

ULUSLARARASI TİCARET VE LOJİSTİK ALANINDA MODERN ÇALIŞMALAR (2026)

EDİTÖR:
DOÇ. DR. HASAN BARDAKÇI



BİDGE Yayınları

**Uluslararası Ticaret ve Lojistik Alanında Modern Çalışmalar
(2026)**

Editör: HASAN BARDAKÇI

ISBN: 978-625-8821-60-4

1. Baskı

Sayfa Düzeni: Gözde YÜCEL

Yayınlama Tarihi: 2026-06-25

BİDGE Yayınları

Bu eserin bütün hakları saklıdır. Kaynak gösterilerek tanıtım için yapılacak kısa alıntılar dışında yayıncının ve editörün yazılı izni olmaksızın hiçbir yolla çoğaltılamaz.

Sertifika No: 71374

Yayın hakları © BİDGE Yayınları

www.bidgeyayinlari.com.tr - bidgeyayinlari@gmail.com

Krc Bilişim Ticaret ve Organizasyon Ltd. Şti.

Güzeltepe Mahallesi Abidin Daver Sokak Sefer Apartmanı No: 7/9 Çankaya /
Ankara



ÖNSÖZ

Küreselleşmenin getirdiği dinamikler, uluslararası ticaretin yalnızca mal ve hizmetlerin sınırlar arası hareketinden ibaret olmadığını; aksine çevre, güvenlik, jeopolitik ve finans gibi çok boyutlu katmanların bir bileşimi olduğunu her geçen gün daha net göstermektedir. Günümüz dünyasında küresel ticaret ağları, bir yandan sürdürülebilirlik ve yeşil dönüşümün getirdiği maliyetler ve yasal zorunluluklarla şekillenirken, diğer yandan bölgesel çatışmaların tetiklediği lojistik kırılmalar ve arz güvenliği krizleriyle yeniden inşa edilmektedir.

Elinizdeki bu editörlü eser, dış ticaretin ve küresel lojistik sistemlerin geçirmekte olduğu bu köklü dönüşümü, teorik arka planı güçlü ve güncel saha pratiklerine dayanan yapısal analizlerle ele almayı amaçlamaktadır. Kitapta yer alan her bir bölüm, küresel ekosistemin farklı bir yapısal sorununa büyüteç tutarak literatüre özgün katkılar sunmaktadır. Eserin düşünsel yolculuğu, dış ticarete çevre odaklı dönüşümün ve kaynak yönetiminin mikro ve makro boyutlarıyla başlamaktadır. Bu kapsamda, Fatma Beyza Er tarafından kaleme alınan *"Costing of Sustainability and Environmental Concepts in Foreign Trade"* başlıklı ilk bölüm, yeşil mutabakatlar ve karbon düzenlemeleri ekseninde sürdürülebilirlik kavramının dış ticaretteki maliyet analizlerini derinlemesine incelemektedir. Ardından, Emine Büşra Öztürk *"Consumption Planning and Sustainability in Import and Export Models"* çalışmasıyla, arz-talep dengesinde sürdürülebilir tüketim planlamasının dış ticaret modellerine nasıl entegre edilebileceğini stratejik bir perspektifle ortaya koymaktadır.

Uluslararası ticaretin operasyonel ve insani boyutuna odaklandığımızda ise karşımıza standardizasyon, denetim ve risk yönetimi mekanizmaları çıkmaktadır. Muharrem Can, *"İthal Oyuncaklarda Ürün Güvenliği: TAREKS Denetimlerinin İnsan ve Çocuk Sağlığı Boyutu"* isimli bölümünde, dış ticarete teknik

düzenlemelerin ve dijital denetim altyapısının tüketici sağlığını korumadaki kritik rolünü TAREKS sistemi üzerinden somut verilerle analiz etmektedir.

Küresel ticaretin fiziki omurgasını oluşturan lojistik hatlar, jeopolitik kırılmalardan en doğrudan etkilenen alanların başında gelmektedir. Süha Çelikkaya, *"Karadeniz'in Değişen Lojistik Mimarisi: Savaş Sonrası Bölgesel Ticaret Ağlarının Yeniden Yapılandırılması"* başlıklı çalışmasında, yakın dönemde yaşanan bölgesel çatışmaların Karadeniz havzasındaki tedarik zincirlerini nasıl dönüştürdüğünü ve yeni dönem stratejik koridorların lojistik mimariyi nasıl şekillendireceğini mercek altına almaktadır. Son olarak, tüm bu ticari ve lojistik süreçlerin finansal güvencesini ve sürdürülebilirliğini sağlayan mekanizmaları ele alan Şerafettin Okan Yayla, *"Uluslararası Anlamda Kâr ve Sigorta Sektörünün İşleyişı"* isimli bölümüyle, küresel risklerin yönetilmesinde ve ticari sermayenin korunmasında uluslararası sigortacılık sisteminin işleyiş dinamiklerini kapsamlı bir şekilde sunmaktadır.

"Uluslararası Ticaret ve Lojistik Alanında Modern Çalışmalar" başlığı altında bir araya gelen bu nitelikli çalışmalar, uluslararası ticaret ve lojistik literatürüne yeni bir soluk getirmeyi hedeflemektedir. Bu eserin ortaya çıkmasında vizyoner yaklaşımları ve bilimsel titizlikleriyle katkı sunan tüm bölüm yazarlarımıza, basım sürecinde emeği geçen yayınevi ekibine ve kitabın akademi dünyasına ulaşmasında payı olan herkese en içten teşekkürlerimi sunarım. Kitabın; akademisyenlere, lisansüstü öğrencilere, dış ticaret uzmanlarına ve ekonomi politikalarına yön veren tüm karar alıcılara faydalı bir kaynak ve rehber olmasını temenni ederim.

Editör

Doç. Dr. Hasan Bardakçı

İÇİNDEKİLER

COSTING OF SUSTAINABILITY AND ENVIRONMENTAL CONCEPTS IN FOREIGN TRADE	1
--	---

FATMA BEYZA ER

CONSUMPTION PLANNING AND SUSTAINABILITY IN IMPORT AND EXPORT MODELS	13
--	----

EMİNE BÜŞRA ÖZTÜRK

İTHAL OYUNCAKLARDA ÜRÜN GÜVENLİĞİ: TAREKS DENETİMLERİNİN İNSAN VE ÇOCUK SAĞLIĞI BOYUTU	25
--	----

MUHAMMED CAN

KARADENİZ'İN DEĞİŞEN LOJİSTİK MİMARİSİ: SAVAŞ SONRASI BÖLGESEL TİCARET AĞLARININ YENİDEN YAPILANDIRILMASI	51
---	----

SÜHA ÇELİKKAYA

ULUSLARARASI ANLAMDA KÂR VE SİGORTA SEKTÖRÜNÜN İŞLEYİŞİ	81
--	----

ŞERAFETTİN OKAN YAYLA

BÖLÜM 1

COSTING OF SUSTAINABILITY AND ENVIRONMENTAL CONCEPTS IN FOREIGN TRADE

FATMA BEYZA ER¹

Introduction

Increased communication, transportation, and logistics capabilities have led to globalization and increasingly intensive foreign trade. Today, it is possible to find the products or services of international brands or multinational companies at various levels and sizes in almost every country, region, or market. This situation reveals that foreign trade has ceased to be a national or local concept and has transformed into a more global public sphere. At this point, globally emerging sensitivities are also becoming important for foreign trade. One of these is the concept of sustainability.

