclusion, a CSR approach integrated with accounting information systems and corporate governance mechanisms has become a fundamental prerequisite for achieving lasting competitive advantage and corporate reputation in global markets.

Keywords: Social Responsibility, Accounting Information System, Stakeholder Theory, Sustainability, Transparency.

1. Giriş

Geleneksel yönetim anlayışında bir işletmenin temel varlık sebebi, hissedarları için kârı maksimize etmek olarak görülmektedir. Ancak sanayi devriminden bugüne uzanan süreçte yaşanan çevresel krizler, artan sosyal eşitsizlikler ve bilgi teknolojilerinin yaygınlaşmasıyla birlikte, iş dünyasının toplumsal rolü radikal bir biçimde değişmiştir. Günümüzde işletmeler artık sadece ekonomik birer birim değil, içinde bulundukları toplumun ve ekosistemin ayrılmaz bir parçası olarak kabul edilmektedir. Bu bağlamda, “21. yüzyılda bir kurumun başarısı artık sadece finansal tablolarıyla değil, toplumda ve doğada bıraktığı izle ölçülmektedir” (Elkington, 1997).

Günümüzde işletmeler, yalnızca bugünün ihtiyaçlarını karşılamakla kalmayıp, gelecek kuşakların gereksinimlerini karşılama yeteneklerini de gözetmekle yükümlüdür. Bu nedenle, işletmelerden sadece ekonomik kâr elde etmeleri değil; aynı zamanda faaliyetlerinin çevresel ve toplumsal etkilerini dikkate alarak yaşamlarına devam etmeleri beklenmektedir. Başka bir deyişle, paydaşlar işletmelerin sürdürülebilirlik ilkelerini iş yapma şekillerine uyumlu hale getirmelerini talep etmektedir. Bu bağlamda sürdürülebilirlik, işletmelerin gönüllülük esasına dayalı olmakla birlikte zaman zaman zorunlu hale gelen bir şekilde; ekonomik faaliyetlerinin yanı sıra çevresel ve sosyal sorumlulukları da iş süreçlerine ve paydaş ilişkilerine dâhil etme çabalarını ifade etmektedir (Şeker ve Atasel, 2024, s. 167).

2. Kavramsal Tanım ve Tarihçe

İşletmelerin toplumsal meselelere yönelmesi, modern sosyal sorumluluk anlayışının bir tezahürüdür. Günümüz dünyasında kurumların performansı yalnızca mali verilerle değil, ekonomik olmayan sosyal ve etik kriterlerle de

ölçülmektedir. Ancak sosyal sorumluluğun sınırlarının ve kapsamının belirlenmesi hala literatürde tartışılan bir meseledir. Bu belirsizliği gidermek adına küresel ölçekte çeşitli platformlar çalışmalar yürütmektedir.

Bu platformların en başında gelen Dünya Sürdürülebilir Kalkınma İş Konseyi (WBCSD), yayımladığı raporlarla KSS'nin öncelikli alanlarını belirlemeye çalışmıştır. Konsey tarafından yapılan analizlerde, kurumsal sosyal sorumluluğun kapsamı şu beş temel başlık altında toplanmaktadır (Holme ve Watts, 2000, s. 10, aktaran Uzkesici, 2005, s. 74):

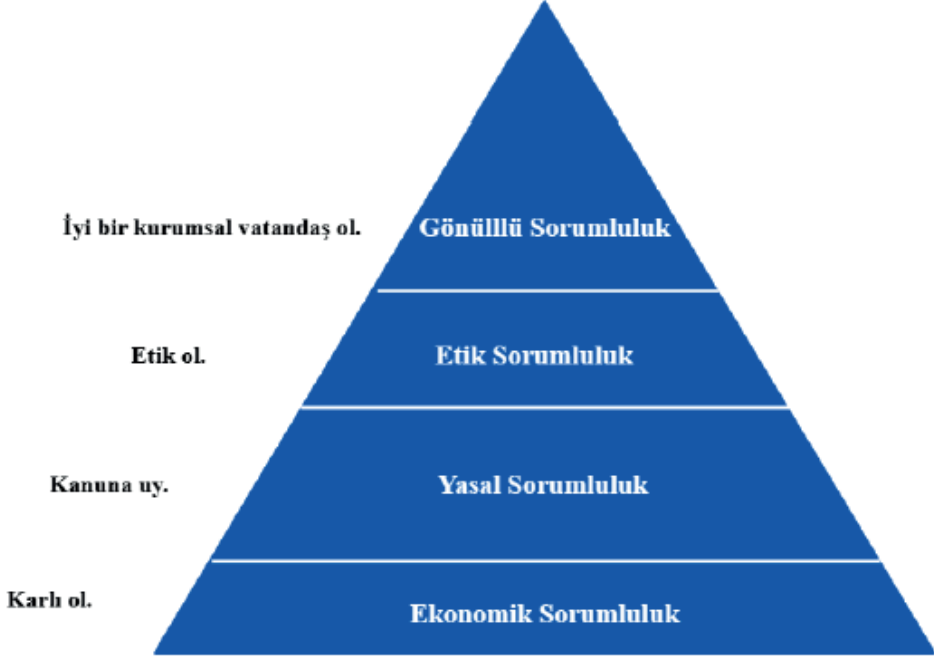
- İnsan Hakları: Evrensel insan hakları standartlarına uyum.
- Çalışan Hakları: İş görenlerin çalışma koşullarının ve haklarının iyileştirilmesi.
- Çevrenin Korunması: Faaliyetlerin ekolojik dengeye zarar vermemesi.
- Yerel Çevre/Toplum İlişkileri: İşletmenin faaliyet gösterdiği bölgedeki halkla kurduğu olumlu diyalog.
- Tedarik Zinciri İlişkileri: Tedarikçilerle etik ve sürdürülebilir iş birliği süreçleri.

Kurumsal sosyal sorumluluk kavramını Carroll (1991), bugün literatürde temel kabul edilen “KSS Piramidi” ile; ekonomik, yasal, etik ve hayırseverlik (gönüllü) olmak üzere dört ana kategoride incelemiştir.

- Ekonomik Sorumluluklar: Tarihsel süreçte işletmelerin temel varlık sebebi kâr elde etmek olmuştur. Piramidin en geniş tabanını oluşturan bu sorumluluk, toplumun ihtiyaç duyduğu ürün ve hizmetleri sunarak sürekliliği sağlamaya odaklanır. Ekonomik olarak güçlü olmayan bir işletmenin diğer sorumlulukları yerine getirmesi mümkün değildir.
- Yasal Sorumluluklar: İşletmelerden sadece kâr odaklı hareket etmeleri değil, bu kazancı elde ederken yürürlükteki hukuk kurallarına ve düzenlemelere riayet etmeleri beklenir. Bu katman, “oyunun kurallarına göre oynanması” gerektiğini ifade eder.
- Etik Sorumluluklar: Yasaların ötesinde, toplumun değer yargılarına, adalet anlayışına ve ahlaki beklentilerine uygun hareket etmeyi içerir. Paydaşlara zarar vermemek, adil ve şeffaf bir tutum sergilemek bu sorumluluk alanının özüdür.
- Hayırseverlik (Gönüllü) Sorumluluklar: Piramidin en tepesinde yer alan bu aşama, işletmenin toplumun refahını artırmak amacıyla kendi isteğiyle gerçekleştirdiği faaliyetleri kapsar. Eğitime destek, çevre projeleri veya sosyal yardımlar gibi gönüllü katkılar, işletmeyi “iyi bir kurumsal

vatandaş” konumuna yükseltir. Bir şirketin toplum nezdinde meşruiyet ve saygı kazanması, sadece ticari başarısıyla değil, toplumsal sorunlara sunduğu çözüm önerileriyle de yakından ilişkilidir (Carroll, 1991).

Şekil 1.Kurumsal Sosyal Sorumluluk Piramidi



Kaynak: Carroll, 1991, s.42.

Kurumsal sosyal sorumluluk (KSS), işletmelerin sadece finansal hedeflerine odaklandığı dar bir perspektiften ziyade; çalışanlar, onların aileleri, yerel halk ve tüm toplumla iş birliği içinde kalarak yaşam standartlarını yükseltmeyi amaçlayan stratejik bir yükümlülüktür. Sürdürülebilir Gelişim İçin Dünya İş Konseyi (WBCSD), bu kavramı ekonomik kalkınmaya toplumsal katkı sağlama görevi olarak nitelendirirken; Kotler ve Lee (2006) ise KSS’yi, işletmenin kendi isteğiyle yürüteceği iş uygulamaları ve kurumsal kaynaklarla toplumun refahını iyileştirme taahhüdü olarak tanımlamaktadır. Bu tanım, işletmelerin sadece yasal zorunlulukları yerine getirmesini değil, gönüllü olarak toplumsal gelişimi destekleyen girişimlerde bulunmasını temel alır (Kotler ve Lee, 2006, s. 243).

Business for Social Responsibility tarafından yapılan bir diğer tanımda ise KSS, toplumun işletmeden beklediği etik, yasal ve ticari beklentilerin ötesine geçerek faaliyetlerini sürdürmek şeklinde ifade edilmektedir. Tüm bu yaklaşımlar göstermektedir ki KSS, geleneksel pazarlama veya halkla ilişki-

ler faaliyetlerinin çok ötesinde bir yönetim felsefesidir. İşletmelerin toplum üzerindeki etkisinin her geçen gün artması, bu bilincin sadece bir tercih değil, toplumsal gelişim için bir zorunluluk haline gelmesine yol açmıştır.

2.1. Paydaş Teorisi ve KSS İlişkisi

Modern yönetim literatüründe KSS ve Paydaş Teorisi genellikle birbirini tamamlayan kavramlar olarak ele alınsa da Freeman ve Dmytriiev (2017) bu iki yaklaşımın odak noktaları ve sorumluluk kapsamaları bakımından önemli farklılıklar barındırdığını savunmaktadır. Yazarlara göre, her iki kavramın temel benzerliği toplumsal çıkarların işletme faaliyetlerine dahil edilmesi gerekliliğidir; ancak işletmenin “neyi, kime karşı” önceliklendirdiği noktasında ayrışmalar başlar.

Paydaş Teorisi, bir işletmenin özünü tüm paydaşları (çalışanlar, müşteriler, tedarikçiler, finansörler ve topluluklar) için değer yaratmak ve bu gruplar arasında çıkar birliği kurmak olarak tanımlar. Bu teoride tüm paydaşlar eşit derecede önemlidir ve yönetim, bu çıkarların aynı yöne kanalize edilmesini sağlayan bir orkestra şefi rolündedir. Öte yandan KSS, işletmenin genel sorumluluk yelpazesinden ziyade, “sosyal yönelimine” odaklanan daha dar ama toplum odaklı bir şemsiye kavramdır. KSS; hayırseverlik, gönüllülük ve çevresel hassasiyetler gibi toplumun geneline yönelik faaliyetleri merkeze alır ve çoğu zaman bu sosyal sorumluluğu diğer kurumsal yükümlülüklerin önüne koyar (Freeman ve Dmytriiev, 2017, s. 9-10).

Freeman ve Dmytriiev’e göre, Paydaş Teorisi sorumluluğu çok yönlü ve karşılıklı bir etkileşim olarak görür. Şirketin paydaşlara, paydaşların da şirkete karşı sorumlulukları vardır. KSS ise sorumluluğu daha çok şirketten topluma doğru akan “tek yönlü” bir yükümlülük olarak kurgular. Örneğin; çalışanlar için kariyer fırsatları yaratmak veya yatırımcıları şeffaf bilgilendirmek KSS’nin ana odak alanı değil, daha geniş bir “kurumsal sorumluluk” meselesiyken; toplumda eğitime erişimi artırmak veya hastalıklarla mücadele etmek doğrudan KSS’nin kapsamına girer (Freeman ve Dmytriiev, 2017, s.11).

- Paydaş Teorisi: İşletmeye “içeriden”, yani kendi misyonu ve doğrudan etkileşimde olduğu paydaşların penceresinden bakar. İşletmenin verimliliğini, amacını ve tüm paydaşlar üzerindeki etkisini optimize etmeye çalışır.

- KSS: İşletmeye “dışarıdan”, yani toplumun beklentileri penceresinden bakar. Belirli sosyal meseleleri (örneğin yerel toplulukların ihtiyaçlarını) diğer paydaş gruplarının çıkarlarından daha öncelikli hale getirebilir.

Tablo 1. Paydaş Teorisi ve Kurumsal Sosyal Sorumluluk Kavramsal Karşılaştırması

Karşılaştırma Ölçütü	Paydaş Teorisi	Kurumsal Sosyal Sorumluluk
Yönelim	İçeriden dışarıya	Dışarıdan içeriye doğru
Odak Noktası	İşletmenin verimliliğini ve paydaşlar (çalışanlar, tedarikçiler, müşteriler) arasındaki çıkar birliğini optimize etmek.	Toplumun beklentileri ve belirli sosyal meseleler (çevresel hassasiyetler, eşitsizlik).
Rol	Yönetim, farklı çıkarları aynı yöne kanaliz eden bir orkestra şefi gibidir.	Şirketten topluma doğru akan, toplumsal çıkarları önceliklendiren tek yönlü bir yükümlülük.

Kaynak: Freeman ve Dmytriiev, 2017, s.11.

Sonuç olarak, Paydaş Teorisi işletmenin genel olarak nasıl işlemesi gerektiğine dair bütünsel bir rehber sunarken; KSS dili, toplumun özel ilgi bekleyen sorunlarına (ezilen grupların hakları, çevre kirliliği vb.) dikkat çekmek için kullanılan etkili bir araçtır. Bu bağlamda KSS, işletmenin geniş kurumsal sorumluluk yelpazesinin sosyal yönünü temsil eden kritik bir parçasıdır.

3. Literatür Taraması

Kurumsal sosyal sorumluluk, işletmelerin toplum yararına faaliyetlerde bulunmasını ifade eder. Bu kavram, genellikle eğitim, sağlık ve çevre gibi toplumsal alanlara katkı sağlamayı kapsar. Ancak, işletmenin çalışanlarına yönelik uygulamaları, tedarikçilerle olan ilişkileri veya hissedarların çıkarlarını koruma çabaları KSS'nin kapsamının ötesindedir (Freeman & Dmytriiev, 2017, s.12).

KSS'nin performans ölçümündeki güçlükler ve paydaş odaklı algıların çeşitliliği, literatürde hem eleştirel bir bakışın hem de çoklu ölçüm modellerinin geliştirilmesinin gerekliliğini pekiştirmiştir. Ayrıca muhasebe sistemlerinin KSS'nin şeffaflığı ve hesap verebilirliği açısından merkezi bir rol üstlendiği, finansal göstergelerle sosyal sorumluluk göstergeleri arasındaki etkileşimin incelenmesi gerektiği fikri bu alanda sıkça vurgulanmıştır (Köroğlu & Önlem Ersöz, 2015).

Kurumsal sosyal sorumluluk (KSS), bir işletmenin faaliyetleri sırasında etkileşimde bulunduğu kişi ve gruplara, yani paydaşlarına karşı sorumluluk taşıdığı anlayışını ifade eder. Bu paydaşlar; müşteriler, çalışanlar, tedarikçiler, yatırımcılar ve işletmenin faaliyet gösterdiği toplulukları kapsar. Her

paydaşın işletmeden beklediği farklı öncelikler olabilir. Örneğin, müşteriler için ürün güvenliği ön plandayken, çalışanlar açısından adil ücretlendirme ve güvenli bir çalışma ortamı önem taşır. Yatırımcılar, genellikle finansal performansa yani kâr ve zarara odaklanırken; toplum ise işletmenin çevreye olan etkisine, özellikle de çevre kirliliğini azaltma çabalarına duyarlıdır. Bu nedenle kurumsal sosyal sorumluluk, işletmenin tüm paydaşlarının ihtiyaç ve beklentilerine duyarlı davranarak olumlu etkilerini artırmayı, olumsuz etkilerini ise en aza indirmeyi amaçlayan bir yaklaşımdır (Yolcu & Ozan, 2021, s.1561).

Kurumsal sosyal sorumluluk (KSS) kavramına ilişkin yapılan tanımlamalar, ağırlıklı olarak ticari işletmelerin (şirketlerin) faaliyetlerini esas almaktadır ve bu, literatürde “corporate social responsibility” teriminin yaygın kullanımıyla da desteklenmektedir. Bununla birlikte, organizasyonel sosyal sorumluluk kavramının, kâr amacı gütmeyen kuruluşlar dahil tüm organizasyonları kapsaması nedeniyle daha kapsayıcı olduğu belirtilmektedir. KSS’nin temelini oluşturan paydaş kavramı ise, bir kuruluşun faaliyetlerinden doğrudan veya dolaylı olarak etkilenen tüm kesimleri içine alacak şekilde genişletilebilir. Her ne kadar hissedarlar, yatırımcılar, çalışanlar, müşteriler ve tedarikçiler gibi grupların paydaş olduğu konusunda genel bir mutabakat olsa da paydaş tanımının sınırlarını belirleyen kesin kriterler bulunmamaktadır. Kurumsal sosyal sorumluluk, bu bağlamda, şirketlerin tüm paydaşlarına karşı sorumlu olması gerektiği düşüncesi üzerine kuruludur ve işletmelerin faaliyetlerinin paydaşlar üzerindeki etkilerini belirleme, ölçme ve raporlama gerekliliğine odaklanmaktadır. KSS konusunu ciddiye alan şirketler, marka değerlerinin ve dolayısıyla piyasa değerlerinin artması gibi önemli kazanımlar elde etmektedirler; zira günümüz tüketicileri, ürün seçimlerini yaparken yalnızca kalite ve fiyat gibi geleneksel faktörleri değil, aynı zamanda üretici işletmenin yürüttüğü sosyal sorumluluk faaliyetlerini de değerlendirmektedirler. Günümüzde KSS uygulamalarının kabulü ve önemi tartışılmazken, asıl odak noktası, bu uygulamaların başta işletme olmak üzere tüm paydaşlara sağladığı yararların ve yürütülen faaliyetlerin samimiyetinin değerlendirilmesi yönündedir (Aktan vd.,2007, s.4).

İşletmelerin varlık nedeni başlangıçta sadece ekonomik kâr ve ürün sağlama odaklıyken, toplumsal bilincin artmasıyla bu beklentiler radikal bir dönüşüm geçirmiştir. Günümüzde bireyler, kurumların sadece ihtiyaçlarını karşılamasını yeterli bulmamakta; aynı zamanda bu süreçlerin etik değerlere, yasalara ve çevresel hassasiyetlere uygun olmasını talep etmektedir.

Toplumsal refahını artırmaya yönelik bu çok boyutlu beklentiler, kurumsal sosyal sorumluluk (KSS) kavramını iş dünyasının merkezine taşımıştır. KSS anlayışı, yalnızca özel sektörle sınırlı kalmayıp kamu kurumlarını da içine alan geniş bir kapsama ulaşmıştır. Özellikle bilinçli tüketici kitlesinin artışı, işletmelerin şeffaf ve hesap verebilir bir yapıda hareket etmesini zorunlu kılmaktadır. Bu doğrultuda, sosyal sorumluluk faaliyetlerinin modern muhasebe ilkeleri uyarınca raporlanarak kamuoyuyla paylaşılması, kurumların toplumsal meşruiyet kazanması açısından hayati bir önem taşımaktadır (Tanyıldızı ve Demir, 2021, s. 394).

Günümüz iş dünyasında işletmelerin şeffaflık, hesap verebilirlik ve adillik ilkelerine uygun olarak yönetilmesi anlamına gelen Kurumsal Yönetim (KY), paydaş güvenini tesis etmek ve işletme performansını artırmak açısından hayati bir öneme sahiptir. Literatür, KY ilkelerinin başarısında muhasebe bilgi sisteminin merkezi bir rol oynadığını ve özellikle finansal şeffaflık sağlama zorunluluğu nedeniyle KY ile muhasebe sistemi arasında doğrudan bir ilişki bulunduğunu vurgulamaktadır (Bushman ve Abbie, 2003; aktaran Yürekli ve Faydalı, 2020). Muhasebe meslek mensupları, finansal bilginin doğru, güvenilir ve zamanında raporlanmasından sorumlu olmaları nedeniyle, işletmelerdeki kurumsal yönetim anlayışının etkin bir şekilde uygulanmasında kilit bir konumdadır. Dolayısıyla, muhasebe profesyonellerinin KY'ye ilişkin temel kavramlara (şeffaflık, sorumluluk, hesap verebilirlik gibi) yönelik sahip oldukları görüşlerin ve bu konudaki sorumluluk algılarının incelenmesi, iyi bir kurumsal yönetim yapısının oluşturulması ve sürdürülmesi açısından büyük önem taşımaktadır (Yürekli ve Faydalı, 2020, s.648).

Kurumsal Yönetim, bir işletmenin başarı hedefine ulaşırken yalnızca kâr odaklı değil, aynı zamanda etik ve toplumsal sorumluluk çerçevesinde hareket etmesini sağlayan kapsamlı bir sistemler bütünüdür. Bu sistemin temel misyonu, yöneticilere emanet edilen varlık ve kaynakların en verimli şekilde kullanılmasını teminat altına almak ve elde edilen sonuçlar hakkında ortaklara ve ilgili tüm paydaşlara karşı şeffaf bir hesap verme mekanizması oluşturmaktır.

İşletmelerin faaliyet alanı genişleyip globalleştikçe, kurumsal yönetim, dar kapsamlı bir hissedar ilişkisinden çıkarak, işletmenin toplumla kurduğu geniş ilişkiler ağını düzenleyen bir araç haline gelmiştir. Bu durum, modern işletmelerin sadece kendi menfaat gruplarına değil, aynı zamanda hizmet verdikleri ve kaynaklarını kullandıkları topluma karşı da belli yükümlülükler taşımasını zorunlu kılar. Bu yükümlülükler, uluslararası standartlarda

kabul gören dört temel ilkeye dayanır: Açıklık (Şeffaflık), Hesap Verebilirlik, tüm ilgililerin haklarına eşit davranmayı içeren Adillik ve Dürüstlük (Aysan,2007, s.18).

Kurumsal Yönetim sisteminin temel işlevlerinden biri, işletmenin faaliyet gösterdiği toplumun tamamını kapsayan tüm paydaşlara yönelik güçlü bir bilgi akışını sağlamaktır. Bu amaca ulaşabilmek için, işletme tarafından açıklanan bilgilerin taşınması gereken hayati nitelikler bulunmaktadır: Bilgiler, işletmenin mevcut durumunu doğru yansıtacak biçimde Güvenilir ve sürekli güncel kalması açısından Taze olmalıdır.

Ayrıca, bu bilgilerin paydaşlar tarafından kolayca erişilebilir, yorumlanabilir ve kullanışlı olması beklenir. Özellikle karşılaştırmalı analizleri kolaylaştıracak formatta sunulması, ilgililerin karar alma süreçlerini hızlandırması açısından önemlidir. Bu çerçevede Kurumsal Yönetim, paydaşlara sunulan finansal verilerin hem anlamlı hem de gerçekçi olmasını teminat altına alan bir dizi kuralı içerir. Bu hedeflere ulaşmak ve topluma yararlı bir bilgi sistemi kurmak için; uluslararası/ulusal muhasebe standartları, iş koluna özgü muhasebe kuralları ve işletme içi muhasebe sistemlerinin uygulamaları olmak üzere üç düzeyde etkili önlemler alınması gerekmektedir (Aysan, 2007, s.19).

Kurumsal yönetimin temel gayesi; şirketlerin üstün performans, rekabet ve kârlılık seviyelerine ulaşmasını sağlamaktır. Bu yönetim anlayışı, sadece hissedarların uzun dönemli refahını en üst seviyeye taşımayı değil, aynı zamanda tüm paydaşlara karşı sorumlu bir duruş sergilemeyi de zorunlu kılar. Bu bağlamda, işletmenin mali durumunu ve performans değişimlerini güvenilir bir biçimde yansıtan muhasebe bilgi sistemi, paydaşların bilgi ihtiyaçlarını karşılayarak iç ve dış kullanıcılar arasındaki bilgi asimetrisini minimize etme işlevini üstlenir. Dolayısıyla, muhasebe bilgi sisteminin şeffaflık ve sorumluluk gibi kurumsal yönetimle ortak hedeflere hizmet etmesi, sistemin kurumsal yönetim amaçlarına ulaşmadaki kritik rolünü ortaya koymaktadır (Doğan,2018).

Muhasebe endüstrisinde kurumsal yönetim stratejilerini kurumsal performansla ilişkilendirir ve yönetim kurulu yapısı, paydaş çıkarları, CEO gücü ve Kurumsal Sosyal Sorumluluk (CSR) gibi değişkenleri kapsayan çok boyutlu bir çerçeve sunar. Nitel yaklaşımlar ve vaka çalışmaları ile derinlemesine anlayışın peşinden gidildiği belirtilir; ayrıca adanmış denetim ve çok katmanlı proje yönetimi gibi kavramlar üzerinde odaklanılır. Eleştirel olarak, stratejik yönetimin performansla ilişkisi çoğu durumda bağlam ve uygulama yoğunluğuna bağlıdır; bu da yönetim mekanizmalarının etkisini

operasyonel düzeyde nasıl kurumsallaştırabildiğimizi belirler. Çalışma, muhasebe endüstrisinde yönetişimin yalnızca formal yapısal özelliklerle sınırlı olmadığını, aynı zamanda uygulama sürecindeki güvenilirlik ve paydaş katılımı ile güçlendirildiğini vurgular (Walker, 2018).

Çevresel değişimler ve artan toplumsal beklentiler, geleneksel kitlesel üretim ve pazarlama anlayışını müşteri odaklı ve çevreye duyarlı bir yaklaşıma dönüştürerek işletmeleri daha fazla sosyal sorumluluk üstlenmeye zorlamıştır. Bu dönüşümde, işletmelerin sosyal sorumluluk görevlerini yerine getirebilmesi, girdi-dönüşüm-çıktı süreçlerinde yeşil uygulama faaliyetlerini esas almasına ve çevre hassasiyetine uygun hareket etmesine bağlıdır. Kurum içi farkındalık, uygun insan kaynakları ve destekleyici örgüt kültürü ile güçlenen bu yeşil stratejiler, kaynakların etkin kullanımını sağlayarak işletmelere rekabet gücü kazandırır. Ayrıca, yeşil muhasebe sistemi sayesinde çevresel etkiler şeffaflıkla kayıt ve raporlanarak kamuoyu bilgilendirme yükümlülüğü yerine getirilir; tüm bu faaliyetler nihai olarak işletmenin itibarını güçlendirerek performansını pozitif yönde etkiler (Cinel & Karaman,2023, s.245).

4. Kurumsal Sosyal Sorumluluk İlkeleri

Kurumsal sosyal sorumluluk (KSS) anlayışı, rastgele uygulamalardan ziyade belirli temel ilkeler üzerine inşa edilmektedir. Şirket yöneticilerinin stratejik karar alma süreçlerinde rehber edindikleri bu unsurlar, işletmenin toplumsal kabul görmesi ve sürdürülebilirliği açısından kritik öneme sahiptir. Literatürde bu ilkeler; toplumsal faydanın önceliği, tarafsızlık, hesap verebilirlik, şeffaflık, açıklık ve KSS standartlarına tam uyum başlıkları altında incelenmektedir (Argüden, 2002'den aktaran Özkol, Çelik ve Gönen, 2005, s. 138-139):

- **Toplumsal Faydanın Önceliği:** İşletmeler, yoğun rekabet içerisinde sadece kâr odaklı hareket etmenin uzun vadede riskli olduğunu kavramalıdır. Sosyal sorumlulukları bir maliyet olarak değil, uzun dönemli kârlılığı artıran bir yatırım olarak görmek ve toplumun çıkarlarını kurumsal menfaatlerin üzerinde tutmak, piyasada kalıcı olmanın temel şartıdır.
- **Tarafsızlık:** Kurumun tüm paydaşlarına ve ilgi gruplarına karşı adil davranmasıdır. Kaynakların dağıtımında ayrımcılık yapmamak ve olası çıkar çatışmalarını proaktif bir şekilde engellemek bu ilkenin özünü oluşturur.

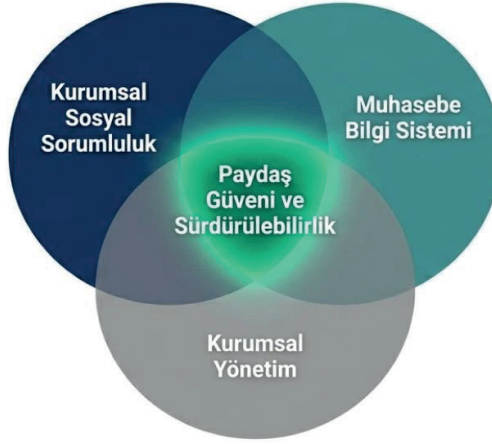
- **Hesap Verilebilirlik:** Üst yönetimin aldığı kararların ve yarattığı değerlerin sorumluluğunu üstlenmesidir. KSS bilincine sahip liderler, hedeflerini net bir şekilde tanımlamalı ve faaliyet sonuçları hakkında paydaşlarına karşı sorumlu davranmalıdır.
- **Şeffaflık:** İşletmenin stratejik hedeflerini ve kurumsal değerlerini toplumla paylaşmasıdır. Bu noktada muhasebe standartlarının doğru uygulanması, finansal ve sosyal verilerin gerçeğe uygun şekilde üretilmesini sağlayarak şeffaflığı destekler.
- **Açıklık:** Kurumların faaliyetlerinin ekonomik, sosyal ve çevresel etkilerini raporlaması sürecidir. Şirketlerin, farklı ilgi gruplarının ihtiyaçlarını analiz ederek bu bilgileri açıkça ortaya koyması ve “kurumsal vatandaşlık” rollerini netleştirmesi beklenir.
- **KSS İlkelerine Uygunluk:** Belirlenen bu değerleri içselleştiren ve mütevazı bir liderlik sergileyen yöneticiler, hem mevcut başarıyı kalıcı hale getirir hem de gelecek nesil yöneticiler için etik bir model oluştururlar.

5. Muhasebe ve Kurumsal Sosyal Sorumluluk İlişkisi

Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği uyarınca muhasebenin sosyal sorumluluk ilkesi; bu disiplinin temel işlevini, toplumsal konumunu ve nihai amacını belirleyen en önemli unsurdur. Bu kavram, muhasebe süreçlerinin yapılandırılmasından mali tabloların hazırlanıp sunulmasına kadar olan her aşamada, belirli bir zümrenin veya grubun menfaatlerini değil, toplumun genel çıkarlarını korumayı esas alır. Dolayısıyla bu ilke, bilgi üretim süreçlerinde dürüstlük, tarafsızlık ve gerçeğe uygunluk standartlarına bağlı kalınarak, tüm paydaşlara güvenilir veri sunulması zorunluluğunu ifade etmektedir (Özkoç, Çelik ve Gönen, 2005, s. 140).

Muhasebenin temel ilkeleri ile kurumsal sosyal sorumluluk (KSS) anlayışının ortak bir amaç doğrultusunda hareket ettiği söylenebilir. Her iki disiplinin de merkezinde toplumsal fayda ve paydaşların çıkarlarını koruma gayesi yer almaktadır. Toplumsal menfaatlerin işletme çıkarlarının üzerinde tutulması, faaliyetlerin dürüstlikle beyan edilmesi, şeffaflık ve hesap verebilirlik ilkelerinin benimsenmesi, her iki kavramın kesiştiği temel noktalaradır.

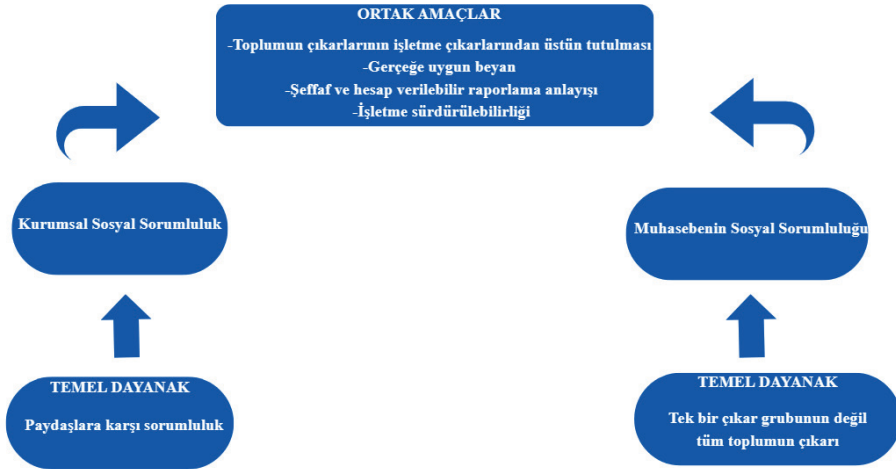
Şekil 2. Kurumsal Yönetim ve Muhasebe Kesişimi



Kaynak: Aysan,2007, s.18-19.

Günümüz iş dünyasında, bir işletmenin sosyal sorumluluk projelerini sadece hayata geçirmesi yeterli görülmemekte; bu faaliyetlerin somut verilere dayalı olarak raporlanması zorunlu bir ihtiyaç haline gelmektedir. Bu raporlama süreci, finansal ve sosyal verilerin doğru analizi ve sunumu açısından doğrudan muhasebe bilimine dayanmaktadır. Dolayısıyla, KSS faaliyetlerinin topluma şeffaf bir şekilde aktarılabilmesi, ancak muhasebe disiplininin sağladığı teknik altyapı ve açıklık ilkesiyle mümkün olabilmektedir. Bu açıklamalardan hareketle KSS'nin ve muhasebenin sosyal sorumluluğu ilişkisini Şekil 2 ile ifade etmek mümkündür (Daştan ve Bellikli, 2015, s.186):

Şekil 3. KSS ve Muhasebenin Sosyal Sorumluluğu İlişkisi



Kaynak: Daştan ve Bellikli, 2015, s.186.

6. Kurumsal Sosyal Sorumluluğun Yararları

Kurumsal sorumluluk anlayışını içselleştiren işletmeler, sosyal ve çevresel etkilerini en az ticari performansları kadar titizlikle yönetmek durumundadır. Bu ilkeleri hayata geçirmek ve somut ticari faydaya dönüştürmek başlangıçta zorlayıcı bir süreç gibi görünse de kurumsal sorumluluk statik bir hedef değil, sürekli gelişen bir “yolculuk” olarak kabul edilmelidir. Toplumun işletmelerden beklentilerinin her geçen gün arttığı bir ortamda, bu sürece erken dahil olan kurumlar rekabet avantajı elde etmektedir.

Kurumsal sosyal sorumluluk konusundaki çalışmalarıyla tanınan bir organizasyon olan “Business in The Community”, bu yararları altı başlıkta ele almaktadır (Little, 2003,3):

- İtibar Yönetimi: Toplum nezdinde güvenilir ve saygın bir imajın inşası.
- Risk Yönetimi: Sosyal ve çevresel krizlerin önceden öngörülerek kontrol altına alınması.
- Çalışan Memnuniyeti: Personel bağlılığının artırılması ve nitelikli iş gücünün kuruma çekilmesi.
- Yenilik ve Öğrenme: Sosyal meselelere çözüm üretirken kurumsal yaratıcılığın ve öğrenme kapasitesinin gelişmesi.
- Sermayeye Erişim: Etik ve şeffaf yönetim sayesinde finansal kaynaklara ve yatırımcılara daha kolay ulaşım.
- Finansal Performans: Uzun vadede maliyetlerin düşmesi ve marka değerinin artmasıyla sağlanan ekonomik başarı.

Sorumlu işletmecilik anlayışı, kurumun tüm paydaşlarıyla güvene dayalı ilişkiler geliştirmesini sağlayarak ekonomik başarının sürdürülebilirliğine ve rekabet avantajına hizmet eder. Günümüzde tüketiciler, sadece ekonomik fayda değil, aynı zamanda operasyonel süreçlerin sosyal ve çevresel sorumlulukla yürütülmesini talep etmektedir. Bu bağlamda KSS faaliyetlerinin farklı paydaş grupları üzerindeki etkileri şu şekildedir (Özden,2008,6):

- Sermayedarlar ve Finansörler: Kurumun yarattığı pozitif imaj, kredi verenler ve yatırımcılarla olan ilişkilerin dürüstlük ve güven temelinde sağlamlaşmasını sağlar.
- Müşteriler: KSS, hedef kitleyi daha yakından tanımaya imkân tanır. Reklam ve pazarlamada dürüstlük, kalite istikrarı ve etik duruş; müşteri memnuniyetini ve sadakatini doğrudan artıran unsurlardır.
- Tedarikçiler: Tedarik zincirinde benimsenen ortaklık yaklaşımı, taraflar arasında adil davranışı ve karşılıklı güveni pekiştirir. Bu durum üretim-

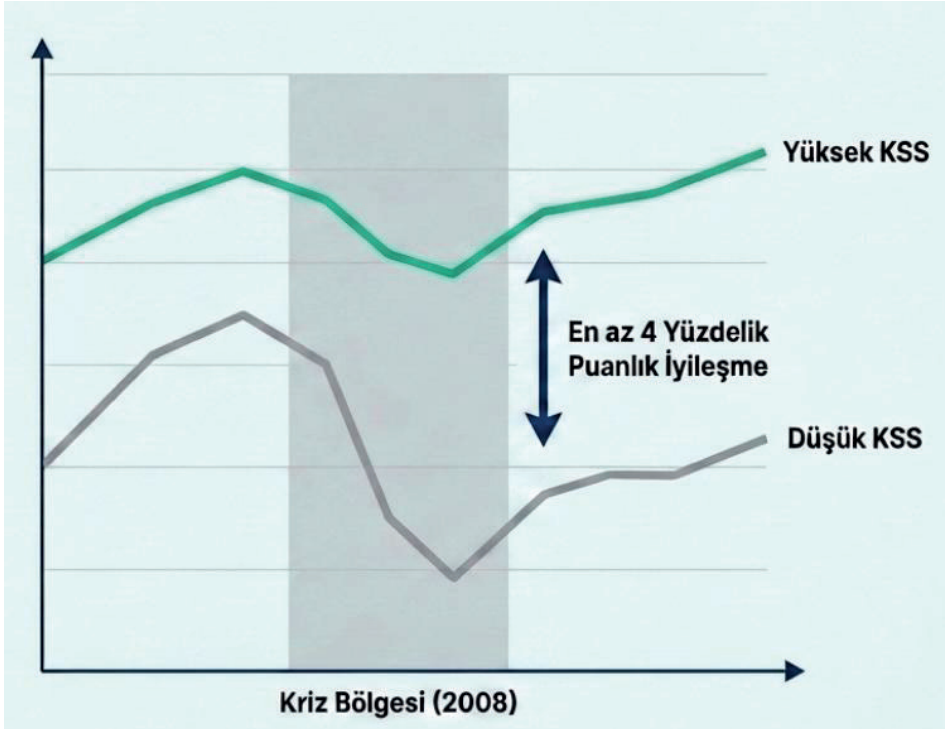
de verimliliği artırırken, sorumluluk bilincinin tüm tedarik zincirine yayılmasını teşvik eder.

- Çalışanlar: Adil performans yönetimi, güvenli çalışma ortamı ve personelin gelişimine yapılan yatırımlar; çalışan bağlılığını ve motivasyonunu yükseltir. Doğru becerilerle donatılmış ve kuruma bağlı bir iş gücü, işletme için temel bir rekabet gücü kaynağıdır.

KSS uygulamalarından beklenen bu yararların realize edilebilmesi için etkin bir iletişim stratejisi şarttır. İşletmelerin faaliyetlerini web siteleri, raporlar, reklamlar ve sosyal bültenler aracılığıyla şeffaf bir şekilde hedef kitleye duyurması, toplumsal meşruiyetin kazanılmasını hızlandıran temel süreçtir.

Kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetleri yoluyla inşa edilen sosyal sermaye, işletmeler için özellikle genel güven duygusunun zayıfladığı ekonomik kriz dönemlerinde kritik bir koruma kalkını işlevi görmektedir. Lins ve diğerleri (2017) tarafından yapılan ampirik çalışma, 2008-2009 küresel mali krizi gibi güvenin sarsıldığı dönemlerde, KSS performans puanı yüksek olan firmaların, düşük puanlı rakiplerine kıyasla hisse senedi getirilerinde en az dört yüzdelik puanlık bir iyileşme sergilediğini ortaya koymaktadır.

Şekil 4. Sigorta Poliçesi Etkisi



Kaynak: Lins vd., 2017, s. 30.

Söz konusu araştırmanın bulgularına göre, kriz dönemlerinde yüksek KSS düzeyine sahip firmalar; daha yüksek kârlılık, geniş marjlar ve güçlü satış büyümesi elde ederek operasyonel dayanıklılıklarını kanıtlamışlardır. Bu bağlamda, firma özelinde oluşturulan sosyal sermaye, yatırımcıların ve genel ekonominin ciddi bir güven kriziyle karşı karşıya kaldığı anlarda devreye giren bir “sigorta poliçesi” olarak nitelendirilmektedir. Araştırmacılar, finansal sermayeye ek olarak sosyal sermayenin de işletme başarısının temel belirleyicilerinden biri olduğunu vurgulayarak, kurumsal güvenilirliğin kriz sonrası toparlanma süreçlerinde de önemini koruduğunu belirtmektedirler (Lins vd., 2017, s. 30).

7. Kurumsal Sosyal Sorumluluk Raporlama

Kurumsal sosyal sorumluluk uygulamalarının şeffaflık ilkesi gereği paydaşlarla paylaşılması süreci “sosyal raporlama” olarak adlandırılmaktadır. Sosyal raporlama; sosyal denetim ve etik denetim kavramlarıyla yakından ilişkili olup, işletmenin sosyal sorumluluk kapsamındaki faaliyetlerini ilgili tüm kesimlerin dikkatine sunmasıdır (Snider, Hill ve Martin, 2003, s.176 aktaran Aktan,2007, s.15). Günümüzde birçok çok uluslu işletme, geleneksel yıllık faaliyet raporlarının yanı sıra, sosyal performanslarını içeren raporlar yayınlamaya toplumsal meşruiyetlerini pekiştirmektedir.

Bununla birlikte, sosyal raporlama kavramı literatürde hala gelişim aşamasında olan bir alan olarak nitelendirilmektedir. Özellikle hangi uygulamaların ölçüleceği, verilerin toplama yöntemleri, değerlendirme kriterleri ve bu sonuçların bağımsız denetçiler tarafından nasıl onaylanacağı gibi hususlar hala tartışılan konulardır. Raporlama süreçlerinde evrensel olarak kabul gören standartların henüz tam anlamıyla olgunlaşmamış olması, bu alanın gelişim ihtiyacını ortaya koymaktadır (Hodgetts ve Kuratko, 1991, s.658, aktaran Aktan, 2007, s.15). Bu noktada muhasebe disiplini, sosyal raporlamanın standartlaşması ve verilerin güvenilirliği açısından vazgeçilmez bir teknik zemin sunmaktadır.

Kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerinin şeffaf, ölçülebilir ve uluslararası alanda karşılaştırılabilir bir zemine oturtulması sürecinde Küresel Raporlama Girişimi (GRI) rehberliği merkezi bir öneme sahiptir. GRI tarafından geliştirilen “Sürdürülebilirlik Raporlama Rehberi”, işletmelerin ekonomik, çevresel ve sosyal performanslarını somut verilere dönüştürerek paydaşlarına sunmalarını sağlayan evrensel bir çerçeve sunmaktadır. 21. yüzyılın başından itibaren hız kazanan bu süreç, kurumsal yönetim ve kurumsal vatandaşlık kavramlarını modern işletmecilik politikalarının ana teması haline getirmiştir.

GRI tarafından belirlenen ve raporlamanın niteliğini belirleyen temel ilkeler dört ana kategoride toplanmaktadır:

- Raporun Temel Nitelikleri: Sürecin odağında şeffaflık, geniş kapsamlılık ve verilerin doğruluğunu tescil eden denetlenebilirlik yer almaktadır.
- İçerik Belirleme Süreci: Raporun bütünlüğü ve paydaşların ihtiyaçlarına uygunluğu, işletmenin karşı karşıya olduğu risk ve fırsatların doğru analiz edilmesini sağlar.
- Kalite ve Güvenilirlik Standartları: Sunulan bilgilerin tarafsızlığı, doğruluğu ve zaman içerisindeki karşılaştırılabilirliği, raporun bilimsel ve kurumsal güvenilirliğini garanti altına alır.
- Erişilebilirlik ve Zamanlama: Bilgilerin net bir dille sunulması ve güncelliğini koruması, paydaşların karar alma süreçlerini destekler.

Sonuç olarak GRI süreci, KSS kavramını bir “iyi niyet” beyanı olmaktan çıkarıp; şeffaflık, katılımcılık ve hesap verebilirlik ilkeleri üzerine inşa edilmiş somut bir kurumsal disipline dönüştürmektedir. (Argüden,2002.s.33).

8. Sonuç

21.yüzyılın dinamik ve şeffaf iş dünyasında Kurumsal Sosyal Sorumluluk (KSS), işletmeler için isteğe bağlı bir hayırseverlik faaliyetinden ziyade, stratejik bir var olma biçimine dönüşmüştür. Bu çalışma, KSS’nin tarihsel süreçte kazandığı derinliği, Carroll’ın piramidi ile somutlaşan sorumluluk katmanlarını ve modern raporlama standartlarının önemini teorik bir çerçevede ele almıştır.

Yapılan incelemeler sonucunda ulaşılan en kritik bulgu, KSS’nin işletmeler için bir maliyet kalemi değil, uzun vadeli bir yatırım ve risk yönetimi aracı olduğudur. Özellikle kriz dönemlerinde sosyal sermayenin sağladığı “sigorta etkisi”, işletmelerin finansal dayanıklılığını ve yatırımcı güvenini korumada belirleyici bir rol oynamaktadır. Öte yandan, bu faaliyetlerin paydaşlar nezdinde anlam ifade edebilmesi, ancak doğru, tarafsız ve karşılaştırılabilir verilerle sunulmasına bağlıdır. Bu noktada muhasebe disiplini ve özellikle GRI standartları çerçevesinde yürütülen sosyal raporlama süreçleri, soyut sorumluluk kavramını somut ve denetlenebilir bir yapıya kavuşturmaktadır.

Sonuç olarak, sürdürülebilir bir gelecek inşa etmek isteyen işletmeler; ekonomik hedefleriyle toplumsal değerleri entegre etmek ve muhasebe bilgi sisteminin sağladığı şeffaflık zemininde bu süreci tüm paydaşlarıyla paylaşmak durumundadır. KSS bilinciyle hareket eden kurumlar, sadece etik bir duruş sergilemekle kalmayıp, aynı zamanda küresel piyasalarda kalıcı rekabet avantajı ve itibar kazanacaklardır.

Kaynakça

- Aktan, C. C., & Börü, D. (2007). Kurumsal sosyal sorumluluk. C. C. Aktan (Ed.), *Kurumsal sosyal sorumluluk: İşletmeler ve sosyal sorumluluk içinde* (ss. 11-37). İstanbul: İgiad Yayınları.
- Aysan, M. A. (2007). Muhasebe ve kurumsal yönetim. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (35), 17-24.
- Carroll, A. B. (1991). The pyramid of corporate social responsibility: Toward the moral management of organizational stakeholders. *Business Horizons*, 34(4), 39-48.
- Cinel, M. O., & Karaman, G. (2023). Kurumsal sosyal sorumluluk, yeşil strateji, yeşil muhasebe ilişkisi ve işletme performansına katkısı üzerine kavramsal bir bakış. *Külliye (Türkiye Cumhuriyeti'nin 100. Yılı Özel Sayısı)*, 242-256. <https://doi.org/10.48139/aybukulliye.1315244>
- Daştan, A., & Bellikli, U. (2015). Kurumsal sosyal sorumluluk ve muhasebe etkileşimi: Türkiye'de kurumsal yönetim endeksine dâhil işletmelerde bir araştırma. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 10(1), 177-208.
- Doğan, S. (2018). Kurumsal sosyal sorumluluk ve muhasebenin sosyal sorumluluğu. *Balkan ve Yakın Doğu Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(1), 100-107.
- Elkington, J. (1997). *Cannibals with forks: The triple bottom line of 21st century business*. Oxford, England: Capstone Publishing.
- Freeman, R. E., & Dmytriiev, S. (2017). Corporate social responsibility and stakeholder theory: Learning from each other. *Symphonya. Emerging Issues in Management*, 1, 7-15. <http://dx.doi.org/10.4468/2017.1.02freeman.dmytriiev>
- Kotler, P., & Lee, N. (2006). *Kurumsal sosyal sorumluluk* (Çev. S. Kaçamak). İstanbul: Kapital Medya Hizmetleri.
- Köroğlu, Ç., & Ersöz, H. Ö. (2015). Muhasebe meslek mensuplarının bakış açılarından kurumsal sosyal sorumluluk muhasebe ilişkisi. *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 1(3), 123-153.
- Lins, K. V., Servaes, H., & Tamayo, A. (2017). Social capital, trust, and firm performance: The value of corporate social responsibility during the financial crisis. *The Journal of Finance*, 72(4), 1785-1824.
- Little, A. D. (2003). *The business case for corporate responsibility*. London: Business in the Community.
- Ozan, M. S., & Yolcu, F. S. (2021). Kurumsal sosyal sorumluluğun tarihsel evrimi. *International Academic Social Resources Journal*, 6(30), 1561-1566.
- Özden, K. (2008). Kurumsal sosyal sorumluluk (KSS). *Her Yönüyle Dernekler Üç Aylık Sektörel Dergi*, 6, 36-39.
- Özkol, E., Çelik, M., & Gönen, S. (2005). Kurumsal sosyal sorumluluk kavramı ve muhasebenin sosyal sorumluluğu. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (27), 134-145.

- Şeker, Y., & Atasel, O. Y. (2024). Sürdürülebilir kalkınmada kurumsal sosyal sorumluluk araştırmalarının haritalanması: Sistemik literatür incelemesi ve bibliyometrik analiz. *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 17(2), 166-179.
- Tanyıldızı, İ., & Demir, Ö. (2021). Sağlık kurumlarında kurumsal sosyal sorumluluk ve sosyal sorumluluk muhasebesi arasındaki ilişkiye teorik bir bakış. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 12(2), 390-405. (Not: Dergi adı ve cilt bilgisi eksikti, genel veri tabanına göre tamamlandı).
- Uzkesici, N. (2005). Kurumsal sosyal sorumluluk: İşletmelerde paydaş beklentilerinin karşılanmasında yeni fırsatlar ve tuzaklar. *Kurgu*, 21(1), 66-81.
- Walker, A. D. (2018). *Corporate Governance Strategies to Improve Organizational Performance in the Accounting Industry* (Doctoral dissertation, Walden University). ScholarWorks.
- Yürekli, E., & Faydalı, F. (2020). Muhasebe meslek mensuplarının kurumsal yönetim ile ilgili kavramlara ilişkin düşünceleri: Borsa İstanbul'da bir uygulama. *Avrupa Bilim ve Teknoloji Dergisi*, (20), 647-655.

Dijital Eşitsizliğin Yeni Çehresi: Kamu Hizmetlerine Erişimde Fırsat Eşitliği ve Dijital Uçurum Üzerine Bir İnceleme

The New Face of Digital Inequality: An Inquiry into Equal Opportunity and the Digital Divide in Public Service Delivery

Muhammed Esat BÜYÜK*, Hikmet Salahaddin GEZİCİ**

Özet

İnsanlık tarihi, kaynaklara erişim ve yaşam standartları arasındaki asimetrik dengelerin kronolojik bir anlatısı olarak okunabilir. Tarihsel süreçte yönetim biçimleri ve toplumsal paradigmlar evrilse de, fırsat eşitliğine dair yapısal krizler varlığını korumaya devam etmiştir. Bugün ise bu kadim eşitsizlik sorunu, “dijital dönüşüm” başlığı altında yeni ve katmanlı bir boyuta taşınmıştır. Devlet aygıtının kamu hizmetlerini dijital platformlara entegre etmesi, operasyonel verimlilik ve hız açısından devrim niteliğinde avantajlar sunarken; aynı zamanda erişim imkanları kısıtlı olan kesimler için yeni bir “sosyal dışlanma” alanı oluşturmaktadır.