At first glance, sustainability means that a situation or phenomenon maintains its current conditions and existence. According to this definition, a sustainable situation represents a concept that can adapt to, or at least remain stable in, changing and

¹ Dr, İstinye University, Faculty of Economics, Administrative and Social Sciences, Sectoral Development, Orcid: 0000-0001-9273-8659

developing environments in the future (Mensah, 2019; Khalili, 2011; Dovers and Handmer, 1992). Therefore, in a general definitional sense, sustainability can be described as the power and level of adaptability to existing conditions and circumstances.

Environmental sustainability, based on its fundamental definition, refers to the ability of the current environment and nature to maintain their existence in the future (Kuhlman and Farrington, 2010; Johnston, 2007; Basiago, 1995). While this definition is very simple and understandable, the highly variable and complex nature of the environment, and more generally nature, highlights the importance of considering the concept of environmental sustainability from a much broader perspective. The view of the environment as a global public good and its subsequent taxation has led to the identification of the concept of sustainability with the environment, and both in the literature and in practical applications, it is accepted that sustainability policies refer to the environmental protection of nature.

The fact that both environmental sustainability and foreign trade are directly related to globalization and international interaction indicates a cause-and-effect relationship and a cost-related relationship between the two (Al-Shammari and Masri, 2016; Emmert, 2003; Lim, 2001). Although studies from the past to the present have indirectly presented texts and findings concerning environmental sensitivities in foreign trade, comprehensive and sufficient studies on this subject have not yet been found. On the other hand, in order to properly understand the place and importance of sustainability and environmental values in international trade, the relationship between sustainability and foreign trade needs to be examined from various perspectives, primarily from the perspective of cost economics (Xu et al, 2020; Muradian and Martinez-Alier, 2001; Rauscher, 1997). This section aims to examine the relationship between sustainable environment

and the cost dimension of foreign trade in international trade, as a basis for further studies.

The Concept of Sustainability and the Environment

In conceptual terms, sustainability refers to ensuring that the current environmental, social, and economic conditions continue into the future (Hariram et al, 2023; Tomislav, 2018; Eizenberg and Jabareen, 2017). In other words, sustainability means preserving the current state of affairs or passing it on to future generations with minimal changes. To achieve this, it is necessary to thoroughly understand the content and elements of the current situation within its social, economic, and environmental contexts, and to act according to the principle of maximum performance and minimum harm.

Social sustainability involves the transmission of the existing social structure, the relationships within that structure, norms, and values to future generations without change (Eizenberg and Jabareen, 2017; Jabreen, 2008; Mebratu, 1998). A similar concept is tradition, which refers to the transmission of a social or societal structure's values, emotions, and judgments to future generations. In terms of business and foreign trade, social sustainability encompasses the relationship between the products or services a company produces and the public, and in a sense, social responsibility and corporate communication channels (Baric et al, 2021; Camilleri, 2017; Biggemann et al, 2014). Social responsibility projects are among the most effective concepts in managing these channels, yielding positive returns for businesses.

Economic sustainability refers to businesses producing their products or services effectively for future generations. Since every business inherently aims for profit, profit inevitably leads to

growth, at least economically. Therefore, economic sustainability can be linked to sustained profitability. In a way, this is also an indicator of businesses' economic feasibility and profitability, as well as their ability to survive in the current economic environment.

Environmental sustainability, given that the environment is a global public good, is the most emphasized aspect of sustainability. In fact, it could often be argued that the concept of sustainability itself refers to environmental sustainability. Especially considering that the environment is a global public good and is taxed as such, it's possible to state that sustainability is directly linked to the environment.

Costing Sustainability and Environmental Concepts in Foreign Trade

Sustainability in foreign trade can be more closely associated with public or social responsibility. Environmentally, sustainability refers to an environmental awareness that ensures present resources are allocated for future use, making them the shared property of future generations. While sustainability generally encompasses all environmental awareness and practices, in foreign trade and international relations it is characterized more by the classification of the environment as a global public good and its taxation accordingly. Therefore, in the context of foreign trade, sustainability can be defined as the magnitude of environmental impacts that are important for businesses and countries when trading amongst themselves, and which are partly determined by legal regulations.

By definition, environmental impact encompasses a very broad perspective, including both positive and negative effects, as

well as neutral activities. In fact, theoretically, no situation or practice can be neutral or have no environmental impact. However, when considering the quantitative rather than the qualitative aspects of sustainability, it's possible to characterize it more as a matter of negative impacts and methods of combating them.

In manufacturing, as well as in other labor- or knowledge-intensive Sectors such as finance and services, the production process involves transforming an input into a new product through specific information and content. In this process, the environmental impact is generally considered negative, and the necessary steps and measures to mitigate these impacts represent an additional cost for businesses. Even when all conditions are met and a business fulfills its environmental responsibilities, proving that its production is environmentally sound when entering, say, a global market or a higher-level international market, still incurs costs. The necessary controls, interim reports, audits, and final reports, as well as independent audits, can represent significant cost items for businesses. In some cases, these costs can exceed the revenue that would be obtained without entering global markets, which is why some businesses, despite having the potential to enter global markets, remain hesitant. The fact that all these represent significant costs for businesses actually shows that the costs of global sustainability are still high today.

Beyond being a rule for market adaptation and interaction with external actors in foreign trade, sustainability also has a significant impact on businesses in terms of social responsibility, given that the environment is a global public good. Generally, while the primary determinants of environmental sensitivity among non-trading actors, both domestically and internationally, focus on maximizing environmental protection, they don't focus much on the profitability and financial levels of businesses. In fact, while this approach may seem correct at first glance in a public and global

context, it fundamentally marginalizes businesses and goes against the natural flow of life. Businesses are not only entities that generate capital and money for their owners, but also legal entities that directly or indirectly involve many people in the system and enable production. Therefore, while environmental sensitivity and zero tolerance are accepted for the profit and power of business founders, owners, or privileged partners, considering the thousands of people employed and their families, it is necessary to develop concepts of minimal or optimum environmental impact, rather than zero impact. However, an examination of public perception reveals that sustainability is often presented with near-zero tolerance, thus bringing with it significant and relatively irrational costs for businesses.

In short, while sustainability and environmental concepts represent costs in a professional sense in foreign trade as an indicator of compliance and environmental sensitivity, in a public context, they can also lead to costs due to a zero-tolerance approach demanding that businesses produce or provide services. On the other hand, it is necessary to both inform the public sector that zero environmental impact is not possible and that the profitability of businesses is also a public matter, and to implement modernization and incentive programs for businesses to achieve minimum or optimum environmental impact.

Conclusion

Today, while market structures, production capabilities, communication, and transportation options are increasing, globalization is also leading to more homogenous and similar market structures. Within this structure, environmental sensitivity and sustainability costs are becoming prominent both in the production phase and in the marketing and delivery of products or

services to the end user. Since sustainability is a concept that progresses through the environment, and the environment is a global public good, environmental sensitivities also encompass higher-level marketing tools such as public relations and social responsibility for businesses on a global scale.

Sustainability needs to be addressed internationally in terms of both the use and allocation of resources, and the right to benefit from these resources and the cost of using them. In terms of the allocation of rights, the environmental value that forms the basis of sustainability is a public right, and there is no privilege or priority in benefiting from it. Theoretically, every individual within a global system should have equal access to and use of values related to the global environment. However, in practice, this is largely impossible, and it is possible to say that a liberal economy or an imperialist-like structure is dominant. However, serious criticisms are leveled against both the scope and content of this dominance. While those who cannot benefit from these rights claim that their rights have been usurped, those who use these rights more intensively argue that the lack of sufficient responsibility and effort from those who claim rights violations has led to these results. Ultimately, regardless of the perspective, what is clear is that sustainability remains a subject of contention that is unsatisfactory to both sides.

While globalization in terms of foreign trade is often argued to create more homogeneous and similar markets in international trade, in practice it is still possible to state that every market in the world has its own unique characteristics, dynamics, and conditions. These conditions, along with differences, place greater emphasis on global public values, such as those inherent in newly formed global environments. In particular, environmental concerns and sustainability are becoming increasingly influential concepts in emerging markets and their marketing environments, such as social

media communication channels. It is possible to say that both global media and communication tools, especially social media, and international non-profit civil society organizations have had an impact on this outcome.

In terms of international trade, the cost of sustainability involves environmental considerations during the production and presentation phases, while in public relations, the cost of sustainability can be seen as a kind of social responsibility initiative. Therefore, sustainability constitutes a significant cost both in terms of its production and monitoring, and in terms of auditing, reporting, and marketing these efforts to target markets. Furthermore, sustainability practices emerge as a significant cost when entering different markets through multinational companies or global capital.

While the costs of sustainability arise in the production and delivery of goods and services, insufficient sustainability responsibilities and efforts can lead to much larger and more devastating costs for businesses. In particular, sustainability often creates significant import and export problems in trade between less developed and developing countries and more developed countries. The cost of this to businesses and countries can be extremely impactful and devastating. Therefore, countries need to consider sustainability practices as a significant external marketing cost factor, both to survive in global markets and to enable companies to become more effective competitors. They need to create a more traceable and integrated system to reduce these costs. For example, the cost for a company entering a market with mandatory carbon reporting is proportional to the number of companies or actors in the domestic market that can provide this report. However, providing standard public support for this would both reduce these costs for companies and help establish a more stable, traceable, successful, and robust structure within the

country. However, this requires going beyond the level of businesses or associations and securing initiative and support at the state level.

Although incentives and support have been provided in this direction in countries worldwide, including Turkey, in recent years, more comprehensive systems involving more actors, with greater obligations and incentives, are needed for these efforts to yield the desired results and make a meaningful contribution to reducing costs in foreign trade. Turkey provides significant support to businesses in this regard, both in terms of reducing sustainability costs and opening up to wider markets. However, for these supports to yield more effective results, increased participation and the development of incentives and mandatory legal regulations where necessary are needed. Otherwise, the potential gains that businesses will obtain from taking a more active role in global markets may be insufficient to cover the sustainability costs in addition to domestic market costs. Therefore, national support from lawmakers and law enforcement agencies is needed for the costing of sustainability in foreign trade.

References

- Al-Shammari, M., & Masri, H. (Eds.). (2016). *Ethical and social perspectives on global business interaction in emerging markets*. IGI Global.
- Barić, A., Omazić, M. A., & Aleksić, A. (2021). Corporate social responsibility of export organizations: relation between strategy, activities and communication on foreign markets. *Interdisciplinary Description of Complex Systems: INDECS*, 19(1), 120-131.
- Basiago, A. D. (1995). Methods of defining 'sustainability'. *Sustainable development*, 3(3), 109-119.
- Biggemann, S., Williams, M., & Kro, G. (2014). Building in sustainability, social responsibility and value co-creation. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 29(4), 304-312.
- Camilleri, M. A. (2017). *Corporate sustainability, social responsibility and environmental management*. Springer.
- Dovers, S. R., & Handmer, J. W. (1992). Uncertainty, sustainability and change. *Global environmental change*, 2(4), 262-276.
- Eizenberg, E., & Jabareen, Y. (2017). Social sustainability: A new conceptual framework. *Sustainability*, 9(1), 68.
- Emmert, F. (2003). Labor, Environmental Standards and World Trade Law.
- Hariram, N. P., Mekha, K. B., Suganthan, V., & Sudhakar, K. (2023). Sustainalism: An integrated socio-economic-environmental model to address sustainable development and sustainability. *Sustainability*, 15(13), 10682.

- Jabareen, Y. (2008). A new conceptual framework for sustainable development. *Environment, development and sustainability*, 10(2), 179-192.
- Johnston, P. (2007). Reclaiming the definition of sustainability. *Environmental science and pollution research international*.
- Khalili, N. R. (2011). Theory and concept of sustainability and sustainable development. In *Practical Sustainability: From Grounded Theory to Emerging Strategies* (pp. 1-22). New York: Palgrave Macmillan US.
- Kuhlman, T., & Farrington, J. (2010). What is sustainability?. *Sustainability*, 2(11), 3436-3448.
- Lim, S. (2001). International Evidence for the Trade-Environment Relationship. *Journal of Rural Development/Nongchon-Gyeongje*, 24(4), 299-320.
- Mebratu, D. (1998). Sustainability and sustainable development: historical and conceptual review. *Environmental impact assessment review*, 18(6), 493-520.
- Mensah, J. (2019). Sustainable development: Meaning, history, principles, pillars, and implications for human action: Literature review. *Cogent social sciences*, 5(1), 1653531.
- Muradian, R., & Martinez-Alier, J. (2001). Trade and the environment: from a 'Southern' perspective. *Ecological Economics*, 36(2), 281-297.
- Rauscher, M. (1997). *International trade, factor movements, and the environment*. Oxford University Press.
- Tomislav, K. (2018). The concept of sustainable development: From its beginning to the contemporary issues. *Zagreb*

International Review of Economics & Business, 21(1), 67-94.

Xu, Z., Li, Y., Chau, S. N., Dietz, T., Li, C., Wan, L., ... & Liu, J. (2020). Impacts of international trade on global sustainable development. *Nature Sustainability*, 3(11), 964-971.

BÖLÜM 2

CONSUMPTION PLANNING AND SUSTAINABILITY IN IMPORT AND EXPORT MODELS

EMİNE BÜŞRA ÖZTÜRK¹

Introduction

In a process where global markets are becoming increasingly concentrated worldwide, the balance between consumption and sustainability is becoming a subject of more and more research, particularly in terms of the more effective and efficient use of environmental resources. Consumption, in essence, refers both to meeting the needs of a certain segment of the population and to certain segment or profile consuming more than they need. Therefore, it is necessary to analyze this fine line between consumption and sustainability thoroughly and to present its reflections in the literature and in the field. This will enable an increase in the level of adaptation to global markets and the analysis of the new forms of import and export on a global scale.

In the past, the concepts of import and export referred to domestic production and marketing businesses reaching or

¹ Dr, İstanbul Commerce University, International Trade, Orcid: 0000-0001-7836-9412

purchasing products from target markets in other countries (Kotabe and Helsen, 2022; Papadopoulos and Heslop, 2014; Root, 1998). Bringing in goods or services from abroad is defined import, while marketing them abroad is defined export. On the other hand, today, globalization and the communication and transportation opportunities it brings are leading to the transformation of import and export into increasingly global marketing concepts.

The concept of global marketing essentially refers to businesses conducting marketing activities globally, without borders, across the globe (Alon et al, 2020; Onkvisit and Shaw, 2008; DePalma, 2002). In line with this concept, globalization and global marketing are acquiring a new structure with new rules and regulations. During this process, global awareness and sensitivities are emerging, and these sensitivities and rules are becoming increasingly important both nationally and internationally. One of these is the relationship between consumption and sustainability.

The essence of global marketing is the trade of goods and services across the globe, across different countries and regions. The fact that these trades take place not within the same country but across different countries reveals that global marketing inherently involves import and export, essentially a model of international trade (De Mooji, 2021; Gillespie, 2021; Lush et al, 2006). Furthermore, while models exist today where global brands produce and market goods domestically, global marketing is generally characterized by both the acquisition and marketing of goods and services in both domestic and international markets.