Bu çalışma, dijitalleşmenin getirdiği teknolojik determinizmin, toplumsal tabakalardaki mevcut kırılganlıkları nasıl derinleştirdiğini analiz etmeyi amaçlamaktadır. Modern demokratik yönetimlerin meşruiyet zemini olan “kapsayıcılık” ilkesi, günümüzde sadece fiziksel değil, dijital bir hakkaniyet arayışını da zorunlu kılmaktadır. Bildiride, dijital uçurumun sadece bir teknolojiye erişim sorunu değil, özünde bir kamu politikası ve sosyal adalet meselesi olduğu savunulmaktadır. Bu bağlamda, dijital dönüşüm sürecinde “geride bırakılanların” sosyo-demografik özellikleri irdelenerek, daha kapsayıcı ve hak temelli bir dijital kamu yönetimi mimarisi için stratejik çözüm önerileri tartışmaya açılacaktır. Hiç kimsenin sistemin dışında kalmadığı bir dijital ekosistem inşası, sadece teknolojik bir zorunluluk değil, demokratik devletin ahlaki bir ödevidir.

Anahtar Kelimeler: Dijital Uçurum, Fırsat Eşitliği, Dijital Kamu Yönetimi, Sosyal Dışlanma, Demokratik Kapsayıcılık.

Abstract

The history of humanity can be interpreted as a chronological narrative of asymmetric balances in resource allocation and living standards. Although governance models and societal paradigms have evolved throughout history, structural crises regarding equality of opportunity have persisted. Today, this perennial issue of inequality has transitioned into a multi-layered dimension under the rubric of “digital transformation.” While the integration of public services into digital platforms by the state apparatus offers revolutionary advantages in terms of operational efficiency and speed, it

* Selçuk Üniversitesi, Yüksek Lisans Öğrencisi, m.esatbuyuk@hotmail.com, <https://orcid.org/0009-0001-0008-5062>

** Doç. Dr., Selçuk Üniversitesi, hsggezici@selcuk.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0003-1573-2864>

simultaneously carves out a new realm of “social exclusion” for those with limited access to these technological tools.

This study aims to analyze how the technological determinism inherent in digitalization deepens existing vulnerabilities across social strata. The principle of “inclusivity,” which serves as the foundational legitimacy for modern democratic governance, now necessitates a quest for digital equity beyond mere physical accessibility. This paper argues that the digital divide is not merely a technical issue of infrastructure but is, at its core, a matter of public policy and social justice. In this context, by examining the socio-demographic characteristics of those “left behind” in the transition, the study discusses strategic policy recommendations for a more inclusive and rights-based digital public administration architecture. Building a digital ecosystem where no individual is marginalized is not only a technical requirement but a moral imperative of the democratic state.

Keywords: Digital Divide, Equality of Opportunity, Digital Public Administration, Social Exclusion, Democratic Inclusivity.

1. Giriş

Dijital ekosistem, sınırları belirsizleşen ve dinamik bir gelişim gösteren bir yapı arz etmektedir. Günümüzde bireyler; e-devlet ve e-belediye platformları aracılığıyla kamu hizmetlerine erişmekte; dijital bankacılık ve e-ticaret kanallarıyla finansal işlemlerini yönetmekte; çevrimiçi materyallerle eğitim faaliyetlerini sürdürmekte ve sosyal medya mecraları üzerinden bilgi edinme ile sosyalleşme pratiklerini gerçekleştirebilmektedir. Toplumun geniş bir kesimi bu dijital dönüşüm süreçlerine yüksek bir adaptasyon eğilimi gösterse de, bu durum kritik bir sorunsalın göz ardı edilmesine yol açmaktadır (Werren, Grieder, ve Scherb 2025, s. 2). Hizmet sunum ve iş yapış biçimlerini kökten değiştiren bu süreç, sunduğu imkânların yanı sıra; internet erişimi kısıtlı veya dijital yetkinliği düşük bireyler için bir bariyere dönüşebilmektedir (Saylam 2024, s. 1256). Avrupa Komisyonu’nun 2025 yılı raporuna göre her dört Avrupalıdan üçü dijital teknolojilerin yaşamı kolaylaştırdığı görüşündedir. Ancak bu istatistik, yalnızca Avrupa’da dijitalleşmenin yaşamı daha karmaşık hale getirdiğini savunanların sayısının yüz milyonu aştığı gerçeğini de ortaya koymaktadır. (European Commission 2025, s. 4).

Dijital uçurum; bireylerin kamu hizmetleri başta olmak üzere çeşitli sektörlerdeki imkanlara erişimini kısıtlamasının ötesinde; fırsat eşitliği, sosyal kapsayıcılık, istihdam ve demokratik katılım gibi temel hak ve dinamikleri de erozyona uğratmaktadır. (Pajuste 2025, s. 362). Günümüzde profesyonel yaşam, eğitsel faaliyetler, ticari işlemler, siyasal katılım ve rekreasyonel aktiviteler için dijital teknolojilere olan yetkin erişim, lüks olmaktan çıkarak temel bir ön koşul haline dönüşmüştür (Slijepčević 2023, s. 19).

Dijitalleşme süreci ve bu sürecin nihai evresi olan dijital dönüşüm; bireysel, kurumsal ve yönetsel katmanlarda köklü değişimlere yol açmaktadır. Hizmet sunum modelleri ile operasyonel süreçlerin evrilmesi, toplumsal

yapı üzerinde çok boyutlu ve karmaşık bir etki doğurmaktadır. Bu etkileşim, bazı toplumlar için gelişim fırsatları yaratırken, bazıları içi yapısal dezavantajlar oluşturabilmektedir. Benzer bir asimetrik etki dağılımı, toplumun farklı alt katmanları arasında da gözlemlenmektedir; nitekim dijitalleşme belirli bir kesim için refah ve verimlilik artışı sağlarken, dijital sermayeden yoksun kitleler için süreci daha zorlayıcı ve dışlayıcı hale getirebilmektedir (OECD 2026b, s. 16).

Belirli dijital hizmet ve uygulamaların kullanımı bireysel tercihlere bağlı olsa da kamu hizmetlerinin sunumu tüm toplumu doğrudan etkileyen kapsayıcı bir nitelik taşımaktadır. Dolayısıyla, bu hizmetlerin sunumunda “kimsenin geride bırakılmaması” ilkesi esastır. Dijital devlet paradigmasının ana akım haline geldiği günümüzde; dijital kamu hizmetlerine erişim ve kullanım süreçlerinde hangi birey veya grupların dışlandığı, bu araştırmanın temel sorunsalını oluşturmaktadır. Bu doğrultuda; dijital hizmetlere erişimde karşılaşılan yapısal engeller, dijital dışlanmışların bu kısıtlamalar karşısında geliştirdiği baş etme stratejileri ve kamu hizmetlerinin dijitalleşme sürecinde kimlerin kapsandığı, kimlerin ise sistemin dışında tutulduğu hususları araştırmanın yanıt aradığı başlıca sorulardır.

2. Kavramsal Çerçeve

Dijital uçurum veya dijital bölünme kavramları, bilgi ve iletişim teknolojilerine erişimi olanlar ile olmayanlar arasındaki sosyoekonomik ve teknik boşluğu ifade eder. Literatürde 1990’lı yılların başından itibaren, internetin kitleselleşmesine paralel olarak tartışılmaya başlanan dijital uçurum kavramı; ilk evrelerinde temel olarak teknolojiye fiziksel erişim imkânlarını betimlemek için kullanılmıştır. (Pajuste 2025, s. 363; Zhuang, Yang, ve Han 2025, s. 2). Teknolojinin yayılım sürecinden itibaren araştırmacılar, dijital dışlanmanın sosyoekonomik yansımalarına dair çekincelerini dile getirmişlerdir. (De Marco 2021, s. 1). Günümüzde dijital uçurumun nüfuz ettiği alanlar; kamu yönetimi, eğitim, sağlık, ticaret ve güvenlik gibi toplumsal yaşamın geniş bir spektrumuna yayılmaktadır.

Kavram özünde; dijital hizmetlere erişim ve kullanımın ülkeler, bölgeler ve sınıflar arasındaki asimetrik dağılımıyla ilgilidir (Bon, Saa-Dittoh, ve Akkermans 2024, s. 283). Özellikle COVID-19 pandemisi, bu yapısal kopuklukları kristalize ederek; (Hashim ve Radzil Razida 2025, s. 281) erişim, beceri ve teknolojik fayda sağlama noktalarındaki eşitsizlikleri daha görünür kılmıştır. (Hadjar ve Naumann 2025, s. 1).

Dijital uçurum, literatürde hiyerarşik olarak üç temel düzeyde tasnif edilmektedir. Birinci düzey dijital uçurum, teknolojik altyapı ve donanım erişimdeki farklılıkları (Kolotouchkina, González, ve Belabas 2024, s. 3359); ikinci düzey dijital uçurum ise fiziksel erişim sonrası öne çıkan dijital okuryazarlık ve kullanım yetkinliklerini temsil etmektedir. (De Marco 2021, s. 1). Aynı teknolojik araçlara sahip bireylerin bu imkânları kullanım verimliliklerindeki farklılıklar uçurumun sosyolojik boyutunu derinleştirmektedir. Üçüncü düzey dijital uçurum ise, dijital araçların kullanımından elde edilen somut fayda ve stratejik kazanımlar arasındaki farka odaklanmaktadır (Zhuang vd. 2025, s. 2). Benzer cihaz ve becerilere sahip iki bireyden birinin interneti yalnızca rekreasyonel amaçlarla, diğerinin ise akademik veya finansal gelişim amacıyla kullanması, dijital sermaye birikimi açısından yeni bir eşitsizlik katmanı oluşturmaktadır. Bu bağlamda dijital uçuruma yönelik çözüm önerileri, teknoloji odaklı determinist yaklaşımlar ile insan refahını önceleyen hümanist perspektifler arasında çeşitlilik göstermektedir (Bon vd. 2024, s. 284).

2.1. Dijitalleşen Kamu Hizmetleri ve Fırsat Eşitliği

Kamu hizmetleri hükümetlerin ve yerel yönetimlerin vatandaşlarına sunduğu her türlü hizmeti ifade eder. Fırsat eşitliği ise Ökten'in (2024) ifade ettiği üzere; *"...herkesin aynı başlangıç noktasından hareket ederek aynı fırsatlara sahip olmasını ifade eden bir kavramdır"*. Dijital dönüşüm süreci, bir taraftan yeni istihdam alanları ve refah kanalları yaratırken; diğer taraftan geleneksel iş modellerini tehdit ederek fırsat eşitsizliğini paradoksal bir biçimde derinleştirebilmektedir (Werthner vd. 2019, s. 1). Günümüzde kent mekanlarının "akıllı" hale getirilmesi yönündeki küresel eğilim, beraberinde yüksek bir dijital yetkinlik gereksinimi gerektirmektedir. Bu durum, teknolojik adaptasyonu yüksek bireyler için yaşam kalitesini artırırken, toplumun dezavantajlı kesimlerinin sistem dışına itilmesine yol açabilmektedir (Kolotouchkina, González, ve Belabas 2024, s. 3356).

Günümüzde yerel yönetimler dahil olmak üzere tüm kamu otoriteleri, hizmet sunum süreçlerini dijital ortama taşımaktadır (Güç 2024, s. 114). COVID-19 pandemisiyle birlikte bu dönüşüm, bir tercih olmaktan çıkarak kamusal bir zorunluluğa evrilmiştir (Hadjar ve Naumann 2025, s. 8). E-devlet platformları aracılığıyla sunulan hizmetler zaman ve maliyet tasarrufu sağlasa da dijital kapsayıcılığın ihmal edilmesi fırsat eşitliği ilkesini zedelemektedir.

Her geçen gün daha fazla hizmet ve uygulamayla dijital ortama aktarılan kamu hizmetlerine veya daha geniş anlamıyla tüm dijital dünyaya karşı sistemin dışında kalmak, bireyler için izolasyonla sonuçlanabilir (Bon vd. 2024, s. 288). Hollanda’da bulunan Molenwaard Belediyesi dünyada fiziksel bir yansıması olmadan sanal olarak yürütülen ilk belediye olma özelliğine sahiptir (Erdoğan 2019, s. 69-70). Bu tür örneklerin ileride daha da yaygınlaşması beklenmektedir. Her ne kadar ilk bakışta bu tür bir uygulama heyecan uyandırır da bir diğer yandan dijital olarak dışlanmış birisi için oldukça ürkütücü bir durumdur.

Modern demokratik sistemler, katılımcı yönetim anlayışını pekiştirmek adına dijital mekanizmalara giderek daha fazla başvurmaktadır. Bu doğrultuda; kamuya ait web portalları, sosyal medya mecraları ve mobil uygulamalar aracılığıyla e-oylama, çevrimiçi istişare ve dijital talep yönetimi gibi faaliyetler yürütülmektedir (Güç 2024, s. 118). Ancak, teknolojik altyapıdan yoksun veya yeterli dijital okuryazarlık düzeyine sahip olmayan bireyler için bu süreçler, “demokratik bir imkân” olmaktan ziyade birer dışlanma bariyerine dönüşmektedir. Gerekli kapsayıcı tedbirler alınmadığı takdirde, katılım artırmayı hedefleyen bu eylemler, yalnızca dijital yetkinliğe sahip sınırlı bir kesimin temsil edildiği asimetrik platformlar halini alabilmektedir.

Kamu hizmetlerinin sunumunda fırsat eşitliğinin tesisi, dijital arayüzlerin toplumun tüm katmanlarını kapsayacak şekilde tasarlanmasını zorunlu kılmaktadır. Burada kritik husus, dijital becerilerin yalnızca pasif bir “içerik tüketimi” olarak görülmemesi gerektiğidir. Örneğin; bir parolanın sıfırlanması gibi rutin bir işlem, dijital öz-yeterliliği yüksek bireyler için standart bir prosedürken; teknolojiyle sınırlı teması olan kesimler için aşılması güç bir bilişsel yük ve karmaşa kaynağı teşkil edebilmektedir. (Kaye 2026, s. 23).

Eğitimde gözlemlenen dijital uçurum, dezavantajlı öğrencilerin akademik hayata yapısal bir geride başlama riskiyle (başlangıç dezavantajı) karşı karşıya kalmasına yol açmaktadır. Eğitim kurumları arasındaki teknolojik altyapı eşitsizlikleri ve insan kaynağının (yetkin eğitmen kadrosu) dijital yetkinlik düzeyindeki farklılıklar; dijital pedagojinin adil dağılımını engellemektedir. Bu durum, bireyler arasındaki sosyoekonomik makasın henüz okul çağındayken açılmasına ve eşitsizliğin yeniden üretilmesine zemin hazırlamaktadır. (Ökten 2024, s. 539).

2.2. Dijitalleşme Çağında Dezavantajlı Gruplar

Avrupa Parlamentosu; yaşlılar, engelliler, düşük gelirli, işsizler, göçmenler, mülteciler ile kırsal veya uzak bölgelerde ikamet edenleri dijitalleşme sürecinden asimetrik ve olumsuz etkilenme potansiyeli taşıyan dezavantajlı

gruplar olarak tanımlanmakta ve dijital dönüşümün bu kesimler üzerindeki olası dışlayıcı etkilerine dikkat çekilmektedir (European Parliament 2022).

Dijital platformlar ve çevrimiçi uygulamalar, yalnızca bu ekosisteme aşına olan ve erişim imkânı olan bireyler için anlam ifade eder (Kolotouchkina vd. 2024, s. 3358). Dolayısıyla, teknolojik altyapıya erişimi kısıtlı olan veya erişimi olsa dahi kullanım yetkinliği (dijital okuryazarlık) zayıf olan bireyler, günümüz konjonktüründe dijital açıdan dezavantajlı bir konumda yer almaktadır. Resmin bütünü incelendiğinde; dijital dünyanın, fiziksel bir gerçekliğin tezahürü olduğu görülmektedir. Sanal düzlemdeki uçurum, aslında reel dünyadaki gelişmişlik farklarının bir yansımasıdır (Bon vd. 2024, s. 288; Michael 2025, s. 1). Fiziksel dünyada sosyoekonomik açıdan geride kalan aktörler, dijital evrende de benzer bir dışlanmışlıkla karşı karşıya kalmaktadır.

Sanayileşmiş toplumlar dijital uçurumun etkilerini asgari düzeyde hissederken, sanayileşme sürecini tamamlayamamış toplumlarda bu makasın daha açık olması muhtemeldir. (Hadjar ve Naumann 2025, s. 2). Tabii ki aynı toplum içerisindeki bireyler arasında da ciddi dijital avantaj farklarının bulunduğu göz ardı edilmemelidir.

Yoksul bölgeler, dijital çağa adaptasyon sağlayamayan gruplar arasında kritik bir yer tutmaktadır. Teknoloji, belirli bir altyapı yatırımını zorunlu kıldığından, ekonomik yetersizlikler bu ihtiyacın karşılanmasına engel teşkil etmektedir (Bon vd. 2024, s. 284). Bu durum; bireysel istek veya beceri aşamasından önce gelen, bütünüyle altyapısal erişim sorunu olup, yalnızca eğitim programlarıyla çözülemeyecek yapısal bir dijital uçurum problemidir.

Eski hükümlüler, dijitalleşmeden olumsuz etkilenme potansiyeli yüksek bir diğer gruptur. OECD verileri incelendiğinde; 100.000 kişiye düşen mahkûm sayısında ülkeler arasında ciddi farklar olduğu görülmektedir. OECD ülkeleri arasında; 100.000 nüfus başına 40'tan az mahkûm olan ülkeler olduğu gibi, 400'e kadar çıkabilen ülkeler de bulunmaktadır. İzlanda, Finlandiya ve Lihtenştayn gibi ülkeler en az mahkûm sayısına sahipken, Polonya, Estonya, Letonya gibi ülkeler yüksek mahkûm sayısına sahiptir. OECD ülkeleri arasında en yüksek mahkûm sayısına sahip ülke ise Türkiye'dir. (OECD 2026b, s. 6-7). Ülkeler arasındaki bu fark eski hükümlülerin hayata adaptasyonu konusunda da farklı yaklaşımlar gerektirmektedir. Cezaevi sürecinde dış dünyayla bağlantısı zayıflayan bireyler, tahliye sonrası dijital ekosisteme uyum sağlamakta zorlanmaktadır. Eski hükümlü olmanın getirdiği toplumsal damgalara, dijital beceri eksiliği de eklenince sosyal adaptasyon süreci sekteye uğramaktadır.

Düşük eğitim ve gelir seviyesine sahip aileler, dijital dönüşümün dışlayıcı etkilerine en açık kesimler arasındadır. (Hadjar ve Naumann 2025, s. 2). Yapılan çalışmalar, bu ailelerden gelen öğrencilerin çevrimiçi eğitim platformlarına erişimde ve temel dijital yeterlilik kazanımında ciddi bariyerlerle karşılaştığını göstermektedir. (Hashim ve Radzil Razida 2025, s. 281). Günümüzde öğretmenler sürekli çevrimiçi bağlantıda olan öğrencilerle çalışıyor. Sürekli ekran başında olan ve sürekli bilgi bombardımanına tutulan çocukları eğitmek, gerçek bilgi ile sahtesini ayırt etmelerini sağlamak, çevrimiçi risklere karşı hazırlamak; onları bilinçli dijital tüketiciler haline getirmek için önem arz etmektedir. Bunu başarabilen bir eğitim sistemi içerisinde olan öğrenciler ile diğer çocuklar arasında yeni bir eşitsizlik türü doğmaktadır (OECD 2026, s. 9).

Engelli bireyler hali hazırda fiziksel dünyada ciddi zorluklarla karşı karşıyadır. Erişim imkanları yeterince kapsayıcı hale getirilmeden hizmete sunulan dijital araçlar engelli bireylerin dışarıda bırakılma ve istihdam dışı kalma risklerini artırmıştır (Hadjar ve Naumann 2025, s. 10).

Yaşam süresinin uzamasıyla birlikte, dünya genelinde ortalama 73,2 yıl olan yaşam süresinin (2023 yılı verileri) 2050 yılında 76,2 yıla çıkması beklenmektedir (Moldagaliyeva, Kononova, ve Anafina 2026, s. 1920). Bu durum, yaşlı nüfusun toplam nüfus içerisindeki oranının artacağı anlamına gelmektedir. Daha uzun yaşayan bireyler, *“hayatları boyunca öğrenmek, öğrendiklerini unutmak ve yeniden öğrenmek zorundadırlar”* (OECD 2025, s. 13). Yaşlı nüfus, dijital becerileri en zayıf olan gruplar arasında yer almakta olup, dijital uçurum bu grup içinde daha belirgin hale gelmektedir (Yue vd. 2026, s. 1). Günümüzde yaşlı nüfus içinde yer alan bireylerin çoğu, ilk kişisel teknoloji cihazına muhtemelen 30-40 yaş aralığında sahip olmuştur. Teknolojiyle bu geç tanışma, kullanım düzeyinin de sınırlı kalmasına neden olmuştur. Ayrıca bireyler, yaşamlarının ilerleyen dönemlerinde daha çekingен davranışlar sergileyebilmektedir. Cihaza zarar verme endişesi nedeniyle, günümüzde dahi yaşlı bireyler teknoloji cihazlarını kurcalamaktan kaçınabilmektedir. Dikkate alınması gereken bir diğer husus ise, belirli bir yaştan sonra fiziki koşulların değişmesidir. Bireyler dijital becerilere yeterli düzeyde sahip olsa bile, yaşlanmayla birlikte ortaya çıkabilecek hafıza sorunları, görme ve işitme becerilerindeki zayıflamalar ile el-motor becerilerindeki gerilemeler, cihaz kullanma kabiliyetlerini önemli ölçüde zayıflatabilmektedir (Kaye 2026, s. 23; Moldagaliyeva vd. 2026, s. 1921).

Dijital anlamda dışarıda kalma riski yalnızca yaşa bağlı değildir. Dijital teknolojileri yalnızca eğlence amaçlı kullanan gençlerin de dijital uçurumun dezavantajlı tarafında yer alma olasılığı bulunmaktadır (De Marco 2021, s. 2).

Kadınların da dijital uçurumun dezavantajlı tarafında yer aldığını ortaya koyan çalışmalar mevcuttur. Özellikle ataerkil veya muhafazakâr toplumlarda bu uçurumun daha da derinleştiği belirtilmektedir (Pajuste 2025, s. 365). Bu tür bir eşitsizlik, diğerlerinden farklı olarak kültürel bir sorun olarak değerlendirilmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde, kadınların dijital cihazlara sahip olma ve internete bağlanma oranlarının erkeklere kıyasla daha düşük olduğu ifade edilmektedir. Ayrıca bazı toplumlarda kız çocuklarından beklenen aile içi sorumluluklar ve toplumsal roller nedeniyle, eğitimlerine erkek akranlarına göre daha az zaman ayırabildikleri; bu durumun da dijital becerilerin gelişimini olumsuz etkileyebildiği vurgulanmaktadır (Nkosi ve Maphalala 2026, s. 2-9).

Süreğen (kronik) hastalığı bulunan bireyler, dijital beceri edinme konusunda dezavantajlı olabilmektedir. Mücadele etmek zorunda kalınan sağlık sorunları, bu bireylerin dijital dünyayı takip etme konusundaki istek ve enerjilerini azaltabilmektedir. Daha kaliteli hizmet sunmak amacıyla geliştirilen dijital sağlık platformları ise hâlihazırda sağlık sorunları nedeniyle zorluk yaşayan bireyler için ek bir yük oluşturabilmektedir. (Kaye 2026, s. 23).

3. Yöntem

Bu çalışma dijital uçurumu, kamu hizmetlerine erişim ve fırsat eşitliği bağlamında incelemeyi amaçlayan nitel bir araştırma olarak tasarlanmıştır. Araştırmada kapsamlı bir literatür taraması yaklaşımı benimsenmiştir. Bu doğrultuda, dijital uçurum, dijitalleşme, kamu hizmetleri ve dezavantajlı gruplar arasındaki ilişkileri ele alan ulusal ve uluslararası akademik çalışmalar incelenmiştir. Araştırma kapsamında hakemli dergilerde yayımlanmış makaleler, uluslararası kuruluş raporları ve konuya ilişkin güncel istatistiki verilerden yararlanılmıştır. Literatür taraması sürecinde özellikle son yıllarda yayımlanan çalışmalara öncelik verilmiş, böylece dijital dönüşümün güncel dinamiklerinin analize dahil edilmesi hedeflenmiştir.

Çalışmada kullanılan kaynaklar; dijital uçurumun tanımı, türleri ve etkileri ile kamu hizmetlerinin dijitalleşme sürecinde ortaya çıkan fırsat eşitsizlikleri bağlamında tematik olarak sınıflandırılmıştır. Bu kapsamda elde edilen veriler, betimsel analiz yöntemiyle değerlendirilmiş ve kavramsal bir çerçeve oluşturulmuştur. Araştırmada ayrıca dijital uçurumun farklı top-

lumsal gruplar üzerindeki etkilerini ortaya koyabilmek amacıyla yaş, cinsiyet, sosyoekonomik durum, sağlık durumu ve coğrafi konum gibi değişkenler dikkate alınmıştır. Bu değişkenler doğrultusunda dezavantajlı gruplar analiz edilmiş ve dijital dışlanma süreçleri çok boyutlu bir perspektifle ele alınmıştır.

Çalışmanın temel sınırlılığı, birincil veri toplama yöntemlerinin kullanılmış olmasıdır. Dolayısıyla elde edilen bulgular, mevcut literatürün sunduğu verilerle sınırlıdır. Bununla birlikte, farklı kaynaklardan elde edilen verilerin karşılaştırmalı biçimde değerlendirilmesi, çalışmanın kavramsal derinliğini ve analitik gücünü artırmaktadır.

4. Bulgular

4.1. Dijital Teknolojiye Erişim Düzeyi

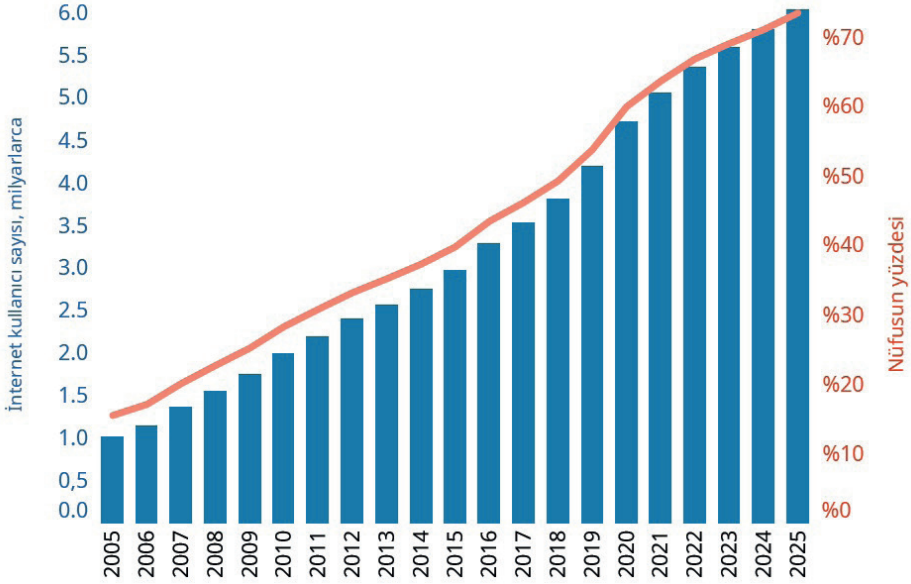
2025 yılı başlarında dünya genelinde 5,5 milyar kişinin internet kullanıcısı olduğu ve 2030 yılına kadar altı yaş üzeri nüfusun yaklaşık %90'ının internete bağlı olacağı öngörülmektedir (Miklian ve Hoelscher 2026, s. 3). Ancak unutulmaması gereken husus; internet bağlantısına sahip olmanın tek başına dijital uçurumu kapatmayacağıdır. Gerçek dijital uçurum, bireylerin internetten sağladığı beceri ve pozitif fayda oranlarıyla değerlendirilir.

İnternete erişim düzeyi de kendi içinde farklılık göstermektedir. Zayıf bağlantıya sahip bireyler, yalnızca internet erişime sahip olmakla nitelendirilir; ancak güncel dijital dünyaya etkin biçimde dahil olabilmek için yüksek hızlı ve kesintisiz internet bağlantısı gereklidir. Bu bağlamda, fiber altyapılar kritik öneme sahiptir. Avrupa'da 2024 yılında hanelerin %69,2'si fiber kapsama alanındadır; tam kapsamanın ise 2051'den önce gerçekleşmesi beklenmektedir (European Commission 2025a, s. 5). Avrupa'nın gelişmişlik düzeyi dikkate alındığında, diğer bölgelerde fiber altyapıların daha geriden gelmekte olduğu söylenebilir. Dünyanın gelişmiş bölgeleri 5G kapsamını hızla genişletirken, düşük gelirli ülkeler halen 3G teknolojisi ile sınırlıdır (ITU 2025, s. 1).

Dünya üzerinde internete erişim oranı yaklaşık %74 seviyesindedir; geçen yıl bu oran %71 idi. Ancak internet kullanımının gelişmişlik düzeyiyle yakından ilgili olduğu unutulmamalıdır. Yüksek gelirli bölgelerde nüfusun %94'ü internet kullanıcısı iken, düşük gelirli bölgelerde bu oran %23'e kadar düşmektedir. Amerika ve Avrupa kıtalarında internet kullanıcı oranı %88 ila %93 arasında değişirken, Asya-Pasifik ülkelerinde %77, Arap Devletleri bölgelerinde %70 ve Afrika kıtasında sadece %36'dır (ITU 2025. s. 1-2).

Şekil 1. Dünyada İnternete Erişimi Olan Bireylerin Oranı

İnternete kullanan bireyler

**Kaynak:** (ITU 2025, s. 1).

Cinsiyetler arası dijital uçurum incelendiğinde, dünya genelinde erkek internet kullanıcı oranı %77 iken, kadınların oranı %71’de kaldığı gözlemlenmektedir. Yüksek gelirli ülkelerde bu fark minimal olup, erkek ve kadın kullanıcı oranları sırasıyla %95 ve %94’tür. En belirgin fark ise Afrika ve düşük gelirli ülkelerde gözlemlenmektedir; bu bölgelerde erkekler %40, kadınlar ise %31 oranında internete erişebilmektedir. Küresel ölçekte 2025 yılı itibarıyla, internet kullanan erkeklerin sayısı, kadınlara kıyasla yaklaşık 280 milyon daha fazladır (International Telecommunication Union 2023; ITU 2025, s. 3)

Kırsal-Kentsel bölgeler arasındaki internet erişim farkı halen belirgindir. Dünya genelinde kentsel bölgelerde internet kullanıcı oranı %85 iken, kırsal kesimde bu oran %58 seviyesindedir. Farkın en düşük olduğu kıta %94 - %87 oranıyla Avrupa iken, en yüksek fark; %94 - %21 ile Afrika kıtasında gözlemlenmektedir.

4.2. Dijital Okuryazarlık ve Kullanım Becerileri

Avrupa Birliği; “Dijital On Yıl” hedefleri doğrultusunda kamu hizmetlerini tamamen dijitalleştirme amacına her geçen gün yaklaşmaktadır (European Commission 2025a, s. 24). Dünyanın geri kalanı da benzer girişim-

leri hayata geçirmekte veya en azından planlamaktadır. Bu nedenle dijital becerilere sahip olmak ve yeterli düzeyde dijital okuryazarlığa ulaşmak artık bir istek değil, zorunluluk haline gelmiştir.

Dijital okuryazarlık için yalnızca cihaz ve internet erişimine sahip olmak yeterli değildir. Bireyin ekonomik, sosyal ve kültürel sermayesini artıracak şekilde bilinçli internet kullanıcısı olması, dijital okuryazarlığın temel ön koşullarındandır. Örneğin, gençlerin internet kullanımına ilişkin yapılan bir araştırmada, güçlü bir internet erişimine sahip olmalarına rağmen, kullanım biçimlerinin çevrimdışı becerilere göre şekillendiği ortaya konulmuştur (De Marco 2021, s. 1). Teknoloji kullanılmadığı sürece, teknolojiye sahip olmak tek başına anlam ifade etmeyecektir (Gök 2025, s. 2).

Daha düşük eğitim seviyesine sahip bireylerin, daha yüksek eğitim seviyesine sahip olanlara kıyasla internet ortamlarında daha fazla zaman geçirdiği bilinmektedir. Ancak bu kullanım genellikle oyun ve eğlence amaçlıdır. Pozitif fayda sağlamayan bu kullanım biçimi, dijital becerileri geliştirmedeği gibi kişiyi bilinçli bir dijital tüketici de yapmaz (Mesa 2023, s. 3).

4.3. Dijital Uçurumunun Toplumsal ve Bireysel Etkileri

Her ne kadar literatürde dijital uçurum genel olarak kalıcı bir sorun olarak nitelendirilse de bu konuda farklı bir bakış açısı da mevcuttur. Bazı görüşler, uzun vadede dijital uçurumun bir sorun olmayacağını savunmaktadır. Zaman ilerledikçe teknoloji yaygınlaşacak, insanlar bu teknolojiyi benimseyecek ve yaşamlarının bir parçası haline getirecektir. Bugün genellikle yaşlı nüfus için belirtilen teknolojiyi kullanma becerilerindeki zafiyetler geleceğin yaşlıları için söz konusu olmayacaktır (Bon vd. 2024, s. 284). Bununla birlikte farklı bir yorum da mümkündür: Geleceğin yaşlı nüfusunu oluşturacak olan bugünün gençleri, yarının teknolojisi konusunda bugünün yaşlılarıyla aynı pozisyonda olmayacakları meçhuldür. Ancak, basit iletişim araçları olarak tanımlanan ve yalnızca görüşme ile mesajlaşma işlevi sunan cep telefonlarıyla bile belli bir yaştan sonra tanışan bugünün yaşlı nüfusuna kıyasla geleceğin yaşlılarında ciddi bir teknoloji altyapısının olacağı gerçeği bu yorumu bir ölçüde zayıflatmaktadır.

Dijital uygulamalar, kullanıcıları memnun etmek ve ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla sürekli olarak gelişmektedir. Ayrıca birçok hizmet ve uygulama, başka platformlarla senkronize biçimde çalışmaktadır. Araştırma kapsamında dikkat edilmesi gereken husus, tüm kullanıcıların bu uygulamaları sorunsuz ve etkin biçimde kullanılacağını varsayılmasıdır (Kaye 2026, s.

22). Bazı kullanıcılar için, bu çok yönlü uygulamalar, adeta kil tablete kazılı şekillerden oluşan bir alfabeyi okumaya çalışmak gibi karmaşık bir deneyim sunmaktadır. Dijital beceri; tek seferlik bir edinim değildir. Teknolojinin gelişmesi, dijital becerilerin de düzenli olarak yenilenmesini ve geliştirilmesini gerektirmektedir. Bu hızlı değişime uyum sağlamak, bazı bireyler için zorlayıcı olabilmektedir (Mesa 2023, s. 3).

Gündelik yaşamda yanıltıcı bilgilere maruz kalma oranı oldukça yüksektir. Reklamcılık başta olmak üzere birçok sektörde, yapay zekâ destekli yanıltıcı içerik ve yönlendirmeler yapılmakta ve dijital becerileri zayıf olan bireyler için zararlı olabilmektedir. Dijital becerileri yüksek olan ve teknolojik gelişmeleri takip eden kişiler bu tür içeriklerden etkilenmezken, yetersiz becerilere sahip bireyler ciddi risk altında kalmaktadır (Clara vd. 2026, s. 2).

Dijital dönüşüm, sürekli değişim içeren bir süreçtir. Her türlü değişime alışmak da ayrı bir süreçtir. Dijital dünyada yaşanan hızlı dönüşüm, yeni bir değişikliğe alışmadan başka bir yeniliğin hayata geçmesi nedeniyle bazı bireyler için ayak uydurma konusunda sorun teşkil etmektedir (Uslu 2023, s. 21).

Aşağıda, dijital anlamda dezavantajlı bireylerin karşılaştığı temel riskler ve sorunlar özetlenmiştir:

- **Siber güvenlik ve dolandırıcılık riski:** Dijital okuryazarlık seviyesi düşük bireyler, dijital dünya hakkında sınırlı bilgiye sahip oldukları için izinsiz dijital gözetim, kötü amaçlı yazılımlar ve dijital dolandırıcılıklara karşı daha savunmasızdır (Bon vd. 2024, s. 287). Siber saldırıların 2024 yılında %150 oranında artış göstermesi (European Commission 2025, s. 4), bu sorunun önemini daha da artırmaktadır.
- **Uyum zorluğu ve davranış kalıpları:** Bireyler, alışık olmadıkları ortamlarda temkinli davranır ve belirli davranış kalıplarına bağlı kalır. Sürekli değişen dijital ortamda, bu kalıplarının dışına çıkamamak, uyum sürecini güçleştirebilmektedir (Hadjar ve Naumann 2025, s. 3).
- **Eğitimde fırsat eşitsizliği:** Dijital uçurum, eğitim alanında fırsat eşitliğini olumsuz etkileyebilir. Dijital öğrenme platformları çevrim içi ders materyalleri ve uzaktan eğitim uygulamaları, uygun cihazlar, internet erişimi ve dijital okuryazarlık gerektirmektedir. Bu gerekliliklere sahip olmayan öğrenciler, ders içeriklerine erişim, ödev ve proje süreçleri ile öğretmenlerle etkileşimde dezavantaj yaşayabilir; bu durum, uzun vadede akademik başarı farklarını derinleştirebilir.

- **Sosyal etkileşimde kısıtlılık:** Dijital becerilerde yetersizlik, bireylerin sosyal etkileşim biçimlerini olumsuz etkileyebilir. Sosyal medya, mesajlaşma ve çevrim içi iletişim araçlarına etkin katılım sağlayamayan bireyler, sosyal izolasyon riskiyle karşılaşabilir.
- **İş dünyasında fırsat eşitsizliği:** Uzaktan çalışma modelleri kaliteli internet, uygun cihazlar ve dijital beceriler gerektirir. Bu unsurlardan birinin eksiliği dahi bireylerin yeni iş piyasasının dışında kalınmasına yol açabilmektedir. Ayrıca iş başvurularının büyük ölçüde dijital ortamlara taşınmış olması, yeni fırsatlardan haberdar olmayı ve başvuru yapmayı dahi dijital dünyaya katılımı zorunlu kılmaktadır. Ancak bu süreçler, herkes için eşit derecede kapsayıcı olmayabilmektedir. (Michael 2025, s. 4).
- **Finansal anlamdaki fırsat eşitsizliği:** E-ticaret platformlarının yaygınlaşmasıyla birlikte alışveriş alışkanlıkları değişmiş, buna bağlı olarak tasarruf yöntemleri de çeşitlenmiştir. (Hadjar ve Naumann 2025, s. 3). Çevrim içi indirimleri takip edebilen, erken rezervasyon yapabilen, puan ve kampanya sistemlerini etkin biçimde kullanabilen bireyler önemli ölçüde tasarruf sağlayabilmektedir. Buna karşın dijital gelişmeleri takip edemeyen bireyler, aynı alışverişi yapsalar dahi bu avantajlardan yararlanamamaktadır.
- **Kullanım sorunları:** Dijital kamu hizmetleri genellikle kimlik doğrulama süreçlerini içermektedir. Bu sistemlerin yüksek düzeyde dijital okuryazarlık varsayımıyla tasarlanması, yeterli beceriye sahip olmayan bireyler için süreci zorlaştırmakta ve çoğu zaman dışarıdan yardım alma ihtiyacı doğurmaktadır (Kaye 2026, s. 23). Ayrıca şifrelerin harf, sayı ve sembol kombinasyonları içermesi, farklı platformların farklı güvenlik gereksinimleri talep etmesi ve şifrelerin belirli aralıklarla yenilenme zorunluluğu gibi unsurlar, süreci daha da karmaşık hale getirmektedir. Çok faktörlü kimlik doğrulama uygulamalarının yaygınlaşmasıyla birlikte, yalnızca şifre yönetimi bile başlı başına bir zorluk oluşturabilmektedir.

4.4. Dijital Uçurumun Kapatılmasına Yönelik Stratejiler

Günümüzde dijital teknolojinin yalnızca ekonomik büyüme ve kâr odaklı değil, aynı zamanda demokratik değerleri koruyacak biçimde geliştirilmesi gerekliliği, 2019 yılında yayımlanan “Viyana Dijital Hümanizm Manifestosu” belgesinde vurgulanmaktadır. Bu belgede, teknolojik ilerlemenin insan merkezli bir yaklaşımla ele alınması, kapsayıcılığın teşvik edilmesi

ve dijital uçurumun kapatılması öncelikli hedefler arasında yer almaktadır (Werthner vd. 2019, s. 1-3).

Özellikle yoksul bölgelerde dijital uçurumun en önemli nedenlerinden biri olan yetersiz altyapıyla başa çıkmak için, öncelikle makul hızda internet erişiminin tüm dünya nüfusuna ulaştırılması ve dijital altyapının iyileştirilmesi gerekmektedir. Dünya Bankası, Birleşmiş Milletler ve UNESCO gibi küresel aktörler ile çok uluslu organizasyonlar, uzun süredir yoksul bölgelerin kalkınma süreçlerine entegrasyonu amacıyla bilgi ve iletişim teknolojilerinin erişilebilir hale getirilmesi için çalışmalar yürütmektedir (Bon vd. 2024, s. 284-285). Ancak halen dünyanın geri kalmış bölgeleri, diğer kalkınma sorunlarında olduğu gibi dijital uçurum konusunda da ciddi ilerleme kaydedebilmiş değildir.

Dijital uçurumları azaltmak için daha tutarlı çerçeveler ve politikalar geliştirilmelidir. Teknoloji ihtiyacı daha gerçekçi ve kapsayıcı şekilde belirlenmeli (Clara vd. 2026, s. 7) ve dijital uçurumun olumsuz etkilerini yaşayan bireylerin çeşitliliği dikkate alınarak kapsamlı çalışmalar yürütülmelidir. Özellikle dijital beceri farkını kapatmanın yolu; kamu ve özel sektör yatırımlarının artırılması, destekleyici reformların uygulanması ve çok uluslu projelerden faydalanmaktan geçmektedir (European Commission 2025a, s. 23).

Dijital kapsama alanının dışında yer alan bireyler; özellikle yaşlılar, genellikle gençlerden destek almaktadır. Bu destek genellikle aile içi ilişkilerden sağlanmaktadır. Ancak modern dünyanın kültürel ve toplumsal değişimler, bireylerin yalnızlaşmasına ve geniş aile kavramlarının azalmasına neden olmaktadır. Bu durum, dışarıdan yardım ihtiyacını artırmakta ve mevcut durumu daha zor hale getirmektedir. (Kaye 2026, s. 24). Bununla birlikte, aile desteği alınsa bile bireylerin kendi dijital işlemlerini bağımsız biçimde takip etme hakkı sağlanmalıdır.

Engelli bireylerin dijital teknolojilere erişimini sağlamak için özel önlemler gerekmektedir (Uslu 2023, s. 22). Fiziksel engeli olan bireyler, kamu kurumlarına gitmekte zorlandıklarından dijital hizmetleri kullanma potansiyelleri daha yüksektir (Mesa 2023, s. 10). Uygulamaların herkes tarafından erişilebilir şekilde tasarlanması, faydayı artıracaktır. Ancak özellikle görme engelli bireyler göz önünde bulundurulmadan yapılan uygulamalar, kişileri dışarıda bırakmakta ve dijital uçurumu derinleştirmektedir.

Kültürel farklılıklar da dijital uçurumu kapatma stratejilerinde dikkate alınmalıdır. Kültürün bilgi ve iletişim teknolojilerinin kullanımında ve bunlara karşı tutumlarda önemli bir rolü olduğu görüşüne göre, kültürel farklı-

lıklar göz ardı edildiğinde dijital kapsayıcılığa yönelik politikalar ve eylemler başarıya ulaşamayacaktır (Moldagaliyeva vd. 2026, s. 1923).

Dünyada önemli uluslararası kuruluşlar dahil birçok web sitesinin dil seçenekleri genellikle sınırlıdır ve daha az kullanılan diller kapsam dışında bırakılmaktadır (Pajuste 2025, s. 364). Anadilinde içeriğe erişemeyen bireyler için bu durum bir engel oluşturmaktadır. Bu engeli azaltmak amacıyla web sitelerinin dil seçeneklerin çoğaltılması faydalı olacaktır. Ayrıca uygulamaların ve web sitelerinin tüm kullanıcılara hitap edecek şekilde ve tüm kullanıcıların yüksek dijital okuryazarlığa sahip olmadığı bilinciyle tasarlanması dijital kapsayıcılık açısından önem arz etmektedir (Kaye 2026, s. 22-24).

5. Sonuç

Tarih boyunca çağa ayak uydurabilmek her zaman önemli olmuştur. Bunu başarabilmiş toplumlar ve bireyler diğer toplum ve bireylere kıyasla ciddi avantajlar elde etmişlerdir. Günümüzde çağın gereklerine ayak uydurmak, her zamankinden daha önemli hale gelmiştir. Bunun nedeni ise; yaşam akışının hızlanmasına bağlı olarak bu hıza yetişebilmenin yolunun yalnızca yenilikçi akımlara ayak uydurmaktan geçmesidir.

Tarihte sürekli olarak tekrerrür eden bir başka konu ise, toplumlar ve bireyler arasında süregelen bir uçurumun bulunmasıdır. Bu uçurum; ekonomik, kültürel, askeri veya teknolojik alanlarda olabilmektedir. Uçurumun olumsuz sonuçlarını yaşayan bireyler dışlanma veya görmezden gelinme gibi durumlarla karşı karşıyadır. Gerekli önlemlerin alınmaması halinde bu uçurumlar sürekli büyüme eğiliminde olmakta ve dışlanan bireylerin karşılaştıkları sorunlar büyümektedir. Günümüzde, yeni bir eşitsizlik türü olarak tanımlanan “dijital uçurum” yaşanmaktadır. Dijital uçurum; yenilikçi teknolojik cihazlara ve kaliteli internet erişimine sahip olup, bu teknolojiyi kullanma becerileri olan bireyler ile yeterli düzeyde teknolojik cihaza ve internet erişimine sahip olmayan veya bunlara sahip olsa bile kullanım becerileri sınırlı olan bireyler arasındaki kazanım farklarını ifade eder.

Dijital uçurumun oluşması, birden fazla nedenden kaynaklanabilmektedir. Ekonomik nedenlerle cihaza ve internet erişimine sahip olunamaması birinci düzey uçurum şeklidir ve temel anlamdaki erişimi temsil eder. Yaş, cinsiyet, göçmenlik, kültürel durum, fiziki engel gibi nedenlerle cihaz ve internet erişimi olmasına rağmen kullanım becerilerindeki sınırlamaların bu

lunması ikinci düzey uçurum şeklidir ve beceri temelli farkları temsil eder. Üçüncü düzey uçurum ise bireylerin, benzer cihaza ve internet erişimi ile benzer becerilere sahip olmalarına karşın, teknoloji kullanımından edindikleri faydanın farklı olmasıdır. Bu düzeyi sosyoekonomik durum ve bireylerin kişisel tercihleri şekillendirmektedir.

Bireyler arasında oluşan uçurumun nedenleri farklıdır. Bu doğrultuda uçurumun olumsuz etkileri de farklılık göstermektedir. Ancak hangi nedenden kaynaklanırsa kaynaklansın uçurumun ortak olan olumsuz sonuçları mevcuttur. Farklı nedenlerle oluşan uçurumun kapatılması farklı yaklaşımlar gerektirir. Bu nedenle öncelikle toplumlar arasında veya aynı toplumdaki bireyler arasında oluşan uçurumun nedenleri analiz edilerek buna göre politikalar üretilmesi gerekmektedir. Dijital uçurumu kapatmak kapsamlı ve çok aktörün katıldığı bir yaklaşımı zorunlu kılar. Dijital olarak kapsayıcı bir toplum oluşturmak için; hükümetler, yerel yönetimler, uluslararası kuruluşlar, STK'lar ve özel şirketler iş birliği içinde olmalıdır (Michael 2025, s. 6).

Yenilikçi dijital teknolojiler; farklı özellikteki bireylere farklı biçimlerde öğretme metodu gerektirir. Hali hazırda akıllı bir cihaza sahip olan ancak cihazın özelliklerini kullanma becerileri zayıf kalan yaşlı bir insana, yapay zekâ tabanlı bir uygulama için kullanım becerisi kazandırmanın elbette bir zorluğu bulunur. Ancak hayatında hiçbir teknolojik cihaza sahip olmamış, en basit iletişim araçlarını bile kullanmamış bir insana direkt olarak yapay zekâ tabanlı bir programı öğretmek çok daha zorlu bir süreci ifade eder ve başarı ihtimali de önemli ölçüde azalır. En yoksul bölgelerde yer alan ve dijital altyapısı en zayıf olan bölgelerde, iddialı ve büyük ölçekli teknolojik kalkınma projelerinin başarısız olmasının altında da bu gerçek bulunur. Şaşırtıcı bir şekilde bu bölgelerde daha basit teknolojiler çok daha büyük bir başarıya ulaşmıştır. Telekom şirketlerinin girişimleriyle gerçekleşen basit mobil cihazlar insanlar tarafından daha çok benimsenmiş ve ihtiyaçları karşılama noktasında daha fazla tercih edilmiştir (Bon vd. 2024, s. 286).

Toplumsal refah, devletlerin ve hükümetlerin birincil politikaları arasındadır. Bu refaha ulaşabilmek önemli olduğu kadar bu refah seviyesine ulaşırken kimseyi geride bırakmamak da oldukça önemlidir. Gelecek tasvir edildiğinde dijital araçların yaygınlaşması ve hayatın her alanına nüfuz etmesi beklenmektedir. Bu nedenle dijital uçurumun ciddiye alınarak kapatılması refah bir gelecek için mutlak suretle gereklidir.