Considering that consumption means meeting individuals' needs and sustainability means not harming the environment, the most important point in evaluating the relationship between these two is through the terms of efficient use of resources and waste. On the other hand, there is a very delicate and fine line between waste, consumption, and sustainability. Basically, when consumption

exceeds sustainability, it represents waste, while the concept of need is highly variable. Generally, needs refer to the things necessary for individuals to physically maintain their daily lives. However, there are approaches today that suggest that some needs are also psychological, and that measuring these needs is somewhat more difficult. Therefore, both consumption itself and the concept of needs that constitute it are constantly changing and evolving.

Consumption and needs, along with sustainability and waste, are interconnected in an equation. Today, the concept of consumption planning is used to manage these in general. To understand the future applications and field studies of this emerging concept, this section examines imports and exports within the context of globalization from the perspective of sustainable consumption planning.

Consumption Planning and Sustainability

Although consumption and sustainability seem contradictory, they are related concepts that should be considered together. Consumption is not the act of consuming without any need. Rather, it refers to individuals or communities fulfilling their essential needs (Gough, 2017; Gorge et al, 2015; Cova, 1997). While consumption without necessity is often described as waste, many studies and literature sources today fail to adequately distinguish between consumption and waste. From this perspective, consumption might seem undesirable from a sustainability standpoint. However, since consumption is seen as meeting the needs and requirements of individuals, and these needs and requirements are theoretically continuous, it is more accurate to define sustainability as conscious consumption.

Conscious consumption is a multi-dimensional concept involving not only the consumer but also legal authorities and legislators. While consumer awareness, developed within oneself, may aim for minimum consumption and maximum benefit with good intentions, consumers alone may not always be able to solve the equation of minimum harm and maximum benefit in a model with many environmental factors (Min and Wakslak, 2022; Pham et al, 2010; Chartrand, 2005). Therefore, multi-center and multivariate analyses and population-level studies are needed. When consumption is correctly defined as meeting the needs of individuals and societies, it is necessary to anticipate that these needs and requirements will vary. Consequently, the concepts of optimum consumption and sustainability will also change according to the needs of societies (Wilk, 2002; Hansen and Schrader, 1997). Therefore, when establishing the relationship between consumption and sustainability, a structure that considers many variables is involved, ranging from the daily routines of that society to its social and cultural characteristics, geographical features, and economic characteristics. Therefore, sustainability and consumption are two fundamental concepts that are bidirectionally linked and encompass many variables.

Consumption is inevitable both for the survival of individuals and the continuation of life in living organisms, and for businesses to maintain their profitability by continuing their operations. In fact, studies that differentiate between consumption and production generally do not consider the raw materials or inputs involved in a production process as consumption (Liedtke et al, 2014; Schaffartzik et al, 2014; Giljum and Hubacek, 2004). Accordingly, consumption actually refers to expenditures made without any transformation or production taking place. At this point, approaches that define consumption as the fulfillment of needs suggest that the concept of need manifests itself in a broad

framework and that there is a very important and fine line between it and waste. Although waste may seem like the consumption of things that are not needed in a material sense, recent studies in the field of psychology have shown that some needs are not only material but also spiritual. Within the same society, the superiority of two individuals with the same status or material characteristics over each other in terms of consumer goods can be a tool of psychological pressure. For example, a car is a necessity, but a more luxurious car may seem wasteful. However, the fact that someone owns a different quality of vehicle despite their work or living standards can cause psychological pressure on individuals. Therefore, consumption, waste, and sustainability are intertwined concepts that require multidisciplinary evaluation.

In short, consumption and sustainability are two complementary and balancing concepts; it is difficult to understand one without understanding the other. When needs are considered as essential requirements and consumption occurs at the level of needs, sustainability can be defined as ensuring the continuity of consumption. Therefore, sustainability is a two-way concept intertwined with consumption.

Consumption Planning in Imports and Exports

Import and export have become a global reality in the literature thanks to global markets. In other words, with the increase in both communication and transportation opportunities, import and export have moved beyond national and corporate contexts and are now considered on a more individual basis, transforming into a global public marketing method.

According to the relationship between consumption and sustainability in imports and exports, it is possible to state that the

concepts of need and requirement, as well as waste, come to the forefront. While past literature indicated that each society had its own unique needs and consumption patterns, globalization has taken this to a different dimension today, blurring the line between consumption and need. Although differences in development levels, employment status, and economic class between countries and societies shaped consumption patterns, these patterns have now given way to a more global dimension. To put it more simply, in the import and export patterns that have emerged with globalization, consumption differences can arise between cultural structures with significant social and economic differences.

From a corporate perspective, sustainability and consumption are two crucial marketing elements in import and export. Businesses must thoroughly understand the needs and consumption patterns of the markets they export to, and since import and export have become global phenomena, they must also carefully analyze the public cost and social responsibility aspects of sustainability. At this stage, businesses should establish a balance between sustainability and consumption in import and export markets, taking market conditions into account. This will enable businesses to conduct much more successful import and export marketing.

According to the relationship between imports and consumption, it is essential to first analyze the differences between societies before importing a product or service. For example, vehicles can be imported into a society where vehicle use is not intensive. However, importing without first determining the level of consumption and need is crucial, as it can disrupt domestic market balances, negatively impact businesses, and lead to global business failures. Therefore, the relationship between consumption and sustainability in the context of imports becomes a significant issue for companies, societies, and the global economy in general.

The relationship between exports and consumption follows a similar pattern, with the destination country and markets, as well as the conditions of the importing country, becoming increasingly important. Here too, differences between societies have a decisive impact on both imports and exports.

In short, the balance between sustainability and consumption is vital for both imports and exports. This balance is related to the characteristics of the products and services to be imported and exported, as well as to globalization and global public awareness. Especially in today's world, where the relationship between sustainability and environmental sensitivity is prominent, consumption and sustainability play a crucial role in determining market conditions for companies in both imports and exports.

Conclusion

Research findings indicate that imports and exports are increasingly transforming into a globally homogenized market. Therefore, when using both import and export concepts, it is necessary to consider the impact of globalization and the communication and transportation opportunities it brings. From this perspective, imports and exports can actually be described as a kind of global marketing in today's global world. In terms of global marketing, needs and consumption on one hand, and environmental awareness and sustainability on the other, are two related concepts of great importance.

Another important aspect regarding the concept of consumption in the context of globalization is the relationship between modern societies and environmental awareness. While a frenzy of consumption occurred with urbanization after the industrial revolution, after the transition to the information society,

individuals and the social structures that bring them together have addressed the relationship between consumption and sustainability more consciously. In this relationship, sustainability comes to the forefront as environmental sustainability or environmental awareness, and the consumption values of societies are seen as equivalent to their level of development. According to this approach, societies that harm nature more and have less sensitivity towards nature are considered less developed, while environmental awareness is an indicator of the modern individual. As a result, the concepts of environmental awareness, consumption, and sustainability reflect a level of modern consciousness in societies.

Import and export can also be defined as activities that reveal commercial relations between different societies. Studies from the past to the present showed that the greatest forms of communication between societies occur through commercial exchanges. Import and export involve interaction between societies at different levels or production values. This interaction can be not only based on products but also on the use of services or products, or on the advertising of those products or services. Therefore, it can be argued that import and export are important means of interaction between societies.

Even if societies share similar economic, social, and cultural values, the fact that any product, service, or group of products and services is imported and exported between the two societies demonstrates the significant mediating role of imports and exports in inter-societal interaction. The interaction of these differences through trade inevitably leads to differences in levels of understanding between societies also becoming a subject of this trade.