Kaynakça

- Bon, Anna, Francis Saa-Dittoh, ve Hans Akkermans. 2024. "Bridging the Digital Divide". Ss. 283-98 içinde *Introduction to Digital Humanism*, editör H. Werthner, C. Ghezzi, J. Kramer, J. Nida-Rümelin, B. Nuseibeh, E. Prem, ve A. Stanger. Cham: Springer Nature Switzerland.
- Clara, Jean, Bussotti Jean-Flavien, Cecere Grazia, Omrani Nessrine, ve Papotti Paolo. 2026. "Digital Divide and Artificial Intelligence for Health". *Technovation* 151:103392. doi:10.1016/j.technovation.2025.103392.
- De Marco, Stefano. 2021. "E-Government and Digital Inequality: The Spanish Case Study". *International Journal of Public Administration in the Digital Age* 8(1):1-19. doi:10.4018/IJPADA.290307.
- Erdoğan, Oğuzhan. 2019. "YEREL YÖNETİMLERDE DİJİTAL DÖNÜŞÜM: MOLENWAARD BELEDİYESİ ÖRNEĞİ*". *Siirt Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* 7(13):59-74.
- European Commission. 2025a. *Annex 1 to the Communication from the Commission: State of the EU digital transformation in 2025: Progress and horizontal recommendations (COM(2025) 290 final)*. <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/2025-state-digital-decade-package>.
- European Commission. 2025b. *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: State of the Digital Decade 2025: Keep building the EU's sovereignty and digital future (COM(2025) 290 final)*. <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/2025-state-digital-decade-package>.
- European Parliament. 2022. *European Parliament resolution of 13 December 2022 on the digital divide: the social differences created by digitalisation (2022/2810(RSP))*. https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-9-2022-0438_EN.html.
- Gök, Fatma. 2025. "Türkiye'de Kamu Raporlarında Dijital Uçurumun Temsili". *International Multidisciplinary Scientific Research Congress* 525-26.
- Güç, Erdem. 2024. "Kamu Yönetiminde Dijital Dönüşüm Bağlamında Yerel Yönetimler: Vatandaşın Yakın Merkeze Uzak Mı?" *Urban 21 Journal* 2(2):113-29.
- Hadjar, Andreas, ve Ingela K. Naumann. 2025. "The Digital Divide". *Sozialpolitik.Ch*. doi:10.18753/2297-8224-8576.
- Hashim, Ina Murni, ve Haneem Mohd Radzil Razida. 2025. "The Digital Divide in Education: Gading Journal for the Social Sciences". *Gading Journal for the Social Sciences (e-ISSN 2600-7568)* 28:279-92. doi:10.24191/gading.v28i2.629.
- International Telecommunication Union. 2023. *Facts and Figures 2023: The gender digital divide*. <https://www.itu.int/itu-d/reports/statistics/2023/10/10/ff23-the-gender-digital-divide/>.

- ITU. 2025. *Measuring digital development: Facts and Figures*. <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/facts/default.aspx>.
- Kaye, Thomas. 2026. "Older Generation Disenfranchising: A Health and Business Perspective on Digital Portals, Login Friction, and Exclusion". *Journal of Community Medicine and Health Solutions* 022-025. doi:10.29328/journal.jcmhs.1001068.
- Kolotouchkina, Olga, Laura Ripoll González, ve Warda Belabas. 2024. "Smart cities, digital inequalities, and the challenge of inclusion". *Zenodo*. doi:<https://doi.org/10.3390/smartcities7060130>.
- Mesa, Diego. 2023. "Digital Divide, e-Government and Trust in Public Service: The Key Role of Education". *Frontiers in Sociology* 8:1140416. doi:10.3389/fsoc.2023.1140416.
- Michael, Ilesanmi. 2025. "Digital Divide and Its Impact on Economic Inequality".
- Miklian, Jason, ve Kristian Hoelscher. 2026. "A New Digital Divide? Coder Worldviews, the 'Slop Economy,' and Democracy in the Age of AI". *Information, Communication & Society* 1-17. doi:10.1080/1369118X.2025.2566814.
- Moldagaliyeva, Moldir, Anastasia G. Kononova, ve Dana Anafina. 2026. "Exploring Digital Divide from the Cultural Dimensions Perspective: Smartphone Use Among Central Asian Older Adults". *International Journal of Human-Computer Interaction* 42(3):1920-32. doi:10.1080/10447318.2025.2526583.
- Nkosi, Ntombikayise, ve Mncedisi Christian Maphalala. 2026. "Bridging the Gendered Digital Divide: Strategies for Enhancing Access and Inclusion for Students in Higher Education". *Gender Issues* 43(1):18. doi:10.1007/s12147-026-09403-0.
- OECD. 2025. *Education Policy Outlook 2025: Nurturing Engaged and Resilient Lifelong Learners in a World of Digital Transformation*. OECD Publishing, Paris. doi:<https://doi.org/10.1787/c3f402ba-en>.
- OECD. 2026a. *Reimagining Teaching in an Accelerating World, International Summit on the Teaching Profession*. OECD Publishing, Paris. doi:<https://doi.org/10.1787/d0edfe8c-en>.
- OECD. 2026b. "Supporting the re-integration of formerly incarcerated individuals through entrepreneurship",. OECD Publishing, Paris: OECD SME and Entrepreneurship Papers. doi:<https://doi.org/10.1787/d506759b-en>.
- OECD. 2026c. "The OECD Going Digital Integrated Policy Framework 2026", *OECD Digital Economy Papers*, No. 381. OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/0254ae07-en>.
- Ökten, Mehmet Salih. 2024. "Türkiye'de Dijital Dönüşümün Eğitimdeki Fırsat Eşit(siz)liği Üzerindeki Etkileri". *Sosyolojik Bağlam Dergisi* 5(3):531-56. doi:10.52108/2757-5942.5.3.7.

- Pajuste, Tiina. 2025. "The Digital Divide: Reinforcing Vulnerabilities". Ss. 361-80 içinde *Human Rights in the Digital Domain*. Cambridge University Press.
- Saylam, Ayşegül. 2024. "E-DEVLET (DİJİTAL DEVLET) ALANINDAKİ SAYISAL UÇURUM KONULARINA YÖNELİK ÇALIŞMALARIN BİBLİYOMETRİK ANALİZİ". *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi* 26(47):1255-80. doi:10.18493/kmusekad.1524815.
- Slijepčević, Sunčana. 2023. "Digital Divide and the Use of Digital Public Services During the COVID-19 Pandemic". *Naše gospodarstvo/Our Economy* 69(1):19-28. doi:10.2478/ngoe-2023-0003.
- Uslu, Hüseyin. 2023. "Dijital Dönüşüm ve Kamu Hizmetleri Yönetimde Yenilikçi Yaklaşımlar ve Zorluklar". *Uluslararası Politik Araştırmalar Dergisi*. doi:10.25272/icps.1354693.
- Werren, Sabina, Hermann Grieder, ve Christopher Scherb. 2025. "Towards an Inclusive Digital Society: Digital Accessibility Framework for Visually Impaired Citizens in Swiss Public Administration".
- Werthner, Hannes, Edward A. Lee, Hans Akkermans, Moshe Vardi, Carlo Ghezzi, Nadia Magnenat, Helga Nowotny, Lynda Hardman, Oliviero Stock, James Larus, Enrico Nardelli, Michael Stampfer, Christopher Frauenberger, Magdalena Ortiz, Peter Reichl, Viola Schiaffonati, Christos Tsigkanos, William Aspray, Mirjam E. Brujin, Michael Strassnig, Julia Neidhardt, Forgo Nikolaus, Manfred Hauswirth, Geoffrey G. Parker, Mete Sertkan, Allison Stanger, Peter Knees, Guglielmo Tamburrini, Hilda Tellioglu, Francesco Ricci, ve Irina Nalis-Neuner. 2019. "Vienna Manifesto on Digital Humanism". <https://caiml.org/dighum/dighum-manifesto/>.
- Yue, Yu, He Langjie, Lai Chi Yuen, ve Hong Wang Fung. 2026. "Bridging the Older Adult Digital Divide Through the Digital Habitus" editör E. Liu. *Journal of Aging Research* 2026(1):6656355. doi:10.1155/jare/6656355.
- Zhuang, Yuan, Dujuan Yang, ve Qi Han. 2025. "Technological Transformation and Digital Inclusion: A Scoping Review of Marginalized Groups' Access to and Experience with ICT-Driven Public Services in Smart Urbanism". *Sustainable Cities and Society* 134:106899. doi:10.1016/j.scs.2025.106899.

Yeşil Finans ve Muhasebe Raporlaması Arasındaki Kesitte Bilimsel Eğilimler: 2016-2026 Dönemi Üzerine Bibliyometrik Bir Projeksiyon

Scientific Trends at the Crossroads of Green Finance and
Accounting Reporting: A Bibliometric Projection for the
Period 2016-2026

Lugain AWADELKARIM*, Alper Tunga ALKAN**

Özet

Sürdürülebilir kalkınma hedefleri doğrultusunda finans dünyasında yaşanan yeşil dönüşüm, geleneksel muhasebe ve raporlama pratiklerini köklü bir değişim sürecine zorlamaktadır. Bu çalışma, yeşil finans ve muhasebe raporlaması arasındaki simbiyotik ilişkiyi, 2016’dan günümüze ve 2026 öngörülerine uzanan süreçte bibliyometrik bir analizle irdelemektedir. Scopus veri tabanı üzerinden en yüksek atıf etkisine sahip 200 temel çalışmanın incelendiği araştırmada; yayınların kronolojik seyri, kurumsal iş birliği ağları ve entelektüel sermayenin dağılımı haritalandırılmıştır. Analiz sonuçları, literatürün “gönüllü açıklamalardan” “zorunlu ve standartlaştırılmış raporlama” rejimlerine doğru evrildiğini, özellikle finansal performans ile çevresel sorumluluğun entegrasyonuna dair yeni tematik kümelerin oluştuğunu göstermektedir. Bu çalışma, mevcut literatürdeki teorik ve pratik boşlukları deşifre ederek hem uygulayıcılar hem de araştırmacılar için yeşil finansın gelecekteki muhasebe mimarisini nasıl şekillendireceğine dair stratejik bir rehber niteliği taşımaktadır.

Anahtar Kelimeler: Yeşil Finans, Sürdürülebilirlik Muhasebesi, IFRS S1&S2, Bibliyometrik Haritalama

Abstract

The green transformation in the financial world, in line with sustainable development goals, is forcing a radical change in traditional accounting and reporting practices. This study examines the symbiotic relationship between green finance and accounting reporting through a bibliometric analysis spanning from 2016 to the present and projections for 2026. The research, which examined the 200 key works with the highest citation impact from the Scopus database, mapped the chronological flow of publications, corporate collaboration networks, and the distribution of intellectual capital. The

* Doktora Öğrencisi, Selçuk Üniversitesi, İşletme, lujainkarim242@gmail.com ORCID: 0009-0008-7242-4124

** Doç. Dr. Selçuk Üniversitesi, Akşehir İİBF, İşletme, atalkan@selcuk.edu.tr, ORCID: 0000-0002-8309-7463

analysis results show that the literature is evolving from “voluntary disclosures” to “mandatory and standardized reporting” regimes, and that new thematic clusters are emerging, particularly concerning the integration of financial performance and environmental responsibility. This paper addresses theoretical and practical gaps in the existing literature, providing a strategic guide for both practitioners and researchers on how green finance will shape the future accounting structure.

Keywords: Green Finance, Sustainability Accounting, IFRS S1 & S2, Bibliometric Mapping

1. Giriş

Sınırlı doğal kaynakların yoğun ve kontrolsüz kullanımı, dünyadaki artan çevre sorunlarının başlıca nedenlerinden biridir. Sanayi faaliyetleri, hızlı ekonomik büyüme ve artan enerji tüketimi, kirlilik, sera gazı emisyonları, atık üretimi ve çevre bozulması seviyelerinin yükselmesine yol açmıştır. Şirketler faaliyetleri için doğal kaynaklara büyük ölçüde bağımlı olmaya devam ettikçe, iklim değişikliği, çevresel sürdürülebilirlik ve sosyal sorumluluk konuları giderek daha kritik hale gelmektedir. Bu çevresel etkilerden sadece ekosistemler ve halk sağlığı değil, aynı zamanda şirket performansı, paydaşların beklentileri ve uzun vadeli ekonomik istikrar da etkilenmektedir. Bu nedenle, işletmelerin ve finans kurumlarının sürdürülebilir uygulamaları giderek daha fazla benimsemeleri ve çevre ve sürdürülebilirlikle ilgili şeffaf açıklamalar yapmaları beklenmektedir.

Çevre ve sürdürülebilirlik, son yıllarda teknolojik ve çevresel gelişmelerle birlikte, özellikle iklim değişikliği ve artan emisyonlarla ilgili zorluklar ışığında, dünya çapında giderek daha fazla ilgi görmektedir. Yeşil finans, finansal kaynakların çevre dostu projelere ve faaliyetlere yönlendirilmesi yoluyla düşük karbonlu bir ekonomiye geçişi desteklemek için önemli bir araç haline gelmektedir. Bununla birlikte, muhasebe raporları, şirketlerin ve projelerin çevresel ve sosyal performansları hakkında açık ve güvenilir bilgiler sağlar, böylece yatırımcılar ve paydaşlar doğru kararlar alabilmektedir.

Yeşil finans ve muhasebe kavramlarının artan önemi nedeniyle, ikisi arasındaki ilişkiyi anlamak çok önemlidir. Yeşil finans girişimlerinin başarısı, şirketlerin finansal ve finansal olmayan raporları, sürdürülebilirlik raporları ve ESG açıklamaları da dahil olmak üzere, sağladıkları bilgilerin kalitesine ve şeffaflığına büyük ölçüde bağlıdır. Her iki alanda da artan sayıda çalışma olmasına rağmen, özellikle yeşil finans ve muhasebe raporlamasının kesişimiyle ilgili olarak literatür parçalı kalmaktadır.

Bu gelişmeler ile, küresel sürdürülebilirlik standartları arttıkça, şirketler hem mali performans hem de çevresel ve sosyal etkileri açısından değerlendirilmeye başlandı. Dünya Sürdürülebilirlik Standartları Kurulu tarafından

yayınlanan IFRS S1 ve IFRS S2 standartları, sürdürülebilirlik ve iklimle ilgili açıklamaların kurumsal raporlama sistemlerine dahil edilmesini hızlandırmıştır. Bu değişiklikler, çevre dostu finans ile muhasebe raporlaması arasındaki bağlantıyı güçlendirmiştir. Bu gelişmeler, muhasebe sistemlerinin daha şeffaf, veri odaklı ve sürdürülebilirlik odaklı bir yapıya evrildiğine işaret etmektedir.

Bibliyometrik analiz, genel olarak, araştırmacı tarafından belirlenen belirli bir araştırma amacına yönelik olarak makaleler, kitaplar ve konferans bildirileri gibi yayınlanmış bilimsel çıktıları analiz etmek için kullanılan nicel bir bilimsel yöntemdir. Bu bağlamda, bu çalışma, bibliyometrik analiz kullanılarak yeşil finans ve muhasebe raporlamasıyla ilgili literatürdeki araştırma eğilimlerini analiz etmeyi amaçlamaktadır. Bu çalışma, bilimsel yayınları incelemeyi, en sık tartışılan konuları belirlemeyi ve araştırmacılar ile kurumlar arasındaki iş birliği ve atıf ağlarını analiz etmeyi içermektedir. Çalışma ayrıca araştırma boşluklarını ortaya çıkarmayı ve gelecekteki eğilimleri belirlemeyi amaçlayarak, bu araştırma alanının gelişimine katkıda bulunmayı ve muhasebe, finans ve ilgili raporlamanın sürdürülebilirlik çerçevesine entegrasyonunu güçlendirmeyi hedeflemektedir.

2. Yeşil Finans ve Muhasebe Raporlama: Kavramsal Çerçeve

Kıt doğal kaynakların aşırı kullanımı, çevresel sorunları daha da kötüleştirmiş ve küresel çevre bilincinin artmasına yol açmıştır. Şirketler, doğal kaynakları kullanmaları nedeniyle emisyonlar, atıklar ve diğer kirleticiler yoluyla olumsuz çevresel etkiler bırakmaktadır. Tüm bunlar hem kurumsal faaliyetler hem de bir bütün olarak toplum üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Bu bağlamda, şirketler sosyal sorumluluklarının bir parçası olarak çevresel sorunları hafifletmeyi amaçlayan faaliyetler benimsemek zorunda kalmışlardır. Bu da çevresel muhasebe ve çevresel finansman ihtiyacını doğurmuştur (Antepli & Aslan, 2018, s. 1460).

Yeşil finans ve muhasebe raporlaması, sürdürülebilirliği finansal karar alma ve açıklama uygulamalarına entegre etme ortak hedefiyle kavramsal olarak birbirine bağlıdır. Yeşil finans, sermayeyi çevresel olarak sürdürülebilir faaliyetlere yönlendirmeye odaklanırken, muhasebe raporlaması bu etkileri paydaşlara iletme için gerekli ölçüm, tanıma ve açıklama mekanizmalarını sağlamaktadır. Bu çerçeve, geleneksel finansal ölçütlerin ötesinde şeffaflık ve hesap verebilirliği vurgulayan paydaş ve meşruiyet teorisi gibi teorilere dayanmaktadır. OECD ve United Nations Environment Programme

gibi kuruluşlar tarafından yürütülen uluslararası girişimler, finansal sistemlerin sürdürülebilirlik hedefleriyle uyumlu hale getirilmesinin önemini vurgulamaktadır.

Sürdürülebilir finans ve muhasebe uygulamaları, şirketlerin hem ekonomik performansını hem de çevresel ve sosyal etkilerini dikkate alan bütüncül bir yaklaşımı temsil eder. İşletmeler, yatırımcılar ve düzenleyiciler, çevresel, sosyal ve yönetim (ESG) faktörlerini karar alma süreçlerine entegre etmeye başlamıştır. Bu bağlamda, sürdürülebilir muhasebe uygulamaları, şirketlerin şeffaflık, hesap verebilirlik ve uzun vadeli değer yaratma hedeflerini desteklemek için elzemdir (Ünen & Salman, 2025, s. 1325).

Tablo 1. Sürdürülebilir Muhasebe ve Uygulamaların Temel Bileşenleri

Kavram	Tanım
Sürdürülebilir Finans	Finansal karar alma süreçlerinde çevresel, sosyal ve yönetim (ÇSY) faktörlerinin dikkate alınmasını ifade eder.
Çevresel Muhasebe	İşletmelerin çevresel etkilerini, enerji tüketimini, atık yönetimini ve karbon emisyonlarını ölçme ve raporlama sürecidir.
Sosyal Muhasebe	Çalışan hakları, iş güvenliği, insan hakları ve toplumsal katkı gibi sosyal unsurların muhasebeleştirilmesini kapsar.
Entegre Raporlama	Finansal ve finansal olmayan (ESG/ÇSY) bilgilerin birlikte sunulduğu bütüncül raporlama yaklaşımıdır.

Kaynak: Ünen & Salman

2.1. Yeşil Finans Kavramı

“Yeşil finans” terimi, Paris Anlaşması’nın hedeflerinin bir parçası olarak belirlenmiştir. Çevreyi korumak, kirliliği ve emisyonları azaltmak önemli miktarda finansman ve bu nedenle finansal kaynakların harekete geçirilmesini gerektirir. Yeşil finans veya yeşil finansal araçlar, bu hedefe bir tamamlayıcı olarak ortaya çıkmıştır (Ozili, 2022).

Yeşil finans, son on yılda hızla gelişerek çevresel sürdürülebilirliği destekleyen çeşitli finansal araçları ve politikaları kapsamaktadır. “Yeşil finans” şirketler için çok önemli bir kavramdır ve şirketler kaynak verimliliğini artırmak, çevresel riskleri azaltmak ve düzenleyici gerekliliklere uymak için giderek daha fazla yeşil inovasyona yatırım yapmaktadır. Bu gelişmelerin olumlu çevresel ve performans etkileri literatürde kapsamlı bir şekilde incelenmiş olsa da, özellikle küresel ölçekte kurumsal dayanıklılık üzerindeki etkileri yeterince anlaşılmamıştır (Henni, Abdelkader, & Mohammed, 2026).

Yeşil finansın tanımlanması, finans piyasalarının geleceği için çok önemlidir. Ancak, net bir tanımın olmaması riskler yaratmaktadır (Berrou,

Ciampoli, & Marini, 2019). Yeşil finansman, düşük karbonlu veya yeşil projeleri finanse etmek ve bunlara katılmak isteyen hükümetlere, işletmelere ve bireylere alternatif bir finansman seçeneği sağlayan nispeten yeni bir kavramdır. Ozili (2022) göre yeşil finansman, yeşil faaliyetlere veya düşük karbonlu faaliyetlere yatırım yapmak ve bunları finanse etmek isteyen bireylere, şirketlere ve hükümetlere alternatif bir finansman yolu sunan yeni bir yeniliktir.

Çevresel muhasebe perspektifinden bakıldığında, yeşil muhasebe, çevresel ve sosyal faktörleri finansal raporlama ve karar alma süreçlerine entegre eden bir muhasebe dalıdır. Geleneksel finansal bilgilerin yanı sıra, işletme faaliyetlerinin çevresel maliyetlerini, kaynak kullanımını, emisyonlarını ve çevresel etkilerini ölçmeye, kaydetmeye ve raporlamaya odaklanmaktadır (Hernadi, 2012, s. 27).

2.2. Sürdürülebilirlik Raporlama

Teknoloji yenilikleri, küresel değişimler ve diğer alanlardaki gelişmeler, şirketleri paydaşlara finansal olmayan başka raporlar sunmaya zorlamıştır. Bu raporlar, sürdürülebilirlik raporları olarak adlandırılmaktadır. Sürdürülebilirlik, kültürel ve tarihsel kökleri olan, zaman içinde gelişen bir kavramdır. Grober, sürdürülebilirliğin insan deneyiminde kökleri olan kültürel ve felsefi bir kavram olduğunu iddia etmektedir (Simonis, 2013). Sürdürülebilirlik, çevresel, ekonomik ve sosyal olmak üzere üç ana yaklaşım içermektedir. Bu boyutların eş zamanlı olarak gerçekleştirilmesi, sürdürülebilirliğin temel amacıdır (Field, 2024).

İşletmede sürdürülebilirlik raporlaması, bir organizasyonun ekonomik ve sosyal yapı üzerindeki etkilerinin tanımlanması, değerlendirilmesi, takip edilmesi ve raporlanmasına yönelik kapsamlı bir süreçtir. Bu prosedür, iç yönetim karar alma mekanizmalarını desteklemekle kalmaz, aynı zamanda dış paydaşlara da hesap verebilir. Sürdürülebilirlik raporlaması, ekonomik, çevresel ve sosyal faktörleri bütüncül bir çerçevede ele alır ve kurumsal performansın çok yönlü değerlendirilmesine olanak tanır. Bu, geleneksel muhasebenin ekonomik verilerle sınırlı yaklaşımının ötesine geçer. Şirketlerin ekonomik, çevresel ve sosyal performanslarını gösteren sürdürülebilirlik raporları, bu bağlamda önemli bir iletişim aracı olarak hizmet eder (Abdullahi, Makama, & Abba, 2021).

Raporlama bağlamda, emisyon azaltımına örnek olarak Emisyon Ticaret Sistemi (ETS) uygulanmıştır. Bu Avrupa politika şeması, emisyon sınırı ve

ticaret sistemi aracılığıyla sera gazı emisyonlarını azaltmayı amaçlamaktadır. Sistem, her şirket için maksimum sera gazı emisyonunu temsil eden genel bir sınır belirler ve şirketlerin emisyon azaltma hedeflerine ulaşmak için ticari karbon kredileri alıp satmalarına olanak tanır. Bu mevzuat kapsamında şirketler, düzenleyici otoriteye emisyonları izleme ve raporlama, yıllık raporlar hazırlama ve akredite bir kuruluştan sertifika alma gibi belirli gerekliliklere tabidir (Berro, Nicola, & Marini, 2019). Şirketler, yalnızca doğrudan karbon emisyonlarını değil, diğer emisyon türlerini de içerebilen belirli bir olayın karbon ayak izini belirleyebilirler. Şirketler ayrıca, şirket imajını geliştirmeye katkıda bulunan gönüllü bir emisyon raporlama sistemi uygulamayı ve geliştirmeyi de seçebilmektedir.

Uluslararası Sürdürülebilirlik Standartları Kurulu (ISSB) tarafından IFRS bünyesinde yayınlanan IFRS S1 ve IFRS S2 standartları, sürdürülebilirlikle ilgili finansal açıklamalar için küresel bir temel oluşturmaktadır. IFRS S1, önemli sürdürülebilirlik ile ilgili risk ve fırsatların açıklanmasına ilişkin genel gereklilikleri sağlarken, IFRS S2 özellikle iklimle ilgili açıklamalara, yönetime, stratejiye, risk yönetimine ve ölçütlere odaklanmaktadır. Bu standartlar birlikte, ESG raporlamasında tutarlılığı, karşılaştırılabilirliği ve şeffaflığı artırarak yatırımcıların bilinçli kararlar almalarını desteklemekte ve kurumsal raporlamayı küresel sürdürülebilirlik hedefleriyle uyumlu hale getirmektedir (IFRS, 2023).

Öte yandan, OECD'ye göre, sürdürülebilir finans taksonomileri ve iklimle ilgili açıklama çerçeveleri, sermayeyi çevresel olarak sürdürülebilir yatırımlara yönlendirmek için vazgeçilmez politika araçları haline gelmektedir. OECD, standartlaştırılmış ESG açıklamalarının, yeşil finansal ürünlerin ve net sürdürülebilirlik sınıflandırmalarının şeffaflığı artırdığını, yatırım belirsizliğini azalttığını ve gönüllü sürdürülebilirlik raporlamasından daha düzenlenmiş ve karşılaştırılabilir raporlama sistemlerine geçişi desteklediğini vurguluyor. Bu gelişmeler, özellikle gelecekteki sürdürülebilirlik odaklı muhasebe çerçevelerinin şekillenmesinde, yeşil finans ve muhasebe raporlaması arasındaki artan bağlantıyı ortaya koymaktadır (OECD, 2020).

Uluslararası Finansal Raporlama Standartları S1 ve S2, sürdürülebilirlik raporlamasında sağladıkları yüksek doğruluk, karşılaştırılabilirlik ve tutarlılık derecesi nedeniyle son derece önemli hale gelmiştir. Nispeten yeni oldukları için, etkinliklerinin belirlenmesi amacıyla tam olarak uygulanmaları hala gereklidir (IFRS Foundation, 2023).

Son çalışmalar, Uluslararası Finansal Raporlama Standardı'nın (IFRS S1 ve S2) benimsenmesinin, sürdürülebilirlik açıklamalarının (ESG) kalite-

si, eksiksizliği ve güvenilirliğinde önemli bir iyileşmeyi garanti eden temel bir değişimi temsil ettiğini ve bunun da doğrudan yatırımcı güvenini artırarak uzun vadeli sermayeyi çektiğini ortaya koymuştur. Bulgular ayrıca, bu olumlu etkinin otomatik olmadığını, güçlü düzenleyici yaptırımlara, sektörün çevresel duyarlılığına, sınır ötesi uluslararası koordinasyonun sağlanması gerekliliğine ve sürdürülebilirlik göstergelerinin şirketin piyasa değeriyle ilişkilendirilmesine bağlı olduğunu göstermekte ve gelecekteki pilot testler için hazır bir gündem olarak teorik bir çerçeve sunmaktadır (Okoye, Fahmi, & Ali, 2025, s. 259-260).

2.3. Yeşil Finansın Gelecekteki Muhasebe Mimarisini Nasıl Şekillendirecek

Yeşil finansın, geleneksel finansal raporlamanın ötesine geçerek standartlaştırılmış çevresel, sosyal ve yönetim (ESG) açıklamalarını da içerecek şekilde muhasebe sistemlerinin mimarisini temelden yeniden şekillendirmesi bekleniyor. Sermaye piyasaları sürdürülebilirliğe giderek daha fazla öncelik verdikçe, muhasebe çerçeveleri, finansal olmayan bilgileri temel raporlama yapılarına entegre edecek şekilde geliyor ve böylece yatırımcılar için şeffaflığı ve karar verme kolaylığını artırıyor (OECD, 2020).

En önemli dönüşümlerden biri, Uluslararası Sürdürülebilirlik Standartları Kurulu ve Küresel Raporlama Girişimi gibi küresel standart belirleme kuruluşları tarafından yönlendirilen entegre ve sürdürülebilirlik raporlamasına doğru kaymadır. Bu çerçeveler, ESG açıklamalarını uyumlu hale getirmeyi ve sürdürülebilirlik hususlarını doğrudan finansal raporlama sistemlerine yerleştirmeyi, parçalanmayı azaltmayı ve firmalar arasında karşılaştırılabilirliği iyileştirmeyi amaçlamaktadır (IFRS, 2022). Ancak bu geçiş, birleşik ölçüm metodolojilerinin eksikliği, finansal ve finansal olmayan verilerin entegrasyonunun karmaşıklığı ve tutarsız açıklamalar riski de dahil olmak üzere zorluklar da sunmaktadır.

Dahası, yeşil finans, firmaların çevresel maliyetleri ve riskleri daha doğru bir şekilde ölçmelerine olanak tanıyan Çevresel Yönetim Muhasebesi (EMA) ve karbon muhasebesi gibi gelişmiş muhasebe araçlarının benimsenmesini hızlandırmaktadır. Bu evrim, İklimle İlgili Finansal Açıklamalar¹ Görev Gücü'nün vurguladığı gibi, daha iyi iç karar alma süreçlerini destekler ve kurumsal stratejileri iklimle ilgili finansal risklerle uyumlu hale getirir

¹ İklimle İlgili Finansal Açıklamalar Görev Gücü (TCFD) tarafından hazırlanan bu rapor, şirketler tarafından iklimle ilgili finansal açıklamaların tutarlı, karşılaştırılabilir, güvenilir, açık ve verimli bir şekilde yapılmasına yönelik nihai tavsiyeleri sunmaktadır.

(FSB, 2017, s. 5).² Bu sınırlamalara rağmen, yeşil finans ve muhasebe inovasyonu arasındaki artan uyum, gelecekteki muhasebe mimarilerinin sürdürülebilir ekonomik dönüşümü kolaylaştırmada merkezi bir rol oynayacağını göstermektedir.

Gelecekte, muhasebe mimarisinin daha veri odaklı, ileriye dönük ve risk odaklı hale gelmesi, senaryo analizi, iklim stresi testi ve gerçek zamanlı ESG metriklerini içermesi muhtemeldir. Bu dönüşüm, tarihsel maliyet tabanlı muhasebeden değer tabanlı ve sürdürülebilirlik odaklı raporlama sistemlerine doğru daha geniş bir paradigma değişimini yansıtmaktadır (Schaltegger & Burritt, 2017; Eccles, Ioannou, & Serafeim, 2014).

3. Yeşil Finans ve Muhasebe Raporlama Entegrasyonu

Hem yeşil finans hem de muhasebe raporlamasının kavramsal çerçevesi, sürdürülebilir finansal faaliyetler ve muhasebe açıklama uygulamaları arasındaki tamamlayıcı ilişkiyi anlamının temel taşıdır. Bu çerçeve, çevresel ve sosyal boyutların geleneksel finans ve muhasebe sistemine nasıl entegre edilebileceğini açıklığa kavuşturmayı, böylece şeffaflığı artırmayı ve sürdürülebilir yatırım kararlarını desteklemeyi amaçlamaktadır (OECD, 2017; UNEP, 2016). Bu nedenle, yeşil finans ve muhasebe raporlaması, finans, sürdürülebilirlik ve açıklamayı birleştiren entegre bir sistem olarak sürdürülebilir kalkınma ve uzun vadeli değer yaratımında önemli bir araçtır.

Yeşil finans kavramı, karbon emisyonlarını azaltmak, kaynak verimliliğini artırmak ve yenilenebilir enerjiyi desteklemek gibi çevresel sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşan projelere finansal akışların yönlendirilmesini ifade eder (WorldBank, 2018, s. 9-10). Buna karşılık, yeşil muhasebe, bir kuruluşun faaliyetleriyle ilişkili çevresel ve sosyal maliyetlerin ve etkilerin ölçülmesini, kaydedilmesini ve açıklanmasını kapsayan geleneksel muhasebenin bir uzantısıdır. Geçmiş yıllardan beri sosyal ve çevresel muhasebe ve raporlamasının evrimi, kuruluşlar, toplum ve doğal çevre arasındaki etkileşimlere ilişkin çok çeşitli mevcut ve potansiyel raporların ortaya çıkmasına yol açmıştır (Gray, 2010; Bebbington, O'Dwyer, & Unerman, 2014). Bu nedenle, ESG ve entegre raporlama da dahil olmak üzere sürdürülebilir muhasebe raporlamasının önemi, geleneksel finansal verilerin ötesine geçen kapsamlı bilgiler sağlamada açıkça ortaya çıkmaktadır (Eccles & Krzus, 2010).

Bu kavramsal çerçeve, başta R. Edward Freeman (1984) tarafından önerilen ve çeşitli paydaşların ihtiyaçlarını karşılama gerekliliğini vurgulayan

² Financial Stability Board (FSB), küresel finans sistemini izleyen ve bu konuda tavsiyelerde bulunan uluslararası bir kuruluştur.

Paydaş Teorisi ve şirketlerin sosyal kabul edilebilirliklerini korumak için çevresel bilgileri neden açıkladıklarını açıklayan Meşruiyet Teorisi (Suchman, 1995) olmak üzere bir dizi temel teoriye dayanmaktadır. Pratik düzeyde, çerçeve, yeşil yatırımlar ve çevre politikaları gibi girdilerle başlayıp, muhasebe ölçüm süreçleri ve çevresel maliyet yönetimi (Çevresel Yönetim Muhasebesi) üzerinden ilerleyerek, finansal ve finansal olmayan raporlar gibi çıktılarla sonuçlanan, birbirine bağlı çeşitli unsurlardan oluşmaktadır. Bu süreç, bilgi asimetrisini azaltan ve yatırımcı güvenini artıran güvenilir bilgiler sağladığı için yeşil finansı desteklemede çok önemli bir rol oynamaktadır (Schaltegger & Burritt, 2017).

Önemine rağmen, bu çerçeve çeşitli zorluklarla karşı karşıyadır; en önemlileri arasında yeşil finansın birleşik bir tanımının olmaması, raporlama standartlarının çokluğu, çevresel etkilerin nicelleştirilmesinin zorluğu ve “yeşil yıkama” ile ilişkili riskler yer almaktadır (Delmas & Burbano, 2011). Bununla birlikte, Küresel Raporlama Girişimi (GRI) ve Uluslararası Sürdürülebilirlik Standartları Kurulu gibi uluslararası raporlama standartlarındaki son gelişmeler, açıklamalarda tutarlılık ve şeffaflığın artmasına katkıda bulunmaktadır (IFRS, 2022).

İşletme sürdürülebilirliği, kuruluşların iş uygulamaları içinde çevresel ve sosyal sorumluluğu nasıl ele aldıklarını yansıtan çeşitli sürdürülebilirlik hesapları ve raporlama yaklaşımları aracılığıyla anlaşılabilir. Sürdürülebilirlik Hesaplarının Başlıca Kategorileri (Gray, 2010, s. 49):

- ✓ İşletme sürdürülebilirliği etrafındaki genel söylem
- ✓ Kurumsal sürdürülebilirlik ve ESG raporlama uygulamaları
- ✓ Çevresel, sosyal ve hesap verebilirlik gündemlerini teşvik eden girişimler
- ✓ Akademik ve kurumsal sürdürülebilirlik deneyleri ve çerçeveleri.

4. Metodoloji

Araştırma, bibliyometrik metodolojiyi benimsemektedir. Bibliyometrik analiz yoluyla, araştırmacılar bir araştırma alanının, yayının, atfın, en çok atfı alan makalelerin ve diğer çeşitli eğilimlerin ve kalıpların gelişim modellerini aramaktadır. Bibliyometrik, konsolide edilmiş görünüm için belirli araştırma alanlarında literatür korpusunun tanımlanmasında önemli bir araçtır.

Bu çalışmada, Scopus veri tabanı üzerinden 2016-2026 yılları arasında yayımlanan akademik çalışmalar analiz edilmiştir. Analiz için bibliyometrik

analiz araçları Scopus web sitesi ve VOSviewer analiz programı kullanılmıştır. Veri seti, makaleler, kitaplar ve kitap bölümlerinden oluşmaktadır.

4.1. Bibliyometrik Analiz

Bibliyometrik analiz, son yıllarda büyük veri analizine dayalı yöntemlerle birlikte bilimsel araştırmalarda giderek daha önemli bir araç haline gelmiştir. Belirli bir alanın bilimsel yapısını ve gelişimini nicel tekniklerle ortaya koymakta ve geleneksel literatür incelemelerinin ötesine geçerek araştırmacılara verimli ve doğru bir yöntem sağlamaktadır.

Analiz, yeşil finans ve raporlamayla ilgili bilimsel çıktıları ve araştırma eğilimlerini ölçmüştür. Bunun yanı sıra, 2016'dan beri bu konu hakkında yayınlanan araştırma makalelerinin sayısı da ölçülmüştür. Araştırma raporlarının çoğu sürdürülebilirlikle bağlantılı ve veriler sürdürülebilirlik standartlarına göre raporlanmıştır. Araştırmalar, "yeşil finans", "ESG yatırımı" ve "sürdürülebilir raporlama" gibi temel terimler kullanılarak sürdürülebilir finans kapsamında belirlenmiştir.

Yapılan ön elemeler sonucunda yaklaşık 200 makale incelemeye dahil edilmiştir. Çalışmada, yazar iş birlikleri, atıf sayıları, yayın eğilimleri, ülke ve kurumlara katkıları ve anahtar kelime eş-oluşumları gibi bibliyometrik göstergeler incelenmiştir. Ayrıca analiz, bibliyometrik yöntemlerden biri olan anahtar kelime "co-occurrence" analizi kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Araştırma analizi beş aşamadan oluşmaktadır. Aşamalar aşağıda sıralanmıştır. Görsel ağ temsili için minimum üç eşik değeri uygulanmıştır. Bu eşik sayesinde, anahtar kelimeler ile araştırma konuları arasındaki en anlamlı ilişkiler ortaya çıkarılmış, ayrıca seyrek görülen terimlerin yol açtığı karmaşanın önüne geçilmiştir.

4.1.1. Veri Kaynağı ve Arama Stratejisi

Birincil bibliyografik veri kaynağı olarak Scopus veri tabanı seçilmiştir. Bunun en temel nedeni, akademik literatürün geniş kapsamı ve bu tür veri tabanının bibliyometrik çalışmalara uygunluğudur. Veri toplama işlemi 5 Mayıs 2026 tarihinde yapılmıştır. Arama sorgusu, makale başlığı, özet ve anahtar kelimeler (BAŞLIK-ÖZET-ANAHTAR) alanlarında aşağıdaki dize kullanılarak uygulanmıştır:

"TITLE-ABS-KEY ("green finance" OR "sustainable finance") AND TITLE-ABS-KEY ("accounting" OR "financial reporting" OR "sustainability reporting"

OR “ESG disclosure” OR “integrated reporting”) AND PUBYEAR > 2015 AND PUBYEAR < 2027”

Veri setinin uygunluğunu ve nitelik olarak kalitesini artırmak amacıyla yalnızca “İngilizce” yayınlar dahil edilmiştir. Tarama, 2016’dan 2026’ya kadar yayımlanan bilimsel makaleler ve kitaplarla sınırlandırılmıştır.

4.1.2. Dahil Etme ve Hariç Tutma Kriterleri

Dahil etme kriterleri, yeşil finans, sürdürülebilir finans, sürdürülebilirlik muhasebesi, ESG açıklaması, yönetim ve muhasebe, finansal raporlama, ekonomi ve çevre bilimi ile ilgili konuları ele alan yayınlardan oluşmuştur. Sadece Scopus’ta indekslenmiş ve belirtilen zaman dilimi içinde yayınlanmış İngilizce belgeler dikkate alınmıştır. Araştırma kapsamıyla ilgili olmayan yayınlar, seçilen dönemin dışındaki belgeler ve mükerrer kayıtlar analizden çıkarılmıştır. Ayrıca, bibliyometrik haritaların doğruluğunu artırmak için veri hazırlama sürecinde mükerrer anahtar kelimeler temizlenmiş ve standartlaştırılmıştır.

4.1.3. Veri Seçimi ve Temizliği

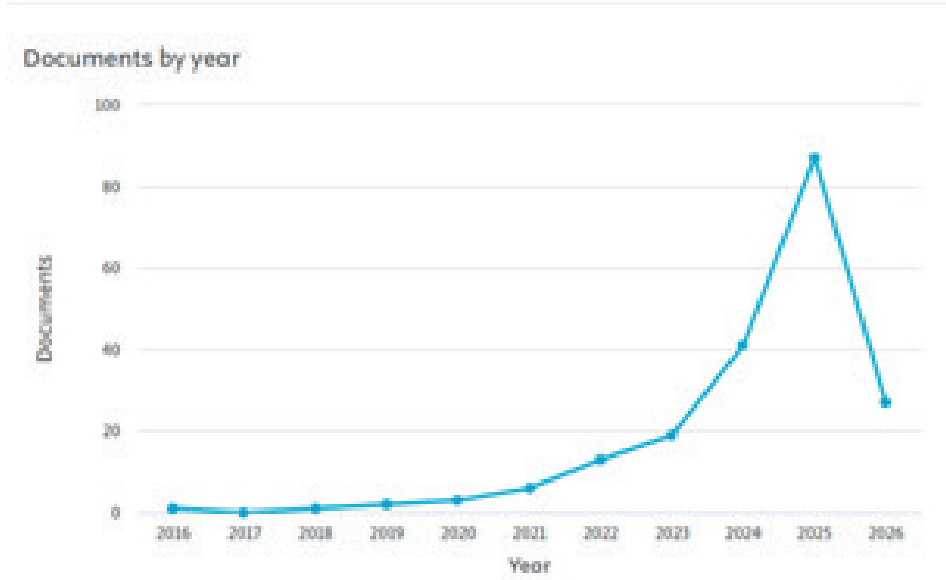
Scopus veritabanında yapılan ilk aramada 318 belgeye ulaşılmıştır. Dahil etme ve hariç tutma kriterleri uygulandıktan sonra, belgelerin araştırma konusuyla ilgili olup olmadığı incelenmiştir. En önemli katkılara odaklanmak ve derinlemesine bibliyometrik analiz için uygun bir veri seti sağlamak amacıyla, yayınlar atıf sayısına göre sıralanmış ve analiz en çok atıf alan 200 belge kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Seçilen belgeler

Scopus veri tabanından dışa aktarılmış ve veri temizleme işlemine tabi tutulmuştur. Bu işlem, bibliyometrik haritalama ve ağ görselleştirmelerinin doğruluğunu ve güvenilirliğini artırmak için yinelenen belgelerin kaldırılmasını, anahtar kelimelerin standartlaştırılmasını ve anahtar kelime fazlalıklarının ortadan kaldırılmasını içermektedir.

4.2. Bulgular

İlk olarak Scopus veri tabanında yer alan analiz bölümü değerlendirilmiştir. Bu bölüm yıllar itibarıyla yayınlanan belge veya makalelerin zaman içindeki seyrini (trendini) göstermektedir.

Şekil 1. Yıl Bazında Belgeler

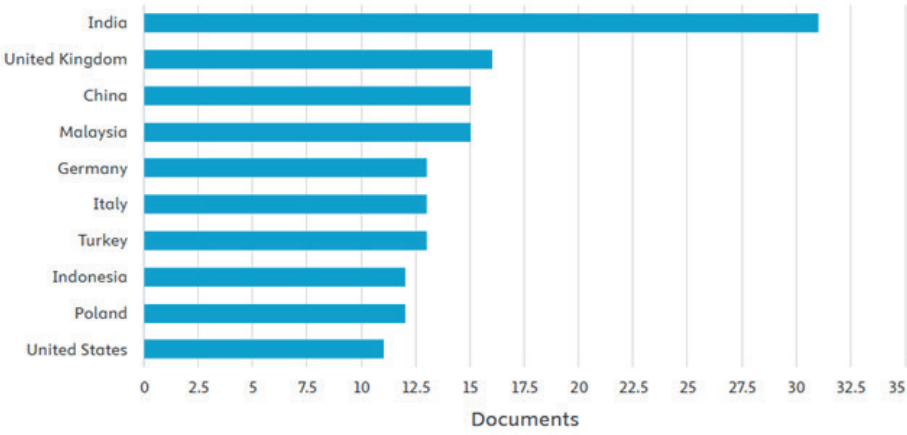


Kaynak: Scopus veritabanı

Yıllara göre belge sayıları incelendiğinde, 2017’den 2023’e kadar akademik makalelerde hafif bir artış gözlenmektedir. 2023’ten 2025’e kadar ise bu artış daha belirgin hale gelmiş ve yayın sayısı önemli ölçüde yükselmiştir (bu dönemde 174 belge yayınlanmıştır). Yayın sayısındaki bu artış, yeşil finans ve sürdürülebilirlik raporlamasına yönelik akademik ilginin giderek arttığını göstermektedir. Bunun yanı sıra, son yıllarda yapay zekâ araçlarının kullanımıyla yeni teknolojilerin gelişmesi ve işletmeler tarafından benimsenmesi de bu artışı etkilemiştir. Ayrıca büyük veri ve bulut bilişim teknolojilerinin hizmet operasyonlarında daha etkin kullanılması da bu sürece katkıda bulunmuştur. Ancak 2025 ile 2026 yılları arasında yayın sayısı eğiliminde bir azalma görülmektedir. Bunun, 2026 yılının henüz tamamlanmamış olmasından kaynaklanabileceği düşünülmektedir.

Şekil 2. Ülke veya Bölgeye Göre Belgeler**Documents by country or territory**

Compare the document counts for up to 15 countries/territories.

**Kaynak:** Scopus veri tabanı³

✓ **Gelişmekte Olan Ekonomilerin Öne Çıkması:** Hindistan en yüksek yayın sayısına sahip ülkedir. Hindistan, 31 belgeyle araştırma çıktısında önemli bir lider konumundadır ve bir sonraki en yüksek ülkenin (Birleşik Krallık) neredeyse iki katıdır. Bu, Hindistan'ın sürdürülebilir altyapıya olan acil ihtiyacı ve ESG raporlamasına yönelik son düzenleyici baskılar nedeniyle yeşil finans konusunda akademik söylemin birincil merkezi olduğunu göstermektedir.

✓ **Küresel Kuzey ve Küresel Güney:** Katkıda bulunanların sağlıklı bir karışımı mevcuttur. Birleşik Krallık (16)⁴ ve Almanya (13) geleneksel finansal araştırma güç merkezlerini temsil ederken, Malezya (15), Türkiye (13) ve Endonezya (12) gibi ülkeler "Küresel Güney" in oldukça aktif olduğunu göstermektedir. Bu, yeşil muhasebenin gelişmekte olan ülkelerde ekonomik kalkınma ve iklim direnci için hayati bir araç olarak görüldüğünü göstermektedir.

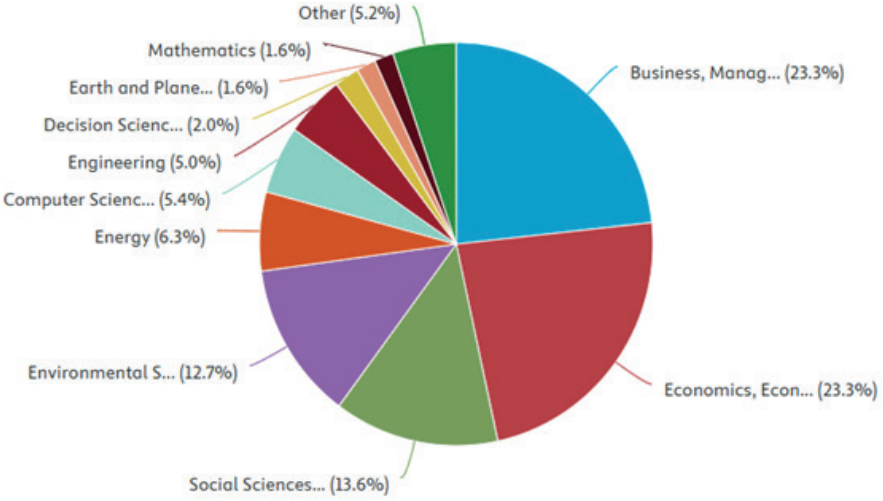
✓ **Çin ve ABD'nin Görelî Konumu:** Çin (15) ve Amerika Birleşik Devletleri (11), genel finans araştırmaları için beklenenden daha düşük bir sırada yer almaktadır. Bu durum, büyük oyuncular olsalar da, yeşil finansın muhasebe raporlamasıyla birleştiği özel "kesişim noktasının", ilgili araştırma alanında farklı ülkelerin giderek daha görünür hale geldiğini göstermektedir.

³ Grafik, alandaki coğrafi dağılımı ve araştırma liderliğini vurgulamaktadır.

⁴ Belge sayısı

Şekil 3. Konu Alanına Göre Belgeler

Documents by subject area

Kaynak: Scopus veritabanı⁵

✓ **Eşit Temel Sütunlar:** Alan, iki ana ebeveyni arasında mükemmel bir dengeye sahiptir: İşletme, Yönetim ve Muhasebe (%23,3) ve Ekonomi, Ekonometri ve Finans (%23,3). Bu 1:1 oranı, makalenizin önermesini doğrulamaktadır. Bu bulgu, finansal teorinin pratik muhasebe uygulamasıyla bu- luştugu gerçek bir “kesişim noktasıdır”.

✓ **İnsan ve Çevre Boyutu:** Sosyal Bilimler (%13,6) ve Çevre Bilimi (%12,7) araştırmanın dörtte birinden fazlasını oluşturmaktadır. Bu durum, araştırma alanının yalnızca finansal performans göstergeleriyle sınırlı olmadığını, aynı zamanda sosyal ve çevresel boyutları da içerdiğini göstermektedir.

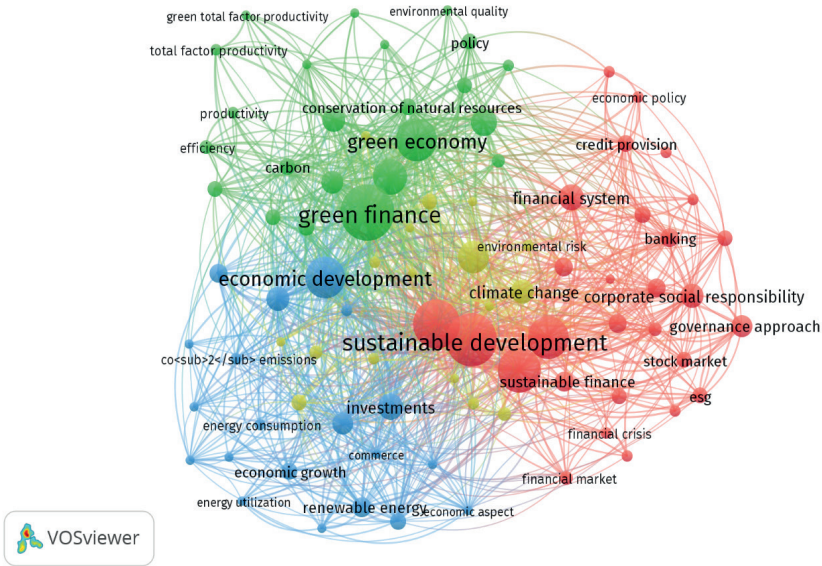
✓ **Teknik Entegrasyon:** Enerji (%6,3), Bilgisayar Bilimleri (%5,4) ve Mühendislik (%5,0) alanlarının varlığı, “FinTech” ve “GreenTech” alanlarına doğru artan bir eğilimi göstermektedir. Bu durum, yeşil finans muhasebesi- nin giderek dijital araçlara, karbon izleme yazılımlarına ve teknik enerji öl- çütlerine dayandığını ima etmektedir.

Analizde VOSviewer programı kullanılmıştır. Analizde kelimeler ara- sındaki ilişkileri ve anahtar kelimelerin kullanım sıklığını belirlemek için kelime analizi kullanılmıştır. Veri setinde toplam 812 anahtar kelime bulu- nurken, analizde en az üç kez geçen kelimeler eşik değer olarak kabul edildi.

⁵ Grafik, araştırma alanının çok disiplinli yapısını ortaya koymaktadır.

Bu, 128 anahtar kelimeye yol açmaktadır. Yine de, benzer anlama gelen ve tekrarlanan kelimeler seçilip birleştirildikten sonra 88 anahtar kelime analizi oluşturulmuştur. Analiz sonucunda Anahtar Kelime Haritası (ağı) Şekil 5. gibidir.