Consequently, the changing methods and techniques, as well as transportation and communication opportunities, for import

and export today lead businesses to navigate between very different social and societal dynamics. These differences are also related to societal development, and societal development is linked to consumption and sustainability. Therefore, the balance between consumption and sustainability emerges as a marketing and management tool for both import and export. Based on this, consumption planning, both at the company level and at the national and international levels, is vital for achieving more successful performance and gaining a competitive advantage in international and global markets.

References

- Alon, I., Jaffe, E., Prange, C., & Vianelli, D. (2020). *Global marketing: strategy, practice, and cases*. Routledge.
- Chartrand, T. L. (2005). The role of conscious awareness in consumer behavior. *Journal of Consumer Psychology*, 15(3), 203-210.
- Cova, B. (1997). Community and consumption: Towards a definition of the “linking value” of product or services. *European journal of marketing*, 31(3-4), 297-316.
- De Mooij, M. (2021). *Global marketing and advertising: Understanding cultural paradoxes*.
- DePalma, D. A. (2002). *Business without borders: a strategic guide to global marketing*. John Wiley and Sons.
- Giljum, S., & Hubacek, K. (2004). Alternative approaches of physical input–output analysis to estimate primary material inputs of production and consumption activities. *Economic Systems Research*, 16(3), 301-310.
- Gillespie, K. (2021). *Global marketing*. Routledge.
- Gorge, H., Herbert, M., Özçağlar-Toulouse, N., & Robert, I. (2015). What do we really need? Questioning consumption through sufficiency. *Journal of Macromarketing*, 35(1), 11-22.
- Gough, I. (2017). Recomposing consumption: defining necessities for sustainable and equitable well-being. *Philosophical Transactions of the Royal Society*

A: Mathematical, Physical and Engineering Sciences, 375(2095), 20160379.

- Hansen, U., & Schrader, U. (1997). A modern model of consumption for a sustainable society. *Journal of consumer policy*, 20(4), 443-468.
- Kotabe, M. M., & Helsen, K. (2022). *Global marketing management*. John Wiley & Sons.
- Liedtke, C., Bienge, K., Wiesen, K., Teubler, J., Greiff, K., Lettenmeier, M., & Rohn, H. (2014). Resource use in the production and consumption system—The MIPS approach. *Resources*, 3(3), 544-574.
- Lusch, R. F., Vargo, S. L., & Malter, A. J. (2006). Marketing as service-exchange:: Taking a leadership role in global marketing management. *Organizational Dynamics*, 35(3), 264-278.
- Min, B., & Wakslak, C. (2022). The effects of self-awareness on consumer evaluation of experiential creation. *International Journal of Consumer Studies*, 46(6), 2333-2350.
- Onkvisit, S., & Shaw, J. J. (2008). *International marketing: strategy and theory*. Routledge.
- Papadopoulos, N., & Heslop, L. A. (2014). *Product-country images: Impact and role in international marketing*. Routledge.
- Pham, M. T., Goukens, C., Lehmann, D. R., & Stuart, J. A. (2010). Shaping customer satisfaction through self-awareness cues. *Journal of Marketing Research*, 47(5), 920-932.

- Root, F. R. (1998). *Entry strategies for international markets*. John Wiley & Sons.
- Schaffartzik, A., Eisenmenger, N., Krausmann, F., & Weisz, H. (2014). Consumption-based material flow accounting: Austrian trade and consumption in raw material equivalents 1995–2007. *Journal of Industrial Ecology*, 18(1), 102-112.
- Wilk, R. (2002). Consumption, human needs, and global environmental change. *Global environmental change*, 12(1), 5-13.

İTHAL OYUNCAK PİYASASINDA ÜRÜN GÜVENLİĞİ: TAREKS DENETİMLERİNİN İNSAN VE ÇOCUK SAĞLIĞI BOYUTU

**Dr. Muharrem CAN¹
Barış ÇALIŞKAN²**

Giriş

Ekonomi ve toplumun gelişmesiyle birlikte, çocuklara yönelik muhteşem oyuncak koleksiyonları onlara zengin ve renkli bir yaşam sunmuştur (Liu Luo, 2014: 565). Bugün oyuncak pazarının tahmini büyüklüğü 90 milyar ABD dolarının üzerinde olup, en çok plastik kullanan sektörler arasında yer almakta ve oyuncakların % 90'ı en az bir plastik türü içermektedir (Santos vd., 2025: 2). İlk oyuncaklar ahşap, kauçuk ve çelik gibi malzemelerden yapılırken, 1930'larda plastiklerin ortaya çıkışı sektörde önemli bir dönüm noktası olmuştur. Plastiklerin kullanım nedenleri; dayanıklılıkları, maliyet verimlilikleri ve çok yönlülükleridir. Plastikler oyuncakların ambalajlama, kaplamalar, iletken plastikler ve elektronik bileşenler de dahil olmak üzere yaygın şekilde kullanıldığı görülmektedir (Santos vd., 2025: 8). Çin, dünyada çocuk oyuncakları üreten ve ihraç eden en büyük ülke olup, dünya oyuncak üretiminin yaklaşık % 70'i bu ülke tarafından gerçekleştirilmektedir (Liu & Luo, 2014: 565). Ancak oyuncakların çeşitlenmesi, farklı materyallerden üretiminin yapılmasıyla güvenli oyuncak konusunu gündeme getirmiştir. Oyuncakların ithalat aşamasındaki denetimi, belirli standartların aranması ve belirli testlerden geçme şartı gibi uygulamaların, tarife dışı engel (TDE), veya tarife dışı önlem (TDÖ) tartışılmalı bir konu olmuştur.

¹ Dr., Ticaret Bakanlığı, RTB; Ticaret Başmüfettişi, Orcid: 0000-0001-7220-0712.

² Ticaret Bakanlığı, RTB; Ticaret Müfettişi, Orcid:0009-0000-4542-0373

Özellikle 1948 yılında Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) sonrasında ülkelerin ticari ilişkilerinde uyguladıkları tarifeler önemli ölçüde azalırken, “teknik düzenlemeler” veya diğer adıyla “görünmez engeller” ise yaygınlaşmıştır (Seyidoğlu, 2020: 154; Gökmen, 2013: 3). Dış ticaret uygulamaları göz önüne alındığında TDÖ’nün yalnızca ithalat üzerinde yaratılan kısıtlama olmayıp, ihracat kısıtlamalarını ve buna benzer etki yaratacak önlemleri de kapsadığı kabul edilmektedir. Aslında bu tanımlamada yer alan “önlem” kelimesi genellikle GATT ve Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD) gibi kuruluşlar tarafından sıkça kullanılan bir kavramdır. Bu kuruluşlarca “engel” kelimesi tercihen kullanılmamıştır. Bunun yanında birçok çalışmada yer alan konu başlıklarında bu kavram TDE şeklinde yer almaktadır. UNCTAD ve GATT kuruluşları tarafından “engel” kelimesi yerine “önlem” kelimesinin tercih edilmesinin nedeni “engel” kavramıyla ilgili ölçüm ve kesin hüküm sorunlarının bulunmasıdır. Bahsi geçen kuruluşların “önlem” kavramını kullanmasının başka bir sebebi de bu kavramın ticaret politikasının meydana getirdiği sınırlamaları ve diğer politika araçlarını da içerisinde barındırmasıdır (Bora, Kuwahara & Laird, 2002: 2; Rau & Vogt, 2017: 6) Önlemler kapsamında ülkeler sadece iç üretimlerini korumayı amaçlamazlar. Özellikle insan, çevre, bitki ve hayvan sağlığını koruma gerekçesiyle de yağın şekilde bu politikalara başvurmaktadırlar. Bu tür politikalar uluslararası kuruluşlar tarafından meşru gerekçeler olarak kabul edilmektedir. Yine de bu tür politikalar ticari ilişkiler üzerindeki etkisi dolayısıyla teknik engel tartışmalarına konu olmakta ve yurt dışında görevli ticari diplomatların en önemli görevleri arsında yer almaktadır (Can, 2020: 86).