Şekil 4. Anahtar Kelime Haritası



Kaynak: VOSviewer Programı

Analiz sonucunda dört ana küme ortaya çıkmıştır. Her biri farklı bir araştırma odağını temsil etmektedir.

✓ **Kırmızı Küme-Finansal Temeller ve Sürdürülebilirlik Stratejisi:** Sürdürülebilir kalkınma, sürdürülebilir finans, kurumsal sosyal sorumluluk, yönetim, finansal sistem, ESG, borsa temsil etmektedir. Bu küme finansal mekanizmaları ve yönetişimi sürdürülebilir kalkınma hedefleri ve sürdürülebilir finansla ilişkilendirir. Finans sektörünün (bankacılık, piyasalar) sürdürülebilirliği nasıl desteklediği veya engellediğiyle ilgilidir-CSR, ESG çerçeveleri ve finansal istikrara değinir.

✓ **Yeşil Küme-Çevre, Yeşil finans ve Politikalar:** Bu kümenin anahtar terimleri yeşil finans, yeşil ekonomi, karbon, kaynakların korunması, çevre kalitesi, politika. Politika odaklı çevresel yönleri yansıtır-çevre korumaya, yeşil finansın rolüne ve politikanın yeşil geçişi nasıl desteklediğine odaklanır.

✓ **Mavi Küme-Enerji ve Ekonomik Büyüme:** Şu terimleri içerir; ekonomik kalkınma, enerji tüketimi, ekonomik büyüme, yenilenebilir enerji, yatırımlar. Bu küme sürdürülebilirliğin ekonomik boyutlarına odaklandığından

— özellikle enerji kullanımı, kalkınma ve büyüme Ekonomik teşvikler ile sürdürülebilirlik geçişleri arasındaki boşluğu kapatır.

✓ **Sarı Küme-İklim ve Çevresel Riskler:** Finansal sistem ve sürdürülebilir finansı içeren yönler olarak *İklim ve Çevresel Risklerin yönlerini* gösterir. İklim riski, sigorta ve sistemik sürdürülebilirlik şokları hakkında büyüyen literatürü yansıtır.

5. Sonuç ve Öneriler

Bu çalışma, 2016-2026 dönemi boyunca yeşil finans ve muhasebe raporlaması arasındaki bilimsel kesişimin kapsamlı bir bibliyometrik projeksiyonunu sunmaktadır. Bulgular, gönüllü sürdürülebilirlik açıklamalarından daha standartlaştırılmış ve zorunlu raporlama çerçevelerine doğru literatürde açık ve sürekli bir evrimi ortaya koymaktadır. Bu geçiş, çevresel, sosyal ve yönetim (ESG) hususlarının finansal sistemlere ve muhasebe uygulamalarına entegre edilmesinin artan önemini yansıtmaktadır.

Analiz ayrıca, bu araştırma alanının finans ve muhasebe alanları arasında eşit bir dengeyle disiplinler arası yakınlaşmayı temsil ettiğini doğrulamaktadır. Finansal sürdürülebilirlik stratejileri ve çevre politikasından enerji ekonomisi ve iklim riskine kadar uzanan farklı tematik kümelerin ortaya çıkması, konunun çok boyutlu doğasını vurgulamaktadır. Dahası, özellikle Hindistan olmak üzere gelişmekte olan ekonomilerin artan rolü, düzenleyici baskılar ve sürdürülebilirlik ihtiyaçları tarafından yönlendirilen akademik üretimin coğrafi merkezinde bir kaymaya işaret etmektedir.

Sonuçlar yeşil finansın yalnızca raporlama uygulamalarını etkilemekle kalmayıp, muhasebe sistemlerinin gelecekteki mimarisini daha şeffaf, veri odaklı ve sürdürülebilirlik odaklı modellere doğru aktif olarak yeniden şekillendirdiğini göstermektedir.

Bulgular, Uluslararası Sürdürülebilirlik Standartları Kurulu tarafından yayınlananlar gibi uluslararası standartların, sürdürülebilirlik raporlamasının geleceğini şekillendirmede ve kurumsal açıklamaların karşılaştırılabilirliğini ve şeffaflığını artırmada giderek artan rolünü vurgulamaktadır. Aynı zamanda, çalışma, standardizasyon, veri tutarlılığı ve finansal olmayan bilgilerin geleneksel muhasebe sistemlerine entegrasyonu ile ilgili devam eden zorluklarla birlikte, alanın hala gelişmekte olduğunu da ortaya koymaktadır.

Sonuç olarak bu analiz, **Yeşil Finans ve Muhasebe Raporlaması** etkileşimini anlamak isteyen araştırmacılar için literatürün mevcut yapısına ilişkin bütüncül bir değerlendirme sunmaktadır. Bulgulara dayanarak hem araştırmacılar hem de uygulayıcılar için çeşitli önerilerde bulunulabilir:

✓ Gelecekteki araştırmalar, özellikle Uluslararası Sürdürülebilirlik Standartları Konseyi tarafından yayınlananlar gibi yeni standartlarla uyumlu olarak, finansal ve finansal olmayan bilgileri entegre eden standartlaştırılmış ölçüm çerçeveleri geliştirmeye daha fazla odaklanmalıdır. Bu, karşılaştırılabilirliği artıracak ve çalışmalar ile raporlama uygulamaları arasındaki tutarsızlıkları azaltacaktır.

✓ Özellikle gelişmekte olan ekonomilerde, yeşil finans ve sürdürülebilirlik raporlamasının pratik uygulamasını daha iyi anlamak için daha fazla ampirik ve sınır ötesi çalışmaya ihtiyaç vardır. Bu tür araştırmalar, literatürdeki boşlukları gidermeye ve daha temsili küresel perspektifler sağlamaya yardımcı olacaktır.

✓ Politika yapıcılar ve düzenleyiciler, daha yüksek düzeyde şeffaflık ve hesap verebilirlik sağlamak için gönüllü çevresel, sosyal ve yönetim (ESG) açıklamalarından zorunlu açıklamalara geçişi teşvik etmelidir. Bu bağlamda, ulusal düzenlemelerin uluslararası çerçevelerle uyumlu hale getirilmesi şart olacaktır.

✓ Ayrıca, çalışma son on yılla ve 2026'dan itibaren beş ayla (en güncel makaleleri içerdiği için dahil edilmiştir) sınırlıydı; bu nedenle, 2026'nın sonunda/2027'nin başında böyle bir analiz yapılması daha kapsamlı sonuçlar verecektir.

✓ Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (IFRS) S1 ve S2'nin, küresel olarak bir açıklama çerçevesi sağlayarak sürdürülebilirlik raporlamasında şeffaflığı, karşılaştırılabilirliği ve tutarlılığı artırması beklenmektedir. Standartların muhasebe uygulamaları ve kurumsal raporlama üzerindeki uzun etkileri hala gelişmekte olup daha fazla ampirik araştırmaya ihtiyaç duymaktadır.

Kaynakça

- Abdullahi, A., Makama, U., & Abba, B. (2021). Predictors of banks' sustainability disclosures in Nigeria. *Kashere Journal of Management Sciences (KJMS)*, *4*, 23-32.
- Antepli, A., & Aslan, Ş. (2018). Yeşil muhasebe ve çevresel maliyetlerin hesaplanması. *Journal of Social and Humanities Sciences Research*, *5*(24), 1459-1467.
- Bebbington, J., O'Dwyer, B., & Unerman, J. (2014). *Sustainability accounting and accountability*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315848419>
- Berro, R., Ciampoli, N., & Marini, V. (2019). Defining green finance: Existing standards and main challenges. In *The rise of green finance in Europe* (pp. 31-51). Palgrave Macmillan, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-030-22510-0_2
- Delmas, M. A., & Burbano, V. C. (2011). The drivers of greenwashing. *California Management Review*, *54*(1), 64-87.
- Eccles, R. G., & Krzus, M. P. (2010). *One report: Integrated reporting for a sustainable strategy*. John Wiley & Sons.
- Eccles, R. G., Ioannou, I., & Serafeim, G. (2014). The impact of corporate sustainability on organizational processes and performance. *Management Science*, *23*.
- Field, A. (2024). With 4 steps, sustainability disclosures can help companies earn investor trust. *The Wall Street Journal*.
- Freeman, R. E. (1984). *Strategic management: A stakeholder approach*. Pitman.
- FSB (Financial Stability Board). (2017). *Recommendations of the Task Force on Climate-related Financial Disclosures*. <https://www.fsb.org/uploads/P290617-5.pdf>
- Gray, R. (2010). Is accounting for sustainability actually accounting for sustainability... and how would we know? An exploration of narratives of organisations and the planet. *Accounting, Organizations and Society*, *35*(1), 47-62.
- Henni, M. D., Abdelkader, S. b., & Mohammed, K. S. (2026). Green finance, innovation, and firm resilience: Econometric evidence from global data. *International Review of Economics & Finance*.
- Hernádi, B. H. (2012). Green accounting for corporate sustainability. *Theory, Methodology, Practice – Review of Business and Management*, *8*(2), 23-30.
- IFRS (International Financial Reporting Standards). (2022). *ISSB Standards*. <https://www.ifrs.org/groups/international-sustainability-standards-board/>
- IFRS (International Financial Reporting Standards). (2023). *Annual report*. IFRS Foundation. <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/about-us/funding/2023/ifrs-foundation-annual-report-2023.pdf>
- IFRS Foundation. (2023). *ISSB issues inaugural global sustainability disclosure standards*. <https://www.ifrs.org/news-and-events/news/2023/06/issb-issues-ifrs-s1-ifrs-s2>
- OECD. (2017). *Investing in climate, investing in growth*. OECD Publishing. https://www.oecd.org/en/publications/investing-in-climate-investing-in-growth-h_9789264273528-en.html

- OECD. (2020). *Developing sustainable finance definitions and taxonomies* (Green Finance and Investment). OECD Publishing. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2020/10/developing-sustainable-finance-definitions-and-taxonomies_e2b5148f/134a2dbe-en.pdf
- Okoye, P. C., Fahmi, F. M., & Ali, M. M. (2025). Does IFRS S1/S2 enhance ESG disclosure quality and investor confidence? A conceptual synthesis. *Jurnal Riset Akuntansi Kontemporer*, *17*(2), 449-464.
- Ozili, P. K. (2022). Green finance research around the world: A review of literature. *International Journal of Green Economics*, *16*(1), 56-75.
- Schaltegger, S., & Burritt, R. (2017). *Contemporary environmental accounting*. Routledge.
- Simonis, U. E. (2013). Sustainability: A cultural history by Ulrich Grober; Ray Cunningham [Book review]. *Environmental Values*, *22*(3), 434-436.
- Suchman, M. C. (1995). Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches. *Academy of Management Review*, *20*(3), 571-610.
- UNEP (United Nations Environment Programme). (2016). *Green finance progress report*. <https://www.unep.org/resources/report/green-finance-progress-report>
- Ünen, Ç., & Salman, Ü. N. (2025). Endüstri 4.0, sürdürülebilir finans ve muhasebe arasındaki ilişki: Kurumsal sürdürülebilirlik için yeni yaklaşımlar. *Mali Çözüm Dergisi*, *35*, 1317-1356.
- World Bank. (2018). *Green bond impact report* (FY18). IFC World Bank Group. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/515881543383754863/pdf/132539-WP-IFC-Green-Report-FY18-PUBLIC.pdf>

The Effects of Macroeconomic Variables on the Happiness Index: Asymmetric Evidence From 118 Countries

Makroekonomik Değişkenlerin Mutluluk Endeksi Üzerindeki Etkileri: 118 Ülkeden Asimetrik Kanıtlar

Altan DÖKME*

Özet

Bu çalışma, sabit etki regresyon yöntemini kullanarak 118 ülkede gelir düzeyinin mutluluk endeksini nasıl etkilediğini incelemektedir. Dört değişken; mutluluk, gelir düzeyi ve iki kontrol değişkeni olan işsizlik or-

anı ile enflasyondur. Bu çalışma, Easterlin paradoksunu yeniden ele alacak ve regresyon sonuçlarını mutluluk ile gelir düzeyi ilişkisine dair Easterlin paradoksu yaklaşımıyla birleştirerek bunlar hakkında yorumda bulunacaktır. Bu çalışma, modern küresel ekonomide temel makroekonomik göstergelerin toplumsal yaşam memnuniyetini nasıl şekillendirdiğine dair güncel bir bakış açısı sunmayı amaçlamaktadır. Kapsamlı bir veri setinden yararlanan bu araştırma, sabit etkiler metodolojisi yoluyla 118 ülkeye ait panel verileri için asimetrik bir yaklaşım benimsemektedir. Genel ülke grubu için yapılan analizin yanı sıra, modeli farklı gelir grupları için de tekrarlamaktayız. Genel olarak, bu çalışma, ekonomik refahın insan refahının temel itici gücü olup olmadığı ya da diğer makroekonomik faktörlerin daha belirleyici bir rol oynayıp oynamadığına dair süregelen tartışmaya katkıda bulunmayı amaçlamaktadır. Çalışmanın sonucunda ise tüm ülke gruplarında mutluluk ve kişi başı milli gelir arasında non-lineer ilişki bulunmuş, sadece kişi başı milli geliri artırarak halkın mutluluğunun sağlanamayacağı ortaya çıkmıştır.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal iktisat, Ekonometri, Makroekonomik Göstergeler, Mutluluk Endeksi

Abstract

This study examines relation of how income level affects happiness index on 118 countries by using Fixed effect regression method. The four variables are happiness, income level and two control variables which are Unemployment rate and Inflation. This study will revisit Easterlin paradox and mix the regression results with Easterlin paradox approach on happiness and income level relationship then comment on them. This study aims to provide a contemporary perspective on how key macroeconomic indicators shape societal life satisfaction in the modern global economy. Utilizing a comprehensive dataset, this research employs an asymmetric approach for panel data for 118 countries via

* Araştırma Görevlisi, İstanbul ticaret Üniversitesi, İktisat (İngilizce), İstanbul, Türkiye. / Research Assistant, Istanbul Commerce University, Economics (English), Istanbul, Turkey, ORCID:0009-0006-9017-6780 , E-posta/E-mail: adokme@ticaret.edu.tr

fixed effects methodology. Besides the analysis for the overall country group, we replicate the model for different income groups. Overall, the study seeks to contribute to the ongoing debate on whether economic prosperity is the primary driver of human well-being or if other macroeconomic factors play a more decisive role. The study found a nonlinear relationship between happiness and per capita national income across all country groups, revealing that increasing per capita national income alone is insufficient to ensure public happiness.

Keywords: Behavioral Economics , Econometrics , Macroeconomic indicators , Happiness Index.

1. Introduction

This study addresses a fundamental question of socioeconomics: To what extent do macroeconomic conditions dictate the collective happiness of a nation? We question the type of relationship between aggregate subjective well-being and national economic performance by revisiting the Easterlin Paradox. Specifically, this paradox suggests that while higher income is positively correlated with happiness at a given point in time, long-term economic growth (increases in GDP per capita) does not necessarily lead to continuous rises in a nation's collective happiness. By exploring this non-linear and asymmetric effect of GDP per capita on happiness. Overall, we aim to provide a contemporary perspective on how key macroeconomic indicators shape societal life satisfaction in the modern global economy. Utilizing a comprehensive dataset of 118 countries, this research aims to empirically examine the intricate relationship between Happiness Index and three pivotal economic pillars (GDP per capita, Unemployment Rate, Inflation). To question the asymmetric relationship, we employ a Panel Threshold Regression Model. This approach allows us to identify specific "Tipping Points" where the impact of income on happiness might change significantly above and below this threshold level. We also aim to classify global datasets according to their long run convergence via club convergence analysis to utilize homogenous country groups. The findings will not only contribute to the existing literature on behavioural economics but also offer practical policy recommendations. By identifying the threshold levels of economic variables, this study suggests tailored strategies for governments to foster "mentally healed" and economically resilient society, ensuring that growth translates into genuine human progress. The organization of the paper is as follows. Section 2 presents the literature. Section 3 gives an overview of the data and the methodology. Section 4 presents the empirical findings and the last section concludes the paper.

2. Literature Review

Easterlin (2020) adds literature to a complex but deeply understandable paradox, which is called Easterlin Paradox. The complex methodology of happiness and beyond that, his paper attempts to answer the fundamental question: does more money mean more happiness? Easterlin shows when happiness and GDP per capita increase at the same time; the graph will be in inverted U-shape, reaching a peak point but then happiness declines in time. If this situation needs to be explain econometrically, GDP per capita significantly and positively correlated with happiness in the cross-sectional time, but when viewed as a time series, it has no significant correlation. Easterlin also draws attention to this situation, arguing that in the long run, material income generally does not affect happiness across country groups. Easterlin argues that for the paradox to come into play, GDP per capita must be above a certain level, and therefore he establishes a threshold level and classifies countries accordingly. Easterlin argues countries that above this threshold level, GDP per capita does not boost happiness. Easterlin argues that countries shouldn't focus solely on economic growth and improving welfare, claiming that simply increasing GDP per capita won't improve public well-being. He suggests prioritizing social policies, focusing on unemployment and the social safety net, and cites China in the 1990s as a prime example, adding: Despite rising GDP per capita, happiness was declining, and the workforce was shifting southward. Only when China restructured its policies to prioritize both social and economic policies did happiness begin to climb again.

Kundu et al. (2024) examine the effects of democracy and various macroeconomic variables on happiness using a threshold panel data analysis that includes 83 countries for the period 2010-2016. The study finds that per capita GDP serves as a fundamental threshold that determines the role of other macroeconomic factors despite it does not having a direct impact on happiness. According to the results in the paper, while unemployment strongly and clearly reduces happiness across countries of all income levels, the effects of other variables are asymmetric. Precisely, inflation and democracy significantly impact happiness only in high-income countries, whereas public health expenditure and income inequality matter exclusively in low-income countries. Machani and Shtudiner (2026) demonstrate that exposure to news regarding institutional corruption significantly increases negative emotions without substantially altering the general happiness index, suggesting that researchers must model happiness and negative emotions as distinct concep-

ts. Chen and Hsu (2024) examine eight European countries and demonstrate that happiness levels in low-income countries increase as they converge with high-income nations. This finding indicates that Economic growth positively affects the happiness index because of the role of income in society.

Çay Atalay (2025) examines components of happiness in D-8 countries by incorporating environmental variables such as CO2 emissions, alongside crucial macroeconomic indicators like inflation etc. And this study employs Artificial Neural Network (ANN) instead of using standard econometric regressions, the study achieved highly accurate results. The study finds the relationship between macroeconomic fluctuations and subjective well-being possesses a complex structure demonstrating that economic growth and low inflation must be supported by environmental sustainability to effectively maximize societal happiness. Beside macroeconomic variables, changes in individual-level microeconomic variables are also significantly effective on happiness.

Extending this framework, Lee and Jin (2026) examine a South Korean panel dataset over 15 years to investigate the effect of homeownership on happiness. They find a positive relationship in the short run; however, this effect diminishes in the long run due to the process of hedonic adaptation. Furthermore, the study highlights that this relationship is tied to the spatial context of property ownership, as the effect is pronounced for those moving into apartments, yet statistically insignificant in rural areas. Extending the literature on microeconomic determinants, Heyert and Weill (2024) investigate the impact of financial inclusion on life satisfaction using a micro-level dataset of nearly 60,000 individuals across twenty-nine countries. They find robust evidence that financial inclusion, typically measured by bank account ownership, significantly improves life satisfaction. Furthermore, the authors demonstrate that this positive effect operates through critical channels such as better health, improved education, and increased business creation. Interestingly, their results also indicate that the happiness-enhancing effect of financial inclusion is more pronounced in countries with higher per capita income and weaker in nations recently affected by financial crises.

3. Data And Methodology

3.1 Data

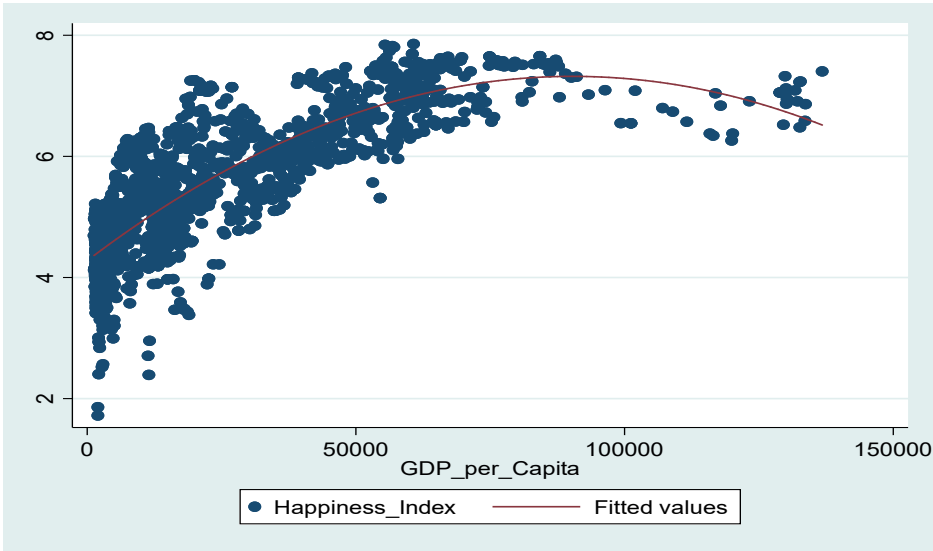
Table 1. Descriptive Statistics - Overall

	Mean	Std	Min	Max	Obs
Happiness	5.57	1.12	1.72	7.85	1,534
GDPPC	9.66	1.13	7.15	11.8	1,534
UR	7.05	5.40	0.11	34.0	1,534
INF	5.64	18.5	-4.64	557	1,534

Source: Prepared by the author using data from World Bank (2026) and World Happiness Report (2026).

As seen in the table, this paper employs 1534 observations, 118 countries to construct a balanced panel and the classification is based on the World Bank’s country income classification system. The standard deviation of the happiness index (1.12) shows that the perception of happiness and well-being is not homogeneous across countries.

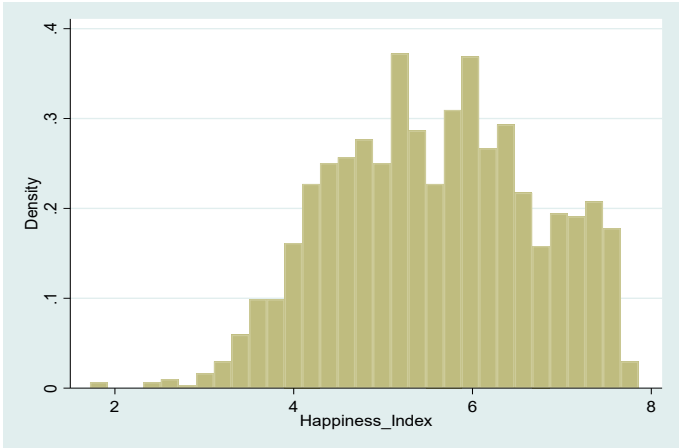
Figure 1. Scatterplot – Overall



Source: Prepared by the author using data from World Bank (2026) and World Happiness Report (2026).

This graph shows there is a positive relationship between happiness index and GDP per capita, this means when GDP per capita increases, happiness also increases.

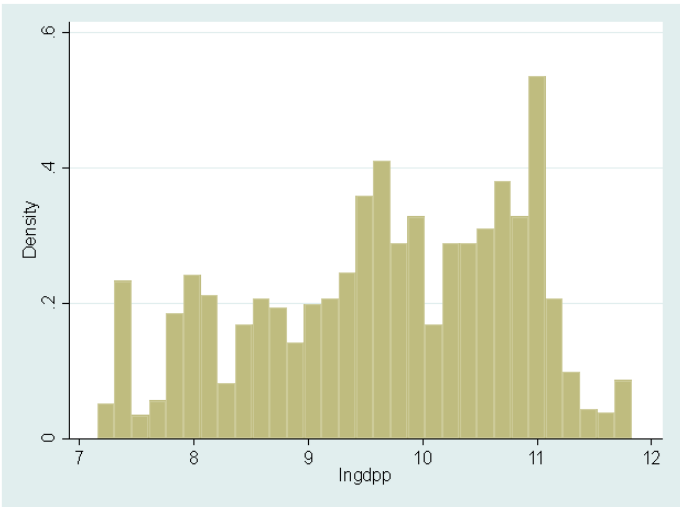
Figure 2. Histogram Of Happiness - Overall



Source: Prepared by the author using data from World Bank (2026) and World Happiness Report (2026).

The histogram of happiness index distributed mostly in the middle score (around 4.5 to 6.5) for all countries, but there is a significant distribution of countries in the lower score part (between 3 and 4) as well as the high score part of the graph. Mostly high-income countries are the reason for the distribution in higher scores (above 7), whereas the lower middle and low-income groups contribute to the peaks in the mid-to-lower ranges.

Figure 3. Histogram Of GDP Per Capita - Overall



Source: Prepared by the author using data from World Bank (2026) and World Happiness Report (2026).

The histogram of GDP per capita exhibits a clearly positively skewed (right-skewed) distribution, highlighting the global income inequality where a majority of countries are clustered in the low-to-middle income categories. This asymmetric distribution suggests that the impact of economic growth on happiness is non-linear, as incremental income gains likely yield diminishing returns at higher levels. Consequently, using a Panel Threshold Regression model is essential to identify specific tipping points (thresholds) and accurately measure the varying effects of GDP per capita across different.

3.2 Methodology

The methodology of this study employs panel fixed effects to consider heterogeneity across countries.

$$Happiness_{it} = a_i + b GDPPC + c GDPPC^2 + UR + INF \quad (1)$$

4. Empirical Findings

Table 2. Panel Unit Root Test - Overall

	IPS		LLC	
	C	C&T	C	C&T
Happiness	0.0018*** (-2.9182)	0.0000*** (-4.6207)	0.0000*** (-8.3439)	0.0000*** (-17.3283)
GDPPC	1.0000 (5.0887)	0.0000*** (-4.0706)	0.0001*** (-3.6793)	0.0000*** (-15.0272)
UR	0.0006*** (-3.2509)	0.0036*** (-2.6902)	0.0000*** (-9.3073)	0.0000*** (-11.2048)
INF	0.0000*** (-6.1045)	0.2090 (-0.8100)	0.0000*** (-9.2337)	0.0000*** (-13.2647)

T-Statistic values in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Source: Author's own estimation results.

Before proceeding to regression analyses, Im, Pesaran, and Shin (IPS) and Levin, Lin, and Chu (LLC) panel unit root tests were conducted to mitigate the risk of spurious or asymmetric relationships in the dataset. For both tests, the null hypothesis is H0: There is a unit root in the series (the series is non-stationary). The alternative hypothesis (H1) asserts that the series is stationary.

The p-values for the happiness index variable were significant at all confidence levels in both the IPS and LLC tests. The null hypothesis (H0) is

strongly rejected. The happiness index is stationary at its level, i.e., it is stationary as I (0) without taking the difference.

The p-value for the GDP per capita variable was 1.0000 only in the constant (C) model of the IPS test, meaning it is statistically insignificant (non-stationary). However, in the IPS (C&T) model and in both combinations of the LLC test, it is significant at all confidence levels.

The UR variable was statistically significant at all confidence levels in both tests and for both test forms that means our variable is stationary at the I (0) level.

The INF variable is statistically significant and stationary at the 1% level (0.0000***) in the entire LLC test and in the constant (C) model of the IPS test. Only in the trend (C&T) model of the IPS test does the p-value rise to 0.2090, rendering it insignificant. Only in the trend-included (C&T) model of the IPS test does the p-value rise to 0.2090, rendering the result insignificant. Since the unit root is rejected at the 1% level in the vast majority of the tests (in 3 out of 4 combinations), it is concluded that the inflation variable is also stationary at the level.

Table 3. Fixed Effect Model

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
VARIABLES	Overall	HIC	UMIC	LMIC	LIC
GDPPC	2.104*** (0.632)	12.17*** (1.620)	-12.41*** (4.345)	3.687 (3.700)	-49.39*** (10.87)
GDPPC2	-0.0652* (0.0335)	-0.563*** (0.0792)	0.686*** (0.222)	-0.147 (0.211)	3.300*** (0.702)
UR	-0.0421*** (0.00426)	-0.0540*** (0.00526)	-0.0246*** (0.00557)	-0.0505*** (0.0172)	-0.0360 (0.0359)
INF	-0.00342*** (0.000475)	0.0171*** (0.00344)	0.000764 (0.00454)	-0.00348*** (0.000613)	-0.0122** (0.00550)
Constant	-8.274*** (2.949)	-58.80*** (8.269)	61.53*** (21.27)	-15.89 (16.21)	188.8*** (42.05)
Observations	1,534	598	390	377	169
R-squared	0.276	0.400	0.278	0.241	0.258

Standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Source: Author's own estimation results.

For overall model results; GDPPC coefficient, results indicates that in short term, GDPPC has positive relationship with happiness but after a threshold there is negative relationship. This coefficient result numbers are support Easterlin paradox approach.

For High income countries, the results from the table support the idea, particularly regarding Easterlin's paradox for high-income countries, that income level begins to negatively affect the happiness index after a certain threshold. The complexity brought about by economic growth eventually loses its positive impact on happiness (perhaps due to work-life balance issues or perceptions of relative income).

For the upper-middle class of countries, the results are U-shaped, meaning that while an increase in income level negatively affects happiness in the short term, it begins to have a positive effect in the long term. This can be cited as one of the country groups where Easterlin's paradox is incorrect. Increased expectations and income inequality can also be cited as reasons for the decrease in happiness in the short term. Income level variables were found to be insignificant for the lower-middle class country group. This insignificance suggests that there are variables, not included in our study, that are more decisive in determining happiness for the lower-middle class country group (human development index variables can be given as an example).

In the lower-income country group, the results are U-shaped, indicating a non-linear pattern as expected across all country groups. The initial negative relationship in the lower-income country group can be attributed to the country experiencing a sharp transformation from its usual situation, but a positive and strong coefficient is observed in the subsequent period.

In almost all country groups, the unemployment variable has a negative coefficient and is significant at the 1% level (except for LIC), indicating that unemployment negatively affects happiness in all countries. This result, which is consistent with the literature, shows that unemployment has negative psychological and economic effects on people regardless of the country's income level.

In the general model, the inflation variable is negative and significant, and it is also negative and significant in the LMIC and LIC country groups, which, as expected, shows the negative impact of price increases on happiness. However, as an exception, inflation is positive and significant in the HIC country groups, indicating that demand-side inflation and the revival of economic consumption positively affect happiness in HIC group countries. The model's highest r-squared value, at 40%, belongs to the high-income country group, which may indicate that issues such as health, education, and justice have a greater impact on happiness than other macroeconomic variables in this study. It was found that an increase in the unemployment rate has a negative impact on happiness at the 1% significance level, regardless of the country group's level of development (excluding the lower-income country group). This finding supports the view that the destructive impact of unemployment on public well-being is universal.

4. Conclusion

The purpose of this study is to examine the relationship between the happiness index and income levels, to determine whether there is a positive linear relationship as commonly assumed, and in doing so, to re-examine the Easterlin paradox and test the validity of its core premise over a 12-year period using macroeconomic variables and the fixed-effects regression method, while categorizing countries into separate groups based on the World Bank's classifications. According to the findings of the study, no linear relationship was found between happiness and income levels on a global scale or specifically in high-income countries (HICs); instead, an inverted U-shaped relationship was identified. A positive relationship was observed in the short term, while a negative and nonlinear relationship was found in the long term. These results strongly support the Easterlin Paradox, which argues that income loses its positive effect on happiness beyond a certain threshold (due to factors such as increasing work-life imbalance or the perception of relative income). A similar pattern is observed among upper-middle-income countries. In the lower-middle-income group, however, the fact that income variables prove to be insignificant suggests that life satisfaction in this group is more sensitive to other structural factors not captured by economic growth (such as the Human Development Index) than to economic growth itself. It was found that an increase in the unemployment rate has a negative impact on happiness at the 1% significance level, regardless of the country group's level of development (excluding the lower-income country group). This finding supports the view that the destructive impact of unemployment on public well-being is universal. In the overall model, inflation has a direct negative impact on life satisfaction in lower-middle- and low-income countries. However, as an exception, the fact that inflation has a positive effect in high-income countries can be interpreted as a reflection of how demand-driven growth and dynamic economic consumption in developed economies positively influence perceptions of well-being. The highest proportion of happiness explained (R-Squared) by the modeled macroeconomic variables 40% was observed in high-income countries. This finding may demonstrate that, in developed societies that have already established their core institutional frameworks (healthcare, education, justice), the impact of macroeconomic stability on happiness can be measured much more clearly. The key policy recommendation of this study is that the results show countries cannot ensure their citizens' happiness merely by increasing their income levels; rather, they must prioritize the Human Development Index. To address income inequality, policymakers must recognize that money is not the public's primary concern and that happiness and a mentally healthy life cannot be achieved through money alone; consequently, government policies should be designed with a focus on trust, peace of mind, and innovation.

References

- Chen, W.-Y., & Hsu, L.-Y. (2024). Is income catch-up related to happiness catch-up? Evidence from eight European countries. *Heliyon*, 10, e26544. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2024.e26544>
- Çay Atalay, A. (2025). Reinterpreting the happiness index using artificial neural networks with selected economic and environmental variables: Evidence from D-8 countries. *Current Psychology*, 44, 12760–12770. <https://doi.org/10.1007/s12144-025-07996-5>
- Easterlin, R. A., & O'Connor, K. J. (2020). The Easterlin Paradox (IZA Discussion Paper No. 13923). Institute of Labor Economics (IZA). <https://hdl.handle.net/10419/232675>
- Heyert, A., & Weill, L. (2024). Is financial inclusion a source of happiness? *International Review of Financial Analysis*, 96, 103717. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2024.103717>
- Kundu, S., Kundu, R., & Chettri, K. B. (2024). Asymmetric effects of democracy and macroeconomic factors on happiness under high and low per capita incomes: A threshold panel analysis. *Ecological Economics*, 216, 108030. <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2023.108030>
(<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0921800923002938>)
- Lee, S., & Jin, J. (2026). Does homeownership increase happiness? Empirical evidence from Korean Labor and Income Panel Study Data. *Cities*, 171, 106785. <https://doi.org/10.1016/j.cities.2026.106785>
- Machani, M., & Shtudiner, Z. (2026). The effect of corruption priming on happiness and negative emotions. *Managerial and Decision Economics*, 47, 457–467. <https://doi.org/10.1002/mde.70053>
- World Happiness Report (2026). <https://data.worldhappiness.report/map>
- World Bank World Development Indicators (2026). <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=world-development-indicators>

AB'nin Ekonomik Yaptırım Politikaları ve Küresel Güvenlik Dinamikleri: Ukrayna Krizi Çerçevesinde Ekonomik Yaptırımlar

The EU's Economic Sanctions Policies and Global Security
Dynamics Economic Sanctions in the Context of the Ukraine
Crisis

Güleser UZUNER*, Önder Aytaç AFŞAR**

Özet

Bu çalışma, Avrupa Birliği'nin (AB) ekonomik yaptırım politikalarını Ukrayna Krizi bağlamında ele alarak, bu yaptırımların hem hedef ülke hem de uygulayıcı aktörler üzerindeki etkilerini çok boyutlu bir perspektifle incelemektedir. Ekonomik yaptırımlar, uluslararası ilişkilerde askeri müdahaleye alternatif olarak tercih edilen önemli araçlardan biri olmakla birlikte etkinlikleri ve sonuçları bağlama göre farklılık gösterebilmektedir. 2014 yılında Rusya'nın Kırım'ı ilhakı ile başlayan süreç AB'nin yaptırım mekanizmalarını yoğun biçimde devreye soktuğu kritik bir örnek oluşturmuştur. Bu kapsamda AB; finans, enerji ve teknoloji gibi stratejik sektörleri hedef alan yaptırımlar uygulayarak uluslararası hukuku koruma ve Rusya üzerinde baskı kurma amacı gütmüştür. Fakat söz konusu yaptırımlar Rusya ekonomisiyle beraber AB ülkelerini ve küresel ekonomik dengeleri de etkilemiştir. Çalışmada AB'nin yaptırım politikaları tarihsel, hukuki ve teorik çerçevede içerisinde değerlendirilmiş; Ukrayna Krizi özelinde uygulanan yaptırımların ekonomik ve siyasi sonuçları analiz edilmiştir. Elde edilen bulgular yaptırımların Rusya üzerinde belirli ölçüde ekonomik baskı oluşturduğunu, fakat hedeflenen politik değişimi tam anlamıyla sağlayamadığını göstermektedir. Bunun yanı sıra AB'nin enerji bağımlılığı ve üye devletler arasındaki çıkar farklılıkları yaptırımların etkinliğini sınırlandıran temel faktörler olarak öne çıkmaktadır. Sonuç olarak çalışma, ekonomik yaptırımların tek başına yeterli bir politika aracı olmadığını; sürdürülebilirlik, hedef odaklılık ve çok taraflı iş birliği ile desteklenmesi gerektiğini ortaya koymaktadır. Bu yönüyle makale, ekonomik yaptırımların sadece bir dış politika aracı değil, aynı zamanda küresel güç mücadelesinin önemli bir unsuru olduğunu vurgulamaktadır.

Anahtar Kelimeler: Ekonomik yaptırımlar, Avrupa Birliği, Ukrayna Krizi, Küresel Güvenlik, Rusya.

* Yüksek Lisans Programı Öğrencisi, Selçuk Üniversitesi, Uluslararası İlişkiler, Konya, Türkiye / Master's Program Student, International Relations, Konya, Turkey, ORCID: 0009-0007-6854-9410, E-posta/E-mail: guleseruzuner28@gmail.com

** Doç. Dr., Selçuk Üniversitesi, Uluslararası İlişkiler, Konya, Türkiye / Associate Professor, Selçuk University, International Relations, Konya, Turkey, ORCID: 0000-0003-1394-3975, E-posta/E-mail: onder.afsar@selcuk.edu.tr

Abstract

This study examines the European Union's (EU) economic sanctions policies in the context of the Ukraine Crisis, analyzing their multidimensional effects on both the target country and the implementing actors. As a key alternative to military intervention in international relations, economic sanctions are widely used, yet their effectiveness varies depending on context. The process initiated by Russia's annexation of Crimea in 2014 represents a critical case in which the EU intensively deployed its sanctions mechanisms. In response, the EU aimed to uphold international law and exert pressure on Russia by targeting strategic sectors such as finance, energy, and technology. However, these measures have impacted not only the Russian economy but also EU member states and broader global economic balances. The study evaluates EU sanctions within historical, legal, and theoretical frameworks, focusing on their economic and political consequences in the Ukraine Crisis. Findings suggest that while sanctions have imposed a certain level of economic pressure on Russia, they have not fully achieved the intended political outcomes. Additionally, the EU's energy dependence and divergent interests among member states have significantly constrained the effectiveness of these measures. In conclusion, the study demonstrates that economic sanctions alone are insufficient as a policy tool; their success depends on sustainability, targeted strategies, and multilateral cooperation. It highlights that sanctions function not only as instruments of foreign policy but also as key elements in the broader global power struggle.

Keywords: Economic sanctions, European Union, Ukraine Crisis, Global Security, Russia.

1. Giriş

Ekonomik yaptırımlar, uluslararası ilişkilerde devletler, uluslararası örgütler ve diğer aktörler tarafından belirli siyasi, ekonomik veya güvenlik hedeflerine ulaşmak için uygulanan önemli bir dış politika aracıdır. Tarihsel olarak yaptırımlar, savaşın bir alternatifi olarak görülmüş ve devletler arasında güç kullanmadan hedef ülke üzerinde baskı oluşturmayı amaçlamıştır. Bununla birlikte yaptırımların başarı oranı, uygulanma biçimi, kapsamı ve hedef ülkenin tepkileri gibi çeşitli faktörlere bağlı olarak değişiklik göstermektedir.

Avrupa Birliği (AB), küresel aktör olarak ekonomik yaptırımları sıkça kullanan bir organizasyondur. AB'nin yaptırım politikaları, genellikle uluslararası hukuka, insan haklarına ve demokratik değerlere dayalı bir dış politika perspektifine sahiptir. Ancak bu yaptırımların etkinliği ve sonuçları, uygulandıkları bağlama göre değişiklik göstermektedir. Bu bağlamda Ukrayna Krizi, AB'nin ekonomik yaptırım mekanizmalarının kapsamlı bir şekilde uygulandığı önemli bir örnektir.

2014 yılında Ukrayna'da gerçekleşen Maidan olayları ve Rusya'nın Kırım'ı ilhak etmesi, Avrupa ve küresel güvenlik sisteminde bir dönüm noktası olmuştur. Bu olayların ardından AB, Rusya'ya yönelik geniş çaplı ekonomik yaptırımlar uygulamaya başlamış, bu yaptırımlar enerji, finans, teknoloji gibi stratejik sektörleri hedef almıştır. Fakat bu yaptırımlar sadece Rusya üzerinde değil, AB ülkeleri ve küresel ekonomi üzerinde de etkiler yaratmıştır. AB'nin ekonomik yaptırımları, uluslararası hukukun ihlalini caydırmak

ve güvenliği sağlamak için güçlü bir araçtır. Ancak bu araç etkili olabilmesi için içsel birlik ve küresel iş birliği gerektirir (Ağır, 2024).

Bu araştırmanın önemi birkaç temel noktada öne çıkmaktadır. Birincisi, uluslararası ilişkiler disiplini ekonomik yaptırımların etkinliği, meşruiyeti ve sonuçları konusundaki tartışmalara hâlihazırda geniş bir literatür sunmaktadır. Fakat Ukrayna krizi 21. yüzyılın mevcut güç dengelerini ve AB'nin normatif güç olma iddiasını sınayan önemli bir vaka olması bakımından özgün bir inceleme alanı yaratmaktadır. İkincisi, AB'nin ekonomik yaptırımlar üzerinden geliştirdiği politika tepkisi gelecekteki benzer krizlerde uygulanabilecek araç ve stratejilerin belirlenmesi bakımından emsal niteliği taşımaktadır. Son olarak, yaptırımların uzun vadeli sonuçları ve küresel güvenlik mimarisi üzerindeki etkileri, uluslararası hukukun, kurumsal çerçevelerin ve normatif düzenin dönüşümüne ilişkin ipuçları sunmaktadır. Bu nedenlerle çalışma, hem akademik tartışmalara hem de politika yapıcılara yönelik değerli çıkarımlar sağlayacaktır.

Öte yandan, mevcut literatürde genellikle ekonomik yaptırımların etkinliği tek boyutlu olarak ele alınmaktadır. Bu çalışma farklı olarak AB'nin yaptırım politikalarını normatif güç ve jeoekonomik strateji ekseninde birlikte analiz ederek çok boyutlu bir değerlendirme sunmaktadır. Ayrıca bu çalışma, Avrupa Birliği'nin Ukrayna Krizi bağlamında uyguladığı ekonomik yaptırımların, normatif değerleri savunma amacının ötesinde jeoekonomik bir güç aracı olarak işlev gördüğünü ve bu nedenle sınırlı fakat çok boyutlu sonuçlar ürettiğini ileri sürmektedir.

Makalenin temel hipotezi AB'nin ekonomik yaptırımlarının, Ukrayna Krizi bağlamında Rusya üzerinde önemli ekonomik ve politik sonuçlar doğurduğu, ancak aynı zamanda AB ülkeleri ve küresel ekonomi üzerinde de maliyetli sonuçlar yarattığı yönündedir. Bu hipotez, literatür taraması, vaka analizi ve ekonomik verilerle desteklenerek test edilecektir. Makalede öncelikle AB'nin Ukrayna Krizi çerçevesinde uyguladığı ekonomik yaptırımlar tarihsel ve hukuki bir çerçevede ele alınacak, bu politikaların etkileri değerlendirilecek ve küresel güvenlik dinamikleri üzerindeki sonuçları tartışılacaktır. Çalışma ilk olarak ekonomik yaptırımların tarihsel arka planını, uluslararası ilişkiler teorileri çerçevesini ve hukuki meşruiyetini inceleyerek başlanmaktadır. Daha sonra AB'nin Ukrayna Krizi'ne yönelik yaptırım politikalarının detaylı bir analizi sunulacaktır. Son olarak, bu yaptırımların hem Rusya hem de AB üzerindeki ekonomik ve siyasi etkileri tartışılacaktır.

2. Dış Politika Aracı Olarak Ekonomik Yaptırımlar

2.1. Ekonomik Yaptırımların Tanımı ve Kapsamı

Ekonomik yaptırımlar, bir devletin veya uluslararası örgütün, belirli bir davranışı değiştirmek amacıyla başka bir devlete karşı uyguladığı ticaret kısıtlamaları, malvarlığı dondurma veya seyahat yasakları gibi tedbirlerdir. Bu yaptırımlar, genellikle ekonomik baskı yoluyla siyasi değişiklikleri teşvik etmeyi hedefler (Keskin, 2023, s. 145). Bu çeşitlilik, yaptırımların esnek ve duruma uyarlanabilir bir dış politika aracı olmasını sağlamaktadır.

Ekonomik yaptırımlar genellikle hedef devletin uluslararası hukuk normlarını ihlal etmesi, insan haklarını çiğnemesi veya başka bir ülkenin egemenliğini tehdit eden politikalar yürütmesi durumunda, bu devletin mevcut pozisyonundan geri adım atmasını sağlamak veya belirli bir politikayı benimsetmek amacıyla kullanılan bir zorlama aracı olarak tanımlanmaktadır. Askeri müdahaleye kıyasla daha düşük maliyetli ve şiddetsiz bir baskı yöntemi olması, yaptırımları barışçıl bir araç haline getirirken uluslararası kamuoyunda meşru bir konum elde etme çabasıyla da ilişkilendirilmektedir (Morgan, 2023, s. 4-5). Ayrıca, ekonomik yaptırımlar, uygulayan tarafın uluslararası normlara bağlılığını ve haksızlığa gösterdiği tepkiyi simgesel olarak ortaya koyarak uluslararası kamuoyuna güçlü bir siyasi mesaj iletmesini sağlamaktadır. (Morgan, 2023, s. 16). Fakat yaptırımların hedef ülkede uzun vadeli ekonomik zarar yaratabilmesine rağmen, siyasi sonuçlarının belirsiz veya sınırlı kalma ihtimali de bulunmaktadır. (Morgan, 2023, s. 14)

Ekonomik yaptırımlar farklı biçimlerde sınıflandırılmaktadır. Bunlardan biri olan ticari ambargolar, bir ülkeye yönelik doğrudan mal veya hizmet ihracatının ya da ithalatının kısıtlanmasını ifade etmektedir ve bu sayede hedef ülkenin bazı stratejik ürünlere erişimi engellenir (Acar, 2017, s. 1). Bir diğer tedbir olan varış kontrollü tedbirler (targeted / smart sanctions) ise ekonomi yerine belirli kişi, kurum veya sektöre odaklanan, daha “akıllı” yaptırım türleridir. Örneğin belirli siyasetçilerin, oligarkların veya devlet şirketlerinin mal varlıklarının dondurulması ya da belirli sektörlerdeki teknolojik transferin kısıtlanması gibi yöntemlerle genel halkın zararını en aza indirerek hedef elitlere baskı kurulması amaçlanmaktadır (Morgan, 2023, s. 7). Mali dondurma ve finansal yaptırımlar, hedef alınan ülkenin merkez bankasına ait varlıkların, devlet teşekküllerinin veya belirli kişilerin finansal işlemlerinin engellenmesini içerir ve uluslararası finans sistemine erişimi kısıtlayarak hedef ülkenin ekonomik hareket alanını daraltmaktadır (Acar, 2017, s. 2). Ayrıca, seyahat yasakları ve diplomatik kısıtlamalarla hedef devletin üst dü-

zey yetkililerinin uluslararası hareket kabiliyeti sınırlandırılarak diplomatik girişimlerinin zorlaştırılması sağlanmaktadır (Avrupa Birliği Konseyi, 2024). Bu farklı yaptırım türleri genellikle bir paket halinde uygulanarak hedef ülke üzerinde çok yönlü baskı oluşturacak şekilde tasarlanmaktadır.

2.2. Yaptırımların Tarihsel Gelişim Süreci

Ekonomik yaptırımların tarihsel gelişimi, uluslararası politikanın evrimiyle paralel bir seyir izlemiştir. Erken dönemlerde, ekonomik yaptırımlar sınırlı ve genellikle iki taraflı anlaşmazlıklarda kullanılan araçlardı. Örneğin, 1807’de Amerika Birleşik Devletleri, İngiltere ve Fransa arasındaki çatışmalara tepki olarak bir ambargo uygulamıştır. Bu ambargo, her iki ülkenin de Amerikan ticaretine müdahalesini engellemeyi amaçlamıştır.

Birinci Dünya Savaşı sonrasında, 1919’da kurulan Milletler Cemiyeti, ekonomik yaptırımları uluslararası barışı koruma aracı olarak benimsemiştir. Özellikle 1935’teki Habeşistan Krizi sırasında, İtalya’ya karşı uygulanan yaptırımlar bu yaklaşımın bir örneğidir. Ancak, bu yaptırımların etkinliği sınırlı kalmış ve İtalya’nın işgali devam etmiştir.

İkinci Dünya Savaşı sonrasında, Birleşmiş Milletler’in kurulmasıyla birlikte ekonomik yaptırımlar daha kurumsal bir yapıya kavuşmuştur. Bu dönemde, ekonomik yaptırımların kapsamı genişlemiş ve uluslararası ticaretin silahlaştırılması kavramı ortaya çıkmıştır. Özellikle Soğuk Savaş döneminde, ABD ve müttefikleri, ihracat kontrolleri ve finansal kısıtlamalar yoluyla hedef ülkeler üzerinde baskı kurmuşlardır (Çevik, 2023, s. 223-225).

2.3. Ekonomik Yaptırımların Teorik Çerçevesi

Neorealizm, liberalizm ve konstrüktivizm gibi ana teorik yaklaşımlar, yaptırımların neden ve nasıl uygulandığına dair farklı perspektifler sunmaktadır.

2.3.1. Neorealizm: Güç ve Devletin Çıkarı

Neorealist teori, uluslararası sistemin anarşik yapısını ve devletlerin güç arayışını merkeze alır. Kenneth Waltz’un neorealist çerçevesine göre devletler, güvenliklerini sağlamak ve sistemdeki güç dengelerini kendi lehlerine çevirmek için yaptırımları bir araç olarak kullanır.

Neorealist bakış açısına göre, ekonomik yaptırımlar genellikle güçlü devletlerin zayıf devletler üzerinde hegemonya kurma çabası olarak değer-

lendirilir (Balci, 2023, s. 132-134). Örneğin ABD'nin İran'a yönelik ekonomik yaptırımları bu ülkenin nükleer programını durdurmaya yönelik bir çaba olarak görülse de, aynı zamanda ABD'nin Ortadoğu'daki stratejik çıkarlarını koruma amacını taşır. Neorealist teori bu gibi durumlarda yaptırımların yalnızca hedef devlet üzerindeki etkilerini değil, aynı zamanda yaptırımları uygulayan devletin güç pozisyonunu sağlamlaştırma hedefini vurgular.

2.3.2. Liberalizm: İş birliği ve Normatif Amaçlar

Liberal teori, ekonomik yaptırımları uluslararası iş birliğini teşvik eden ve normatif hedeflere ulaşmayı amaçlayan bir mekanizma olarak ele alır. Bu teoriye göre ekonomik yaptırımlar, devletlerin otoriter rejimlere karşı insan haklarını savunmak ve uluslararası normları güçlendirmek için kullandığı bir araçtır.

Liberal perspektif, özellikle Avrupa Birliği'nin ekonomik yaptırımlarını açıklamak için uygundur. AB Rusya'ya yönelik yaptırımlarıyla, toprak bütünlüğü ve uluslararası hukukun üstünlüğü gibi normları korumayı amaçlamaktadır. Demokratik barış teorisi kapsamında demokratik devletlerin yaptırımları daha az kullanmaya eğilimli oldukları fakat uluslararası normların korunması gerektiğinde bu aracı tercih ettikleri öne sürülür (Wiltse, 2018, s. 141-146). AB'nin Rusya'ya enerji ve finans sektörlerine yönelik yaptırımları, liberal normların korunmasına yönelik bir tepki olarak değerlendirilebilir.

2.3.3. Konstrüktivizm: Normlar ve Kimlik

Konstrüktivist teori, ekonomik yaptırımların yalnızca maddi kazanç ve güçle değil, aynı zamanda uluslararası normlar, kimlik ve değerlerle ilişkili olduğunu savunur. Bu yaklaşım, ekonomik yaptırımların uluslararası toplumun değerlerini yansıttığını ve normatif düzeni güçlendirdiğini vurgular.

Konstrüktivistlere göre, ekonomik yaptırımların amacı, yalnızca hedef devletin politikalarını değiştirmek değil, aynı zamanda uluslararası sistemde belirli normların hâkim olmasını sağlamaktır (Küçük, 2019, s. 379-381). Örnek vermek gerekirse Rusya'ya uygulanan yaptırımlar, toprak bütünlüğü ve egemenlik gibi normların uluslararası toplum tarafından ne kadar değerli bulunduğunu göstermektedir. Bu bakış açısına göre yaptırımlar, uluslararası topluma bir "mesaj" verme işlevi de görür.

2.3.4. Teorilerin Birleştirilmesi: Çok Boyutlu Bir Yaklaşım

Ekonomik yaptırımların uluslararası sistemdeki rolünü anlamak için farklı teorik yaklaşımları birleştiren çok boyutlu bir analiz gereklidir. Neorealistler yaptırımları güç dengesi ve güvenlik bağlamında değerlendirirken, liberal ve konstrüktivist yaklaşımlar bu mekanizmanın normatif ve kimliksel boyutlarını vurgular. Mesela ABD'nin İran'a yönelik yaptırımları neorealist açıdan bir hegemonya aracı olarak görülebilen, liberal teori bu yaptırımları uluslararası hukukun üstünlüğü çerçevesinde değerlendirebilir. Aynı zamanda konstrüktivist perspektifinden analiz, bu yaptırımların uluslararası toplumdaki normları nasıl etkilediğine odaklanabilir.

2.4. Uluslararası Hukukta Yaptırımların Meşruiyeti

Ekonomik yaptırımların uluslararası hukukta meşruiyeti, genellikle Birleşmiş Milletler (BM) Şartı'nın VII. Bölümü ile temellendirilir. BM Şartı'nın 39. maddesi, uluslararası barış ve güvenliği tehdit eden durumları belirleme yetkisini Güvenlik Konseyi'ne verir. Şart'ın 41. maddesi ise askeri güç kullanılmadan uygulanabilecek ekonomik ve diplomatik yaptırımları açıkça tanımlar. Bu hukuki çerçeve, BM'nin ekonomik yaptırımları uluslararası barışı sağlamak ve krizleri kontrol altına almak amacıyla bir araç olarak kullanmasını sağlar (Birleşmiş Milletler Antlaşması, 2001).

Avrupa Birliği (AB) ise ekonomik yaptırımlarını Lizbon Antlaşması'nın 215. maddesi kapsamında uygular. Bu madde, AB'nin Ortak Dış ve Güvenlik Politikası (ODGP) doğrultusunda hareket ederek insan haklarını koruma, demokrasi ve hukukun üstünlüğü gibi normatif değerlere dayalı yaptırım kararları almasına olanak tanır. AB'nin bu çerçevede aldığı yaptırımlar genellikle BM Güvenlik Konseyi kararlarıyla uyumlu olsa da, gerektiğinde kendi inisiyatiflerini de devreye sokabilir (Avrupa Birliği, 2011).

Öte yandan ekonomik yaptırımların uygulanışı sırasında çeşitli meşruiyet sorunları ortaya çıkmaktadır. Bu sorunlar, yaptırımların uluslararası hukuka uygunluğu ve etkilerinin meşruiyeti bağlamında ele alınabilir. Meşruiyetin ilk tartışmalı noktası yaptırımın orantısızlığı ve sivil halk üzerindeki etkileridir. Ekonomik yaptırımlar genellikle hedef hükümetleri baskı altına almayı amaçlar. Ancak çoğu durumda, sivil halk bu yaptırımlardan en çok zarar gören kesim olur (Aygül & Çelenk, 2018, s. 3). Örneğin, Irak'a uygulanan BM yaptırımları, temel sağlık ve gıda hizmetlerine erişimi ciddi şekilde kısıtlayarak uluslararası insancıl hukuk bağlamında eleştirilmiştir.

Meşruiyetin ikinci tartışmalı noktası, tek taraflı yaptırımların hukuki niteliğidir. BM tarafından onaylanmayan tek taraflı yaptırımlar, uluslararası hukuka uygunluk açısından sıkça tartışılmaktadır. Özellikle ABD'nin İran'a yönelik yaptırımları, BM Güvenlik Konseyi'nin onayı olmadan uygulanmış ve bu durum uluslararası ticaretin serbestliğini ihlal ettiği gerekçesiyle eleştirilmiştir (Şafak, 2021, s. 328).

Meşruiyetin üçüncü tartışmalı noktası, ikincil yaptırımlar ve egemenlik ihlalidir. İkincil yaptırımlar sadece hedef devleti değil, onunla ticaret yapan üçüncü tarafları da cezalandırdığı için devletlerin egemenlik haklarını ihlal ettiği gerekçesiyle eleştirilir. ABD'nin İran'a yönelik ikincil yaptırımları, Avrupa'daki birçok şirketin ciddi maliyetlere maruz kalmasına neden olmuş ve bu durum AB ile ABD arasında hukuki gerilim yaratmıştır (Çokışler, 2021, s. 75-76).

Bir diğer tartışmaya göre, yaptırımların meşruiyeti hukuki dayanaklarla beraber normatif temellerle de değerlendirilmelidir. İnsan haklarını korumak veya uluslararası hukuku savunmak gibi ahlaki gerekçelerle uygulanan yaptırımlar genellikle daha meşru kabul edilir. Fakat bu gerekçeler, yaptırımların sonuçlarıyla desteklenmediğinde eleştirilere neden olabilir (Demirel, 2013, s. 167-168). Örneğin, Rusya'ya yönelik yaptırımlar insan hakları ihlallerine tepki olarak gerekçelendirilmiş olsa da, etkileri çoğunlukla siyasi sonuçlar üretmekte sınırlı kalmıştır.

Hukuki mekanizmaların uygulama süreçlerine baktığımızda; BM Güvenlik Konseyi, yaptırımların uluslararası hukuk zemininde meşru kabul edilmesi için en güçlü platformdur. Örneğin BM'nin Güney Afrika'ya yönelik 1977 yaptırımları, apartheid rejimine karşı uluslararası bir duruşun sembolü olmuştur. Öte yandan AB, yaptırımları uygulama süreçlerinde üye ülkelerin oybirliğini gerektirir. Bu durum bazen karar alma süreçlerini yavaşlatabilir. Fakat AB, enerji ve finans sektörlerinde Rusya'ya yönelik yaptırımları kendi hukuki mekanizmalarını kullanarak devreye sokmuştur. ABD açısından baktığımızda da ABD'nin yaptırımları genellikle tek taraflıdır ve ulusal çıkarları ön planda tutar. Örneğin, Küba'ya uygulanan yaptırımlar, hem siyasi hem de ekonomik izolasyonu hedeflemiştir.

3. AB Ekonomik Yaptırımları Nasıl Uygular?

Ekonomik yaptırımlar, uluslararası hukuk alanında da tartışmalı bir konudur. Bir yanda yaptırımların, BM Şartı'nda öngörülen uluslararası barış ve güvenliği koruma amaçlı mekanizmalar olduğu vurgulanırken, diğer yanda

yaptırım uygulamalarının hedef ülkeye yönelik orantısız ve haksız bir ekonomik cezalandırma niteliği taşıyabileceği eleştirilmektedir. Uluslararası hukuk, yaptırımların meşruiyetini sağlayacak çerçeveyi BM Güvenlik Konseyi kararları ve bölgesel örgütlerin yetki alanları aracılığıyla belirlemeye çalışır.

Birleşmiş Milletler (BM), uluslararası barış ve güvenliğin sağlanması amacıyla ekonomik yaptırımların uygulanmasında yetkili temel uluslararası örgüttür. BM Şartı'nın VII. bölümü uyarınca BM Güvenlik Konseyi, uluslararası barışa tehdit, barış ihlali veya saldırı durumunda bağlayıcı kararlar alabilmekte ve bu kararlar doğrultusunda ekonomik yaptırımlar uygulamaya koyabilmektedir. Böylece yaptırımlar, meşru bir zemine oturmakta ve uluslararası toplum adına hareket edilen bir mekanizma niteliği kazanmaktadır. Soğuk Savaş sonrası dönemde, Güvenlik Konseyi'nin Irak, Afganistan, Libya ve çeşitli Afrika ülkelerine yönelik uyguladığı ekonomik yaptırımlar ve silah ambargoları, yaptırım rejimlerinin gelişimini etkilemiştir. Daha sonraları ortaya çıkan "akıllı yaptırım" konsepti, BM'nin yaptırım politikalarını daha seçici ve hedef odaklı hale getirmeye başlamıştır (Achilleas, 2020).

Öte yandan Avrupa Birliği, kendi kurumları vasıtasıyla Ortak Dış ve Güvenlik Politikası (ODGP) çerçevesinde ekonomik yaptırımlar uygulayabilme yetkisine sahiptir. AB'nin hukuki çerçevesi, Maastricht Anlaşması'ndan beri geliştirilmiş ve Lizbon Antlaşması ile güçlendirilmiştir. Esasında AB, ekonomik yaptırımları genellikle Lizbon Antlaşması çerçevesinde uygulamaktadır. Bu antlaşma, yaptırımların hukuki dayanaklarını tanımlarken aynı zamanda uluslararası hukukun ihlallerine karşı AB'nin harekete geçmesini kolaylaştırmaktadır (Şimşek, 2021, s. 2055). Ortak Dış ve Güvenlik Politikası (ODGP), AB üyelerinin uluslararası krizlere karşı ortak bir pozisyon benimsemesini, bu pozisyonun ekonomik yaptırımlar gibi zorlayıcı tedbirler yoluyla hayata geçirilmesini mümkün kılmaktadır. AB'nin yaptırım kararları, genellikle Konsey kararı ile yürürlüğe girer. Bu kararlar, AB üyesi tüm ülkelere uygulanmak zorundadır. Aynı zamanda AB, BM Güvenlik Konseyi'nin aldığı bağlayıcı yaptırım kararlarını da kendi hukuki düzenine entegre ederek, yaptırımları AB üyesi ülkeler nezdinde uygulanabilir hale getirir (Keskin, 2023).

Birleşmiş Milletler ve AB dışında, bölgesel örgütler ve ittifaklar da ekonomik yaptırımlar uygulayabilir. Örneğin Afrika Birliği veya Amerikan Devletleri Örgütü gibi bölgesel yapılanmalar, kendi yasal çerçeveleri dahilinde üyelerinin davranışlarını düzenlemek için ekonomik yaptırımlara başvuru-
rabilirler. Ayrıca uluslararası teamül hukuku, uzun süreli ve tekrarlı uygu-

lamalar sonucunda ekonomik yaptırımların uluslararası hukuk düzeninde tanınan meşru bir araç haline gelmesine katkı sağlamıştır. Bununla birlikte yaptırımların uluslararası hukukta her zaman açık bir onay mekanizmasına sahip olmaması, hedef ülkeler tarafından hukuka aykırılık iddialarının gündeme getirilmesine yol açmaktadır. Bu durum yaptırımların normatif temelini her daim tartışmaya açık olduğunun bir göstergesidir. Özellikle İkincil Yaptırımlar gibi karmaşık uygulamalar, başka devletlerin veya özel şirketlerin hedef ülke ile ticaret yapmasını engelleyerek uluslararası ticaret normlarına, Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) kurallarına ve meşru ticari menfaatlere müdahalede bulunduğu eleştirilerine maruz kalmaktadır (Şimşek, 2021, s. 2050-2078).

4. Ukrayna Krizi

Ukrayna krizi, AB'nin yakın coğrafyasında yaşanan en önemli jeopolitik sarsıntılardan birini temsil etmektedir. Bu kriz, AB'nin doğu sınırlarında bir istikrarsızlık kaynağı yaratmakla kalmamış aynı zamanda Birliğin Rusya ile ilişkilerini köklü bir biçimde dönüştürmüş ve AB'nin küresel aktör olarak krizlere tepki kapasitesini sınamıştır. Ekonomik yaptırım politikaları, AB'nin bu krize yanıt verme sürecinde merkezi bir araç olarak ortaya çıkmış; Birlik, Rusya'nın Ukrayna'nın egemenlik ve toprak bütünlüğünü ihlal eden eylemlerine karşı uluslararası hukuk temelli ve iş birliği odaklı normatif güç iddiasını ekonomik baskı yoluyla sürdürmeye çalışmıştır.

4.1. Ukrayna Krizi Arka Planı

Ukrayna krizi, temelinde Ukrayna toplumunun ve siyasi elitlerinin Batı ile Rusya arasında tercih yapmak zorunda kaldığı zorlu bir jeopolitik konumlanmayı barındırmaktadır. 2013 sonlarında Kiev'de patlak veren Euromaidan gösterileri, Ukrayna'nın AB ile Ortaklık Anlaşması imzalamaktan vazgeçerek Rusya'ya yaklaşma politikasına tepki olarak doğmuştur. Bu protestolar, kısa sürede rejim değişikliği ile sonuçlanmış ve Rusya'yı Ukrayna'daki nüfuzunu korumak için sert adımlar atmaya sevk etmiştir (Cabbarlı, 2016, s. 111-115). Krizin enerji güvenliği üzerindeki etkileri de yaptırımların önemini artırmıştır (Chatnam House, 2022).

Soğuk Savaş sonrasında AB ve Rusya ilişkileri, çoğunlukla ekonomik iş birliği, enerji bağımlılığı ve güvenlik alanında karşılıklı çıkarlar ile rekabetin karmaşık bir birleşiminden oluşmuştur. AB Rusya'yı stratejik bir ortak

olarak değerlendirmiş, ticaretin artırılması ve enerji arzının güvence altına alınması karşılığında Rusya'nın demokratikleşme, insan hakları ve hukukun üstünlüğü alanlarında ilerlemesini öngörmüştür. Ancak, 2000'lerin ortalarından itibaren AB ve Rusya arasındaki ilişkiler giderek gerilmiş; Moskova'nın Avrasya coğrafyasında nüfuz alanını yeniden tesis etme çabası, AB'nin Doğu Ortaklığı Politikası ile çelişmiştir. Ukrayna, bu stratejik çekişmenin merkezinde yer almış, Kırım'ın 2014'te Rusya tarafından ilhakı ise ilişkileri bir dönüm noktasına taşımıştır.

Ukrayna'nın AB ile daha yakın siyasi ve ekonomik bağlar kurma hedefi, Rusya'nın çıkarları ile doğrudan çelişmekteydi. AB ile Ortaklık Anlaşması, Ukrayna'ya AB pazarlarına erişim sağlayacak ve reformları teşvik edecek bir çerçeve sunarken, Rusya bu adımları kendi etki alanına bir tehdit olarak algılamıştır. Bu bağlamda Rusya, Ukrayna'nın egemenlik alanını ihlal etmiş; Kırım'ı ilhak ederek ve Doğu Ukrayna'daki ayrılıkçıları destekleyerek fiili bir statüko değişikliği yaratmıştır. Bu gelişmeler, AB'nin Rusya'ya karşı yaptırım uygulama kararı almasını tetiklemiş, AB'yi uluslararası hukuku savunmaya dayalı normatif duruşunu reelpolitik baskılama araçlarıyla güçlendirmeye yönlendirmiştir (Konak, 2019).

4.2. AB – Rusya Ekonomik İlişkilerinin Kriz Öncesi Durumu

4.2.1. Ticaret Hacmi ve İthalat-İhracat Kalemleri

Avrupa Birliği (AB) ve Rusya, Ukrayna krizi öncesinde güçlü ekonomik bağlara sahipti. 2013 yılında AB, Rusya'nın en büyük ticaret ortağıydı. Toplam ticaret hacmi 326 milyar avro olarak kaydedilmiş, bu ticaretin %75'i enerji ürünlerini kapsamıştır. AB doğalgaz ihtiyacının %40'ını, ham petrol ihtiyacının ise %30'unu Rusya'dan karşılamaktaydı.

Rusya'dan AB'ye ihraç edilen başlıca ürünler arasında enerji kaynakları (doğalgaz, ham petrol, kömür), metaller (alüminyum, bakır), tarım ürünleri (buğday) ve kimyasallar yer alıyordu. Buna karşılık AB; Rusya'ya makine, araç, ilaç ve tüketim malları ihraç ediyordu. Rusya'nın AB'ye olan ihracatının %65'i enerji sektöründen gelirken, ithalat kalemlerinde teknolojik ürünler önemli bir yer tutmaktaydı (Anadolu Ajansı, 2024).

4.2.2. Enerji Bağımlılığı ve Stratejik Önemi

AB'nin enerji bağımlılığı, Ukrayna krizi öncesi dönemde Rusya ile ilişkilerin temel belirleyicilerinden biri olmuştur. Almanya, İtalya ve Polonya

gibi ülkeler, enerji ihtiyaçlarının önemli bir kısmını Rusya'dan karşılıyordu. Özellikle Kuzey Akım 1 boru hattı, bu enerji alışverişinin önemli bir parçasıydı ve yıllık 55 milyar metreküp gaz taşıma kapasitesine sahipti. Bu nedenle AB'nin enerji arz güvenliği büyük ölçüde Rusya'ya bağlıydı (Haber7, 2010).

4.2.3. Kriz Öncesi Sorunlar ve Dengeler

Kriz öncesinde, enerji bağımlılığı nedeniyle AB'nin Rusya'ya karşı daha ihtiyatlı bir politika izlediği görülmüştür. Fakat Rusya'nın Kırım'ı ilhakı sonrasında bu ekonomik bağların siyasi sorunları çözmekte yetersiz kaldığı anlaşıldı. AB ve Rusya arasında enerji ticareti gibi alanlarda güçlü bir ekonomik entegrasyon olmasına rağmen bu bağların diplomatik tansiyonları azaltma konusunda etkili olmadığı gözlemlenmiştir. Kırım'ın ilhakı AB'nin Rusya'ya yönelik politikalarında değişikliklere yol açmış ve enerji bağımlılığını azaltma çabalarını hızlandırmıştır (Yalçın, 2017, s. 57).

4.3. AB'nin Ukrayna Krizi'ndeki Tutumu

AB, çok katmanlı kurumsal yapısı nedeniyle yaptırım kararlarını alma ve uygulama süreçlerinde karmaşık bir model sunmaktadır. Kararlar, genellikle AB Konseyi düzeyinde alınır ve AB Komisyonu ile Avrupa Parlamentosu'nun farklı yetki ve görüşleri doğrultusunda şekillenir. Yaptırımların uygulanabilirliği ve sürdürülebilirliği, üye devletlerin siyasi iradesine büyük ölçüde bağlıdır.

Avrupa Konseyi, üye devlet liderlerinin bir araya gelerek dış politika konularında stratejik yön tayin ettiği bir organdır. Ukrayna krizi bağlamında ekonomik yaptırım kararları, ilk olarak Konsey toplantılarında tartışılmış ve Konsey Kararları aracılığıyla benimsenmiştir. Avrupa Komisyonu, yaptırımların teknik detaylarını hazırlayarak uygulamaya destek sağlar; mali kısıtlamalar, ticaret engelleri ve sektörel sınırlamalar gibi konularda hukuki düzenlemeler Komisyon tarafından formüle edilir. Avrupa Parlamentosu ise demokratik meşruiyet ve siyasi denetim sunarak yaptırım politikalarının kamusal tartışma boyutunu güçlendirir.

AB'nin dış politika kararlarının çoğunda olduğu gibi ekonomik yaptırım kararı da üye devletlerin oybirliğini gerektirmektedir. Bu durum yaptırımların şekli, kapsamı ve süresi konusunda çeşitli görüş ayrılıklarına zemin hazırlar. Örneğin, Rusya ile tarihsel, coğrafi ve enerji bağımlılığı gibi nedenlerle daha yakın ilişkileri olan bazı üye ülkeler yaptırım paketlerinin sertleş-

tirilmesi konusunda çekingen davranabilmektedir. Bu nedenle, yaptırım kararlarının alınması uzlaşma gerektirir ve alınan kararlar sıklıkla hedeflenen etkinin altına düşebilir. Yine de, Ukrayna krizi gibi AB temel değerlerini ve Avrupa güvenliğini doğrudan etkileyen vakalarda üye devletler genel olarak ortak bir çizgi yakalamayı başarmıştır (T.C. Dışişleri Bakanlığı Avrupa Birliği Başkanlığı, 2018).

AB'nin Ukrayna krizi bağlamında uyguladığı yaptırımlar çeşitli kategorilere ayrılabilir. Bu yaptırımlar, Rusya ekonomisinin stratejik sektörlerini hedef alarak Moskova'nın uluslararası hukuku ihlal eden eylemlerine karşı caydırıcı bir tepki sunmayı amaçlamaktadır (Canar, 2022, s. 144). Yaptırımların seçici ve hedef odaklı olması, AB'nin hem uluslararası meşruiyetini hem de iç dayanışmasını korumaya yönelik bir stratejidir.

AB, Rus bankalarının sermaye piyasalarına erişimini kısıtlayarak Rusya'nın yabancı yatırım ve finansman kaynaklarına ulaşmasını zorlaştırmıştır. Rusya'nın devlet bankalarına uygulanan kısıtlamalar, ekonominin likidite ve büyüme potansiyelini sınırlamıştır. Buna ek olarak, belirli Rus bireylerin ve şirketlerin AB'deki varlıklarının dondurulması, hedeflenen kesimlere doğrudan mali zarar vermeyi amaçlamıştır.

Enerji sektörü ise, Rusya ekonomisinin belkemiği olarak görülmektedir. AB'nin Rusya'dan yaptığı doğal gaz ve petrol ithalatına bağımlılığı, Rusya'nın elini güçlendirmektedir. Bu nedenle AB, enerji sektörüne yönelik bazı teknoloji transferleri ile yatırımları sınırlamış, Rusya'nın enerji çıkarlarını zayıflatmayı hedeflemiştir. Ancak AB ülkelerinin Rus enerjisine bağımlılığı, bu yaptırım kategorisinin kapsamını zaman zaman sınırlamıştır.

AB, Rusya'ya askeri ekipman, hassas teknoloji ve çift kullanım potansiyeli olan ürünlerin ihracatını kısıtlamıştır. Bu sınırlamalar, Rusya'nın savunma sanayiini modernize etmesini ve yeni askeri yetenekler geliştirme- sini zorlaştırarak, kriz bölgesindeki askeri dengenin AB lehine değişmesini amaçlamaktadır.

AB, Rusya'nın üst düzey yetkililerine seyahat kısıtlamaları getirerek diplomatik etkileşimi sınırlandırmış ve Rusya'nın uluslararası platformlarda manevra alanını daraltmıştır. Bu kısıtlamalar, Rus elitler üzerinde sembolik ve psikolojik bir baskı oluşturarak, Rusya'yı politikalarında revizyon yapmaya teşvik etmeyi hedefler (Uygun, 2023).

Yaptırım paketleri zaman içerisinde güncellenerek varolmaya devam etmiştir. Çünkü AB'nin Rusya'ya yönelik yaptırım politikası statik değildir. Krizin seyrine, Rusya'nın politik tutumuna ve uluslararası ortamın değişen

dinamiklerine göre AB yaptırım paketleri zamanla genişletilmiş, yenilenmiş veya süreklilik arz edecek şekilde uzatılmıştır. AB'nin Rusya'ya yönelik yaptırımlarının ilk dalgası 2014'te Kırım'ın ilhakına karşılık olarak uygulamaya konmuştur ve ardından bu yaptırımlar zamanla genişletilmiştir. 2020'lerin başında AB, bu yaptırımların etkinliğini artırmak için yeni stratejik adımlar atmıştır (Council of the European Union, 2026).

Kırım'ın ilhakının ardından AB, Rusya'ya yönelik ilk sınırlı yaptırım paketlerini yürürlüğe koymuştur. Bu dönemde yaptırımlar daha çok Kırım kaynaklı gerilime tepki niteliğindedir ve hedef alınan kişi ve kurumların varlık dondurulması ve seyahat yasakları ile sınırlıydı. Bu yaptırımların ekonomik boyutu sınırlı olmakla birlikte, siyasi ve diplomatik baskı yaratmayı hedeflemiştir (European Parliament, 2026).

Doğu Ukrayna'daki çatışmaların derinleşmesi ve Minsk Anlaşmalarının uygulanmasındaki zorluklar, AB'yi yaptırım kapsamını genişletmeye itmiştir. Bu dönemde finans, enerji ve askeri teknoloji alanlarındaki yaptırımlar yoğunlaşmış, daha güçlü bir ekonomik baskı oluşturulmuştur. AB, Rusya'nın uluslararası finansal piyasalara erişimini kısıtlamış ve stratejik enerji projelerine yatırımları sınırlamıştır. Bu yaptırımlar, Rusya'nın ekonomisinin önemli sektörlerine zarar vermeyi amaçlamıştır (Brookings , 2019). Ayrıca, finansal sektördeki yaptırımların etkisiyle Rusya'nın ekonomik büyüme potansiyeli önemli ölçüde zayıflamıştır.

AB, Rusya'ya yönelik yaptırımların süresini düzenli olarak gözden geçirmiş ve çoğunlukla uzatma kararı almıştır. Bu durum, krizde somut bir çözümün gecikmesi ve Rusya'nın politik tutumunu değiştirmemesinin bir sonucudur. Yaptırımların geleceği, Rusya'nın Ukrayna politikasındaki olası değişimlere, AB içindeki siyasi iradeye ve transatlantik dayanışmanın devam edip etmemesine bağlıdır. Örneğin 2020'lerde AB, Rusya'ya karşı uyguladığı yaptırımların süresini yine uzatarak, Rusya'nın uluslararası ilişkilerdeki pozisyonunu hedef almıştır (European Union, 2020). Bu yaptırımların gelecekteki etkileri, AB'nin dış politika hedefleri doğrultusunda şekillenecek ve Rusya'nın davranış değişiklikleri doğrultusunda revize edilecektir.

5. AB'Nin Ukrayna Krizinde Ekonomik Yaptırımları

5.1. Yaptırımların Rusya Ekonomisi Üzerindeki Etkileri

Rusya'ya yönelik yaptırımlar, 2014'te Kırım'ın ilhakından itibaren çeşitli sektörlerde yoğunlaşarak uygulanmıştır. Bu yaptırımlar, özellikle enerji, finans, savunma ve teknoloji sektörlerini hedef almıştır. 2022 itibarıyla yaptırımların Rus ekonomisi üzerindeki etkileri daha da derinleşmiş, Gayri Safi Milli Hasıla'da (GSMH) %12,5 ile %16,5 arasında bir daralma yaşanması ön-

görülmüştür (Bloomberg, 2024). Bu durum neorealist perspektif çerçevesinde değerlendirildiğinde, ekonomik yaptırımların devletler arası güç mücadelesinde bir baskı aracı olarak işlev gördüğünü, ancak hedef devletin politik davranışını değiştirme konusunda sınırlı kaldığını göstermektedir.

5.1.1. *Ticaret Hacmi ve İhracat:* Rusya'nın Güney Kore ile ticaret hacmi %62, Finlandiya ile %60 oranında azalmıştır. Avrupa Birliği'ne enerji ihracatı ciddi şekilde kısıtlanmış ve bu durum, Rusya'nın döviz gelirlerinde düşüşe yol açmıştır (Harici, 2024).

5.1.2. *İç Ekonomik Durum:* Ambalaj malzemesi eksikliği gibi temel ihtiyaçların karşılanamaması, tüketim mallarında kıtlık ve yükselen fiyatlar gibi sorunlar halkın yaşam standardını düşürmüştür (Welt, 2024).

5.2. Yaptırımların AB Ekonomisi Üzerindeki Etkileri

Avrupa Birliği de Rusya'ya uyguladığı yaptırımlardan ekonomik açıdan etkilenmiştir:

5.2.1. *Enerji Bağımlılığı ve Maliyetler:* 2022 itibarıyla AB, doğalgaz ihtiyacının %40'ını, ham petrol ihtiyacının %30'unu Rusya'dan karşılamaktaydı. Ancak enerji yaptırımları sonrası AB ülkeleri, Rus gazına alternatif arayışına girmiş ve enerji maliyetleri %25 oranında artmıştır (Sputnik Türkiye, 2025).

5.2.2. *İhracat Kayıpları:* AB'nin Rusya'ya yaptığı ihracatta %30 oranında bir azalma görülmüş ve bu durum, özellikle Almanya, Polonya ve İtalya gibi ülkelerin sanayi sektörlerini olumsuz etkilemiştir (Yeni Şafak, 2023).

5.3. Yaptırımların Ukrayna Ekonomisi Üzerindeki Etkileri

Yaptırımların dolaylı etkileri Ukrayna ekonomisini de etkilemiştir.

5.3.1. *Yeniden Yapılanma İhtiyacı:* Ukrayna'nın altyapısında meydana gelen hasar, ekonomik yaptırımların dolaylı etkisiyle büyümüştür. 2022 itibarıyla Ukrayna'nın altyapı hasarı, 100 milyar doları aşmıştır (Ekonomim, 2022).

5.4. Küresel Ekonomi Üzerindeki Etkiler

5.4.1. *Petrol ve Doğalgaz Fiyatları:* Rusya'ya yönelik enerji yaptırımları, küresel petrol ve doğalgaz fiyatlarının artmasına yol açmıştır. 2022'nin ilk yarısında petrol fiyatları %40 artarken, doğalgaz fiyatları %60 oranında yükselmiştir (Takvim Haber, 2022). Ocak 2025'te ABD'nin Rusya'ya yönelik petrol üretimi ve ihracatına dair yaptırımlarını yoğunlaştırması, küresel piyasalarda arz endişelerini tetiklemiş ve petrol fiyatları son 3 ayın en yüksek seviyesine ulaşmıştır (Anadolu Ajansı, 2025)

5.4.2. *Tedarik Zinciri Problemleri:* Uygulanan yaptırımlar küresel tedarik zincirlerinde aksamalara yol açmıştır. Özellikle enerji fiyatlarındaki artışlar lojistik maliyetleri artırmış ve bu durum tedarik zincirindeki maliyetleri etkilemiştir (Ekonomi Araştırma, 2022).

5.5. Rusya'nın Yaptırımlara Yanıtları

Rusya ekonomik yaptırımlara karşı çeşitli stratejiler geliştirerek ekonomisini koruma ve yaptırımların etkilerini azaltma çabalarına odaklanmıştır. Bu stratejiler; ithalat ikamesi, ticaret ortaklıklarının çeşitlendirilmesi ve enerji sektöründe yeni pazarların bulunmasını içermektedir.

5.5.1. *İthalat İkamesi ve Yerel Üretimin Artırılması*

Rusya, özellikle tarım ve teknoloji sektörlerinde ithalat ikamesine dayalı politikalar benimsemiştir. 2014'te AB'den tarımsal ürün ithalatının durdurulmasıyla birlikte yerli üretimin artırılmasına yönelik teşvikler devreye sokulmuştur. Bu politikalar gıda ürünlerinde yerli üretimi %40 oranında artırmıştır.

Ayrıca savunma sanayi gibi stratejik sektörlerde bağımsızlığını güçlendirmek için yerel üretim kapasitesini geliştiren Rusya, teknoloji transferine yönelik anlaşmalar yapmıştır. Özellikle Çin ve Hindistan gibi ülkelerle yapılan teknoloji ve enerji anlaşmaları, bu politikanın önemli bir parçasını oluşturmuştur (SavunmaSanayiST, 2025).

5.5.2. *Enerji İhracatına Yeni Pazarlar Bulma*

AB'nin enerji yaptırımları, Rusya'yı Asya pazarlarına yönlendirmiştir. 2022 itibarıyla, Rusya'nın petrol ihracatında Çin ve Hindistan gibi Asya ülkelerinin payı %65'e çıkmıştır. Bu durum, AB'ye bağımlılığı azaltarak enerji gelirlerini stabilize etme çabalarının bir göstergesidir (Habertürk, 2024).

5.5.3. *Mali ve Finansal Stratejiler*

Rusya, döviz rezervlerini koruma amacıyla ihracat gelirlerinin %80'inin rubleye çevrilmesini zorunlu hale getirmiştir. Bu politika ruble kurunu sabitlemeyi ve döviz krizlerini önlemeyi hedeflemiştir. Buna rağmen 2022 yılında enflasyon %12,5'e ulaşmış ve bazı temel ürünlerde kıtlık yaşanmıştır (Anadolu Ajansı, 2024).

5.5.4. *Küresel Tedarik Zincirlerindeki Rolü*

Rusya, uluslararası yaptırımlara karşı Çin, Hindistan ve İran gibi ülkelerle ticaret ortaklıklarını güçlendirmiştir. Özellikle gıda ve enerji ticaretinde bu ülkelerle yapılan anlaşmalar, Rusya'nın küresel tedarik zincirlerinde etkisini artırmıştır. İran ile yapılan enerji ticareti, yaptırımların etkisini hafifletmiştir (Doviz.com, 2024).

5.6. AB'nin Yaptırım Sürecinde Üye Devletlerin Yaklaşımları

AB içindeki üye devletler, farklı jeopolitik öncelikler, ekonomik çıkarlar ve tarihsel deneyimler nedeniyle Rusya'ya yönelik yaptırım politikalarına çeşitli yaklaşımlar sergilemiştir. Bu farklılık, hem yaptırım kararlarının şekillenmesini hem de uygulanma sürecini etkilemiştir.

Almanya ve Fransa, AB'nin lokomotif ülkeleri olarak yaptırım sürecinde belirleyici rol oynamıştır. Almanya, Rusya ile güçlü ticari ilişkilerine rağmen, Avrupa güvenlik mimarisinin korunması ve uluslararası hukukun savunulması adına yaptırımlara öncülük etmiştir (Alkan, 2015, s. 90-96). Fransa, diplomatik girişimlerle krizin çözümünde ara bulucu rolü üstlenirken, yaptırım politikasını da desteklemiştir. Polonya, tarihsel deneyimleri ve Rusya tehdidi algısı nedeniyle daha sert yaptırımlar talep eden bir tavır almıştır.

Rusya'dan enerji ithalatına daha fazla bağımlı olan İtalya, Macaristan gibi ülkeler, yaptırımların ekonomik maliyetlerini dikkate alarak, daha temkinli bir yaklaşım benimsemişlerdir. Bu ülkeler, Rusya'dan gelen enerji akışının kesintiye uğramasından veya fiyatların artmasından endişe duyarak, yaptırım paketlerinin kapsamının dar tutulmasını savunmuşlardır.

ABD, Ukrayna krizinde AB ile yakın iş birliği yapmış, Rusya'ya yönelik yaptırım rejimini güçlendirmiştir. Transatlantik koordinasyon AB yaptırım politikalarının etkinliğini artırmış, Rusya'nın küresel finans ve ticaret sisteminde daha da izole edilmesine katkı sağlamıştır. Bu iş birliği aynı zamanda AB – ABD ilişkilerinin güçlenmesine ve Rusya'nın uluslararası sistemde yalnızlaşmasına neden olmuştur (Ağır, 2024, s. 312-321).

6. AB'Nin Ekonomik Yaptırımlarının Geleceği ve Yeni Stratejiler

Ekonomik yaptırımlar genellikle doğrudan askeri müdahaleye tercih edilen, düşük maliyetli ve şiddetsiz bir zorlama aracı olarak görülmektedir. Ancak etkinlikleri her zaman tartışmalıdır. Rusya örneğinde de görüldüğü üzere, yaptırımlar hedef devletin politik davranışını tam anlamıyla dönüştürmeyebilmekte, sadece uyum maliyetini artırmakta veya politika seçeneklerini daraltmaktadır (Türk Asya Stratejik Araştırmalar Merkezi, 2024). Ayrıca uzun süreli yaptırımlar, AB ve müttefikleri için de ekonomik kayıpları artırabilir, uluslararası ticaret ve finans ağlarında zarar verici sonuçlar doğurabilir (Özgünlaw, 2023).

Bu noktada sürdürülebilirlik yaptırım politikasının başarısı açısından kritik bir kavramdır. AB, yaptırımların yarattığı siyasi ve ekonomik maliyeti uzun vadede üstlenebilmek, iç dayanışmayı korumak ve transatlantik iş birliğini sürdürmek zorundadır (Tokatlı, 2022, s. 1-6). Aynı zamanda AB, yaptırımların yanı sıra diplomatik girişimler, arabuluculuk, diyalog kanallarının

açılması, insani yardımlar veya sivil toplum temelli iş birlikleri gibi alternatif araçlar geliştirmeli, sert ekonomik kısıtlamaları yumuşatabilecek stratejiler aramalıdır (Yazıcıoğlu, 2024). Bu sayede yaptırımların hedef ülke üzerindeki “köşeye sıkıştırma” etkisi, yapıcı bir çözüme evrilebilir.

Ukrayna krizi, AB’nin kriz yönetimi kapasitesi ve dış politika stratejileri üzerine bazı dersler sunmaktadır. Politika önerileri şu şekilde özetlenebilir:

1-Kapsamlı Strateji Geliştirme: AB, ekonomik yaptırımları tek başına bir çözüm aracı olarak kullanmak yerine, diplomatik müzakereler, güven artırıcı önlemler, sivil toplum diyalogu, insani yardımlar ve bölgesel iş birliği mekanizmaları ile desteklemelidir (Özel-Özcan & Şahin, 2024, s. 37). Böylece yaptırımlar, bir “son hedef” değil, daha geniş bir stratejinin parçası haline gelir.

2-Hedef Odaklı ve Esnek Yaptırımlar: Yaptırımları “akıllı” hale getirerek belirli kişi, kurum veya sektörler odaklanmak, sivil halk üzerindeki olumsuz etkileri en aza indirmek ve uluslararası hukuka uygunluğu güçlendirmek mümkündür (Moral Law, 2022).

3-Enerji Bağımlılığının Azaltılması: Rusya’nın enerji kozunu etkisizleştirmek için AB, enerji kaynaklarını çeşitlendirmeli, yenilenebilir enerji teknolojilerine yatırım yapmalı ve enerji verimliliğini artıracak politikalar benimsemelidir (Kalkan & Kılıç, 2019, s. 201-204).

4-Transatlantik ve Çok Taraflı İş birliği: Yaptırımların etkinliği, ABD ve diğer uluslararası ortaklarla uyumlu bir politika yürütülmesiyle artar. Aynı zamanda, BM veya bölgesel örgütler üzerinden çok taraflı diplomasi ile hukuki zeminin sağlamaştırılması, yaptırımların meşruiyetini ve uluslararası kabul edilebilirliğini güçlendirecektir (Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı, 2022).

7. Sonuç

Bu çalışma, Avrupa Birliği’nin (AB) ekonomik yaptırımlarını Ukrayna Krizi bağlamında kapsamlı bir şekilde ele alarak, bu politikanın etkilerini ve geleceğe yönelik stratejik gerekliliklerini tartışmıştır. Ekonomik yaptırımların uluslararası hukuk, küresel güvenlik dinamikleri ve diplomasi üzerindeki etkileri, AB’nin normatif güç iddiasını test eden somut bir vaka olarak değerlendirilmiştir.

AB’nin ekonomik yaptırımları, Rusya üzerinde stratejik baskı yaratmada ve uluslararası hukuka yönelik caydırıcı bir mesaj vermede kısmen başarılı olmuştur. Yaptırımlar, Rus ekonomisinin stratejik sektörlerinde daralmalar yaratmış, özellikle enerji ve finans sektörlerini hedef alarak Rusya’nın ekonomik büyümesini sınırlamıştır. Ancak, bu yaptırımlar Moskova’nın dış politika hedeflerinden vazgeçmesini sağlayamamıştır. Öte yandan AB’nin enerji

bağımlılığı, yaptırımların etkinliğini sınırlandıran bir faktör olmuştur. Enerji maliyetlerindeki artış ve ticaret hacmindeki daralma, AB üye devletlerini ekonomik açıdan zorlamış, bu da iç dayanışmayı tehdit eden bir unsur olarak ortaya çıkmıştır.

Öte yandan elde edilen bulgular, ekonomik yaptırımların neorealist perspektifte öngörüldüğü üzere güç mücadelesinin bir aracı olarak işlediğini, ancak liberal yaklaşımın öngördüğü normatif dönüşümü tam anlamıyla sağlayamadığını ortaya koymaktadır.

Makale, AB'nin uluslararası hukuk ve normatif değerler çerçevesinde hareket ettiğini, ancak reelpolitik gerekliliklerle bu iddianın zaman zaman çeliştiğini göstermiştir. AB'nin yaptırımlarında normatif gücü savunma çabası, küresel aktör olarak meşruiyetini güçlendirmiştir. Ancak, bu çaba, enerji bağımlılığı ve jeopolitik çekişmeler nedeniyle sınırlı bir etki yaratmıştır. Hedef odaklı yaptırımlar, sivil halk üzerindeki etkileri en aza indirmede etkili bir araç olarak öne çıkmış, uluslararası kamuoyu desteğini artırmıştır. Bunların yanında Ukrayna Krizi, sadece Avrupa'yı değil küresel güvenlik ve ekonomi sistemlerini de etkilemiştir. Ayrıca Rusya'ya yönelik yaptırımlar, petrol ve doğal gaz fiyatlarında dalgalanmalara neden olmuş, bu durum özellikle gelişmekte olan ülkelerde ekonomik baskılar yaratmıştır.

AB ve ABD arasında sağlanan transatlantik dayanışma, yaptırımların etkisini artırsa da, Çin ve Hindistan gibi ülkelerle olan ticari ilişkilerin devamı, yaptırımların küresel etkinliğini sınırlamıştır.

Makalede gelecek için enerji bağımlılığını azaltma, hedef odaklı yaptırımlar, diplomasi ve diyalog, sürdürülebilirlik gibi konularda öneride bulunulmuştur.

AB'nin Ukrayna Krizi bağlamında uyguladığı ekonomik yaptırımlar, uluslararası hukuku savunma ve Rusya'nın agresif politikalarını dizginleme açısından önemli bir araç olmuştur. Ancak bu politikaların başarı oranı, AB'nin iç dayanışması, enerji politikaları ve küresel iş birliği kapasiteleri gibi faktörlere bağlıdır. Ekonomik yaptırımlar, kriz yönetiminde etkili bir araç olmaya devam ederken, diplomasi ve çok taraflı iş birliği ile desteklenerek daha kalıcı sonuçlar elde edilebilir. Bu yönüyle çalışma, ekonomik yaptırımların sadece bir dış politika aracı değil, aynı zamanda küresel güç rekabetinin bir unsuru olarak değerlendirilmesi gerektiğine işaret ederek literatüre katkı sağlamaktadır.

Kaynakça

- Acar, S. (2017). *On Soruda Ekonomik Yaptırımlar*. Bülten. 05 27, 2026 tarihinde <http://serdaracar.av.tr/yayinlar/171221.pdf> adresinden alındı
- Achilleas, P. (2020). United Nations and Sanctions. M. Asada (Dü.) içinde, *Economic Sanctions in International Law and Practice* (s. 24-38). Oxford: Routledge. doi:10.4324/9780429052989
- Ağır, O. (2024). Rusya-Ukrayna Savaşı'nda Küresel Aktörlerin Politik Hedefleri. *Karadeniz Araştırmaları Enstitüsü Dergisi*, 10(22), s. 311-326. doi:10.31765/karen.1457891
- Alkan, M. N. (2015). Almanya-Rusya İlişkileri Bağlamında Ukrayna Krizi. *Karadeniz Araştırmaları*, 12(45), s. 89-103. doi:10.17782/ka.61778
- Anadolu Ajansı. (2024, 11 27). *AB'nin Rusya ile Ticareti Dibe Vurdu*. 05 29, 2026 tarihinde Anadolu Ajansı: <https://www.aa.com.tr/tr/ekonomi/abnin-rusya-ile-ticareti-dibe-vurdu/3405945> adresinden alındı
- Anadolu Ajansı. (2024). *Rusya Merkez Bankası: İkincil yaptırımlar ihracat ve ithalatı etkiliyor*. 05 29, 2026 tarihinde Anadolu Ajansı: <https://www.aa.com.tr/tr/ekonomi/rusya-merkez-bankasi-ikincil-yaptirimlar-ihracat-ve-ithalati-etkiliyor/3229296> adresinden alındı
- Anadolu Ajansı. (2025). *Brent petrol ABD'nin Rusya'ya yönelik yaptırımlarını yoğunlaştırmasının ardından yüzde 3'e yakın arttı*. 05 29, 2026 tarihinde Anadolu Ajansı: <https://www.aa.com.tr/tr/ekonomi/brent-petrol-abdnin-rusyaya-yonelik-yaptirimlarini-yogunlastirmasinin-ardindan-yuzde-3e-yakin-artti/3447180> adresinden alındı
- Avrupa Birliği. (2011). *Avrupa Birliği Antlaşması*. Ankara: T.C. Başbakanlık Avrupa Birliği Genel Sekreterliği. 05 27, 2026 tarihinde <https://www.ab.gov.tr/files/pub/antlasmalar.pdf> adresinden alındı
- Avrupa Birliği Konseyi. (2024, 04 12). *Why The EU Adopts Sanctions*. 05 27, 2026 tarihinde Avrupa Birliği Konseyi: <https://www.consilium.europa.eu/en/policies/why-sanctions/> adresinden alındı
- Aygül, M., & Çelenk, B. V. (2018). Ekonomik Yaptırımlar ve Akreditif. *Ticaret ve Fikri Mülkiyet Hukuku Dergisi*, 4(1), s. 1-18. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/520403> adresinden alındı
- Balcı, A. (2023). Realizm. Ş. Kardaş, & A. Balcı (Dü.) içinde, *Uluslararası İlişkilere Giriş Tarih, Teori, Kavram ve Konular* (s. 120-146). İstanbul: Küre Yayınları.
- Birleşmiş Milletler Antlaşması. (2001). *Birleşmiş Milletler Antlaşması*. TBMM İnsan Haklarını İnceleme Komisyonu. 05 27, 2026 tarihinde https://inhak.adalet.gov.tr/Resimler/SayfaDokuman/2212020141836bm_01.pdf adresinden alındı
- Bloomberg. (2024). *Rus ekonomisi yaptırımlarla geçen iki yılı geride bıraktı*. 05 29, 2026 tarihinde Bloomberg: <https://www.bloomberght.com/rus-ekonomisi-yaptirimlarla-gecen-iki-yili-geride-birakti-2348366> adresinden alındı

- Brookings . (2019). *Sanctions against Russia and the Minsk Agreements*. 05 29, 2026 tarihinde Brookings : <https://www.brookings.edu/> adresinden alındı
- Cabbarlı, H. (2016). İki Güç arasındaki Ukrayna. *Karadeniz Araştırmaları*, 13(50), s. 95-123. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/1888005> adresinden alındı
- Canar, B. (2022). Yeni Avrupa'nın İnşası Sürecinde Avrupa-Atlantik Güçlerinin ve Rusya Federasyonu'nun Ukrayna Politikaları. *ViraVerita E-Dergi*(16), s. 125-164. doi:10.47124/viraverita.1184382
- Chatnam House. (2022, 11 02). *War on Ukraine: The Energy Crisis and Europe's Impending Long Winter*. 05 29, 2026 tarihinde Chatnam House: <https://www.chathamhouse.org/events/all/members-event/war-ukraine-energy-crisis-and-europes-impending-long-winter> adresinden alındı
- Council of the European Union. (2026). *Russia's War Against Ukraine: EU Sanctions*. 05 29, 2026 tarihinde Council of the European Union: <https://www.consilium.europa.eu/en/policies/sanctions-against-russia/> adresinden alındı
- Çevik, V. A. (2023). Ekonomik Yaptırımlar ve Uluslararası Ticaretin Silahlaştırılması: Küresel Aktörlerden Örnekler. *Akdeniz İİBF Dergisi*, 23(2), s. 219-235. doi:10.25294/auibfd.1277473
- Çokişler, E. (2021). Uluslararası Hukukta İkincil Yaptırımlar Açısından Amerika'nın Hasımlarıyla Mücadele Yasası. *Uluslararası İlişkiler Dergisi*, 18(69), s. 71-86. doi:10.33458/uidergisi.912013
- Demirel, N. (2013). Uluslararası Hukukta İnsani Müdahale ve Hukuki Meşruiyet Sorunu. *FSM İlmi Araştırmalar İnsan ve Toplum Bilimleri Dergisi*, 1, s. 152-172. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/72993> adresinden alındı
- Doviz.com. (2024). *Rusya yaptırımlar sonrasında yeni ticaret rotalarına yatırım hazırlığında*. 05 29, 2026 tarihinde Doviz.com: <https://haber.doviz.com/gundem-haberleri/rusya-yaptirimlar-sonrasinda-yeni-ticaret-rotalarina-yatirim-hazirligin-da/730500> adresinden alındı
- Ekonomi Araştırma. (2022). *Küresel Tedarik Zinciri Krizi*. 05 29, 2026 tarihinde Ekonomi Araştırma: <https://ekonomiarastirma.com/2022/07/23/kuresel-tedarik-zinciri-krizi/> adresinden alındı
- Ekonomim. (2022). *Ukrayna: Rusya altyapımıza 100 milyar dolarlık zarar verdi*. 05 29, 2026 tarihinde Ekonomim: <https://www.ekonomim.com/dunya/ukrayna-rusya-altyapimiza-100-milyar-dolarlik-zarar-verdi-haberi-658426> adresinden alındı
- European Parliament. (2026). *Members, Bodies and Activities*. 05 29, 2026 tarihinde European Parliament: <https://www.europarl.europa.eu/portal/en> adresinden alındı
- European Union. (2020). *EU Sanctions Policy and Review Mechanisms*. 05 29, 2026 tarihinde European Union: https://european-union.europa.eu/index_en adresinden alındı