Çalışmamızın ilk bölümünde TDÖ’lere, ikinci bölümde oyuncaklar ve barındırdıkları riskler, üçüncü bölümde ise Türkiye’de TA-REKS kapsamında oyuncak ithalatındaki denetimler ile denetimlerin yasal dayanaklarına yer verilmiştir. Çalışmanın amacı oyuncak ithalatındaki denetimlerin basit bir ithalat prosedürü veya gümrük vergisi tahsil etme amacını taşımadığı aksine tamamen çocuk sağlığıyla ilgili riskleri minimize etme amacını taşıdığına dikkat çekmektir.

Teknik engel kavramı

Devletler uluslararası anlaşmalar kapsamında; serbest piyasada dolaşan ürünlerin kalitesini ve standartlarını arttırmak, insan, hayvan ve bitki sağlığının korunması, milli güvenliğin korunması gibi çeşitli amaçlara uygun olarak lüzumlu gördükleri önlemleri alma yetkisine sahiptirler. Bu önlemler standartlar, ilgili ürüne ait test raporları, teknik düzenlemeler ve belgelendirme prosedürleri vesilesiyle uygulanmaktadır. Söz konusu politikalar uluslararası ticareti de daraltabildiğinden, literatürde “ticarete teknik engeller” olarak tanımlanmaktadır (Ticaret Bakanlığı, 2024a). Bu kapsamda TDÖ’ler aslında TDE’yi de içerisine alan daha kapsamlı bir kavramdır. Ticarete teknik engeller ve SBS ile ilgili alınan önlemler ticari maliyetlerde artışa sebep olabilmektedir. Ancak bu politikalar sürdürülebilir bir gelecek açısından da oldukça önemli olup, nesli tükenme tehlikesinde olan canlıların ticaretine engel koymakta, doğal kaynaklar, sürdürülebilir çevre gibi insan yaşamına etki eden birçok alanı düzenlemektedir. (Knebel & Peters, 2018: 65).

Teknik engeller devletlerin vergi tarifesi marifetiyle doğrudan ithalatı kontrol altına almak yerine çeşitli nedenlerle ithalat yapmalarına engel oluşturacak hükümet politikalarıdır. Ülke standartlara uygun olmayan ürünlerin ithalatının yapılmasının önüne geçmeyi amaçlamaktadır (Alagöz ve Ceylan, 2015: 2). Günümüzde TDÖ’lere çok farklı gerekçelerle ve olarakta yaygın şekilde başvurulabilmektedir. Tablo-1’de ithalatı engellemeye yönelik başvurulmuş politikalar yer almaktadır.

Tablo-1: İthalatı Engelleyemeye Yönelik Önlemler

Önlemin Niteliği		Önlemler	
	Teknik Engeller	A	Sağlık ve bitki sağlığı önlemleri (SBS)
		B	Ticarete teknik engeller (TTE)
		C	Sevk öncesi inceleme ve diğer formaliteler
		D	Ticarete korunma önlemleri
		E	Otomatik olmayan lisans, kota, miktar kısıtlamaları ile SBS ve TTE harici miktar kontrolleri

İthalat ile ilgili önlemler	Teknik Olmayan Engeller	F	İlave vergi ve ücretler dâhil fiyat kontrolleri
		G	Mali önlemler
		H	Rekabeti etkileyen önlemler
		I	Ticaretle ilgili yatırım önlemleri
		J	Dağıtım kısıtlamaları
		K	Satış sonrası servislere ilişkin kısıtlamalar
		L	Sübvansiyonlar (İhracat sübvansiyonları hariç)
		M	Kamu alımlarına ilişkin kısıtlamalar
		N	Fikri mülkiyet hakları
		O	Menşe kuralları
İhracatla ilgili önlemler		İhracatla ilgili önlemler	

Kaynak: (UNCTAD, 2019: 7).

Çok farklı nedenlere dayanılarak başvurulabilmektedir. Örneğin SBS Anlaşması sonucu ülkeler bilimsel gerekçe göstermek şartıyla; ülke sınırları içerisinde insan, hayvan, bitki yaşamı veya sağlığını, çeşitli hastalık, salgın ve hastalık oluşturan veya taşıyan organizmalardan korumak, insan, hayvan ve bitki yaşamı veya sağlığını, gıda, içecek veya yemlerdeki katkı maddeleri, toksinler veya çeşitli hastalıklara neden olan organizmalardan kaynaklı risklerden korumak, salgınların ülkeye girişini ve yayılmasını engelleyebilmektedir (Babadoğan, 2000: 2).

Türkiye tarafından uygulanan Önlemler

Ülkemiz tarafından da TDÖ'lere yaygın şekilde başvurulmaktadır. Türkiye'nin 1995-2018 yılları arasında uygulamış olduğu TDÖ'lerle ilgili verilere Tablo-2'de yer verilmiştir.

Tablo-2: Türkiye'nin Uygulamış Olduğu TDÖ'ler (1995-2018)

Kategori	Önlem Çeşidi	Önlem Uygulanan Eşya Sayısı
A	Sağlık ve bitki sağlığı önlemleri (SBS)	295
B	Ticarette teknik engeller (TTE)	1375

C	Sevk öncesi inceleme ve diğer formler (Gözetim)	627
D	Ticarette korunma önlemleri	805
E	Miktar kısıtlamaları	91
F	İlave vergi ve ücretler dâhil fiyat kontrolleri	217
G	Mali önlemler	1
H	Rekabeti etkileyen önlemler	38
I	Ticarette ilgili yatırım önlemleri	1
P	İhracatla ilgili önlemler	808
Toplam		4.258

Kaynak: <https://trains.unctad.org>, (Erişim: 06.02.2024).

Türkiye 1995-2018 yılları arasında toplam 4.258 ürüne yönelik TDÖ uygulamıştır. Uygulanan önlemler arasında ilk sırada 1.375 adet ile teknik engeller yer almaktadır. Teknik engellerin ardından en çok uygulanan önlem 805 adet ile ihracatla ilgili önlemlerdir. Türkiye'nin en az uyguladığı TDÖ ise mali önlemler ve yatırım önlemleridir. Ancak bazı ürünler birden fazla önlem kategorisine tabi olabilmektedir. Örneğin bir ürün hem miktar kısıtlamasına hem de sağlık ve bitki sağlığı önlemlerine tabi olabilmektedir. Bu çerçevede tek bir önlem uygulanarak ticarete konu olan eşya sayısı 1913'tür. Ülkemiz uygulamalarındaki mevzuat uluslararası anlaşmalara ve kurallara paralel düzenlemelerdir.

Ülkemizde halen yürürlükte bulunan 7223 Sayılı Ürün Güvenliği ve Teknik Düzenlemeler Kanunu'nun 3. maddesinin 1.fıkrasının (e) bendinde güvenli ürün; *“Kullanım süresi, hizmete sunulması, kurulumu, kullanımı, bakımı ve gözetimine ilişkin talimatlara uygun ve normal kullanım koşullarında kullanıldığında risk taşımayan veya sadece ürünün kullanımına özgü asgari risk taşıyan ve insan sağlığı ve güvenliği için gerekli düzeyde koruma sağlayan ürünü, ifade etmektedir.”* Ülkeler bu kapsamda risk faktörlerinden kaçınmak için ve daha güvenli ürün ithalatını sağlamak amacıyla birçok önleme başvırlabilmektedir. Oyuncaklar dünyada

özellikle son yıllarda yaygın olarak başvuru önlemlerinin alındığı bir sektördür.

Oyuncakların barındırdıkları riskler

Bir oyuncağın boyutu, yutulabilecek veya yabancı cisim olarak solunabilecek kadar küçük olmaması, kendisine ve akranlarına herhangi bir tür yaralanmaya neden olmayacak nitelikte olması gibi özellikler, oyuncakları güvenli olarak değerlendirme kriterleri arasındadır (Moharana vd, 2024:108). ABD’de, tüketicilerin güvenlik ve uyumluluk sorunlarını doğrudan Tüketici Ürün Güvenliği Komisyonu'nun (CPSC)'ye bildirme hakkı vardır, ancak geri çağırımların çoğu tüketicilerin doğrudan üreticiye yaptığı şikayetler dolayısıyladır (Kulak & Stein 2016:4). Sri Lanka’da yapılan bir saha çalışmasında da yine daha genç ve daha eğitilmiş ebeveynlerin çocukları için daha güvenli bir malzeme seçme eğiliminde oldukları tespit edilmiştir (Moharana vd, 2024:108). Güvenli oyuncak ve çocuk sağlığı için bilinçli ebeveynlerin çok önemli olduğu görülmektedir.

İthalatta oyuncak denetimleri ve risk parametreleri

Ürün güvenliği riskinin değerlendirilmesi, risk değerlendirme teorisine dayanmaktadır. Gerçek ürün kullanım senaryolarının simülasyonu ve uzmanların kararlarının geçmiş verilerle birleştirilerek, ürün kalitesi ve güvenliğine yönelik risk değerlendirmeleri yapılmaktadır. Risk değerlendirme yöntemleri kullanılarak, ürün güvenliği riski tam olarak kavranabilir ve yanlış kullanım ortamından kaynaklanabilecek potansiyel hasarlar tahmin edilebilmektedir (Liu & Luo, 2014: 567). Bir oyuncağın güvenliği ve uygunluğu birçok faktöre bağlıdır. Bu çalışmada, çocuğun gelişimi açısından güvenli ve faydalı olan ve hem güvenli hem de faydalı olan oyuncakların belirlenmesi gerekmektedir. Bu, ebeveynlerin eğitiminden çocuğun ait olduğu aile tipine kadar sosyo demografik faktörlerle ilişkili olduğu görülmektedir (Moharana vd, 2024:108). Oyuncak kaynaklı ölümler 20 yıl öncesine göre azalmış olsa da, ABD'de maalesef ki oyuncak kaynaklı 5 ölüm, menenkoksemi veya apandisit kaynaklı yıllık ölümlerden daha fazla olmaya devam etmektedir (Kulak ve Stein 2016:1). Bunun için

özellikle ABD ve AB uygulamalarında önemli standartlar oluşturulmuş ve sıkı bir denetim sistemi gerçekleştirilmektedir. Sorun ve risklere aşağıda yer verilmektedir.

Mevzuat Uyumluluğu: Ülkeler arasındaki halen mevzuat ve standart konularında önemli farklılıklar vardır. Oysa ürün güvenliği, çevre standartları ve atık yönetimi ile ilgili düzenlemelere uyum, oyuncak üreticileri için hayati bir önem taşımaktadır. Mevzuat gerekliliklerini karşılamak, üreticilerin ürün yaşam döngüsü boyunca uyumluluğu sağlamaları gerektiğinden, CE uygulamasının karmaşıklığını ve maliyetini artırmaktadır (Joshi & Khandekar, 2025:282).

DTÖ'nün yaptırımlarına maruz kalmamak adına ülkeler tarife ve/veya kota uygulamalarının yerine anlaşılması ve kontrolü zor olduğu için bu araçları uygulamaya koymuşlardır. Bu kapsamda örneğin bir gıda ürününe konulan paketleme standartlarının veya oyuncaklar için getirilen teknik düzenlemelerin (oyuncaklarda test raporları talep edilmesi, CE işareti, ürün üzerinde bilgilendirme etiketleri bulunması) tüketiciyi koruma sebebiyle düzenlendiğinden bahisle ülkelerce bu uygulamalar savunabilmektedir (Apolte, 2010: 5). Yine tasarımcı ve geliştiriciler, öncelikle etkili risk kontrol önlemlerini benimseyerek ürün kalitesi ve güvenliği riskinin ortaya çıkmasını önleyebilir ve böylece ürün kalitesi seviyesini temelden iyileştirebilirler (Liu & Luo, 2014: 567).

Sri Lanka'da yapılan bir saha araştırmasında, çocuğun yaşı arttıkça oyuncağın malzemesinin daha güvenli olduğunu, kız çocuklarının daha güvenli malzemelerden yapılmış oyuncaklar kullandığı, kırsal kesimde yaşayan geniş ailelerin daha güvenli malzemedi yapılmış oyuncaklar kullanma ihtimalini daha yüksek olduğunu, kardeş sayısı arttıkça kullanılan malzemenin daha güvenli olduğunu, düşük sosyoekonomik statüye sahip kişilerin daha güvenli malzeme kullanma ihtimalini daha yüksek olduğunu, oyuncakların maliyeti ve sayısı arttıkça malzeme güvenliğinin azaldığı tespit edilmiştir (Moharana vd, 2024:108). Yine Geleneksel oyuncakların neredeyse % 50'sinin yaş itibariyle çocuklar için uygun olmadığı, dijital oyuncaklar söz konusu olduğunda, ekran süresi, 2 yaşın altındaki çocuklarda %100 oranında,

2-3 yaş grubunda ise %31'nin güvenli olmadığı tespit edilmiştir (Moharana vd, 2024:109).

Risk parametreleri

Amerikan haberleşme ürünleri istatistiklerine göre, oyuncak ürünlerinin geri çağırılma oranı %29 olup, bu oran ürünle ilgili standart veya düzenlemelerin ihlali nedeniyle ve geri çağırma bildirimlerinin yaklaşık %71'i temel güvenlik gerekliliklerinin karşılanmaması nedeniyle. AB tehlikeli gıda dışı ürünler için hızlı uyarı sistemi (RAPEX) bülteninde temel güvenlik gerekliliklerinin karşılanmamasıyla ilgili önemli sayıda raporlama olayı bulunmaktadır. Çin'de ürün kusur türlerini ve standartlarını belirlemeye yönelik ilgili hükümler bulunmamaktadır. Sadece zorunlu güvenlik standartlarını karşılamayan ürünlerin kusurlu olarak tanımlanması ve güvenlik standartlarındaki kusurların değerlendirilmesi için net bir süreç ve somut değerlendirme kuralları mevcut değildir. Avrupa ve ABD'deki birçok geri çağırma bildirim olayı, erken uyarı bülteni perspektifinden ihtiyat ilkesine dayanmaktadır (Liu & Luo, 2014: 565). Ancak bu itiyat ilkesinin haklı gerekçeleri vardır. Yaygın kullanımlarına ve çekiciliklerine rağmen, plastik oyuncaklar sıklıkla ftalatlar ve bromlu alev geciktiriciler de dahil olmak üzere tehlikeli kimyasallar içermektedir; bu kimyasallar çocuk sağlığı ve çevre için potansiyel riskler oluşturmaktadır (Santos vd., 2025: 2).