- Haber7. (2010, 04 08). *Kuzey Akım 1 Yıl Tehirle Hayata Geçiyor*. 05 29, 2026 tarihinde Ekotrent: <https://ekonomi.haber7.com/ekonomi/haber/509491-kuzey-akim-1-yil-tehirle-hayata-geciyor> adresinden alındı
- Habertürk. (2024). *Batı'nın ambargo ve yaptırımları Rusya'yı gerçekten etkiledi mi?* 05 29, 2026 tarihinde Ekonomi: <https://www.haberturk.com/bati-nin-ambargo-ve-yaptirimlari-rusya-yi-gerçekten-etkiledi-mi-3671469-ekonomi> adresinden alındı
- Harici. (2024). *Rusya ile Güney Kore arasındaki ticaret yaptırımlar nedeniyle üçte bir oranda geriledi*. 05 29, 2026 tarihinde Harici: <https://harici.com.tr/rusya-ile-guney-kore-arasindaki-ticaret-yaptirimlar-nedeniyle-ucte-bir-oranda-geriledi/> adresinden alındı
- Kalkan, E., & Kılıç, E. (2019). Avrupa Birliği Ortak Güvenlik ve Savunma Politikasında Yumuşak Güç Krizi: Ukrayna Örneği. *İmgelem*, 3(5), s. 193-206. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/877676> adresinden alındı
- Keskin, A. C. (2023). Uluslararası Hukukta Ekonomik Yaptırımların Hukuka Uygunluğu ve Etkinliği Sorunu. *Public and Private International Law Bulletin*, 43(1), s. 139-176. doi:10.26650/ppil.2023.43.1.1179962
- Konak, A. (2019). Kırım'ın İlhakı ile Sonuçlanan Ukrayna Krizi ve Ekonomik Etkileri. *Uluslararası Afro-Avrasya Araştırmaları Dergisi*, 4(8), s. 80-93. 05 29, 2026 tarihinde <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/786830> adresinden alındı
- Küçük, M. (2019). Uluslararası İlişkilerde Sosyal İnşacılık. R. Gözen (Dü.) içinde, *Uluslararası İlişkiler Teorileri* (s. 361-413). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Moral Law. (2022). *Rusya ve Ukrayna Krizi Açısından Uygulanmakta Olan Yaptırımlar ve Türk Şirketlerine Olası Etkileri*. 05 29, 2026 tarihinde Moral Law: <https://moral.av.tr/tr/makaleler/rusya-ve-ukrayna-krizi-acisindan-uygulanmakta-olan-yaptirimlar-ve-turk-sirketlerine-olasi-etkileri-688> adresinden alındı
- Morgan, T. C. (2023). Economic Sanctions: Evolution, Consequences, and Challenges. *Journal of Economic Perspectives*, 37(1), s. 3-30. doi:10.1257/jep.37.1.3
- Özel-Özcan, M. S., & Şahin, E. (2024). Rusya-Ukrayna Savaşı'nın Avrupa Birliği Enerji Politikalarına Etkisi. *Küresel Politika Çalışmaları Dergisi*, 1(1), s. 27-43. doi:10.29329/kurepol.2024.659.3
- Özgünlaw. (2023). *RUSYA'YA UYGULANAN YAPTIRIMLAR VE BENZER YAPTIRIMLARIN ULUSLARARASI TİCARET ÜZERİNDEKİ HUKUKİ ETKİLERİ*. 05 29, 2026 tarihinde Özgünlaw: <https://www.ozgunlaw.com/makaleler/rusyaya-uygulan-yaptirimlar-ve-benzer-yaptirimlarin-uluslararası-ticaret-uzerindeki-hukuki-etkileri-1185> adresinden alındı
- SavunmaSanayiST. (2025). *Rusya-Hindistan savunma iş birliği 80 milyar dolara ulaştı*. 05 29, 2026 tarihinde SavunmaSanayiST: <https://www.savunmasanayist.com/rusya-hindistan-savunma-is-birligi-80-milyar-dolara-ulasti/> adresinden alındı
- Sputnik Türkiye. (2025). *Macaristan: Rusya'ya yönelik yeni yaptırımlar AB'deki enerji fiyatlarında ciddi artış riski taşıyor*. 05 29, 2026 tarihinde Sputnik Türkiye: <https://>

- anlatılaninotesi.com.tr/20250112/macaristan-rusyaya-yonelik-yeni-yaptirim-lar-abdeki-enerji-fiyatlarinda-ciddi-artist-riski-tasiyor-1092588650.html adresinden alındı
- Şafak, E. (2021). Uluslararası Hukukta Yaptırım Kavramı ve Devletler Açısından Bağlayıcılığı Meselesi. *ESAM Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2(2), s. 310-337. doi:10.53662/esamdergisi.884143
- Şimşek, G. E. (2021). Uluslararası Hukuk Açısından Ekonomik Yaptırımlar ve ABD'nin Tek Taraflı Yaptırımlarının Kısa Bir Değerlendirilmesi. *İstanbul Hukuk Mecmuası*, 78(4), s. 2049-2078. doi:10.26650/mecmua.2020.78.4.0011
- T.C. Dışişleri Bakanlığı Avrupa Birliği Başkanlığı. (2018). *Avrupa Birliği'nin Kurumsal Yapısı ve Ortak Dış ve Güvenlik Politikası*. 05 29, 2026 tarihinde T.C. Dışişleri Bakanlığı Avrupa Birliği Başkanlığı: <https://www.ab.gov.tr/46.html> adresinden alındı
- Takvim Haber. (2022). *Dünyada enerji krizi! Doğalgaz ve petrol fiyatları uçuşta! Rusya - Ukrayna savaşı sonrası rekor üstüne rekor kırıyor*. 05 29, 2026 tarihinde Takvim Haber: <https://www.takvim.com.tr/ekonomi/2022/03/03/dunyada-enerji-krizi-dogalgaz-ve-petrol-fiyatları-ucusta-rusya-ukrayna-savasi-sonrasi-rekor-us-tune-rekor-kiriyor> adresinden alındı
- Tokatlı, S. G. (2022). Ukrayna Krizi'nin Avrupa Politikalarına Yansımaları. *EURO Politika*(17), s. 65-70. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/3310477> adresinden alındı
- Türk Asya Stratejik Araştırmalar Merkezi. (2024). *Ekonomik Yaptırımların Etkinliği ve Jeopolitik Sonuçları*. 05 29, 2026 tarihinde TASAM: <https://tasam.org/Tr-Tr> adresinden alındı
- Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı. (2022). *Yaptırımların Etkinliği ve Çok Taraflı Diplomasi*. 05 29, 2026 tarihinde TEPAV: <https://www.tepav.org.tr/tr> adresinden alındı
- Uygun, A. G. (2023). Avrupa Birliği'nin Rusya'ya Yönelik Yaptırımları: Dış Politika Aracı Olarak Yaptırımlar. *TroyAcademy*, 8(1), s. 136-155. doi:10.31454/troyacademy.1265490
- Welt. (2024). *Russland mit Sanktionen in die Knie zwingen? Ein gewaltiger Trugschluss*. 05 29, 2026 tarihinde Welt: <https://www.welt.de/politik/deutschland/article253106966/Putins-Krieg-gegen-Ukraine-Russland-mit-Sanktionen-bezwingen-Ein-Trugschluss.html> adresinden alındı
- Wiltse, E. Ç. (2018). Liberalizm, İş birliği, Kolektif Güvenlik ve Neoliberal Kurumsalcılık. E. Balta (Dü.) içinde, *Küresel Siyasete Giriş Uluslararası İlişkilerde Kavramlar, Teoriler, Süreçler* (s. 133-150). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Yalçın, Z. (2017). Avrupa Birliği'nin Enerji Politikaları Bağlamında Rusya'ya Olan Bağımlılığı. *Nişantaşı Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(1), s. 38-59. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/819560> adresinden alındı

- Yazıcıoğlu, Ü. (2024). *Avrupa Birliği'nin Rusya'ya Karşı Yaptırımlarının Etkisizliği*. 05 29, 2026 tarihinde Institut für Menschenrechte: <https://www.institut-fuer-menschenrechte.eu/t%C3%BCrk%C3%A7e-makaleler/avrupa-birli%C4%9Fi-nin-rusya-ya-kar%C5%9F%C4%B1-yapt%C4%B1mlar%C4%B1n-etkisizli%C4%9Fi/> adresinden alındı
- Yeni Şafak. (2023). *AB'den sözde yaptırım: Rusya'ya sınır ülkelere ihracatta yüzde 180 artış var*. 05 29, 2026 tarihinde Yeni Şafak: <https://www.yenisafak.com/ekonomi/abden-sozde-yaptirim-rusyaya-sinir-ulkelere-ihracatta-yuzde-180-artis-var-4581017> adresinden alındı

Türkiye’de Beyaz Eşya Sektöründe Sürdürülebilir İşletme Uygulamaları: Sürdürülebilirlik Raporları ve ESG Performansının Karşılaştırmalı Analizi

Sustainable Business Practices in the White Goods Sector in Turkey: A Comparative Analysis of Sustainability Reports and ESG Performance

Arda Deniz BAYTEKİN*, Halim KAZAN**

Özet

Bu çalışma, Türkiye’de faaliyet gösteren beyaz eşya sektöründeki öncü firmaların sürdürülebilir işletme uygulamalarını karşılaştırmalı olarak incelemektedir. Araştırmada Arçelik, Vestel, Bosch ve Siemens şirketlerinin sürdürülebilirlik raporları, entegre raporları ve kamuya açık kurumsal açıklamaları analiz edilmiştir. Çalışma, belge analizine dayalı nitel araştırma yöntemi ile gerçekleştirilmiş; enerji yönetimi, karbon emisyonları, su yönetimi, atık ve geri dönüşüm uygulamaları, sürdürülebilir ürün geliştirme, tedarik zinciri sürdürülebilirliği, çalışan eğitimleri ve kadın çalışan politikaları temel analiz kriterleri olarak belirlenmiştir. Bulgular, firmaların sürdürülebilirliği yalnızca çevresel sorumluluk perspektifinden değil, aynı zamanda operasyonel verimlilik, maliyet optimizasyonu, risk yönetimi ve kurumsal rekabet avantajı bağlamında değerlendirdiğini göstermektedir. Özellikle enerji verimliliği projeleri, karbon azaltım hedefleri ve döngüsel ekonomi uygulamalarının tüm firmalarda öncelikli sürdürülebilirlik alanları olduğu görülmektedir. ESG performansları ile sürdürülebilirlik uygulamaları arasında belirli bir paralellik bulunduğu; kapsamlı raporlama, bilim temelli hedefler ve yenilenebilir enerji yatırımlarının daha yüksek ESG skorlarıyla ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Çalışma, Türkiye’de sürdürülebilir işletme uygulamalarına yönelik sektörel düzeyde karşılaştırmalı bir analiz sunarak literatüre katkı sağlamaktadır.

Anahtar Kelimeler: Sürdürülebilir İşletme, Yeşil Dönüşüm, ESG, Sürdürülebilirlik Raporlaması, Beyaz Eşya Sektörü, Döngüsel Ekonomi

Abstract

This study provides a comparative analysis of the sustainable business practices of leading companies in the white goods sector operating in Turkey. The research analysed the sustainability reports, integrated reports and publicly available corporate statements of Arçelik, Vestel, Bosch and

* Yüksek Lisans Öğrencisi, İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İşletme Bölümü, İstanbul, Türkiye, 0009-0004-1027-7799, ardadenizbaytekin@gmail.com

** Prof. Dr., İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İstanbul, Türkiye, 0000-0002-9234-6214, halim.kazan@istanbul.edu.tr

Siemens. The study was conducted using a qualitative research method based on document analysis; energy management, carbon emissions, water management, waste and recycling practices, sustainable product development, supply chain sustainability, employee training and policies regarding female employees were identified as the key analysis criteria. The findings indicate that companies assess sustainability not only from the perspective of environmental responsibility but also within the context of operational efficiency, cost optimisation, risk management and corporate competitive advantage. In particular, energy efficiency projects, carbon reduction targets and circular economy practices are seen as priority sustainability areas across all companies. A certain parallelism was found between ESG performance and sustainability practices; comprehensive reporting, science-based targets and renewable energy investments were found to be associated with higher ESG scores. The study contributes to the literature by presenting a sector-level comparative analysis of sustainable business practices in Turkey.

Keywords: Sustainable Business, Green Transition, ESG, Sustainability Reporting, White Goods Sector, Circular Economy

1. Giriş

İklim değişikliği, doğal kaynakların tükenmesi, karbon emisyonlarının artışı ve çevresel risklerin küresel ölçekte büyümesi, işletmelerin yalnızca finansal performans odaklı bir anlayışla faaliyet göstermesini yetersiz hale getirmiştir. (Yeni, 2014) Günümüzde işletmelerden; çevresel etkilerini azaltmaları, sosyal sorumluluklarını yerine getirmeleri ve yönetim yapılarında şeffaflığı artırmaları beklenmektedir. (Turhan vd., 2018; Çalışkan, 2012) Bu dönüşüm, sürdürülebilir işletme anlayışının kurumsal yönetim süreçlerinin merkezine yerleşmesine neden olmuştur. (Turhan vd., 2018)

Sürdürülebilir işletme yaklaşımı; ekonomik büyümenin çevresel ve sosyal sorumluluklarla birlikte yürütülmesini ifade etmektedir. (Yeni, 2014) Özellikle enerji yoğun üretim yapısına sahip sektörlerde sürdürülebilirlik uygulamaları daha kritik hale gelmektedir. Beyaz eşya sektörü; yüksek enerji tüketimi, karbon emisyonları, su kullanımı, hammadde ihtiyacı ve elektronik atık üretimi nedeniyle sürdürülebilirlik dönüşümünün önemli sektörlerinden biri olarak öne çıkmaktadır. (Başkurt, 2020) Bununla birlikte sektör, enerji verimli ürün geliştirme, döngüsel ekonomi uygulamaları ve düşük karbonlu üretim teknolojileri açısından önemli bir dönüşüm potansiyeline de sahiptir. (Barik & Deste, 2024; Başkurt, 2020)

Türkiye’de beyaz eşya sektörü hem üretim kapasitesi hem de ihracat gücü açısından Avrupa’nın önde gelen üretim merkezlerinden biridir. Arçelik, Vestel, Bosch ve Siemens gibi firmalar yalnızca üretim ölçekleriyle değil, aynı zamanda sürdürülebilirlik yatırımları ve raporlama uygulamalarıyla da dikkat çekmektedir. Özellikle Avrupa Birliği Yeşil Mutabakatı, Sınırdan Karbon Düzenleme Mekanizması (CBAM), Kurumsal Sürdürülebilirlik Raporlama Direktifi (CSRD) ve ESG odaklı yatırım eğilimleri, sektör üzerindeki sürdü-

rülebilirlik baskısını daha görünür hale getirmiştir. (Çalışkan, 2012; Turhan vd., 2018)

Bu çalışma, Türkiye’de faaliyet gösteren önde gelen beyaz eşya şirketlerinin sürdürülebilir işletme uygulamalarını karşılaştırmalı olarak incelemeyi amaçlamaktadır. Araştırmada firmaların sürdürülebilirlik raporları analiz edilerek enerji, karbon yönetimi, su tüketimi, geri dönüşüm, atık yönetimi, sürdürülebilir ürün geliştirme, tedarik zinciri sürdürülebilirliği, çalışan eğitimleri ve toplumsal cinsiyet eşitliği alanlarındaki uygulamaları değerlendirilmiştir. Ayrıca şirketlerin ESG skorları ile sürdürülebilirlik uygulamaları arasındaki ilişki de analiz edilmiştir.

Çalışmanın temel amacı, sürdürülebilirlik kavramının beyaz eşya sektöründe uygulamada nasıl somutlaştığını ortaya koymak ve firmalar arasındaki benzerlikleri ile farklılıkları belirlemektir. Böylece çalışma, sürdürülebilir işletme literatürüne sektörel düzeyde ampirik bir katkı sunmayı hedeflemektedir.

2. Literatür Taraması

Sürdürülebilirlik kavramı ilk olarak ekonomik büyüme ile çevresel koruma arasındaki dengeyi kurma ihtiyacından ortaya çıkmış, zamanla işletme yönetimi literatürünün temel kavramlarından biri haline gelmiştir. (Yeni, 2014) Brundtland Raporu’nda (WCED, 1987) sürdürülebilir kalkınma; “gelecek nesillerin ihtiyaçlarını karşılama kapasitesini tehlikeye atmadan bugünün ihtiyaçlarını karşılayan kalkınma” olarak tanımlanmıştır. Bu yaklaşım, işletmelerin yalnızca ekonomik performanslarını değil; çevresel ve sosyal etkilerini de dikkate almasını gerekli kılmıştır.

Kurumsal sürdürülebilirlik yaklaşımı, işletmelerin uzun vadeli değer yaratabilmesi için çevresel, sosyal ve yönetim (ESG) boyutlarını bütüncül biçimde yönetmesi gerektiğini savunmaktadır. (Turhan vd., 2018) Özellikle son yıllarda ESG kriterleri, yatırımcılar açısından önemli bir değerlendirme aracı haline gelmiştir. (Turhan vd., 2018) ESG skorları; şirketlerin çevresel performansı, çalışan politikaları, etik yönetim anlayışı ve sürdürülebilirlik stratejileri hakkında karşılaştırmalı bilgi sağlamaktadır.

Üretim sektörlerinde sürdürülebilirlik uygulamaları çoğunlukla enerji verimliliği, karbon azaltımı, atık yönetimi ve döngüsel ekonomi ekseninde şekillenmektedir. (Barik & Deste, 2024) Beyaz eşya sektörü ise enerji yoğun yapısı nedeniyle bu dönüşümün en önemli alanlarından biridir. Özellikle

enerji verimli ürün geliştirme, geri dönüştürülmüş malzeme kullanımı, ürün yaşam döngüsü yönetimi ve elektronik atık geri dönüşümü sektöründe öne çıkan sürdürülebilirlik uygulamaları arasında yer almaktadır. (Başkurt, 2020)

Literatürde beyaz eşya sektörüne yönelik çalışmalar incelendiğinde, araştırmaların büyük bölümünün enerji verimliliği ve çevresel performans üzerine yoğunlaştığı görülmektedir. (Barik & Deste, 2024; Soyer & Türkay, 2020; Şişman & Ağca, 2015) Bununla birlikte sürdürülebilirlik raporlarının içerik analizi yoluyla sektör bazında karşılaştırmalı olarak incelendiği çalışmaların sınırlı olduğu dikkat çekmektedir. Özellikle Türkiye’de faaliyet gösteren firmaların sürdürülebilirlik uygulamalarını ESG performanslarıyla birlikte değerlendiren çalışmalar oldukça kısıtlıdır.

Bu çalışma, söz konusu boşluğu doldurmayı amaçlayarak Türkiye’deki beyaz eşya sektöründe sürdürülebilir işletme uygulamalarını çok boyutlu biçimde incelemektedir.

3. Metodoloji

Bu çalışma, belge analizine dayalı nitel araştırma yöntemiyle gerçekleştirilmiştir. Araştırma kapsamında Türkiye’de beyaz eşya sektöründe faaliyet gösteren dört önemli şirket seçilmiştir: Arçelik, Vestel, Bosch ve Siemens. Firmaların sürdürülebilirlik raporları, entegre raporları, ESG açıklamaları ve kamuya açık kurumsal verileri araştırmanın temel veri kaynaklarını oluşturmaktadır. (Arçelik, 2024a, 2024b; Bosch, 2024a, 2024b; Siemens Türkiye, 2024; Vestel Elektronik, 2024a, 2024b)

Araştırmada içerik analizi yöntemi kullanılmıştır. Analiz sürecinde sürdürülebilirlik literatürü temel alınarak önceden belirlenmiş bir kodlama çerçevesi oluşturulmuştur. Bu çerçevede aşağıdaki temalar analiz kriteri olarak belirlenmiştir:

- Enerji yönetimi ve enerji verimliliği
- Karbon ve sera gazı emisyonları
- Su yönetimi
- Atık yönetimi
- Geri dönüşüm uygulamaları
- Sürdürülebilir ürün geliştirme
- Tedarik zinciri sürdürülebilirliği
- Çalışan eğitimleri
- Kadın çalışan ve toplumsal cinsiyet eşitliği

Analiz sürecinde yalnızca önceden belirlenen temalar değil, veri setinde tekrar eden ve anlamlı örüntüler oluşturan yeni temalar da değerlendirmeye dahil edilmiştir. Bulgular şirketler arasında karşılaştırmalı olarak incelenmiş; ortak eğilimler ve farklılaşan uygulamalar belirlenmiştir.

Çalışmada ayrıca ESG skorları da analiz kapsamına dahil edilmiştir. Bu doğrultuda Arçelik ve Vestel için S&P Global ESG skorları, Siemens için Refinitiv ESG skoru ve Bosch için NSE Sustainability ESG skoru kullanılmıştır. ESG skorları ile sürdürülebilirlik raporlarında yer alan uygulamalar arasındaki ilişki değerlendirilmiştir.

4. Bulgular

Bu bölümde, araştırma kapsamında incelenen şirketlerin sürdürülebilirlik raporları karşılaştırmalı biçimde değerlendirilerek Türkiye beyaz eşya sektöründeki genel sürdürülebilirlik eğilimleri analiz edilmiştir. Bulgular; enerji yönetimi, karbon emisyonları, su yönetimi, atık ve geri dönüşüm uygulamaları, sürdürülebilir ürün geliştirme, tedarik zinciri sürdürülebilirliği, çalışan eğitimleri ve toplumsal cinsiyet eşitliği başlıkları altında ele alınmıştır.

4.1. Enerji Yönetimi ve Enerji Verimliliği

Araştırma kapsamında incelenen şirketlerin tamamında enerji yönetiminin kurumsal sürdürülebilirlik stratejisinin merkezinde yer aldığı görülmektedir. Tüm firmalar enerji yönetim süreçlerini büyük ölçüde ISO 50001 Enerji Yönetim Sistemi standardı çerçevesinde yürütmekte; enerji tüketiminin sistematik biçimde izlenmesi, performans göstergelerinin takip edilmesi ve enerji verimliliği projelerinin uygulanması ortak bir yaklaşım olarak öne çıkmaktadır.

Sektör genelinde enerji verimliliği uygulamalarının özellikle üretim optimizasyonu, HVAC sistemleri, basınçlı hava sistemleri, atık ısı geri kazanımı ve otomasyon alanlarında yoğunlaştığı görülmektedir. İncelenen şirketler arasında yüzlerce enerji verimliliği projesinin hayata geçirildiği; bazı firmalarda enerji tasarrufunun doğrudan yöneticilerin performans kriterlerine dahil edildiği tespit edilmiştir. Bu durum, enerji verimliliğinin yalnızca çevresel değil aynı zamanda operasyonel ve finansal bir yönetim aracı olarak değerlendirildiğini göstermektedir.

Yenilenebilir enerji yatırımları sektörün en belirgin ortak eğilimlerinden biridir. Çatı üstü güneş enerjisi sistemleri, enerji satın alma anlaşmaları (PPA),

yeşil elektrik kullanımı ve yenilenebilir enerji sertifikaları yaygın biçimde kullanılmaktadır. Özellikle bazı şirketlerde satın alınan elektriğin neredeyse tamamının yenilenebilir kaynaklardan sağlanması dikkat çekmektedir. Buna karşılık sektör genelinde yenilenebilir enerji kullanım düzeylerinin şirketler arasında önemli farklılıklar gösterdiği görülmektedir. Bazı firmalarda yenilenebilir enerji toplam enerji tüketiminin büyük bölümünü oluştururken, bazı şirketlerde bu oran hâlâ sınırlı seviyededir.

Enerji yoğunluğu göstergeleri değerlendirildiğinde ise sektör genelinde üretim artışına rağmen enerji yoğunluğunun düşürülmeye çalışıldığı görülmektedir. Bu durum, enerji verimliliği yatırımlarının üretim hacmindeki artışı kısmen dengelediğini göstermektedir.

Tablo 1. Türkiye Beyaz Eşya Sektöründe Enerji Yönetimi ve Yenilenebilir Enerji Uygulamaları

Kriter	Arçelik	Vestel	Bosch	Siemens
Enerji Yönetim Sistemi	ISO 50001	ISO 50001	Küresel enerji verimliliği programları	ISO 50001
Enerji Verimliliği Projeleri	2024'te 332 proje	34 Kaizen projesi	7.000+ proje (2024'te 1.100+)	BOLD karbonsuzlaşma programı
Yenilenebilir Enerji Uygulamaları	Çatı GES, solar wall, PPA	Çatı GES yatırımları	%99,5 yeşil elektrik	%100 yenilenebilir elektrik
Dikkat Çeken Uygulama	LEED Platin tesis ve iç karbon fiyatı	I-REC kullanımı	Atık ısı geri kazanımı	Isı pompası ve GES
Temel Etilim	Enerji verimliliği + üretim ölçeklenmesi	Verimlilik odaklı dönüşüm	Sistemik enerji optimizasyonu	Operasyonel karbonsuzlaşma

Kaynak: Arçelik, Vestel, Bosch ve Siemens sürdürülebilirlik/entegre raporlarından yararlanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 1 incelendiğinde, sektör genelinde enerji yönetiminin büyük ölçüde ISO 50001 standardı çerçevesinde kurumsallaştığı görülmektedir. Firmalar yalnızca enerji tüketimini azaltmaya değil, aynı zamanda yenilenebilir enerji kullanımını artırmaya yönelik yatırımları da hızlandırmaktadır. Özellikle Arçelik ve Bosch'un çok sayıda enerji verimliliği projesi yürütmesi, enerji yönetiminin operasyonel süreçlere entegre edildiğini göstermektedir. Siemens'in %100 yenilenebilir elektrik kullanımına geçmesi ve Vestel'in büyük ölçekli güneş enerjisi yatırımları ise sektörün enerji dönüşümünü hızlandırdığını ortaya koymaktadır.

4.2. Karbon Emisyonları ve İklim Yönetimi

İncelenen şirketlerin tamamı karbon yönetimini sürdürülebilirlik stratejilerinin temel unsurlarından biri olarak ele almaktadır. Özellikle Bilim

Temelli Hedefler Girişimi (SBTi), CDP raporlamaları ve net sıfır taahhütleri sektör genelinde yaygın uygulamalar olarak dikkat çekmektedir.

Bulgular, beyaz eşya sektöründe en büyük emisyon kaynağının Kapsam 3 emisyonları olduğunu göstermektedir. Özellikle ürünlerin kullanım aşamasında ortaya çıkan enerji tüketimi, toplam karbon ayak izinin büyük bölümünü oluşturmaktadır. Bu nedenle şirketler karbon azaltım stratejilerini yalnızca operasyonel süreçlere değil, aynı zamanda enerji verimli ürün geliştirmeye de dayandırmaktadır.

Kapsam 1 ve 2 emisyonlarında sektör genelinde azaltım eğilimi gözlemlenmektedir. Yenilenebilir enerji kullanımının artması, enerji verimliliği projeleri ve elektrifikasyon uygulamaları bu düşüşün temel nedenleri arasında yer almaktadır. Özellikle elektrikli araç filoları, düşük emisyonlu lojistik çözümleri ve iç karbon fiyatlandırması gibi uygulamalar dikkat çekmektedir.

Bununla birlikte sektörün en büyük zorluk alanının Kapsam 3 emisyonları olduğu görülmektedir. Şirketler ürün başına emisyon yoğunluğunu azaltmaya çalışsa da satış hacmindeki büyüme nedeniyle toplam emisyon miktarının bazı durumlarda artmaya devam ettiği tespit edilmiştir. Bu durum, beyaz eşya sektöründe sürdürülebilir ürün geliştirmenin karbon stratejileri açısından kritik önem taşıdığını göstermektedir.

ESG skorları incelendiğinde, daha kapsamlı karbon hedefleri belirleyen, CDP ve SBTi gibi uluslararası çerçevelere uyum sağlayan şirketlerin daha yüksek ESG performansına sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 2. Karbon Yönetimi ve Emisyon Azaltım Stratejileri

Kriter	Arçelik	Vestel	Bosch	Siemens
Karbon Yönetim Standardı	SBTi uyumlu	SBTi uyumlu	Karbon nötr operasyon	DEGREE çerçevesi
CDP İklim Skoru	A	A-	-	-
Kapsam 1+2 Etilimi	Baz yıla göre azalıp	%21 azalıp	Kapsam 2’de %63 düpüp	2019’a göre %58 düpüp
Kapsam 3 Yaklaşıpı	Tedarikçi hedefleri	Ürün kullanım odaklı	1.270+ tedarikçi ile çalışpma	Tedarik zinciri emisyon takibi
Net Sıfır Hedefi	2050	2050	Operasyonlarda sürdürülüyor	2030 operasyonel net sıfır

Kaynak: Arçelik, Vestel, Bosch ve Siemens sürdürülebilirlik/entegre raporlarından yararlanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 2’de görüldüğü üzere, sektörde karbon yönetimi artık yalnızca operasyonel emisyonların azaltılmasıyla sınırlı kalmamakta; ürün kullanımı

ve tedarik zinciri kaynaklı Kapsam 3 emisyonları da stratejik öncelik haline gelmektedir. Özellikle beyaz eşya sektöründe ürünlerin kullanım aşamasındaki enerji tüketiminin toplam karbon ayak izi içinde çok yüksek paya sahip olması, enerji verimli ürün geliştirmeyi karbon stratejisinin merkezine taşımaktadır. Bunun yanında SBTi hedeflerinin yaygınlaşması ve CDP skorlarının yükselmesi, şirketlerin uluslararası iklim yönetişimi mekanizmalarına uyum sağladığını göstermektedir.

4.3. Su Yönetimi

Su yönetimi alanında incelenen şirketlerin tamamının risk odaklı bir yaklaşım benimsediği görülmektedir. Özellikle su stresi yüksek bölgelerin belirlenmesi, yağmur suyu hasadı, geri kazanım sistemleri ve atık su arıtma uygulamaları sektör genelinde yaygın uygulamalar arasında yer almaktadır.

Şirketler su tüketimini azaltmak amacıyla üretim süreçlerinde geri kullanım sistemleri, ters osmoz teknolojileri, soğutma kuleleri ve atık su geri kazanım projeleri uygulamaktadır. Yağmur suyu toplama sistemleri ise özellikle yeni yatırımlarda öne çıkan uygulamalar arasındadır.

Bulgular, toplam su tüketiminin bazı şirketlerde artış gösterdiğini ortaya koymaktadır. Bu durumun temel nedeni üretim hacmindeki genişleme ve operasyonel kapasite artışıdır. Ancak su yoğunluğu göstergeleri değerlendirildiğinde, üretim veya gelir başına düşen su kullanımında daha sınırlı artışlar olduğu, bazı şirketlerde ise azalma sağlandığı görülmektedir.

Ayrıca sektör genelinde su yönetiminin yalnızca operasyonel bir konu olarak değil, iklim değişikliği risk yönetiminin bir parçası olarak ele alınmaya başlandığı dikkat çekmektedir. Özellikle WRI Aqueduct ve WWF Water Risk Filter gibi araçlarla su risk analizlerinin yapılması bu dönüşümü göstermektedir.

Tablo 3. Su Yönetimi ve Su Verimliliği Uygulamaları

Kriter	Arçelik	Vestel	Bosch	Siemens
Su Yönetim Yaklaşımı	CEO Water Mandate	CDP Su Programı	WWF Water Risk Filter	Su kalite ve yeniden kullanım odaklı
Öne Çıkan Uygulama	Yıksel su fiyatı	Atık su geri kazanımı	Yağmur suyu sistemleri	Yağmur suyu toplama
Risk Analizi	WRI Aqueduct	ISO 14046 doğrulama	Su kıtlığı bölgeleri odaklı	Biyoçeşitlilik etkisi analizi
Eğilim	Geri kazanım artışı	Yoğunluk azalması	Riskli bölgelerde %28,5 düşüş	Tüketim artışı
Hedefler	Geri kullanım oranı artırımı	Verimlilik projeleri	2025 su azaltım hedefi	Kaynak verimliliği

Kaynak: Arçelik, Vestel, Bosch ve Siemens sürdürülebilirlik/entegre raporlarından yararlanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 3'e göre sektör genelinde su yönetimi, yalnızca tüketim miktarını azaltmaya yönelik değil; su risklerini analiz eden, geri kazanımı artıran ve yeniden kullanım uygulamalarını yaygınlaştıran bütüncül bir yapıya dönüşmektedir. Özellikle Bosch ve Arçelik'in su riski analizlerini iklim senaryolarıyla ilişkilendirmesi dikkat çekmektedir. Bununla birlikte üretim hacmindeki büyümenin bazı şirketlerde toplam su tüketimini artırdığı görülmekte; bu nedenle şirketler mutlak tüketim yerine yoğunluk bazlı performans göstermelerini daha fazla öne çıkarmaktadır.

4.4. Atık Yönetimi ve Geri Dönüşüm

Atık yönetimi ve geri dönüşüm uygulamaları, araştırma kapsamındaki tüm şirketlerde sürdürülebilirlik stratejisinin temel bileşenlerinden biri olarak öne çıkmaktadır. Şirketlerin büyük kısmı "sıfır atık" veya "düzenli depolamaya sıfır atık" yaklaşımını benimsemekte; geri dönüşüm oranlarını artırmaya yönelik yatırımlar gerçekleştirmektedir.

Bulgular, sektör genelinde geri dönüşüm oranlarının oldukça yüksek seviyelere ulaştığını göstermektedir. Özellikle düzenli depolama alanına gönderilen tehlikeli atık miktarındaki ciddi düşüş dikkat çekmektedir. Elektronik atık geri dönüşümü, ürün yenileme merkezleri ve geri dönüştürülmüş plastik kullanımı ise döngüsel ekonomi yaklaşımının sektörde giderek güçlendiğini göstermektedir.

Ürün yenileme (refurbishment) uygulamalarının yaygınlaşması önemli bir bulgu olarak öne çıkmaktadır. Şirketler, kullanım ömrünü tamamlamış ürünleri yenileyerek yeniden piyasaya sunmakta ve böylece hem elektronik atık miktarını hem de yeni hammadde ihtiyacını azaltmaktadır.

Bununla birlikte şirketler arasında geri dönüştürülmüş malzeme kullanım oranları bakımından farklılıklar bulunduğu görülmektedir. Bazı şirketlerde geri dönüştürülmüş plastik ve metal kullanım oranları yüksek seviyelere ulaşırken, bazı firmalarda bu dönüşümün henüz başlangıç aşamasında olduğu anlaşılmaktadır.

Tablo 4. Atık Yönetimi ve Geri Dönüşüm Uygulamaları

Kriter	Arçelik	Vestel	Bosch	Siemens
Yaklaşım	Net zero waste	Sıfır atık	Zero Waste to Landfill	Sıfır atık istasyonları
Geri Dönüşüm Performansı	%98,5 geri dönüşüm	%93 geri dönüşüm	%87 geri dönüşüm	%99,6 geri kazanım
Öne Çıkan Uygulama	AEEE tesisleri	Yenileme merkezleri	Vakum distilasyonu	E-atık ip birlikleri
Döngüsel Ekonomi	Yenilenmiş ürünler	Yenilenmiş beyaz eşya	Kiralama modeli	Yüksek kaliteli hammadde
Genel Etilim	Geri dönüştürülmeyen atıkta dölüp	Depolama atıfında ciddi azalma	Atık yodunluğu azaltması	Düzenli depolamada sert dölüp

Kaynak: Arçelik, Vestel, Bosch ve Siemens sürdürülebilirlik/entegre raporlarından yararlanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 4 bulguları, sektör genelinde atık yönetiminin doğrusal üretim anlayışından döngüsel ekonomi modeline doğru evrildiğini göstermektedir. Özellikle geri dönüştürülmeyen atık miktarlarındaki düşüş, şirketlerin yalnızca geri dönüşüm oranlarını artırmakla kalmayıp atığın oluşumunu azaltmaya da yöneldiğini ortaya koymaktadır. Arçelik ve Vestel'in yenileme merkezleri aracılığıyla ürün ömrünü uzatması, Bosch'un kiralama modeli ve Siemens'in sıfır atık yaklaşımı sektörün döngüsel üretim anlayışını güçlendirdiğini göstermektedir.

4.5. Sürdürülebilir Ürün Geliştirme

Araştırma bulguları, sürdürülebilir ürün geliştirmenin beyaz eşya sektöründeki sürdürülebilirlik stratejilerinin merkezinde yer aldığını göstermektedir. Özellikle enerji verimli ürünler, düşük karbonlu teknolojiler, geri dönüştürülebilir malzeme kullanımı ve ürün yaşam döngüsü yaklaşımı sektör genelinde yaygın biçimde uygulanmaktadır.

Şirketlerin büyük bölümü ürün geliştirme süreçlerinde yaşam döngüsü değerlendirmesi (LCA) veya çevre dostu tasarım yaklaşımlarını kullanmaktadır. Enerji verimli buzdolapları, ısı pompalı sistemler, düşük su tüketimli cihazlar ve mikroplastik filtreleme teknolojileri öne çıkan uygulamalar arasındadır.

Beyaz eşya sektöründe sürdürülebilir ürün geliştirmenin temel motivasyonlarından birinin Kapsam 3 emisyonlarını azaltmak olduğu görülmektedir. Çünkü ürünlerin kullanım aşaması toplam karbon ayak izinin büyük bölümünü oluşturmaktadır. Bu nedenle enerji verimli ürün geliştirme çalışmaları, çevresel etkinin azaltılmasında kritik rol oynamaktadır.

Ayrıca bazı şirketlerin sürdürülebilir ürünlerden elde ettiği gelir oranının oldukça yüksek seviyelere ulaşması, sürdürülebilirliğin artık yalnızca çevresel bir sorumluluk değil aynı zamanda temel bir iş modeli haline geldiğini göstermektedir.

Tablo 5. Sürdürülebilir Ürün Geliştirme Yaklaşımları

Kriter	Arçelik	Vestel	Bosch	Siemens
Temel Yaklaşım	Yapam Döngüsü Analizi	Eko-tasarım	Design for Environment	Robust Eco Design
Enerji Verimli Ürünler	Gelirin %61,9'u	Satışların %16,44'ü	Düşük karbonlu ürün yaklaşımı	EcoTech ürün ailesi
Döngüsellik	Refurbishment programı	Yenilenmiş ürün satışı	BlueMovement modeli	Eko-tasarım uyumu
Yenilikçi Teknoloji	FiberCatcher	SelfHeating	Ürün kiralama modeli	Yapay zekâ destekli üretim
Genel Etilim	Ürün kullanımı etkisini azaltma	Enerji verimliliği odaklılık	Yapam döngüsü yaklaşımı	Hizmet tabanlı sürdürülebilirlik

Kaynak: Arçelik, Vestel, Bosch ve Siemens sürdürülebilirlik/entegre raporlarından yararlanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 5, sürdürülebilir ürün yaklaşımının sektörün temel dönüşüm alanlarından biri olduğunu göstermektedir. Beyaz eşya sektöründe Kapsam 3 emisyonlarının büyük kısmının ürün kullanım aşamasından kaynaklanması nedeniyle enerji ve su verimliliği yüksek ürünler stratejik önem kazanmıştır. Bunun yanında geri dönüştürülebilir malzeme kullanımı, tamir edilebilirlik, ürün yenileme ve döngüsel iş modelleri de giderek yaygınlaşmaktadır. Özellikle Bosch'un ürün kiralama modeli ve Arçelik'in yenileme uygulamaları sektörün sahiplik odaklı modelden hizmet ve döngüsellik temelli modele geçiş işaretleri verdiğini göstermektedir.

4.6. Tedarik Zinciri Sürdürülebilirliği

Araştırma kapsamında incelenen şirketlerin tamamı tedarik zinciri sürdürülebilirliğini stratejik bir alan olarak değerlendirmektedir. ISO 14001, BM Küresel İlkeler Sözleşmesi, OECD Kılavuzları, SBTi hedefleri ve tedarikçi davranış kuralları sektör genelinde yaygın kullanılan çerçeveler arasında yer almaktadır.

Tedarikçilerin sürdürülebilirlik performansları; saha denetimleri, öz değerlendirme anketleri, bağımsız üçüncü taraf denetimleri ve karbon değerlendirme sistemleri aracılığıyla izlenmektedir. Bazı şirketlerde sürdürülebilirlik performansının tedarikçi seçim puanlamasına doğrudan dahil edildiği görülmektedir.

Özellikle karbon emisyonlarının azaltılması konusunda tedarikçilerle ortak hedefler belirlenmesi dikkat çekmektedir. Eğitim programları, webinarlar ve teknik destek mekanizmaları aracılığıyla tedarikçilerin sürdürülebilirlik kapasitesinin artırılmaya çalışıldığı anlaşılmaktadır.

Sektör genelinde tedarik zinciri sürdürülebilirliğinin yalnızca çevresel uyum değil; aynı zamanda insan hakları, etik yönetim ve çatışmalı mineraller gibi konuları da kapsayacak biçimde genişlediği görülmektedir.

Tablo 6. Tedarik Zinciri Sürdürülebilirliği

Kriter	Arçelik	Vestel	Bosch	Siemens
Değerlendirme Sistemi	Tedarikçi Sürdürülebilirlik Endeksi	ESG denetimleri	Çok katmanlı denetim	CRSA / ESA / CWA
Eğitim Faaliyetleri	Karbon-su-enerji eğitimleri	3.728 saat eğitim	Webinarlar	Sürdürülebilirlik değerlendirmeleri
Tedarikçi Kapsamı	401 tedarikçi	45 kritik tedarikçi	%82 değerlendirme oranı	%90 emisyon takibi
Çatışmalı Mineraller	RMI sistemi	Tedarikçi taahhütleri	İnsan hakları yaklaşımı	Due diligence mekanizması
Genel Etilim	Kapasite geliştirme yaklaşımı	Kritik tedarikçi odaklılık	Sistematiik risk yönetimi	Yasal uyum + karbon takibi

Kaynak: Arçelik, Vestel, Bosch ve Siemens sürdürülebilirlik/entegre raporlarından yararlanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 6'ya göre, sürdürülebilirlik anlayışı artık yalnızca şirket operasyonlarıyla sınırlı kalmamakta; tedarik zinciri boyunca yaygınlaştırılmaktadır. Şirketler çevresel performans, insan hakları, etik uyum ve karbon emisyonlarını tedarikçi değerlendirme süreçlerine dahil etmektedir. Özellikle Kapsam 3 emisyonlarının azaltımı açısından tedarikçilerin sürdürülebilirlik performansı kritik hale gelmiştir. Bu durum, sektörün klasik satın alma anlayışından stratejik sürdürülebilir tedarik yönetimine yöneldiğini göstermektedir.

4.7. Eğitim Uygulamaları

İncelenen şirketlerin tamamında eğitim faaliyetlerinin sürdürülebilirlik dönüşümünün önemli bir parçası olarak değerlendirildiği görülmektedir. Eğitimler yalnızca teknik veya mesleki gelişim odaklı değil; sürdürülebilirlik, enerji yönetimi, çevre, iş sağlığı ve güvenliği, etik ve çeşitlilik konularını da kapsamaktadır.

Şirketlerin büyük kısmında dijital öğrenme platformlarının yaygın biçimde kullanıldığı ve çalışanlara kişiselleştirilmiş eğitim içerikleri sunulduğu görülmektedir. Özellikle sürdürülebilirlik eğitimlerinin son yıllarda daha görünür hale geldiği dikkat çekmektedir.

Bazı şirketlerde toplam eğitim süresi azalırken kişi başına eğitim harcamasının artması, daha uzmanlaşmış ve yüksek katma değerli eğitim programlarına yönelim olduğunu göstermektedir. Ayrıca tedarikçilere yönelik sürdürülebilirlik eğitimlerinin yaygınlaşması, sürdürülebilirlik dönüşümünün şirket sınırlarının ötesine taşındığını ortaya koymaktadır.

Tablo 7. Eğitim ve İnsan Kaynağı Gelişimi

Kriter	Arçelik	Vestel	Bosch	Siemens
Eğitim Yaklaşımı	Merkezi eğitim sistemi	Çok katmanlı yapı	Öğrenen şirket modeli	Dijital öğrenme sistemi
Sürdürülebilirlik Eğitimleri	ÇSY ve enerji eğitimleri	Çevre ve sıfır atık	Modüler sürdürülebilirlik programı	DEGREE eğitimleri
Dijital Öğrenme	-	-	E-üniversite	My Learning World
Dikkat Çeken Veri	Eğitim harcaması artışı	103 saat/çalışan	190 bin çalışan eğitimi	30 saat dijital öğrenme
Genel Eğitim	Nitelikli eğitim odaklılık	Eğitim kapsamının genişlemesi	Dijitalleşme	Sürekli öğrenme kültürü

Kaynak: Arçelik, Vestel, Bosch ve Siemens sürdürülebilirlik/entegre raporlarından yararlanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 7, sürdürülebilirlik dönüşümünün yalnızca teknolojik yatırımlarla değil, insan kaynağı gelişimiyle de desteklendiğini göstermektedir. Şirketler sürdürülebilirlik, çevre yönetimi, etik, enerji verimliliği ve iş sağlığı güvenliği konularında çalışanlarını sistematik biçimde eğitmektedir. Özellikle dijital öğrenme platformlarının yaygınlaşması, sürdürülebilirlik eğitimlerinin kurumsal kültürün parçası haline geldiğini göstermektedir.

4.8. Kadın Çalışanlar ve Toplumsal Cinsiyet Eşitliği

Toplumsal cinsiyet eşitliği, araştırma kapsamındaki şirketlerin sürdürülebilirlik stratejilerinde giderek daha görünür hale gelen bir alan olarak öne çıkmaktadır. İncelenen şirketlerin tamamı kadın istihdamını artırmaya yönelik hedefler belirlemekte; çeşitlilik ve kapsayıcılık politikalarını kurumsal sürdürülebilirlik yaklaşımının bir parçası olarak ele almaktadır.

Kadın çalışan oranlarının şirketler arasında farklılık gösterdiği görülmektedir. Özellikle teknik ve mühendislik pozisyonlarında kadın istihdamını artırmaya yönelik özel programlar dikkat çekmektedir. STEM alanlarında kadın çalışanları destekleyen girişimler, mentorluk programları ve kadın mühendis ağları yaygın uygulamalar arasında yer almaktadır.

Yönetim kademelerinde kadın temsil oranının son yıllarda artış gösterdiği görülmekle birlikte bazı şirketlerde üst yönetim seviyesinde dönüşümün

daha sınırlı ilerlediği anlaşılmaktadır. Buna karşılık ücret eşitliği, esnek çalışma modelleri, hibrit çalışma sistemleri ve ebeveyn destek uygulamalarının yaygınlaşması sosyal sürdürülebilirlik açısından olumlu bir gelişme olarak değerlendirilebilir.

Tablo 8. Kadın Çalışan ve Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Uygulamaları

Kriter	Arçelik	Vestel	Bosch	Siemens
Temel Yaklaşım	WEP imzacısı	WEP imzacısı	Çeşitlilik programları	DEGREE fırsat eşitliği
Kadın Çalışan Oran	%29	%35	%28,9	%23,9
Yönetimde Kadın Oran	%26	-	%20,4	%43
Öne Çıkan Program	500 Kadın Teknisyen	Bı'Hayat	Women@Bosch	Geleceği şekillendiren Kadınlar
Genel Eğilim	Teknik alanlarda kadın artışı	Yapısal eşitlik politikaları	Yönetimde artış	Üst yönetimde güçlü temsil

Kaynak: Arçelik, Vestel, Bosch ve Siemens sürdürülebilirlik/entegre raporlarından yararlanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 8'e göre, toplumsal cinsiyet eşitliği sürdürülebilirlik stratejilerinin önemli sosyal boyutlarından biri haline gelmiştir. Şirketler kadın istihdamını artırmaya yönelik teknik eğitim programları, mentorluk mekanizmaları, esnek çalışma modelleri ve liderlik programları geliştirmektedir. Özellikle Siemens'in üst yönetimdeki yüksek kadın temsili ve Arçelik'in teknik alanlara yönelik kadın istihdam projeleri dikkat çekmektedir. Buna rağmen sektör genelinde kadın çalışan oranlarının hâlâ sınırlı seviyelerde olduğu ve özellikle teknik üretim alanlarında dönüşümün zamana yayıldığı görülmektedir.

5. Tartışma

Araştırma bulguları, Türkiye beyaz eşya sektöründe sürdürülebilirlik anlayışının artık yalnızca çevresel sorumluluk ekseninde değil; rekabet avantajı, maliyet yönetimi, kurumsal itibar ve uluslararası pazarlara uyum açısından da stratejik bir unsur haline geldiğini göstermektedir. İncelenen şirketlerin tamamında sürdürülebilirlik uygulamalarının kurumsal yönetim süreçlerine entegre edildiği ve sürdürülebilirliğin operasyonel karar alma mekanizmalarında belirleyici bir rol üstlenmeye başladığı görülmektedir.

Enerji yönetimi ve karbon azaltımı alanındaki uygulamalar, sektörün sürdürülebilirlik dönüşümünün temel eksenini oluşturmaktadır. Özellikle Avrupa Birliği Yeşil Mutabakatı, karbon düzenlemeleri ve enerji maliyetle-

rindeki artışın şirketleri enerji verimliliği yatırımlarına yönlendirdiği anlaşılmaktadır. Bununla birlikte şirketler arasında yenilenebilir enerji dönüşüm hızının farklılaştığı görülmektedir. Bazı şirketler enerji ihtiyaçlarının büyük bölümünü yenilenebilir kaynaklardan karşılayabilirken, bazı firmalarda yenilenebilir enerji kullanım oranı hâlen sınırlı düzeydedir. Bu durum, sektör içinde sürdürülebilirlik olgunluğu bakımından farklılaşmalar bulunduğunu göstermektedir.

Karbon yönetimi açısından değerlendirildiğinde, şirketlerin büyük bölümünün SBTi hedefleri, net sıfır taahhütleri ve CDP raporlamaları gibi uluslararası çerçevelere uyum sağlamaya çalıştığı görülmektedir. Ancak beyaz eşya sektörünün en büyük yapısal zorluğunun Kapsam 3 emisyonları olduğu açık biçimde ortaya çıkmaktadır. Özellikle ürünlerin kullanım aşamasından kaynaklanan emisyonların toplam karbon ayak izinin büyük kısmını oluşturması, sürdürülebilir ürün geliştirmenin stratejik önemini artırmaktadır. (Barik & Deste, 2024) Bu nedenle enerji verimli ürünler yalnızca çevresel performans açısından değil, şirketlerin uzun vadeli karbon hedefleri açısından da kritik hale gelmektedir.

Döngüsel ekonomi uygulamaları sektörün dikkat çeken dönüşüm alanlarından biri olarak öne çıkmaktadır. Geri dönüştürülmüş plastik kullanımı, elektronik atık geri dönüşümü, ürün yenileme merkezleri ve tamir edilebilirlik uygulamaları şirketlerin doğrusal üretim modelinden daha döngüsel bir yapıya geçmeye çalıştığını göstermektedir. (Başkurt, 2020) Özellikle yenileme (refurbishment) uygulamaları, hem elektronik atık miktarını azaltması hem de ürün yaşam döngüsünü uzatması bakımından sektör açısından önemli bir dönüşüm alanı oluşturmaktadır.

Su yönetimi uygulamaları incelendiğinde, şirketlerin su riskini giderek daha stratejik bir konu olarak değerlendirdiği görülmektedir. Özellikle iklim değişikliğiyle bağlantılı su stresi risklerinin dikkate alınması, sektörün geleceksel çevre yönetimi yaklaşımından daha ileri bir sürdürülebilirlik anlayışına yöneldiğini göstermektedir. Bununla birlikte bazı şirketlerde toplam su tüketimindeki artış, üretim hacmindeki büyümenin çevresel baskıları tamamen ortadan kaldırmadığını ortaya koymaktadır.

Tedarik zinciri sürdürülebilirliği alanındaki bulgular, sürdürülebilirlik dönüşümünün şirket sınırlarının ötesine taşındığını göstermektedir. Özellikle karbon emisyonları, insan hakları, etik yönetim ve çatışmalı mineraller konularında tedarikçilere yönelik denetimlerin artması dikkat çekmektedir. Bunun yanında eğitim programları ve kapasite geliştirme faaliyetleri,

şirketlerin yalnızca denetim odaklı değil, dönüştürücü bir yaklaşım benimsemeye başladığını göstermektedir.

Sosyal sürdürülebilirlik boyutunda ise kadın çalışan oranlarının ve yönetim kademelerindeki kadın temsiline artmaya başladığı görülmektedir. Ancak özellikle üst yönetim seviyesinde dönüşüm hızının daha sınırlı olduğu dikkat çekmektedir. Teknik ve mühendislik alanlarında kadın istihdamını artırmaya yönelik programlar önemli olmakla birlikte, sektör genelinde toplumsal cinsiyet eşitliği hedeflerine ulaşılması için daha uzun vadeli yapısal dönüşümlere ihtiyaç olduğu anlaşılmaktadır.

ESG skorları ile sürdürülebilirlik uygulamaları birlikte değerlendirildiğinde, daha kapsamlı raporlama yapan, bilim temelli hedefler belirleyen, yenilenebilir enerji yatırımlarını hızlandıran ve sürdürülebilir ürün stratejisini iş modeline entegre eden şirketlerin daha yüksek ESG performansına sahip olduğu görülmektedir. Özellikle Arçelik'in yüksek ESG performansı, sürdürülebilirliğin şirket stratejisine bütüncül biçimde entegre edilmesiyle ilişkilendirilebilir. Buna karşılık ESG skorlarının yalnızca çevresel performansı değil; raporlama kalitesi, yönetim yapısı ve sosyal sürdürülebilirlik uygulamalarını da yansıttığı unutulmamalıdır. (Çalışkan, 2012; Turhan vd., 2018)

Araştırmanın önemli bulgularından biri de sürdürülebilirlik uygulamalarının artık yalnızca kurumsal sosyal sorumluluk yaklaşımıyla değil, doğrudan rekabet stratejileriyle bağlantılı hale gelmiş olmasıdır. Enerji verimli ürün geliştirme, düşük karbonlu üretim, geri dönüştürülmüş malzeme kullanımı ve sürdürülebilir tedarik zinciri uygulamaları, şirketlerin uluslararası pazarlardaki konumlarını korumaları açısından giderek daha kritik hale gelmektedir.

6. Sonuç

Bu çalışma, Türkiye'de beyaz eşya sektöründe faaliyet gösteren önde gelen şirketlerin sürdürülebilirlik uygulamalarını karşılaştırmalı olarak inceleyerek sektörün genel sürdürülebilirlik eğilimlerini ortaya koymayı amaçlamıştır. Araştırma bulguları, sürdürülebilirliğin sektör genelinde operasyonel süreçlerin ve kurumsal stratejilerin merkezine yerleşmeye başladığını göstermektedir.

Enerji yönetimi, karbon azaltımı ve sürdürülebilir ürün geliştirme alanlarının sektörün en güçlü sürdürülebilirlik boyutları olduğu görülmektedir. Özellikle enerji verimliliği projeleri, yenilenebilir enerji yatırımları ve dü-

şük karbonlu ürün geliştirme çalışmaları şirketlerin çevresel performansını önemli ölçüde etkilemektedir. Bunun yanında döngüsel ekonomi uygulamalarının giderek yaygınlaşması, geri dönüşüm ve ürün yenileme uygulamalarının sektör açısından stratejik önem kazandığını göstermektedir.

Araştırma sonuçları, ESG performansları ile sürdürülebilirlik uygulamaları arasında belirli bir paralellik bulunduğunu ortaya koymaktadır. Daha kapsamlı sürdürülebilirlik stratejileri geliştiren, uluslararası raporlama standartlarına uyum sağlayan ve bilim temelli hedefler belirleyen şirketlerin ESG skorlarının daha yüksek olduğu görülmektedir.

Bununla birlikte çalışma, sektörün hâlen çözmesi gereken önemli zorluklar bulunduğunu da göstermektedir. Özellikle Kapsam 3 emisyonlarının yüksekliği, yenilenebilir enerji kullanımındaki şirketler arası farklılıklar ve su tüketimindeki artış eğilimleri sektör açısından önemli sürdürülebilirlik sorunları olarak öne çıkmaktadır. Ayrıca toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda ilerleme sağlanmış olsa da özellikle üst yönetim seviyesinde daha kapsayıcı yapılar oluşturulmasına ihtiyaç bulunmaktadır.

Bu çalışma, Türkiye’de sürdürülebilir işletme uygulamalarını sektörel düzeyde inceleyerek literatüre katkı sağlamaktadır. Çalışmanın en önemli katkılarından biri, sürdürülebilirlik raporlarını yalnızca çevresel performans açısından değil; ESG göstergeleriyle birlikte değerlendirerek daha bütüncül bir analiz sunmasıdır.

Araştırmanın bazı sınırlılıkları bulunmaktadır. Çalışma yalnızca kamuya açık sürdürülebilirlik raporlarına dayandığından, şirketlerin tüm uygulamalarını doğrudan gözlemlemek mümkün olmamıştır. Ayrıca ESG skorlarının farklı derecelendirme kuruluşlarından alınmış olması metodolojik karşılaştırmayı kısmen sınırlandırmaktadır.

Kaynakça

- Arçelik. (2024a). *2024 entegre raporu*. https://www.arcelikglobal.com/media/145fvla4/arcelik-er-2024-tr_.pdf
- Arçelik. (2024b). *2024 TSRS uyumlu sürdürülebilirlik raporu*. <https://www.arcelikglobal.com/media/3npp1s5k/2024-tsrs-uyumlu-surdurulebilirlik-raporu.pdf>
- Başkurt, M. (2020). *Türkiye’de beyaz eşya sektöründe döngüsel ekonomi yaklaşımları* (Yüksek lisans tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi).
- Barik, E., & Deste, M. (2024). Tedarik zinciri yönetiminde Paris İklim Anlaşması’nın etkilerinin sürdürülebilirlik raporları üzerinden analizi: Beyaz eşya sektöründen örnekler. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (48), 339–359.
- Bosch. (2024a). Sorumluluk ve sürdürülebilirlik. <https://www.bosch.com.tr/sirketimiz/sorumluluk/>
- Bosch. (2024b). *Sustainability report 2024*. https://www.surdurulebilirlikraporu.org.tr/teknodosyalar/17_11_25_59326_c34544c86447a5dd0581218de9af16f9.pdf
- Çalışkan, A. Ö. (2012). Sürdürülebilirlik raporlaması. *Journal of Accounting and Taxation Studies*, 5(1), 41–68.
- Siemens Türkiye. (2024). *Sürdürülebilirlik raporu 2024*. <https://assets.new.siemens.com/siemens/assets/api/uuid:cf32350c-d8b2-4bae-a55b-83550a0e2b80/Siemens-Turkiye-Surdurulebilirlik-2024-Raporu.pdf>
- Soyer, A., & Türkay, B. (2020). Yeşil satın alma ve yeşil tedarikçi seçimi: Beyaz eşya sektöründe bir uygulama. *Mühendislik Bilimleri ve Tasarım Dergisi*, 8(4), 1202–1222.
- Şişman, B., & Ağca, V. (2015). Tedarik zinciri yönetiminde kurumsal sosyal sorumluluğun yeri: Elektrikli ev aletleri sektörü örneği. *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2(1).
- Turhan, G. D., Özen, T., & Albayrak, R. S. (2018). Kurumsal sürdürülebilirlik kavramı, stratejik önemi ve sürdürülebilirlik performansı ölçümü. *Ege Stratejik Araştırmalar Dergisi*, 9(1), 17–37.
- Vestel Elektronik. (2024a). *Entegre faaliyet raporu 2024*. https://vestelinternational.com/Content/files/uploads/2232/Vestel-elektronik-entegre-faaliyet-raporu_2024.pdf
- Vestel Elektronik. (2024b). *TSRS uyumlu sürdürülebilirlik raporu 2024*. https://vestelinternational.com/Content/files/uploads/3779/Elektronik%20TSRS2_vfinal.pdf
- Yeni, O. (2014). Sürdürülebilirlik ve sürdürülebilir kalkınma: Bir yazın taraması. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(3), 181–208.
- World Commission on Environment and Development. (1987). *Our common future*. Oxford University Press.

Endüstri 4.0'dan Endüstri 5.0'a Geçişte İnsan Merkezli Dönüşüm: Stratejik ve Operasyonel Çerçevelerin Karşılaştırmalı Bir Analizi

Safa ERSÖZ*, Ahmet ÇUBUKCU**

Özet

Dünya çapında üretim sektörü teknoloji odaklı Endüstri 4.0 evresinden teknolojik ilerlemelerin insan refahı ve devamlılığıyla birleştiği Endüstri 5.0 paradigmasına doğru önemli bir dönüşüm sürecinden geçmektedir. Bu çalışma Endüstri 4.0'ın dijitalleşme odaklı içeriğinden Endüstri 5.0'ın insan merkezli yaklaşımına dönüşümünü inceleyerek süreç içerisindeki fırsat alanlarını belirlemeyi amaçlamaktadır. Bu çalışmada Endüstri 5.0 özelinde ortaya konan kavramsal çerçeveler ve modeller incelenmiş ve bunların bir karşılaştırılması yapılmıştır. Analiz kapsamında Süreç-Sistem-Yönetimi, Operatör 5 yaklaşımı, insan merkezli dijital ikiz modeli, İş organizasyonunun dengelenmesi, DevOps/DesOps yaklaşımı ve Ergonomik, aksiyomatik ve insan merkezli tasarım olan SAGE (Ergonomik Üretim Görevleri Oluşturmaya Yönelik Sistematik Yaklaşım) gibi çerçeveler incelenmiştir. Bulgular, Endüstri 5.0'ın Endüstri 4.0'ın eksik kaldığı insan merkezli yaklaşımı sürecini destekleyerek sistem esnekliğini ve iş gücü kabulünü artırdığını göstermektedir. İnsan-robot iş birliği (HRC) ve insan dijital ikizleri (HDT) teknolojileri uygulandığı takdirde verimliliği arttırması beklense de sosyo-teknik konulardan oluşabilecek denge eksikliği temel bir verimsizlik alanıdır. Geleceğin üretim stratejilerinde operasyonel verimliliği sürdürülebilir kılmak için; Endüstri 5.0 ilkeleri doğrultusunda, teknolojik otomasyonun insan ergonomisiyle (SAGE) ve çevik yönetim süreçleriyle (DesOps) entegre edildiği, insanı sistemin bir bileşeni değil merkezi odağı olarak konumlandıran sosyo-teknik bir ekosistemin inşa edilmesi önerilmektedir. Sonuç olarak dijital ilerlemenin çalışan refahıyla iç içe olduğu bir yapı, yalnızca üretkenliği değil sürdürülebilir sistem dayanıklılığı da sağlayacaktır.

Anahtar Kelimeler: Endüstri 4.0, Endüstri 5.0, İnsan merkezli yaklaşım, SAGE, DevOps/DesOps yaklaşımları

Abstract

The global manufacturing sector is undergoing a critical transformation from the technology-driven Industry 4.0 era toward the Industry 5.0 paradigm, where technological advancements are integrated with human well-being and sustainability. This study aims to examine the transformation

* Yüksek Lisans Öğrencisi, Necmettin Erbakan Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Konya, Türkiye, ORCID: 0009- 0005-3727-9281,safaersoz96@gmail.com

** Doç. Dr., Necmettin Erbakan Üniversitesi, Endüstri Mühendisliği, Konya, Türkiye, ORCID: 0000-0003-0899- 4356,acubuk2@gmail.com

from the digitalization-focused content of Industry 4.0 to the human-centered approach of Industry 5.0, and to identify areas of opportunity. Within the scope of the research, conceptual frameworks and models developed specifically for Industry 5.0 are subjected to a comparative analysis. In this context, frameworks such as Process-System-Management, the Operator 5.0 approach, Human-Centric Digital Twin (HDT), Work Organization Balancing, DevOps/DesOps approaches, and SAGE (Systematic Approach to Generating Ergonomic Manufacturing Tasks) an "Ergonomic, Axiomatic, and Human-Centric Design" model are evaluated through existing literature and case studies. The findings show that Industry 5.0 enhances system flexibility and workforce acceptance by supporting the human-centered approach that Industry 4.0 lacks. Although technologies such as HumanRobot Collaboration (HRC) and Human Digital Twins (HDT) are expected to increase productivity when implemented, the lack of socio-technical balance remains a fundamental area of inefficiency. To ensure sustainable operational efficiency in future manufacturing strategies, it is recommended to build a socio-technical ecosystem that integrates technological automation with human ergonomics (SAGE) and agile management processes (DesOps) in line with Industry 5.0 principles, positioning the human not as a mere component of the system but as its central focus. Consequently, a structure where digital progress is intertwined with employee well-being will ensure not only productivity but also sustainable organizational resilience.

Keywords: Industry 4.0, Industry 5.0, Human-Centric Approach, SAGE, DevOps/DesOps Approaches.

1. Giriş

Bu çalışma, Endüstri 4.0'ın teknoloji odaklı yapısından kaynaklanan insan faktörünün ihmal edilmesi sorununa çözüm üretmek ve Endüstri 5.0'in insan merkezli paradigmasını Konya'daki proje bazlı üretim yapan MEMAK fabrikasına uyarlayarak operasyonel esnekliği artırmayı amaçlamaktadır. (Krokowski vd., 2025) MEMAK'ın sıfır stok politikası ve sipariş üzerine mühendislik (ETO) süreçlerinden kaynaklanan termin süresi gecikmeleri ile operasyonel katılık sorunlarını gidermek adına; strateji geliştirme sürecinde DesOps, görev tasarımında SAGE ve teknolojik altyapıda HDT (İnsan Merkezli Dijital İkiz) modellerini entegre eden üç aşamalı bütünsel bir model önerilmektedir.(Dhanda vd., 2025)

Literatürde Endüstri 5.0 üzerine yapılan araştırmaların büyük bir kısmı kavramsal tartışmalarla sınırlı kalmakta, bu ilkelerin gerçek endüstriyel ortamlarda nasıl operasyonel hale getirileceğine dair detaylı vaka çalışmalarına ve ampirik verilere duyulan ihtiyaç güncelliğini korumaktadır.(Yanytska, 2025) Mevcut çalışmalar genellikle teknolojik araçlara veya tekil ergonomik müdahalelere odaklanırken, stratejik çeviklik (DesOps) ile operasyonel ergonomiyi (SAGE) teknolojik bir orkestrasyon (HDT) çatısı altında birleştiren bütünlük bir sosyo-teknik denge modelinin eksikliği dikkat çekmektedir. (Krokowski vd., 2025)Bu çalışma, söz konusu çok katmanlı entegrasyonu gerçek bir imalat senaryosu üzerinden Aksiyomatik Tasarım prensipleriyle matematiksel olarak doğrulayarak literatürdeki uygulama ve yöntem boşluğunu kapatmayı hedeflemektedir.(Arkouli vd., 2024)

Literatür Taraması

Endüstriyel süreçlerin tarihsel gelişimi, 18. yüzyılın sonlarında su ve buhar gücüyle çalışan makinelerin devreye girmesiyle karakterize edilen Endüstri 1.0 dönemiyle başlamıştır (Davutoğlu, 2020; Shabur vd., 2025). Bu süreçte, 1781 yılında James Watt'ın buhar motorunun patentini alması ve 1784'te Edmund Cartwright'ın ilk güç tezgahını icat etmesi, dokuma endüstrisinde verimliliği artıran en önemli dönüm noktaları olmuştur (Topsakal vd., 2018). 20. yüzyılın başlarına gelindiğinde ise Endüstri 2.0, elektrik enerjisinin üretim süreçlerine entegrasyonu ve Henry Ford tarafından geliştirilen hareketli montaj hatları sayesinde seri üretim devrimini gerçekleştirmiştir (Davutoğlu, 2020).

Yüzyılın ortalarından itibaren endüstriyel dönüşüme insan faktörü ve dijitalleşme de dahil olmaya başlamıştır; bu bağlamda Maslow, 1943 yılında insan ihtiyaçlarını hiyerarşik bir yapıda ele alan motivasyon teorisini sunarak yönetim ve üretim psikolojisine yeni bir boyut kazandırmıştır (Xu vd., 2021). 1969 ve 1970'li yıllarda ise Endüstri 3.0, Programlanabilir Mantık Denetleyicileri (PLC) ve dijital teknolojilerin üretim hatlarına entegrasyonu ile otomasyon dönemini başlatmıştır (Shabur vd., 2025). Bu dijitalleşme dalgası tasarımı da şekillendirmiş; 1986'da Norman ve Draper kullanıcı merkezli sistem tasarımı (UCD) üzerine yeni perspektifler geliştirirken, 1990 yılında Nam Pyo Suh, tasarım karmaşıklığını yönetmek adına günümüzde de geçerliliğini koruyan Aksiyomatik Tasarım (AD) ilkelerini literatüre tanıtmıştır (Rannertshauser vd., 2022).

Endüstri 4.0, siber-fiziksel sistemler (CPS), Nesnelerin İnterneti (IoT), büyük veri analitiği ve yapay zekanın (AI) imalat süreçlerine entegrasyonu ile tanımlanan, teknoloji odaklı bir paradigmadır.(Dhanda vd., 2025) İlk olarak 2011 yılında Hannover Fuarı'nda bir Alman inisiyatifi olarak tanıtılan bu devrim, fabrikaları makinelerin, sensörlerin ve bilgisayarların birbirleriyle insanlardan neredeyse tamamen bağımsız olarak koordinasyon kurabildiği hiper-bağlantılı akıllı ortamlara dönüştürmeyi hedeflemiştir. (Topsakal vd., 2018)Bu süreçte temel odak noktası, dijitalleşme ve otomasyon aracılığıyla üretim verimliliğini, esnekliğini ve kalitesini maksimize ederek işletmelerin tekno-ekonomik açıdan optimizasyonunu sağlamak olmuştur.(Dhanda vd., 2025)

Ancak Endüstri 4.0'ın sadece teknoloji ve ekonomik büyüme odaklı yapısı, insan faktörünün tasarım aşamasında ihmal edilmesine ve çalışanların refahının göz ardı edilmesine yol açmıştır. (Krokowski vd., 2025; Pacaux-

Lemoine vd., 2017) Araştırmacılar, insan operatörlerin yeteneklerinin ve sınırlarının tasarım süreçlerinde sıklıkla ihmal edilmesinin, otomatikleştirilmiş süreçlerdeki arızaların ve endüstriyel kazaların temel nedenlerinden biri haline geldiğini vurgulamaktadır. (Arkouli vd., 2024; Dhanda vd., 2025) Özellikle COVID-19 pandemisi süreci, aşırı otomatikleştirilmiş ve katı üretim sistemlerinin dış şoklara karşı ne kadar kırılgan olduğunu ve esneklik payı eksikliğinin yarattığı riskleri açıkça ortaya koymuştur. (Yanytska, 2025) Ayrıca, otomasyonun iş gücü üzerindeki olumsuz etkileri, aşırı enerji tüketimi ve kaynak tükenmesi gibi sosyal ve çevresel kaygılar, sanayiye sadece ekonomik bir güç değil, toplumsal refahın ve sürdürülebilirliğin bir aracı olarak yeniden tanımlama ihtiyacını doğurmuştur. (Shabur vd., 2025)

Bu sınırlamalara bir yanıt olarak ortaya çıkan Endüstri 5.0, Endüstri 4.0'ın dijital temelleri üzerine inşa edilen ancak odağını insan merkezlilik, sürdürülebilirlik ve dayanıklılık olmak üzere üç temel sütuna yönlendiren evrimsel bir paradigmadır. (Modoni & Sacco, 2023) Avrupa Komisyonu tarafından 2021 yılında resmileştirilen bu yeni vizyon, insanı yeniden üretim süreçlerinin öznesi konumuna yerleştirerek sanayinin topluma uzun vadeli hizmet etmesini amaçlar. (van Erp vd., 2024) Endüstri 5.0 vizyonunda teknoloji, insanın yerini alan bir unsur değil; insan yaratıcılığı ve empati yeteneğinin makinelerin doğruluğuyla birleştiği, simbiyotik bir insan-makine iş birliğini destekleyen yardımcı bir araçtır. (Yanytska, 2025) Bu yapı, dijital ilerlemenin çalışan refahıyla iç içe olduğu bir ekosistem kurarak hem üretkenliği hem de sürdürülebilir sistem dayanıklılığını hedefler.

Endüstri 5.0'ın operasyonel hale getirilmesi için stratejik, operasyonel ve teknolojik katmanlarda çeşitli çerçeveler geliştirilmiştir. Bu kapsamda Operatör 5.0 yaklaşımı, robotik dış iskeletler ve artırılmış gerçeklik (AR) gibi teknolojilerle operatörlerin fiziksel ve bilişsel kapasitelerini güçlendirerek, beklenmedik engeller karşısında yaratıcılığını kullanan “dayanıklı operatörler” profilini savunur. (Dhanda vd., 2025; Mourtzis vd., 2022) İnsan Merkezli Dijital İkiz (HDT) modelleri, çalışanın yorgunluk ve stres gibi fizyolojik durumlarını dijital kopyası üzerinden izleyerek sistemin insana uyum sağladığı bir orkestrasyon mekanizması sunar. (Dhanda vd., 2025) Operasyonel düzeyde, SAGE metodolojisi Aksiyomatik Tasarım prensiplerini kullanarak üretim görevlerini henüz tasarım aşamasında ergonomik açıdan optimize eder ve hataları kaynağında önler. (Arkouli vd., 2024) Stratejik düzeyde ise DesOps yaklaşımı, tasarım ve operasyon süreçlerini dairesel bir döngüde birleştirerek belirsizliklere karşı organizasyonel çeviklik sağlar (Badea vd., 2025; Dhanda

vd., 2025). Tüm bu yaklaşımlar, akıllı fabrikalarda teknik sistemler ile sosyal sistemler arasında sosyo-teknik bir denge kurulmasının başarının ön koşulu olduğunu vurgulamaktadır.(Krokowski vd., 2025)

2. Yöntem

Bu çalışmada, Endüstri 5.0 prensiplerinin Konya’da proje bazlı üretim gerçekleştiren MEMAK işletmesine uyarlanması amacıyla araştırma konusu ile ilgili mevcut bilimsel çalışmalar sistematik biçimde incelenmiş ve literatürdeki temel yaklaşımlar ve çerçeveler değerlendirilmiştir. Önerilen modeller şu şekildedir:

2.1. Süreç-Sistem-Yönetimi (Hiyerarşik Çerçeve)

Endüstri 5.0 prensipleri doğrultusunda insan merkezliliği üretim organizasyonunun tüm kademelerine entegre eden üç seviyeli bütünsel bir yapıdır. En temel aşama olan **Süreç Seviyesi**, üretim süreçleri, izleme, ekipman bakımı ve kalite kontrol gibi operasyonel kararların alındığı, yapay zeka ve dijital ikiz gibi teknolojilerle desteklenen ve öncelikli olarak işçi sağlığı ile iş güvenliğine odaklanan katmandır. Ortada yer alan **Sistem Seviyesi**, üretim planlaması, kaynak tahsisi ve malzeme takibi gibi taktiksel süreçleri yöneterek çalışanların bilişsel sağlığını ve yeteneklerinin verimli kullanımını hedeflerken, işletme perspektifinden organizasyonel esneklik ve akış verimliliğini sağlar. En üstteki **Yönetim Seviyesi** ise uzun vadeli insan kaynakları planları, kurumsal sosyal sorumluluk (CSR) ve dayanıklılık stratejileri gibi kararların merkezi olup, çalışanların özsaygı, kendini gerçekleştirme ve kişisel gelişim gibi en üst düzey ihtiyaçlarını merkeze alır. Bu hiyerarşide veri akışı alt seviyelerden yönetime doğru ilerlerken, yönetimden alt seviyelere doğru politika ve prosedür aktarımı yapılarak tüm organizasyonel kademeler arasında sosyo-teknik bir denge ve bütünsel bir insan merkezli üretim ekosistemi inşa edilir. (Nasir vd., 2025)

2.2. Operatör 5.0 Yaklaşımı

Endüstri 5.0 vizyonu doğrultusunda geliştirilen Operatör 5.0 kavramı, teknolojinin insanın yerini alması yerine, siber-fiziksel sistemler aracılığıyla onun fiziksel ve bilişsel yeteneklerini güçlendiren bir insan-otomasyon ortak yaşamı kurar.(Mourtzis vd., 2022) Bu modelde yaratıcılık, rutin, monoton ve tehlikeli görevlerin robotik sistemlere devredilmesiyle operatörün zihinsel iş

yükünün hafifletilmesi ve serbest kalan bilişsel kapasitenin büyüme, inovasyon ve süreç iyileştirme gibi yüksek katma değerli alanlara yönlendirilmesiyle artırılır. (Van Erp vd., 2024) İnsan bu süreçte sistemin pasif bir kullanıcısı değil, merkezi karar vericisi olarak devreye girer; özellikle otomasyonun yetersiz kaldığı beklenmedik engel veya kriz anlarında “dayanıklılı operatör” profiliyle sezgisel yeteneklerini ve ustalığını kullanarak sistemi yeniden orkestra eder.(Mourtzis vd., 2022) Teknolojik boyutta operatör, robotik dış iskeletlerle fiziksel güç kazanırken ve artırılmış gerçeklik (AR) araçlarıyla karmaşık görevler için bilişsel bir kütüphaneye sahip olurken, makinelerin insan niyetini ve davranışlarını anlaması için gereken veri ve tecrübeyi sağlayan bir eğitici rolünü de üstlenir. Sonuç olarak insan, makinelerin sahip olmadığı bağlamsal zeka, etik muhakeme ve karmaşık problem çözme yetenekleriyle “karar döngüsü” içerisinde kalarak, teknolojinin “nasıl” yapılacağına dair sunduğu çözümleri “neden” ve “ne zaman” yapılacağına karar vererek stratejik bir düzeyde yönetir.(Mourtzis vd., 2022) Önerilen modelin üç ana dezavantajı bulunmaktadır. Yüksek maliyettir; robotik sistemlerin ve dijital altyapının kurulması çok pahalıdır ve bu yatırımların kâr olarak ne zaman döneceğini kestirmek zordur.(Alves vd., 2023; Topsakal vd., 2018) İkincisi, sürekli eğitim zorunluluğudur; teknolojinin hızla değişmesi nedeniyle çalışanların bilgilerini sürekli yenilemesi gerekir, bu da hem işçiler hem de şirketler üzerinde büyük bir eğitim yükü oluşturur.(Alves vd., 2023) Üçüncüsü ise zihinsel strestir; makinelerle simbiyotik bir bağ içinde çalışmak, insanın makine hızına yetişmeye çalışmasına ve dolayısıyla zihinsel yorgunluğa neden olur. Bu durum, çalışanlarda kalp atışının hızlanması gibi fiziksel stres belirtilerine ve teknolojiye karşı bir güven eksikliğine yol açabilir.(Alves vd., 2023; Lu vd., 2022)

2.3. İnsan Merkezli Dijital İkiz Modeli (HDT)

İnsanın fiziksel ve zihinsel durumunu bir “Kişisel İkiz” (Personal Twin) olarak üretim döngüsüne dahil eden bu mimari, geleceğe yönelik ve dinamik bir yönetim sağlar(Modoni & Sacco, 2023). Yorgunluk ve stres gibi biyolojik verileri anlık izleyerek sistemin işleyişini optimize eder, kişiselleştirilmiş talimatlarla hataları azaltır ve online eğitim imkanı sunar. Buna karşın, hassas verilerin toplanmasından doğan veri gizliliği ve etik endişeler, çok disiplinli uzmanlık gerektiren teknik karmaşıklık ve eski sistemlerle entegrasyon zorlukları en belirgin kısıtlarıdır.

Yani; Operatörlerin yorgunluk, stres ve iş yükü gibi verilerini gerçek zamanlı izleyerek geleceğe yönelik bir sistem yönetimi sağlar. Öte yandan, yüksek kurulum maliyetleri, veri gizliliği/etiği ile ilgili endişeler ve sistem mimarisinin karmaşıklığı en temel dezavantajlarıdır.

2.4. İş Organizasyonunun Dengelenmesi (Sosyo-Teknik Denge)

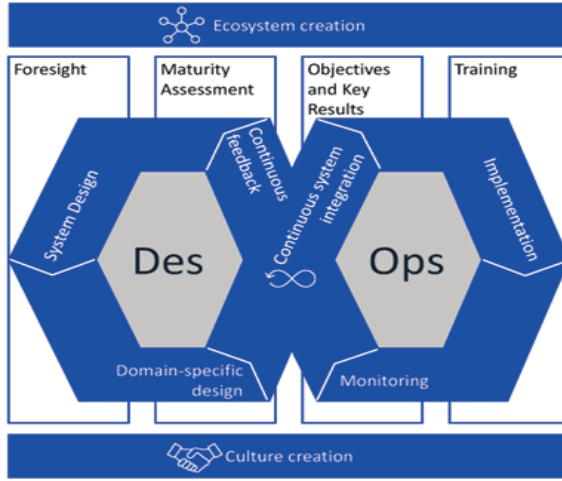
Fabrikalarda sadece teknolojiye odaklanmak yerine, teknoloji ile insan ihtiyaçları arasında bir uyum kurmayı amaçlayan yaklaşımdır. Bu modelde, işçilerin yaptıkları işlerde daha fazla özgürlük (özerklik) sahibi olması, görevlerinin çeşitlendirilmesi ve iş yerindeki sosyal etkileşimin artırılması hedeflenir.(Krokowski vd., 2025) Teknolojik sistemlerin zekâsı arttıkça, bu sistemlerin insanın yerini alması değil, ona stratejik karar verme süreçlerinde destek olması beklenir. Böylece çalışanlar, yeni teknolojileri bir “tehdit” olarak değil, kendilerini güçlendiren bir “yatırım” olarak görerek daha kolay benimserler. Sonuç olarak bu yaklaşım hem makinelerin verimliliğini hem de çalışanların refahını aynı anda artırarak fabrikayı dış şoklara karşı daha dayanıklı ve sürdürülebilir bir hale getirir.(Krokowski vd., 2025) Ancak kavramsal gücüne rağmen, iş organizasyonu ile üretim süreçlerinin pratik uygulamalarda birbirine karıştırılması yönetsel hatalara yolabilir. Üstelik politika metinlerinde sosyal etkileşimin zayıf kalması ve disiplinler arası terim karmaşası hedefleri belirsizleştirme riski taşır.

2.5. DevOps/DesOps Yaklaşımı

Yazılım sektöründeki çevik geliştirme yöntemlerini üretim stratejisine uyarlayan, tasarım ve uygulama süreçlerini kesintisiz bir döngüde birleştiren stratejik bir modeldir. Sonsuzluk simgesi şeklinde ifade edilen bu döngüsel yapı; sistem tasarımı, uygulama ve izleme aşamalarını kapsayarak operasyon sahasından gelen anlık verilerin sürekli olarak tasarım aşamasına geri beslenmesini sağlar. Bu yöntem, işletmelere kazandırdığı yüksek çeviklik ve esneklik sayesinde hem beklenmedik dış şoklara karşı dayanıklılık sağlar hem de hataların erkenden düzeltilmesine imkan tanıyarak kaynak verimliliğini ve sürdürülebilirliği artırır(van Erp vd., 2024). Öte yandan, tasarım ve operasyon ekiplerinin sürekli yoğun koordinasyon ihtiyacı hiyerarşik yapılarda dirençle karşılaşır. Yapısı uzun vadeli maliyet öngörüsünü zorlaştırırken, aşırı hız odağı temel kavramsal hataların geç fark edilmesine neden olabilir.

Yani; Strateji geliştirmeyi “sonsuz” bir döngü olarak ele alan bu yaklaşım, işletmelere belirsizlikler karşısında hızlı ve esnek adaptasyon yeteneği kazandırır. Ancak, tasarım ve operasyon ekiplerinin günlük düzeyde yoğun ve sürekli etkileşim içinde olmasını gerektirmesi, geleneksel hiyerarşik yapılarda uygulama zorluğu yaratabilir.

Fig. 1 DesOps process model (following the ideas presented by; (Dash, 2018; Neumann vd., 2021).



2.6. SAGE (Ergonomik Üretim Görevleri İçin Sistematik Yaklaşım)

Üretim süreçlerini henüz tasarım aşamasındayken çalışanların ihtiyaçlarına göre optimize eden ve işçi refahını merkeze alan yapılandırılmış bir metodolojidir. Aksiyomatik Tasarım prensiplerini kullanan bu yöntem; kas-iskelet sistemi rahatsızlıklarını, insan hatalarını ve operasyonel gecikmeleri daha süreç başlamadan engellemeyi hedefler. Yöntemdeki “Bağımsızlık İlkesi” karmaşık görev ilişkilerini birbirinden ayırarak sistemde netlik sağlar, “Bilgi İlkesi” en düşük karmaşıklığa sahip en ideal ve güvenilir tasarım çözümünü matematiksel olarak belirler. Fiziksel, zihinsel ve örgütsel ergonomi faktörlerini bir arada değerlendiren SAGE, gereksiz tasarım tekrarlarını önleyerek hem güvenli bir çalışma ortamı sunar hem de üretim verimliliğini optimize eder. (Arkouli vd., 2024). Metodun zayıf karnı ise bu tasarım ilkeleri konusunda yüksek uzmanlık bağımlılığı gerektirmesidir. Ayrıca, fiziksel ergonomiye kıyasla zihinsel/örgütsel faktörlerin sayılara dökülmesindeki zorluklar ve veri toplama yükünün ağırlığı pratik uygulamayı kısıtlar.

Yani; operatörün fiziksel ve zihinsel ihtiyaçlarını tasarımın en erken aşamasında sisteme entegre ederek maliyetli yeniden tasarımları ve insan kaynaklı hataları önler. Bununla birlikte, metodun başarısı görev bazlı detaylı

veri toplanmasına ve karmaşık tasarım parametrelerinin doğru eşleştirilmesine yüksek oranda bağımlıdır. Aşağıda üzerinde durduğumuz modellerin karşılaştırılmalı analizlerini sunan tablo yer almaktadır.

Tablo 1: Endüstri 5.0 Yöntemlerinin karşılaştırılması

Kaynak	Model/Çerçeve	Temel Amacı	Odak Noktası	Temel Kazanımlar ve Güçlü Yönler
(van Erp vd., 2024)	Süreç Sistem Yönetimi	İ5.0 stratejisini oluşturmak için süreç ve sistem modellerini entegre etmek	Akışkan (fluid) üretim sistemleri ve Endüstriyel Dijital İkiz teknolojisi	Sürdürülebilirlik, dayanıklılık ve insan merkezli değer yaratımı için bütünsel bir yol haritası sunar
(Mourtzis vd., 2022; van Erp vd., 2024)	Operatör 5.0 Yaklaşımı	İnsanı teknolojinin merkezine yerleştirerek insan-makine simbiyozunu sağlamak	Teknolojinin operatör yeteneklerini artırması	İnsanı teknolojiyle ikame etmek yerine yeteneklerini artıran (augmentation) bir «usta» rolüne evrilir
(Mourtzis vd., 2022; van Erp vd., 2024)	İnsan Merkezli Dijital İkiz (HDT)	Operatörün fiziksel ve bilişsel durumlarını gerçek zamanlı izlemek ve uyarlamak	Fiziksel ve bilişsel kapasite (yorgunluk, stres, beceri düzeyi)	İş istasyonlarının operatör ihtiyaçlarına göre dinamik orkestrasyonu ve refahın artırılması
(Dhanda vd., 2025; Kurtay, 2026; Modoni & Sacco, 2023)	İş Organizasyonunun Dengelenmesi	Teknolojik ilerleme ile çalışan ihtiyaçları arasında sosyo-teknik denge kurmak	İş organizasyonu değişkenleri (otonomi, sosyal etkileşim, bilişsel talep)	Teknolojinin çalışanlarca kabulünü sağlar ve sistem esnekliğini organizasyonel kimlikle destekler
(Arkouli vd., 2024; van Erp vd., 2024)	DevOps / DesOps Yaklaşımı	Üretim stratejisini çevik, döngüsel ve sürekli bir süreç olarak yönetmek	Tasarım (Design) ve Operasyonların (Ops) sürekli entegrasyonu ve geri bildirimi	Belirsiz ortamlarda kurumsal dayanıklılığı, sürdürülebilirliği ve sonsuz bir iyileştirme döngüsü oluşturulmasını sağlamak
(Arkouli vd., 2024)	SAGE (Ergonomik Görev Tasarımı)	Üretim aşamasında maliyetli tasarımları önlemek ve operatör refahını korumak	Operasyonel düzeyde ergonomik görev tasarımı	Uzman Girdisi, Değerlendirme, Öneri

Endüstri 5.0 modellerinin uygulanması adına “Memak Profesyonel Çikolata ve Fırın Makineleri” işletmesinde çalışma yapılacaktır.

MEMAK, Konya ilinde üretim yapan bir fabrikadır. Çikolata ve fırın makineleri imalatı gerçekleştiren işletme, siparişe göre mühendislik prensibiyle proje bazlı bir üretim modeli yürütmektedir. Bu modelde stok maliyetlerini minimize etmek amacıyla sıfır stok politikası izlenmekte, üretim emirleri doğrudan proje gereksinimlerine göre (tam adetli üretim) açılmaktadır. Ancak, belirsizliğin yüksek olduğu üretim ortamında parçaların hasar görmesi veya kaybolması gibi öngörülemeyen kayıplar, sistemde esneklik payı bırakılmadığı için doğrudan termin (delivery lead time) sürelerinin uzamasına ve operasyonel verimliliğin düşmesine neden olmaktadır.

4. Bulgular

Endüstri 5.0'ın Endüstri 4.0'ın eksik kaldığı insan merkezli yaklaşımı sürecini destekleyerek sistem esnekliğini ve iş gücü kabulünü artırdığını göstermektedir. İnsan- robot iş birliği (HRC) ve insan dijital ikizleri (HDT) teknolojileri uygulandığı takdirde verimliliği arttırması beklense de sosyo-teknik konulardan oluşabilecek denge eksikliği temel bir verimsizlik alanıdır. Geleceğin üretim stratejilerinde operasyonel verimliliği sürdürülebilir kılmak için; Endüstri 5.0 ilkeleri doğrultusunda, teknolojik otomasyonun insan ergonomisiyle (SAGE) ve çevik yönetim süreçleriyle (DesOps) entegre edildiği, insanı sistemin bir bileşeni değil merkezi odağı olarak konumlandıran sosyo-teknik bir ekosistemin inşa edilmesi önerilmektedir. Bu çalışmada analiz edilen metodolojilerin birleştirilmesiyle; MEMAK işletmesinde karşılaşılan operasyonel katılık sorununa yönelik bütünsel çözümler öngörülmüştür.

Yani özet olarak; DesOps, SAGE ve HDT metotlarının birleştirilmesiyle; sipariş üzerine mühendislik yapan, sıfır stok politikası nedeniyle üretimdeki parça hasarı veya kaybı gibi öngörülemeyen durumlarda operasyonel katılık, esneklik payı eksikliği ve termin sürelerinin uzaması sorunlarını içeren MEMAK işletmesinde; stratejik düzeyde çevikliği sağlayan Des-ops, operasyonel hataları sistematik prensiplerle önleyen SAGE ve aksaklıkları henüz oluşmadan öngören Operatör 5.0 (HDT) modellerinin entegrasyonu önerilmektedir. Bu bütünsel yaklaşım, proje bazlı üretimin kısıtlarını esneterek operasyonel kayıpları minimize etmeyi ve sistem dayanıklılığı üzerinden termin sürelerini optimize etmeyi hedeflemektedir.

5. Sonuç ve Öneriler

Hata payı en düşük tasarım yöntemleri ve teslimat süreleri gibi performans kriterleriyle önerilen çözümlerin doğrulanması beklenir. Teknolojik imkanların insan konforu ve sağlığıyla birleştirildiği, insanı sistemin bir bileşeni değil merkezi odağı olarak konumlandıran bir çalışma ekosisteminin inşa edilmesi önerilmektedir. Sonuç olarak, dijital ilerlemenin çalışan refahıyla iç içe olduğu bir yapı, yalnızca üretkenliği değil, sistemin uzun vadeli dayanıklılığını da sağlayacaktır.

Birincil saha mülakatlarının eksikliği ve tekli vaka tasarımı kısıtlılığı üzerinde durularak yapılan çalışmalar, farklı endüstriyel bağlamları ve bölgeleri kapsayacak şekilde geliştirilebilir. Çalışma kapsamında modellerin finansal geri dönüş oranları ve uygulama maliyetlerine değinilmemiştir; gelecekteki araştırmalarda bu ekonomik boyutun ve etik veri yönetimi standartlarının üzerinde durulabilir.

Kaynakça

- Alves, J., Lima, T. M., & Gaspar, P. D. (2023). Is Industry 5.0 a Human-Centred Approach? A Systematic Review. *Processes*, 11(1), 193. <https://doi.org/10.3390/pr11010193>
- Arkouli, Z., Michalos, G., Kokotinis, G., & Makris, S. (2024). Worker-centered evaluation and redesign of manufacturing tasks for ergonomics improvement using axiomatic design principles. *CIRP Journal of Manufacturing Science and Technology*, 55, 188-209. <https://doi.org/10.1016/j.cirpj.2024.10.001>
- Badea, D. O., Darabont, D. C., Chiş, T. V., & Trifu, A. (2025). Task-based Modular Ventilation for Industry 5.0: A Worker-Centered Design Approach for Flexible Production. *WSEAS TRANSACTIONS ON BUSINESS AND ECONOMICS*, 22, 1183-1195. <https://doi.org/10.37394/23207.2025.22.96>
- Dash, S. (2018, Haziran 22). *DesOps—The Next Wave in Design*. Red Hat Developer. <https://developers.redhat.com/blog/2018/06/22/desops-the-next-wave-in-design>
- Dhanda, M., Rogers, B. A., Hall, S., Dekoninck, E., & Dhokia, V. (2025). Reviewing human-robot collaboration in manufacturing: Opportunities and challenges in the context of industry 5.0. *Robotics and Computer-Integrated Manufacturing*, 93, 102937. <https://doi.org/10.1016/j.rcim.2024.102937>
- Krokowski, T., Regelmann, C., & Wentzek, D. (2025). Industry 5.0 in Smart Manufacturing: The Need for Equilibrium in Work Organization. *Procedia Computer Science*, 253, 582-593. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2025.01.120>
- Kurtay, K. G. (2026). Endüstri 5.0'da insan-robot iş birliği: İş gücü planlama optimizasyon modeli. *Gazi Üniversitesi Mühendislik-Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 41(1), 413-426. <https://doi.org/10.17341/gazimmfd.1778548>
- Lu, Y., Zheng, H., Chand, S., Xia, W., Liu, Z., Xu, X., Wang, L., Qin, Z., & Bao, J. (2022). Outlook on human-centric manufacturing towards Industry 5.0. *Journal of Manufacturing Systems*, 62, 612-627. <https://doi.org/10.1016/j.jmsy.2022.02.001>
- Modoni, G. E., & Sacco, M. (2023). A Human Digital-Twin-Based Framework Driving Human Centricity towards Industry 5.0. *Sensors*, 23(13), 6054. <https://doi.org/10.3390/s23136054>
- Mourtzis, D., Angelopoulos, J., & Panopoulos, N. (2022). Operator 5.0: A Survey on Enabling Technologies and a Framework for Digital Manufacturing Based on Extended Reality. *Journal of Machine Engineering*, 22(1), 43-69. <https://doi.org/10.36897/jme/147160>
- Nasir, V., Hosseini, A., Binfield, L., Hasani, N., Ghotb, S., Diederichs, V., Fox, G. O., McCann, A. J., Riggio, M., Chandler, K. D., & Hansen, E. (2025). Human-centric Industry 5.0 manufacturing: A multi-level framework from design to consumption within Society 5.0. *International Journal of Sustainable Engineering*, 18(1), 2551000. <https://doi.org/10.1080/19397038.2025.2551000>

- Neumann, K., Van Erp, T., Steinhöfel, E., Sieckmann, F., & Kohl, H. (2021). Patterns for Resilient Value Creation: Perspective of the German Electrical Industry during the COVID-19 Pandemic. *Sustainability*, 13(11), 6090. <https://doi.org/10.3390/su13116090>
- Pacaux-Lemoine, M.-P., Trentesaux, D., Zambrano Rey, G., & Millot, P. (2017). Designing intelligent manufacturing systems through Human-Machine Cooperation principles: A human-centered approach. *Computers & Industrial Engineering*, 111, 581-595. <https://doi.org/10.1016/j.cie.2017.05.014>
- Shabur, Md. A., Shahriar, A., & Ara, Mst. A. (2025). From automation to collaboration: Exploring the impact of industry 5.0 on sustainable manufacturing. *Discover Sustainability*, 6(1), 341. <https://doi.org/10.1007/s43621-025-01201-0>
- Topsakal, Y., Yüzbaşıoğlu, N., & Çuhadar, M. (2018). ENDÜSTRİ DEVRİMLERİ VE TURİZM: TÜRKİYE TURİZM 4.0 SWOT ANALİZİ VE GEÇİŞ SÜRECİ ÖNERİLERİ.
- van Erp, T., Carvalho, N. G. P., Gerolamo, M. C., Gonçalves, R., Rytter, N. G. M., & Gladysz, B. (2024). Industry 5.0: A new strategy framework for sustainability management and beyond. *Journal of Cleaner Production*, 461, 142271. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2024.142271>
- Yanytska, L. (2025). The rise of human-centric manufacturing in the industry 5.0 era. *The International Journal of Advanced Manufacturing Technology*, 139(9-10), 5067-5077. <https://doi.org/10.1007/s00170-025-16192-5>

Gösteriştten Sessizliğe: Tüketim Anlayışındaki Dönüşüm ve Sessiz Lüks

Pelin HADINOĞLU*, V. Özlem AKGÜN**

Özet

Bu çalışma, tüketim kültüründe statü gösteriminin geçirdiği dönüşümü, geleneksel gösterişçi tüketim anlayışından sessiz lüks yaklaşımına geçiş bağlamında incelemeyi amaçlamaktadır. Klasik yaklaşımlarda statü, çoğunlukla görünür marka logoları ve dikkat çekici tüketim pratikleri aracılığıyla ifade edilirken, günümüzde daha örtük, seçici ve sembolik tüketim biçimlerinin ön plana çıktığı gözlemlenmektedir. Bu dönüşüm, bireylerin yalnızca ekonomik güçlerini değil, aynı zamanda kültürel sermayelerini ve estetik tercihlerini de yansıtan yeni bir statü iletişim biçimine işaret etmektedir. Çalışma, nitel araştırma yaklaşımı çerçevesinde sistematik literatür taraması yöntemiyle gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda gösterişçi tüketim, statü tüketimi, sembolik tüketim ve sessiz lüks kavramlarına ilişkin ulusal ve uluslararası akademik çalışmalar incelenmiş; elde edilen bulgular tematik bir çerçevede analiz edilmiştir. Bulgular, sessiz lüksün yalnızca bir tüketim trendi olmadığını, aynı zamanda bireylerin kimlik inşası süreçlerinde ve statü sinyalleme stratejilerinde önemli bir dönüşümü temsil ettiğini ortaya koymaktadır. Bu bağlamda çalışma, sessiz lüksü “örtük statü sinyalleme” perspektifiyle ele alarak literatüre kavramsal bir katkı sunmakta ve çağdaş tüketim pratiklerinin daha az görünür ancak daha seçici ve ayrıştırıcı bir yapıya evrildiğini ileri sürmektedir.

Anahtar Kelimeler: Sessiz Lüks, Tüketim Kültürü, Statü Tüketimi, Gösterişçi Tüketim

Abstract

This study aims to examine the transformation of status signaling in consumer culture, focusing on the shift from traditional conspicuous consumption to the concept of quiet luxury. While status has conventionally been expressed through visible brand logos and attention-grabbing consumption practices, contemporary trends indicate a growing emphasis on more subtle, selective, and symbolic forms of consumption. This transformation reflects a new mode of status communication in which individuals signal not only their economic capital but also their cultural capital and aesthetic preferences. The study is designed as a qualitative research based on a systematic literature review. Within this scope, national and international academic studies on conspicuous consumption, status consumption, symbolic consumption, and quiet luxury have been examined, and the findings have been analyzed through a thematic framework. The results suggest that quiet luxury is not merely a consumption trend, but also represents a significant shift in identity construction processes and status signaling strategies of individuals. In this context, the study contributes to the literature by

* Lisans Öğrencisi, Selçuk Üniversitesi, Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü, Konya, Türkiye, ORCID: 0009-0005-2238-8805, E-Posta/E-Mail: pelinhadinoglu@gmail.com

** Doç. Dr., Selçuk Üniversitesi, Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü, Konya, Türkiye, ORCID: 0000-0002-0597-7318, E-Posta/E-Mail: ozlemakgun@selcuk.edu.tr

conceptualizing quiet luxury from the perspective of “subtle status signaling” and argues that contemporary consumption practices are evolving into a structure that is less visible yet more selective and socially differentiating. Furthermore, this transformation points to a new consumption paradigm in which status is constructed not through visibility, but through interpretability and culturally embedded codes.

Keywords: Quiet Luxury, Consumer Culture, Status Consumption, Conspicuous Consumption

1. Giriş

İnsanlık tarihi yalnızca fiziksel ihtiyaçların karşılandığı bir süreç değil, aynı zamanda bu ihtiyaçların ifade ediliş biçimlerinin sürekli dönüşümünü içeren bir olgudur. Toplumsal yapının her evresinde çevresel, ekonomik ve kültürel dinamiklerin farklılaşması, bireylerin yaşam biçimlerini ve buna paralel olarak geliştirdikleri tüketim alışkanlıklarını da dönüştürmektedir (Gürbüz ve Bozkurt, 2021). Bu bağlamda bireyler, içinde bulundukları toplumun değer ve beklentilerine uyum sağlamak amacıyla tüketim tercihlerini bir iletişim aracı olarak kullanmakta; tüketim, rasyonel bir fayda arayışının ötesine geçerek bireyin kendini ifade ettiği sembolik bir zemine dönüşmektedir. Günümüzde hızla dijitalleşen ve küreselleşen dünyada bu dönüşüm daha karmaşık ve çok boyutlu bir yapı kazanmıştır. Teknolojinin gündelik yaşamın merkezine yerleşmesi ve sanal kültür ekosisteminin genişlemesiyle birlikte tüketim, yalnızca biyolojik ihtiyaçların karşılanmasına indirgenemeyecek bir anlam kazanmıştır (Tekin, Öztürk ve Sungur, 2020). Özellikle dijital platformlar ve sosyal medya, birey üzerinde güçlü bir görünürlük baskısı oluşturarak tüketimi, sosyal hiyerarşide konum belirleyen ve toplumsal aidiyeti pekiştiren stratejik bir mekanizmaya dönüştürmüştür. Bu süreçte bireyin tercih ettiği markalar, kullandığı ürünler ve paylaştığı içerikler, onun toplumsal kabul düzeyini belirleyen önemli göstergeler haline gelmiştir (Tekin vd., 2020). Bu çerçevede tüketim eylemi, nesnelerin yalnızca maddi değerleri üzerinden değil, aynı zamanda temsil ettikleri güç, statü ve sembolik anlamlar üzerinden değerlendirilmektedir. Satın alınan ürün ve hizmetler, bireyin kimliğini, sosyal konumunu ve ait olduğu sınıfsal yapıyı ifade eden araçlar olarak işlev görmektedir (Davis, 1958). Geleneksel dönemde markaların görünür logoları ve gösterişli semboller statünün temel göstergeleri olarak öne çıkarken, günümüzde bu yaklaşımın yerini daha rafine, mütevazı ve seçici bir tüketim anlayışı olan sessiz lüks kavramı almaktadır.

Bu doğrultuda çalışmanın temel amacı, nitel araştırma yaklaşımı çerçevesinde gerçekleştirilen bir derleme niteliği taşımaktadır. Araştırma kapsamında, gösterişçi tüketim ve sessiz lüks kavramlarına ilişkin ulusal ve uluslararası literatür sistematik bir biçimde taranmıştır. Literatür taraması sürecin-

de, konuya ilişkin temel kuramsal çalışmalar, güncel akademik makaleler ve ilgili ampirik araştırmalar belirli anahtar kavramlar (gösterişçi tüketim, statü tüketimi, sessiz lüks, sembolik tüketim) üzerinden incelenmiştir. Elde edilen çalışmalar, kavramsal bütünlük ve konuya katkı düzeyi dikkate alınarak seçilmiş ve analiz edilmiştir. Bu doğrultuda çalışma, mevcut literatürü sentezleyerek tüketim anlayışındaki dönüşümü kavramsal bir çerçevede ortaya koymayı amaçlamaktadır.

1.1 Dijital Kültür ve Sessiz Lüks: Görünürlükten Seçiciliğe Dönüşüm

Sosyal medya platformları, özellikle Instagram gibi görsel odaklı mecralar, bireylerin tüketim pratiklerini sürekli sergiledikleri birer “dijital vitrin” işlevi görmektedir (Bahçecioğlu,2022). Bu mecralarda lüksün yaygınlaşması ve logolara dayalı gösterişçi tüketimin herkes tarafından erişilebilir/taklit edilebilir hale gelmesi, lüksün geleneksel ayrıcalığını sarsmıştır (Leban,2020). Dijital dünyadaki bu aşırı görsel yoğunluk ve “görünme” baskısı, üst gelir grubundaki tüketicilerin kendilerini kitlelerden ayırtırma arzusunu tetikleyerek onları daha örtük sinyallere yöneltmiştir (Pangarkar ve Shukla, 2023).

Bu noktada sessiz lüks (quiet luxury) veya gösterişçi olmayan tüketim (inconspicuous consumption), logolardan arınmış, yalnızca yüksek kalite, zanaatkârlık ve “bilenlerin bildiği” tasarım dilleri üzerinden yeni bir statü göstergesi oluşturmaktadır (Eckhardt, Belk ve Wilson, 2015). Sessiz lüks anlayışında, ürünün fiyatı veya markasının görünürlüğü değil; malzemenin kalitesi, işçiliğin inceliği ve tasarımın özgünlüğü öne çıkmaktadır. Dolayısıyla dijital kültürün yarattığı gürültülü sergileme pratiklerine karşı bir tepki olarak doğan sessiz lüks, rafineliği ve seçiciliği merkeze alan yeni bir toplumsal aidiyet dili haline gelmiştir (Cho ve Cho, 2025; Pangarkar ve Shukla, 2023).

Bu dönüşüm, yalnızca tüketici tercihlerinde bir değişim değil, aynı zamanda lüks markaların pazarlama stratejilerinde de köklü bir değişimi beraberinde getirmiştir. Geleneksel lüks markaları, logolarını daha küçük ve daha az görünür hale getirerek, ürünün kalitesini ve tasarımını ön plana çıkarmaya başlamıştır. Bu strateji, markaların “sessiz lüks” trendine uyum sağlamasını ve tüketicilerin yeni statü sinyalleme biçimlerine cevap vermesini sağlamaktadır.

2. Tüketimin sembolük boyutu

2.1. Tüketim ve Kimlik İlişkisi

Modern dünyada tüketim pratikleri, nesnelerin salt işlevsel özelliklerini ve kullanım değerlerini aşarak bireyin öz-benliğini inşa ettiği ve toplumsal düzlemde ifade ettiği sembolik bir alan haline gelmiştir (Güneş, 2019). Bu bağlamda tüketim, yalnızca fiziksel ihtiyaçların karşılanmasına yönelik bir eylem olmaktan çıkmış; bireyin toplumsal konumunu, değerlerini ve kimliğini yansıtan bir süreç olarak yeniden anlam kazanmıştır. Tüketim nesneleri artık yalnızca konfor sağlayan araçlar değil, aynı zamanda bireyin yaşam tarzını, tercihlerini ve toplumsal duruşunu temsil eden sembolik göstergeler olarak işlev görmektedir. Tüketici davranışlarındaki bu dönüşüm, rasyonel fayda temelli kararların yerini giderek daha fazla duygusal ve sembolik motivasyonlara bırakmasına neden olmuştur. Bireyler bir ürünü ya da markayı tercih ederken, onun işlevsel özelliklerinden ziyade, kendi kimlik algılarını ne ölçüde yansıttığına ve ideal benlikleriyle ne derece örtüştüğüne odaklanmaktadır (Gürbüz ve Bozkurt, 2021). Bu durum, tüketim nesnelerini basit ticari ürünler olmaktan çıkararak, bireyin kendini tanımlama biçimiyle ve ait olmak istediği sosyal gruplarla kurduğu sembolik ilişkilerin taşıyıcısı haline getirmektedir. Tüketimin ihtiyaçtan isteğe ve oradan da arzu nesnelerine evrilmesi, bireyleri popüler kültür ve medya tarafından sunulan imajlar üzerinden yeni kimlik arayışlarına yönlendirmektedir (Güneş, 2019). Bu süreçte sahip olunan nesneler, bireylerin toplumsal hiyerarşideki konumlarını, benimsedikleri kültürel kodları ve ait oldukları ya da olmak istedikleri sosyal grupları ifade eden sembolik iletişim araçları olarak öne çıkmaktadır (Ak, 2023).

2.2. Tüketimde Statü ve Sosyal Anlam Üretimi

Bireyin toplumsal alanda saygınlık kazanma, prestij elde etme ve konumunu güçlendirme arzusu, tüketimi yalnızca rasyonel bir fayda arayışı olmaktan çıkararak sembolik bir sosyal kabul aracı haline getirmektedir. Statü sembolü niteliğindeki ürünlere yönelmek, yalnızca estetik tercihlerle açıklanabilecek bir durum olmayıp; bireyin toplumsal konumunu pekiştirme, saygınlık kazanma ve sosyal hiyerarşideki yerini görünür kılma amacı taşıyan bilinçli bir davranış biçimi olarak değerlendirilmektedir (Tekin vd., 2020). Bu bağlamda tüketim, ekonomik kaynakların toplumsal anlam ve prestije dönüştürüldüğü önemli bir alan olarak öne çıkmaktadır.

Statü arayışı, yalnızca bireyin başkaları tarafından nasıl algılandığıyla sınırlı kalmamakta; aynı zamanda bireyin kendi benlik algısını da şekillendirmektedir. Birey, tükettiği nesneler aracılığıyla hem topluma bir mesaj iletmekte hem de kendi değer algısını bu semboller üzerinden yeniden kurmaktadır (Şahin, 2018). Bu durum, tüketimin hem dışsal hem de içsel motivasyonlarla ilişkili çok katmanlı bir süreç olduğunu göstermektedir.

Literatürde yer alan çalışmalar, statü odaklı tüketim davranışlarının tesadüfi olmadığını, aksine bireylerin toplumsal onay ve kabul görme ihtiyacıyla yakından ilişkili olduğunu ortaya koymaktadır (Kumar, Bagozzi, Manrai ve Manrai, 2022). Bu doğrultuda, statü tüketiminin bireyin sosyal kabul düzeyi üzerinde anlamlı bir etkisinin bulunduğu ve tüketim tercihleri aracılığıyla toplumsal konumun ifade edildiği anlaşılmaktadır (Avcılar, Açar ve Cerit, 2025; Tekin vd., 2020). Dolayısıyla tüketim, bireysel hazdan öte, toplumsal görünürlük, kabul edilme ve belirli bir sosyal gruba ait olma arzusuyla şekillenen bir anlam üretim süreci olarak değerlendirilebilir.

Bu çerçevede statü tüketimi, bireyin toplum içinde “görünür” olmasını, saygınlık kazanmasını ve meşru bir üye olarak kabul edilmesini sağlayan sembolik bir araç olarak işlev görmektedir. Nesneler ve markalar, bu süreçte yalnızca ekonomik değer taşıyan unsurlar değil; aynı zamanda sosyal anlamın üretildiği ve aktarıldığı temel göstergeler haline gelmektedir.

3. Gösterişçi Tüketim Kavramı

3.1. Gösterişçi Tüketimin Tanımı ve Tarihsel Kökenleri

Gösterişçi tüketim (conspicuous consumption) kavramı, literatürdeki kuramsal temelini Thorstein Veblen’in 1899 tarihli *Aylak Sınıfın Teorisi* adlı eseriyle kazanmıştır (Güleç, 2015). Veblen, Sanayi Devrimi sonrasında şekillenen ekonomik ve toplumsal yapıda, mülkiyetin yalnızca temel ihtiyaçları karşılayan bir araç olmaktan çıkarak bireyin toplumsal hiyerarşideki konumunu belirleyen bir itibar göstergesine dönüştüğünü ileri sürmüştür (Bagwell ve Bernheim, 1996). Bu bağlamda tüketim, rasyonel fayda temelli bir eylem olmaktan uzaklaşarak, bireyin ekonomik gücünü ve emekten bağımsızlığını sergilediği sembolik bir gösteri haline gelmektedir.

Veblen’e göre özellikle üst sınıflar, sahip oldukları ekonomik sermayeyi görünür kılarak kendilerini diğer toplumsal gruplardan ayırtırmakta ve bu ayrımı kalıcı hale getirmektedir. Bu süreçte tüketim, yalnızca bir sahip olma durumu değil; aynı zamanda toplumsal statünün sergilendiği ve ye-

niden üretildiği bir mekanizma olarak işlev görmektedir. Dolayısıyla gösterişçi tüketim, bireyin toplumsal konumunu görünür kılma ve bu konumu meşrulaştırma çabasının önemli bir parçası olarak değerlendirilmektedir. (Bahçecioğlu, 2022; Güleç, 2015; Velandia-Morales, Rodríguez-Bailón ve Martínez, 2022)."

Statü arayışının bu doğrudan ve görünür formu, bireyi nesnelerin kullanım değerinden uzaklaştırarak dışsal onay mekanizmalarına daha bağımlı hale getirmektedir. Bu durum, tüketimin yalnızca ekonomik değil, aynı zamanda psikolojik ve sosyolojik boyutlar taşıdığını göstermektedir. Nitekim birey, tükettiği ürünler aracılığıyla yalnızca başkalarına bir statü sinyali göndermekle kalmamakta; aynı zamanda kendi benlik algısını da bu semboller üzerinden yeniden inşa etmektedir (Şahin, 2018).

Bu bağlamda tüketim, bireysel tercihlerin ötesine geçerek, başkalarının algılarına göre şekillenen stratejik bir imaj yönetimi sürecine dönüşmektedir (O'Cass ve McEwen, 2004). Birey, sahip olduğu nesneler aracılığıyla toplumsal alanda kendine bir yer edinmeye çalışırken, bu süreçte tüketim davranışları sosyal kabul, saygınlık ve prestij kazanma arzusuyla yakından ilişkili hale gelmektedir. Sonuç olarak gösterişçi tüketim, toplumsal hiyerarşinin mülkiyet ve görünürlük üzerinden yeniden üretildiği bir yapı olarak değerlendirilebilir.

3.2. Gösterişçi Tüketimin Temel Özellikleri

Gösterişçi tüketim modelinin en belirgin ve ayırt edici özelliği, tüketim eyleminin görünürlük ilkesi üzerine kurulmuş olmasıdır (Güleç, 2015; Kumar vd., 2022). Bu yaklaşımda, bir harcamanın toplumsal anlam ve saygınlık üretebilmesi, başkaları tarafından fark edilmesine ve yorumlanmasına bağlıdır. Dolayısıyla tüketici, sahip olduğu ekonomik kaynakları toplumsal prestije dönüştürebilmek amacıyla, geniş kitleler tarafından algılanabilecek statü göstergelerine yönelmektedir. Bu durum, tüketimin yalnızca bireysel bir ihtiyaç giderme süreci değil, aynı zamanda toplumsal hiyerarşi içinde konum belirlemeye yönelik stratejik bir araç haline geldiğini göstermektedir (Bagwell ve Bernheim, 1996).

Bu bağlamda gösterişçi tüketim, görünürlük üzerinden işleyen bir statü sinyalleme mekanizması olarak değerlendirilebilir. Tüketiciler, sahip oldukları ürünler aracılığıyla yalnızca ekonomik güçlerini değil, aynı zamanda ait oldukları sosyal sınıfı ve elde ettikleri statüyü başkalarının gözünde meşrulaştırmayı amaçlamaktadır. Bu süreçte tüketim, bireyin kendini toplumsal

olarak konumlandığı ve bu konumu dış dünyaya ilettiği sembolik bir iletişim biçimi haline gelmektedir.

Gösterişçi tüketimin bir diğer önemli özelliği, ürünlerin işlevsel özelliklerinden ziyade sembolik değerlerinin ön plana çıkmasıdır. Ürünün kalitesi, dayanıklılığı ya da kullanım performansı çoğu zaman geri planda kalırken, marka değeri ve görünürlük kapasitesi belirleyici hale gelmektedir. Bu durum, tüketim tercihlerini rasyonel değerlendirmelerden uzaklaştırarak, daha çok dışsal onay arayışına dayalı bir yapıya dönüştürmektedir (Şahin, 2018).

Ayrıca bu modelde birey, tüketim sürecinde pasif bir kullanıcıdan ziyade, toplumsal bir sahnede kendini temsil eden aktif bir aktör konumundadır. Tüketim nesneleri, bireyin kimliğini ve statüsünü sergilediği araçlara dönüşürken, birey de bu nesneler aracılığıyla çevresine sürekli olarak mesaj iletmektedir. Bu durum, tüketimin bireysel tercihlerden ziyade, başkalarının algılarına göre şekillenen bir imaj yönetimi süreci olarak işlediğini göstermektedir (O’Cass ve McEwen, 2004). Sonuç olarak gösterişçi tüketim, toplumsal hiyerarşinin görünürlük ve mülkiyet üzerinden yeniden üretildiği bir yapı olarak değerlendirilebilir. Bu modelde bir nesnenin değeri, yalnızca ekonomik özellikleriyle değil, başkaları tarafından nasıl algılandığıyla belirlenmekte; dolayısıyla tüketim, sosyal anlam üretiminin merkezinde yer alan bir mekanizma haline gelmektedir (Kumar vd., 2022).

3.3. Gösterişçi Tüketimde Lüks ve Marka Görünürlüğü

Geleneksel lüks anlayışında, marka logosunun ve görsel kimliğinin tanınabilirliği, ürünün maddi değerinin ötesinde belirleyici bir rol oynamaktadır. İkonik tasarımlar ve belirgin marka sembolleri, bireyin toplumsal hiyerarşideki konumunu görünür kılan ve bu konumu pekiştiren araçlar olarak işlev görmektedir (Türkkuşu, 2025). Bu bağlamda marka görünürlüğü, bireyin toplumsal kabul sürecini hızlandıran ve belirli bir sosyal gruba aidiyetini ifade etmesini sağlayan önemli bir göstergedir. Marka logolarının büyüklüğü ve dikkat çekiciliği, iletilen statü sinyalinin gücünü artırmakta; bireyin ekonomik kapasitesini doğrudan ve açık bir biçimde yansıtmaktadır. Bu modelde lüks, gizlenen bir değer olmaktan ziyade, başkalarının dikkatine sunulan ve görünür kılınan bir güç göstergesi niteliği taşımaktadır (Kumar vd., 2022).

Özellikle ekonomik olarak yükseliş sürecinde olan ve toplumsal konumunu görünür kılma ihtiyacı duyan tüketici grupları için marka görünürlüğü daha kritik bir anlam taşımaktadır. Bu tüketiciler, hedefledikleri sosyal sınıfa ait olduklarını gösterebilmenin en etkili yolunun, yüksek düzeyde

tanınan markalar aracılığıyla mümkün olduğuna inanmaktadır (Gürbüz ve Bozkurt, 2021). Bu çerçevede marka, yalnızca bir tüketim nesnesi değil; bireyin ekonomik başarısını ve sosyal yükselişini dış dünyaya ilettiği sembolik bir araç haline gelmektedir (Davis, 1958; Philip, Mathew ve Soundararajan, 2021).

Dolayısıyla marka logolarının görünürlüğü, tüketici ile toplum arasındaki sembolik iletişimin merkezinde yer almakta ve tüketimi, estetik ya da işlevsel tercihlerden ziyade toplumsal onay arayışıyla ilişkili bir pratik haline getirmektedir. Bu durum, lüks tüketimin görünürlük ve tanınırlık üzerinden şekillenen bir statü inşa mekanizması olarak işlediğini ortaya koymaktadır.

4. Sessiz Lüks Kavramı (Quiet Luxury)

4.1. Sessiz Lüksün Tanımı ve Ortaya Çıkış Dinamikleri

Sessiz lüks (quiet luxury), modern tüketim ekosisteminde lüksün yaygınlaşması ve marka logolarının geniş kitleler tarafından erişilebilir ve taklit edilebilir hale gelmesine bir tepki olarak ortaya çıkan bir tüketim yaklaşımıdır. Bu bağlamda sessiz lüks, gösteriştan uzak, sade ve rafine bir estetik anlayışı temsil etmekte; abartılı semboller yerine yüksek malzeme kalitesi, zanaatkârlık ve detay odaklı tasarımı ön plana çıkarmaktadır (Türkkuşu, 2025). Bu yaklaşımda lüks, görünürlük üzerinden değil, daha çok kalite, zarafet ve kültürel birikim üzerinden tanımlanmaktadır.

Sessiz lüks, ekonomik gücün açık biçimde sergilenmesine dayalı geleneksel lüks anlayışından farklı olarak, daha örtük ve seçici bir statü ifade biçimine işaret etmektedir. Bu dönüşüm, tüketimin yalnızca maddi kapasiteyi değil, aynı zamanda bireyin estetik zevkini ve kültürel sermayesini yansıtan bir araç haline geldiğini göstermektedir. Bu yönüyle sessiz lüks, “bağırın” statü göstergelerinden uzak, daha düşük görünürlükle ancak daha yüksek sembolik anlam taşıyan bir tüketim biçimi olarak değerlendirilebilir.

Ortaya çıkış dinamikleri incelendiğinde, sessiz lüksün özellikle belirli bir kültürel ve ekonomik sermayeye sahip tüketici gruplarının, kitleselleşen ve sıradanlaşan marka görünürlüğünden ayrışma isteğiyle bağlantılı olduğu görülmektedir (Gürbüz ve Bozkurt, 2021). Geleneksel lüksün teşhire dayalı yapısı, dijitalleşme ve sosyal medya etkisiyle geniş kitleler tarafından yeniden üretilirken, sessiz lüks bu görsel yoğunluğa karşı daha sade ve seçici bir alternatif sunmaktadır. Bu anlamda sessiz lüks, tüketimin giderek artan görünürlük baskısına karşı geliştirilen bir denge mekanizması olarak da yorumlanabilir.

Bu yaklaşımda lüks, dışsal onay arayışından ziyade, ürünün kalitesi, işçiliği ve sunduğu kullanım deneyimi üzerinden değerlendirilmektedir. Tüketim, başkalarına gösterilen bir statü ilanından çok, bireyin kendi estetik ve konfor beklentilerini karşılayan bir içsel tatmin aracı haline gelmektedir (Taylor, 2025). Böylece lüks, kısa vadeli bir gösterim nesnesi olmaktan çıkarak, uzun ömürlü değer ve kişisel anlam üreten bir yapıya dönüşmektedir.

Sonuç olarak sessiz lüks, gösterişçi tüketimin yarattığı görünürlük ve teşhir odaklı yapıya karşı geliştirilen daha örtük, rafine ve seçici bir tüketim anlayışı olarak değerlendirilebilir. Bu yönüyle sessiz lüks, çağdaş tüketim kültüründe estetik, kalite ve kültürel sermaye temelli yeni bir ayrışma biçimini temsil etmektedir (Türkkuşu, 2025).

4.2. Sessiz Lüksün Temel Özellikleri

Sessiz lüksün akademik literatürdeki kavramsallaştırması; logosuzluk, üstün kalite, zamansızlık ve münhasırlık olmak üzere dört temel sütun üzerine inşa edilmektedir (Liu ve Li, 2025; Taylor, Borenstein ve Pangarkar, 2025). Bu boyutlar, ürünleri sıradan tüketim nesnelerinden birer yatırım ve sanat eserine dönüştüren temel kriterlerdir.

Logosuzluk (Logolessness): Marka işaretlerinin ve büyük amblemlerin tamamen dışlanmasıyla ürünün değerinin yalnızca “bilenler” tarafından fark edilmesini sağlayan bir gizlilik kodudur (Taylor, Borenstein ve Pangarkar, 2025). Değer logoda değil, kumaşın dokusunda, kesimin kusursuzluğunda ve dikişlerin zarafetinde gizlidir. Bu, tüketimi bir “görsel gürültü” olmaktan çıkarıp “estetik bir fısıltıya” dönüştürür (Kauppinen-Räsänen, Björk, Lönnström ve Jauffret, 2018).

Üstün Kalite ve Zanaatkârlık: Bir nesnenin materyal kalitesi ve el işçiliğinin kusursuzluğu, onun en temel statü göstergesidir. Detaya verilen önem, lüksü sanat seviyesine taşımakta ve nesneyi zamansız kılmaktadır (Türkkuşu, 2025).

Zamansızlık (Timelessness): Hızlı tüketim kültürünün dayattığı mevsimlik trendlerin aksine, on yıllarca geçerliliğini koruyan klasik bir tasarım dilini esas almaktadır. Bu, modanın geçiciliğine karşı kalıcı olanın tercih edilmesidir ve tüketiciye modanın ötesinde bir güç atfeder. (Smith ve Winterich, 2024).

Münhasırlık (Exclusivity): Ürünün her kanalda bulunamaması, sadece belirli rafine zevklere sahip ve belirli bir kültürel sermayeye sahip kitlelerce

tanınabilir olmasıdır (Gürbüz ve Bozkurt, 2021). Böylece münhasırlık, sessiz lüksün temel ayırıştırıcı unsurlarından biri haline gelmektedir.

Sonuç olarak bu dört temel özellik, sessiz lüksü gösterişçi tüketimden ayıran yapısal unsurlar olarak değerlendirilebilir. Sessiz lüks, görünürlük yerine örtüklüğü, nicelik yerine niteliği ve kitlesel tanınırlık yerine seçici algılanabilirliği ön plana çıkaran bir tüketim anlayışını temsil etmektedir.

4.3. Sessiz Lükste Statü ve Ayırışma Anlayışı

Sessiz lüks bağlamında statü sinyalleme biçimi, kitlesel ve açık iletişimden daha örtük ve seçici bir iletişim modeline doğru evrilmiştir. Bu yaklaşımda statü göstergeleri, geniş kitlelere yönelik açık mesajlar üretmek yerine, yalnızca benzer estetik duyarlılığa ve sosyo-ekonomik konuma sahip sınırlı bir çevre tarafından anlaşılacak sembolik kodlar üzerinden iletilmektedir (Türkkuşu, 2025). Böylece statü, herkes tarafından okunabilir bir gösterim olmaktan çıkarak, belirli bir kültürel birikim gerektiren seçici bir iletişim biçimine dönüşmektedir.

Bu dönüşüm, statünün yalnızca ekonomik sermaye ile değil, aynı zamanda kültürel sermaye ve estetik bilgiyle ilişkili bir yapı kazandığını göstermektedir. Sessiz lüks tüketicisi, sahip olduğu ürünler aracılığıyla yalnızca maddi gücünü değil; aynı zamanda kaliteyi ayırt edebilme becerisini, estetik farkındalığını ve belirli tüketim kodlarına hâkimiyetini de ifade etmektedir. Bu bağlamda tüketim, ekonomik gücün doğrudan sergilenmesinden ziyade, bilgi ve zevk üzerinden dolaylı biçimde iletilen bir statü göstergesi haline gelmektedir.

Sessiz lüksün sunduğu bu ayırışma biçimi, bireyin toplumsal konumunu daha rafine ve örtük bir şekilde kurmasına olanak tanımaktadır. Geleneksel lüks anlayışında statü, görünür logolar ve dikkat çekici semboller aracılığıyla geniş kitlelere iletilirken; sessiz lükste bu durum, yalnızca belirli bir entelektüel ve kültürel donanıma sahip bireyler tarafından çözümlenebilen daha karmaşık bir iletişim yapısına dönüşmektedir (Gürbüz ve Bozkurt, 2021). Bu nedenle sessiz lüks, zenginliğin doğrudan kanıtlanmasına ihtiyaç duyulmayan, daha çok içselleştirilmiş ve kendinden emin bir statü anlayışını temsil etmektedir.

Bu bağlamda, geleneksel lüks tüketimin açık ve doğrudan “ben zenginim” mesajı, sessiz lüks yaklaşımında yerini daha örtük bir “ben biliyorum” ifadesine bırakmaktadır (Taylor vd., 2025). Statü, görünür işaretlerden çok,

kaliteyi ayırt edebilme, doğru tercihleri yapabilme ve belirli sembolik kodları çözebilme yetisi üzerinden tanımlanmaktadır. Bu durum, toplumsal ayrışmanın daha ince, daha seçici ve daha derin bir biçimde yeniden üretildiğini göstermektedir.

Sonuç olarak sessiz lüks, statü göstergelerinin niteliğini dönüştürerek, görünürlükten ziyade bilgiye, nicelikten ziyade niteliğe ve kitlesel tanınırlıktan ziyade seçici algılanabilirliğe dayalı yeni bir ayrışma biçimi ortaya koymaktadır. Bu yönüyle sessiz lüks, çağdaş tüketim toplumunda statü ve kimlik ilişkisini yeniden tanımlayan önemli bir kavramsal dönüşümü temsil etmektedir.

5. Gösterişçi Tüketimden Sessiz Lükse Geçiş

5.1. Tüketim Anlayışındaki Dönüşüm Dinamikleri

Tüketim anlayışında gözlemlenen dönüşüm, nicelikten niteliğe, görünürlükten örtüklüğe ve gösterişten sadeliğe doğru ilerleyen çok boyutlu bir değişim sürecine işaret etmektedir. Gösterişçi tüketim modelinde önemli bir yer tutan görünür statü göstergelerinin, zamanla yaygınlaşması ve sıradanlaşması, bu göstergelerin ayırt edici gücünü zayıflatmıştır (Kumar vd., 2022; Ou, 2023). Bu durum, tüketicilerin farklılaşma arayışını yeni ifade biçimlerine yönlendirmiştir.

Bu bağlamda lüks markaların son yıllarda benimsediği stratejik dönüşümler dikkat çekmektedir. Özellikle Celine ve Burberry gibi küresel markaların logo ve tasarım anlayışlarında gerçekleştirdikleri sadeleşme, lüksün ifade biçiminde yaşanan değişimin somut bir yansıması olarak değerlendirilebilir. Celine'in logosunda tipografik sadeleşmeye gitmesi ve Burberry'nin geleneksel desenlerini daha minimal ve modern bir estetikle yeniden yorumlaması, görünürlük temelli statü göstergelerinden daha örtük ve rafine bir lüks anlayışına geçişin önemli örnekleri arasında yer almaktadır.

Sessiz lüks (silent luxury) yaklaşımının en uç örnekleri ise Loro Piana, Brunello Cucinelli, The Row ve Bottega Veneta gibi markaların stratejilerinde görülmektedir. Bu markalar, "logosuz" tasarım anlayışını benimseyerek ürünün değerini yalnızca malzeme kalitesi, kumaş dokusu (kaşmir, ipek vb.) ve üstün zanaatkarlık üzerine inşa etmektedir (Pangarkar ve Shukla, 2023; Sheth, 2025). Yapılan araştırmalar, "Sessiz Lüks" kategorisindeki bu markaların (örneğin Loro Piana ve Khaite), logo odaklı markalara kıyasla çok daha yüksek ortalama ürün fiyatlarına sahip olduğunu ve tüketici nezdinde

daha yüksek bir “münhasırlık” (exclusivity) algısı yarattığını göstermektedir. (Fraccaro, 2017; Sheth, 2025).

Bu dönüşüm, markaların tüketiciye yalnızca tanınırlık üzerinden değil, ürünün kalitesi, tasarım özgünlüğü ve zanaatkârlık değeri üzerinden ulaşmayı hedeflediğini göstermektedir (Di, Wang, Nie ve Li, 2022; Taylor vd., 2025). Böylece lüks, görünür semboller aracılığıyla iletilen bir statü göstergesinden ziyade, daha seçici ve bilgiye dayalı bir anlam üretim sürecine dönüşmektedir. Bu süreç, tüketim pratiklerinin giderek daha bilinçli, rafine ve sembolik açıdan derinlikli bir yapıya evrildiğini ortaya koymaktadır.

5.2. Minimalizm, Anti-Tüketim ve Sürdürülebilirlik Eksenli: Yeni Nesil Lüks Algısı

Sessiz lüks, barındırdığı “zamansızlık” ilkesiyle yalnızca estetik bir tercih değil, aynı zamanda küresel tüketim kültürünün yarattığı çevresel ve görsel karmaşaya karşı sürdürülebilir bir etik duruş sergilemektedir. Bu yaklaşımın temelinde yer alan “stil dayanıklılığı” (style durability), kısa ömürlü ve hızlı tüketim odaklı ürünlerin aksine, uzun süre kullanılabilen ve değerini koruyan tasarımları teşvik etmektedir (Smith ve Winterich, 2024). Kalite ve uzun ömürlülüğün ön planda olması, bilinçli tüketicilerin aşırı tüketimden kaçınma (anti-tüketim) ve “az ama öz” alma eğilimleriyle doğrudan örtüşmektedir. Böylece bir nesnenin değeri, sadece etiket fiyatında değil; üretim sürecindeki dürüstlükte, zanaatkârlığa duyulan saygıda ve çevresel ayak izinin küçüklüğünde saklıdır (Türkkuşu,2025)

Yeni nesil tüketiciler, dışsal bir onay beklemek veya başkalarını etkilemek gibi ekstrinsik motivasyonlar yerine; ürünün sunduğu yüksek kaliteden ve etik üretim süreçlerinden kaynaklanan derin bir içsel tatmin (intrinsik motivasyon) elde etmeye yönelmektedir (Taylor, 2025). Bu bağlamda, logolardan arındırılmış ürünleri tercih eden “gösterişsiz minimalistler”, statü sergilemek yerine bilgiye dayalı seçkin bir sosyal aidiyet kurmayı amaçlamaktadırlar (Cho ve Cho, 2025). Markaların görsel olarak “bağırması” yerine “fısıldaması”, özellikle uzman tüketiciler (connoisseurs) için sofistike bir ayırım noktası oluşturmaktadır (Kauppinen-Räsänen vd., 2018). “Gösterişsiz tüketimin” (inconspicuous consumption) bu yükselişi, tasarımda incelik ve sadeliği modern lüksün merkezine yerleştirmiştir (Eckhardt vd., 2015).

Ayrıca, kalıcılığı merkeze alan bu yaklaşım, ikinci el (resale) lüks piyasasının büyümesine ve döngüsel ekonominin güçlenmesine zemin hazırlamıştır (Liu ve Li, 2025). Ürünlerin uzun süre değerini koruması, yeniden kul-

lanım ve dolaşım süreçlerini mümkün kılmakta; bu da sürdürülebilirliği bir pazarlama stratejisi olmaktan çıkarıp etik bir yaşam tarzına dönüştürmektedir. Dijitalleşen dünyada bu trendler, lüks tüketim pratiklerini daha bilinçli ve seçici bir boyuta taşımaktadır (Pangarkar ve Shukla, 2023). Sonuç olarak sessiz lüks; minimalizm, anti-tüketim ve sürdürülebilirlik eğilimlerinin kesişiminde konumlanarak, tüketim davranışlarını uzun vadeli ve anlam odaklı bir perspektife taşımaktadır.

6. Gösterişçi Tüketim Ve Sessiz Lüksün Kavramsal Karşılaştırılması

Gösterişçi tüketim ile sessiz lüks arasındaki temel fark, statünün nasıl üretildiği, iletildiği ve anlamlandırıldığı noktasında ortaya çıkmaktadır. Gösterişçi tüketim, geniş kitleler tarafından kolayca algılanabilen ve doğrudan okunabilen bir statü gösterimine dayanırken; sessiz lüks, statüyü yalnızca belirli bir bilgi, estetik birikim ve kültürel sermayeye sahip sınırlı bir çevre tarafından çözümlenebilen daha örtük ve seçici bir iletişim biçimi üzerinden ifade etmektedir (Kumar vd., 2022; Taylor vd., 2025). Bu bağlamda gösterişçi tüketimde yüksek fiyat, marka bilinirliği ve görsel abartı ön plandayken; sessiz lükste ürünün niteliği, zanaatkârlık düzeyi ve “gösterişsiz zarafet” belirleyici hale gelmektedir (Türkkuşu, 2025).

Benzer şekilde marka görünürlüğü açısından da iki yaklaşım arasında belirgin bir ayrışma söz konusudur. Gösterişçi tüketimde büyük logolar ve dikkat çekici semboller bireyin ekonomik gücünü doğrudan ileten birer araç işlevi görürken; sessiz lükste sembolizm, ürünün tasarım detaylarına ve yalnızca uzman bir göz tarafından fark edilebilecek ince işçilik unsurlarına gizlenmektedir (O’Cass ve McEwen, 2004; Taylor vd., 2025). Bu dönüşüm, lüksün görünürlükten çok anlam ve bilgi üzerinden iletilen bir yapıya evrildiğini göstermektedir. Kimlik ve sosyal aidiyet açısından bakıldığında ise gösterişçi tüketim, bireyin toplumsal kabul görme ve geniş kitleler tarafından onaylanma ihtiyacına hizmet ederken; sessiz lüks, aidiyeti daha dar, seçici ve kültürel olarak homojen bir çevre içinde kurmaktadır (Gürbüz ve Bozkurt, 2021; Tekin vd., 2020).

Bu nedenle gösterişçi tüketim, sosyal entegrasyonu ve görünürlük üzerinden tanınmayı hedefleyen bir yapı sunarken; sessiz lüks, bireyin kendini daha rafine, örtük ve entelektüel bir zeminde konumlandığı alternatif bir ayrışma mekanizması oluşturmaktadır (Ak, 2023; Taylor vd., 2025). Sonuç olarak bu iki yaklaşım, yalnızca farklı tüketim tercihlerini değil; aynı zamanda statü, kimlik ve sosyal aidiyetin farklı biçimlerde inşa edildiği iki ayrı toplumsal anlam üretim modelini temsil etmektedir.

7. Konuya İlişkin Literatür İncelemesi

Aşağıdaki tablo, gösterişçi tüketim ve sessiz lüks konuları ile ilgili yapılan temel akademik çalışmaları kronolojik sırayla özetlemektedir:

Tablo 1. Literatür Araştırma Tablosu

Yazar(lar) ve Yıl	Çalışmanın Amacı, Yöntemi ve Bulguları
Davis (1958)	Statü sembollerinin algılanmasında rol oynayan kültürel faktörleri sosyolojik bir perspektifle değerlendiren bir çalışmadır.
Bagwell & Bernheim (1996)	Gösterişçi tüketim teorisindeki Veblen etkilerini ve statü arayışının ekonomik modeller üzerindeki yansımalarını analiz eden makaledir.
O'Cass & McEwen (2004)	Statü odaklı tüketim ile gösterişçi tüketim arasındaki kavramsal ayrımları ve temel tüketici motivasyonlarını belirleyen çalışmadır.
Güleç (2015)	Thorstein Veblen'in gösterişçi tüketim kuramını modern tüketim toplumunun dinamikleriyle ilişkilendirerek açıklayan çalışmadır.
Eckhardt, Belk & Wilson (2015)	Logolara dayalı gösterişçi tüketimden uzaklaşarak daha örtük bir statü göstergesi olan sessiz lüksün yükselişini analiz eden temel kaynaktır.
Fraccaro (2017)	Lüks el çantası pazarındaki fiyatlandırma pratiklerini ve bu fiyatlandırmanın tüketici algıları üzerindeki etkilerini inceleyen bir tezdır.
Şahin (2018)	Statü ve gösterişçi tüketim eğilimlerinin bireyin algıladığı sembolik statü üzerindeki belirleyici rolünü test eden çalışmadır.
Kauppinen-Räsänen vd. (2018)	Sosyal kimlik ve özgünlük ihtiyacının, gösterişli ve sessiz lüks markalar arasındaki tüketici seçimlerine etkisini araştıran çalışmadır.
Güneş (2019)	Tüketim eyleminin bireyin kimlik inşası ve toplumsal aidiyet süreçlerindeki sembolik işlevini tartışan makaledir.
Tekin, Öztürk & Sungur (2020)	Statü odaklı tüketim harcamalarının bireyin toplumsal kabul görme düzeyi üzerindeki etkisini analiz eden çalışmadır.
Leban (2020)	Görsel odaklı sosyal medya platformlarında lüks tüketim pratiklerini içerik üreticileri ve izleyiciler perspektifinden analiz eden tezdır.
Gürbüz & Bozkurt (2021)	Tüketicilerin deneyimsel ve sembolik tüketim eğilimlerini demografik değişkenler açısından ampirik olarak inceleyen araştırmadır.
Philip, Mathew & Soundararajan (2021)	Körfez ülkelerindeki göçmen mavi yakalı işçilerin statü arzusu ve gösterişçi tüketim davranışlarını ampirik olarak ele alan araştırmadır.
Di, Wang, Nie & Li (2022)	Markaların yaşlanma evrelerinde görsel imaj tasarımı stratejilerinin nasıl kurgulanması gerektiğini ele alan araştırmadır.
Kumar, Bagozzi, Manrai & Manrai (2022)	Gösterişçi tüketimin nedenleri ve sonuçları üzerine yapılmış çalışmaları kapsayan meta-analiz niteliğinde bir incelemedir.
Velandia-Morales vd. (2022)	Ekonomik eşitsizliğin artmasının tüketicilerde statü sembollerine olan talebi nasıl tetiklediğini ampirik verilerle inceleyen çalışmadır.
Bahçecioğlu (2022)	Instagram kullanan ev kadınlarının sunum pratiklerini Veblen'in aylak sınıf kuramı ve gösterişçi tüketim çerçevesinde inceleyen çalışmadır.
Ak (2023)	Sosyal ve kültürel çalışmaların kuramsal altyapısını dijitalleşen toplumsal yapı üzerinden ele alan bir çalışmadır.
Ou (2023)	Lüks markalarda yaşanan tasarımcı değişimlerinin marka imajı ve tüketici algısı üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmadır.

Pangarkar & Shukla (2023)	Dijital dünyada gösterişçi ve sessiz lüks tüketiminin dinamiklerini karşılaştırarak gelecekteki araştırma yollarını sunan çalışmadır.
Smith & Winterich (2024)	Klasik stil dayanıklılığının tüketici tercihleri ve sürdürülebilir pazarlama stratejileri üzerindeki rolünü araştıran makaledir.
Avclar, Açar & Cerit (2025)	Çevrimiçi topluluklarda onaylanma arzusunun tüketici katılımı ve ideal benlik uyumu yoluyla satın alma niyetine etkisini inceleyen çalışmadır.
Liu & Li (2025)	İkinci el lüks pazarının gösterişçi tüketim eğilimleri ve moda trendleri üzerindeki dönüştürücü etkisini ele alan çalışmadır.
Taylor (2025)	Sessiz lüks tüketiminin arkasındaki motivasyonların genel tüketici davranışındaki içsel ve dışsal faktörlerle ilişkisini inceleyen çalışmadır.
Taylor, Borenstein & Pangarkar (2025)	Minimalist tüketicilerin neden logosuz ürünleri ve sessiz lüksü tercih ettiklerinin psikolojik nedenlerini ortaya koyan çalışmadır.
Türkkuşu (2025)	Sessiz lüks kavramını gösterişsiz zarafetin modern bir tezahürü olarak betimsel bir yaklaşımla tanımlayan makaledir.
Cho & Cho (2025)	Sessiz lüks tüketiminde kullanılan gizli sinyalleri ve bu tüketim biçiminin sosyal bağlılık üzerindeki aracı rolünü araştıran çalışmadır.
Sheth (2025)	Bu çalışma, lüks tüketim pratiklerinde görünür statü sembollerinden kalite, zanaatkarlık ve sadelik odaklı “sessiz lüks” anlayışına geçiş sürecini ve bu dönüşümün marka stratejileri üzerindeki yansımalarını incelemeyi amaçlamaktadır.

Tüketim literatürünün tarihsel gelişimi incelendiğinde, statü sembollerinin 1950’li yıllardan itibaren toplumsal sınıfların ayrışmasında temel bir araç olarak görüldüğü anlaşılmaktadır. Erken dönem çalışmalarda gösterişçi tüketim daha çok ekonomik bir güç sergileme biçimi olarak ele alınırken, 2015 yılından itibaren literatürde belirgin bir paradigma değişimi yaşanmıştır. Bu değişimle birlikte, logoların ve açık sergileme pratiklerinin yerini daha örtük, seçici ve rafine bir dil olan “sessiz lüks” kavramı almaya başlamıştır. Özellikle 2020 sonrası yayınlarda sosyal medyanın yarattığı görünürlük baskısına bir tepki olarak gelişen “gösterişsiz tüketim” temaları ön plana çıkmıştır. Güncel eğilimler, ampirik çalışmaların yoğunlaştığını; sürdürülebilirlik, psikolojik içsel motivasyonlar ve dijital marka toplulukları gibi yeni boyutların literatüre dahil olduğunu göstermektedir. Sonuç olarak literatür, lüksün artık sadece dışsal bir onay aracı değil, aynı zamanda belirli bir kültürel bilgi birikimini temsil eden gizli bir sinyal sistemine dönüştüğünü teyit etmektedir.

8. Sonuç ve Değerlendirme

Bu çalışma, tüketim anlayışındaki paradigma değişimini, gösterişçi tüketimden sessiz lükse geçiş bağlamında kavramsal bir çerçevede ele alarak bu dönüşümün temel dinamiklerini ortaya koymayı amaçlamıştır. Elde edilen bulgular, tüketim pratiklerinin yalnızca biçimsel olarak değil, aynı zamanda anlam ve motivasyon düzeyinde de önemli bir dönüşüm geçirdiğini göstermektedir. Bu bağlamda tüketicilerin statü arayışından tamamen vazgeçmediği, ancak bu statünün ifade edilme biçiminin daha örtük, seçici ve kültürel kodlara dayalı bir yapıya evrildiği anlaşılmaktadır. Günümüzde dışsal onaya dayalı, görünürlük odaklı tüketim pratiklerinin yerini giderek daha fazla içsel tatmin, estetik duyarlılık ve zanaatkârlık vurgusunun aldığı görülmektedir. Özellikle logosuzluk eğiliminin yaygınlaşması, tüketimin açık bir statü ilanından ziyade, yalnızca belirli bir bilgi ve kültürel birikime sahip bireyler tarafından çözümlenebilen daha sofistike bir iletişim biçimine dönüştüğünü ortaya koymaktadır. Bu durum, lüks tüketimin kitleselleşmesine karşı geliştirilen bir ayrışma stratejisi olarak da değerlendirilebilir.

Bununla birlikte, tüketimin statü ve itibarla olan ilişkisi tamamen ortadan kalkmamış, aksine farklı biçimlerde varlığını sürdürmüştür. Özellikle bazı tüketici gruplarında görünür ve gösterişe dayalı tüketim pratikleri devam ederken, daha yüksek kültürel sermayeye sahip bireylerin daha örtük, rafine ve seçici tüketim biçimlerine yöneldiği görülmektedir. Bu bağlamda statü göstergelerinin doğrudan görünürlükten, daha çok bilgi, estetik anlayış ve sembolik farkındalık üzerinden ifade edilen bir yapıya doğru evrildiği söylenebilir. Bu çalışma, söz konusu dönüşümü yalnızca betimleyen bir yaklaşımın ötesine geçerek, statü sinyalleme biçimlerinin yeniden yapılandığı bir süreç olarak kavramsallaştırmaktadır. Bu doğrultuda gösterişçi tüketim ve sessiz lüks kavramları, kimlik inşası, kültürel sermaye ve sembolik anlam üretimi çerçevesinde birlikte ele alınmış ve aralarındaki ilişki daha bütüncül bir bakış açısıyla değerlendirilmiştir. Bu yaklaşım, tüketim davranışlarının tek yönlü bir dönüşümden ziyade, farklı toplumsal katmanlarda eş zamanlı olarak varlığını sürdüren çok katmanlı bir yapı sergilediğini ortaya koymaktadır. Bu kapsamda çalışma, tüketim literatürüne çeşitli kuramsal katkılar sunmaktadır. Öncelikle, gösterişçi tüketim ile sessiz lüks arasındaki ayrımı yalnızca estetik bir tercih farklılığı olarak değil; statü gösterimi, kimlik inşası ve kültürel sermaye ekseninde yeniden tanımlamaktadır. Ayrıca statü arayışının ortadan kalkmadığını, ancak bu arayışın ifade edilme biçiminin önemli ölçüde değiştiğini vurgulamaktadır. Bununla birlikte, statü sinyallemenin

açık ve kitlesel göstergelerden, daha örtük ve seçici sembolik kodlara doğru evrildiğini ileri sürmektedir. Sessiz lüks ise bu bağlamda yalnızca bir tüketim eğilimi değil; sürdürülebilirlik, zamansızlık ve içsel tatmin üzerine kurulu alternatif bir tüketim paradigması olarak konumlandırılmaktadır.

Bununla birlikte çalışmanın bazı sınırlılıkları bulunmaktadır. Araştırma ampirik veri içermeyen bir derleme çalışmasıdır ve ulaşılan sonuçlar mevcut literatürle sınırlıdır. Ayrıca sessiz lüks kavramının görece yeni ve gelişmekte olan bir alan olması, bu kavramın zaman içinde farklı biçimlerde yeniden tanımlanabileceğini göstermektedir. Bu nedenle gelecekte yapılacak çalışmaların, farklı kültürel bağlamlarda ve farklı tüketici grupları üzerinde gerçekleştirilecek ampirik araştırmalarla bu dönüşümü daha kapsamlı biçimde test etmesi önem taşımaktadır. Özellikle kuşaklar arası farklılıklar, dijital tüketim pratikleri ve sürdürülebilirlik algısının rolü, ileride incelenmesi gereken önemli araştırma alanları arasında yer almaktadır.

Sonuç olarak, sessiz lüks yaklaşımı; sürdürülebilirlik, zamansızlık ve kültürel birikim ekseninde şekillenen yeni bir tüketim anlayışına işaret etmektedir. Bununla birlikte bu yaklaşım, gösterişçi tüketimin tamamen ortadan kalktığını değil, aksine farklı toplumsal katmanlarda farklı biçimlerde varlığını sürdürdüğünü göstermektedir. Bu doğrultuda, geleceğin lüks anlayışının tek bir modelden ziyade, görünürlük ve örtüklük arasında konumlanan çok katmanlı ve hibrit yapılar üzerinden şekilleneceği değerlendirilebilir.

Kaynakça

- Ak, M. (2023). *Sosyal ve kültürel çalışmalar (E-kitap)*. Ankara: Çizgi Kitabevi, .
- Bagwell, L. S., & Bernheim, B. D. (1996). Veblen effects in a theory of conspicuous consumption. *The American Economic Review*, s. 349-373.
- Bahçecioğlu, E. H. (2022). Gösterişçi Tüketim Bağlamında Aylak Sınıfın Dönüşen Formunun Sosyal Medyadaki Temsili: Instagram'da Ev Kadınlarının Sunum Pratikleri. *Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*(29), s. 305-339.
- Cho, M., & Cho, E. (2025). The hidden signals of luxury: investigating inconspicuous consumption and the mediating role of social connectedness. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 87, s. 104-398.
- Davis, J. A. (1958). Cultural factors in the perception of status symbols. *The Midwest Sociologist*, 21(1), s. 1-11.
- Di, Y., Wang, Y., Nie, Z., & Li, M. (2022). Research on the Construction Strategy of Visual Image Design at the Brand Aging Stage. *Art and Design Review*, 10(4), s. 467-474.
- Eckhardt, G. M., Belk, R. W., & Wilson, J. A. (2015). The rise of inconspicuous consumption. *Journal of Marketing Management*, 31(7-8), s. 807-826.
- Fraccaro, A. (2017). *Price endings of luxury handbags: managerial practices customers' perceptions and preferences*. Université Panthéon-Sorbonne-Paris I.
- Güleç, C. (2015). Thorstein Veblen ve gösterişçi tüketim kavramı. *Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(38), s. 62-82.
- Güneş, Ç. (2019). Tüketim ve Kimlik İnşası Üzerine. *Iğdir University Journal of Faculty of Economics and Administrative Sciences*(4), s. 37-42.
- Gürbüz, C., & Bozkurt, Ö. Ç. (2021). Tüketicilerin deneyimsel ve sembolik tüketim davranışlarının bazı demografik değişkenler açısından incelenmesi. *Bucak İşletme Fakültesi Dergisi*, 5(1), s. 23-46.
- Kauppinen-Räsänen, H., Björk, P., Lönnström, A., & Jauffret, M. N. (2018). How consumers' need for uniqueness, self-monitoring, and social identity affect their choices when luxury brands visually shout versus whisper. *Journal of Business Research*, 84, s. 72-81.
- Kumar, B., Bagozzi, R. P., Manrai, A. K., & Manrai, L. A. (2022). Conspicuous consumption: A meta-analytic review of its antecedents, consequences, and moderators. *Journal of Retailing*, 98(3), s. 471-485.
- Leban, M. (2020). *Luxury consumption practices in the digital age: prosumers and lurkers on visual social media*. Université Panthéon-Sorbonne-Paris I.
- Liu, K., & Li, G. (2025). *Trendsetting in conspicuous consumption: The impact of a resale market*. Omega.

- O'Cass, A., & McEwen, H. (2004). Exploring consumer status and conspicuous consumption. *Journal of Consumer Behavior: An International Research Review*, 4(1), s. 25-39.
- Ou, K. (2023). The Impact of Designers Changed on Luxury Brands-- Celine and Yve Saint Laurent. *Highlights in Business, Economics and Management*, 7, s. 429-436.
- Pangarkar, A., & Shukla, P. (2023). Conspicuous and inconspicuous consumption of luxury goods in a digital world: insights, implications, and future research directions. *International Journal of Advertising*, 42(7), s. 1226-1238.
- Philip, M., Mathew, M., & Soundararajan, G. (2021). Antecedents of conspicuous consumption, status aspiration, and its consequences: an empirical study on migrant blue-collar workers in gcc. *Open Journal of Business and Management*, 9(02), s. 731-751.
- Sheth, Z. (2025). How does minimal or 'silent' branding in luxury fashion influence consumer perceptions of exclusivity, and what are the economic effects of this strategy on brand equity? *International Journal for Multidisciplinary Research*.
- Smith, H. E., & Winterich, K. P. (2024). Trendy or classic? Increasing sustainability by increasing preference for style durability. *Journal of Sustainable Marketing*, 5(1), s. 66-76.
- Şahin, O. (2018). *Statü ve gösterişçi tüketim eğilimlerinin algılanan sembolik statü üzerindeki etkileri*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi.
- Taylor, C. R. (2025). What do motives for quiet luxury consumption tell us about intrinsic vs. extrinsic motivation for consumer behavior in general? *International Journal of Advertising*, 44(4), s. 617-619.
- Taylor, C. R., Borenstein, B., & Pangarkar, A. (2025). What, no logos? Why some minimalists prefer quiet luxury. *Psychology & Marketing*, 42(1), s. 142-158.
- Tekin, M., Öztürk, D., & Sungur, K. P. (2020). Statü tüketiminin toplumsal sosyal kabul üzerine etkisi. *The Journal of International Scientific Researches*, 5(3), s. 267-274.
- Türkkuşu, H. (2025). Gösterişsiz Zerafetin Yeni Yolu: Sessiz Lüks.
- Velandia-Morales, A., Rodríguez-Bailón, R., & Martínez, R. (2022). Economic inequality increases the preference for status consumption. *Frontiers in Psychology*, 12, s. 809101.
- Y., M., Açar, M. F., & Cerit, Ö. (2025). Çevrimiçi Marka Topluluklarında Onaylanmanın Tüketici Katılımı Aracılığıyla Satın Alma Niyetine Etkisi: İdeal Benlik Uyumu'nun Düzenleyici Aracı Rolü. *Akademi Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(35), s. 162-179.