Kalite ve Güvenlik Standartları: Tüketicileri, paydaşları ve sektör profesyonellerini döngüsel ekonomi girişimlerinin çevresel ve ekonomik avantajları konusunda eğitmek, sürdürülebilirlik kültürünü geliştirebilir ve davranış değişikliklerini teşvik edebilir. Eğitim kampanyaları, atölye çalışmaları ve bilgilendirme programları, farkındalığı artırmada ve döngüsel ekonomi uygulamalarının benimsenmesini teşvik etmede hayati bir rol oynamaktadır. Ancak geri dönüştürülmüş veya yenilenmiş oyuncaklarda yüksek kalite ve güvenlik standartlarının korunması, tüketici güvenini ve düzenlemelere uyumu sağlamak için çok önemlidir. Kalite ve güvenlik gereksinimlerini karşılamak, ek testler, sertifikasyon ve kalite kontrol önlemleri gerektirebilir (Joshi & Khandekar, 2025: 282). Nitekim Avrupa Oyuncak Endüstrileri Birliği (TIE) tarafın-

dan 2020 yılında yapılan bir araştırma, çevrimiçi pazar yerlerinden satın alınan oyuncakların % 95'inin AB tarafından belirlenen gerekli güvenlik standartlarını karşılamadığını ortaya koymuştur. Bu durum, daha sıkı yaptırımların uygulanmasının ve uluslararası iş birliğinin artırılmasının gerekliliğini ortaya koymaktadır (Santos vd., 2025: 6).

Zehirli Maddeler: Tasarımın bir parçası olmayan kurşun boya gibi kabul edilemez malzeme veya kimyasalların kullanılması da bir başka üretim problemidir (Babuja, 2024: 4). Plastik oyuncaklardaki tehlikeli katkı maddelerine bir başka örnek de, formülasyonda polimer için stabilizatör görevi gören ve aynı zamanda pigment olarak da kullanılan ağır metallerdir (Santos vd., 2025: 5). Özellikle bazı oyuncaklar, kurşun, ftalatlar veya alev geciktiriciler gibi tehlikeli maddeler içerir ve bu da çocuklar için sağlık riskleri ve çevre tehlikeleri oluşturmaktadır (Joshi & Khandekar, 2025:282). Hatta kullanılması yasaklanmış olan bazı eski katkı maddeleri, özellikle ikinci el veya yeniden kullanılan plastik oyuncaklarda yaygınlığını koruyarak çocuk güvenliği konusunda büyük endişelere yol açmaktadır (Santos vd., 2025: 2). Bu nedenle zehirli maddelerin varlığı, geri dönüşüm ve yeniden kullanım faaliyetleri için zorluk olup zararlı maddelerin karışımını önlemek için özel elleçleme ve imha yöntemlerini gerekli kılmaktadır (Joshi & Khandekar, 2025:282). Oysa oyuncakların büyük kısmının geri dönüşüm malzemelerinden yapılmakta, plastik dışındaki diğer metallerin yeterince ayrışmadan geri dönüşüm işlemi uygulanmaktadır. Literatür taraması, bazıları yasaklanmış olan eski katkı maddelerinin, özellikle ikinci el ve geri dönüştürülmüş oyuncaklarda yaygın olarak bulunduğunu ortaya koymuştur. Örneğin, Turner ve ark. (2018), ikinci el oyuncaklarda kadmiyum (Cd), kurşun (Pb) ve krom (Cr) dahil olmak üzere ağır metallerin varlığını tespit etmiştir. Mide koşullarını simüle eden testleri, özellikle Lego blokları gibi parlak renkli ürünlerde AB güvenlik sınırlarını aşan seviyeler olduğu tespit edilmiştir. Bu bulgular, çocukların ağız yoluyla tehlikeli maddelere kronik olarak maruz kalmasıyla ilgili daha büyük endişelere yol açmaktadır (Santos vd., 2025: 5). Yine oyuncakların üretiminde plastikleştirici olarak kullanılan ftalatlar gibi eski katkı maddelerinin endok-

rin bozucu olduğu bilinirken, ağır metaller ve bromlu alev geciktiriciler çocuklar üzerinde gelişimsel, üreme ve nörolojik zararlara neden olabilmektedir. AB'nin Kimyasalların Kaydı, Değerlendirilmesi, Yetkilendirilmesi ve Kısıtlanması (REACH) gibi düzenlemeler bu maddeleri sınırlamaya çalışsa da, özellikle AB dışında üretilen oyuncaklar için düzenleyici boşluklar devam etmektedir (Santos vd., 2025: 2).

Yaş kriterleri: Oyuncakların yaş gruplarına göre etiketlenmesi, normal gelişim gösteren çocuklar için satın alma kararları açısından önemli bir belirleyicidir. Ancak çocuk doktorlarının ebeveynlere oyuncak güvenliği uygulamaları konusunda tavsiyede bulunabilmeleri için bu etiketlerin doğasını ve temelini anlamaları da önemlidir. Bu gereklidir çünkü sıkı yasal düzenlemelerine rağmen, her yıl ABD acil servislerine (ED) gelen 200.000'den fazla vaka oyuncakla ilgili yaralanmalar nedeniyle gerçekleşmektedir (Kulak & Stein 2016:1). Oyuncaklarla ilgili yaralanmaların üçte biri 5 yaşın altındaki çocuklarda meydana gelmekte ve 2 yaş altında ise önemli bir artış görülmektedir. Yaralanma vakaları yaz aylarında artmakta ve erkek çocuklarda kız çocuklarına nazaran iki kat daha fazla meydana gelmektedir. Oyuncaklardan kaynaklı ölümcül olmayan ancak acil serviste tedavi edilen yaralanmaların çoğu, binilebilecek oyuncaklardan (özellikle scooterlardan) kaynaklanmaktadır (Kulak & Stein 2016:2). Küçük yaştaki çocukların oyuncak kullanımına ilişkin standart ve düzenlemelerden kaçınmak için, 3 yaş üstü çocuklar için kullanılan oyuncakların tanımlanması genellikle gerçekte 3 yaşın altındaki çocuklar için tasarlanmaktadır (Liu & Luo, 2014: 566). Bu ise önemli bir sorun olup denetlemelerde dikkate alınan bir husustur.

2008 yılında, Tüketici Ürün Güvenliğini Geliştirme Yasası, mevcut endüstriyel standartlara üçüncü taraf bir uluslararası standartlar kuruluşu tarafından oluşturulan ve oyuncaklar için gerekli olan standartları da kabul etmiştir. Bu standartlar, herhangi bir oyuncağın (yani, 14 yaş ve altındaki çocuklar için oyuncak olarak tasarlanmış, üretilmiş veya pazarlanmış herhangi bir nesnenin) üçüncü tarafça test edilmesini zorunlu kılmaktadır. Bu testler, çocuklara yönelik ürünlerin güvenliğine yönelik mevcut tüm kurallara uygunluğu sağlamayı amaçlamaktadır. Bu yönergeler kapsamında 14 yaş ve altı kişiler için üretilmiş ürünler, oyuncak olarak

kabul edilmektedir (Kulak ve Stein 2016:2). Ancak yürüme dengersizliği, zayıf motor kontrol ve nöromüsküler yetersizlikler gibi diğer engellere sahip çocuklar oyuncaklardan kaynaklı yaralanmalarda daha yüksek riske sahiptir. Yaralanma verilerinin analizi, bu popülasyonun oyuncaklarla ilgili ölümcül olmayan yaralanma oranının normal gelişim gösteren çocuklara göre daha yüksek olduğunu göstermektedir (Kulak & Stein 2016:5).

Küçük parçalar: Çocuklar, daha küçük vücut boyutları, gelişmekte olan organ sistemleri ve nesneleri ağızlarına götürme gibi maruziyeti artıran davranışları nedeniyle özellikle tehlikeli kimyasalların toksik etkilerine karşı savunmasızdır (Santos vd., 2025: 2). Bu nedenle oyuncak üretiminde bir diğer yaygın tasarım problemi, yutma ve boğulma tehlikesi oluşturan yuvarlak parçalar ve boncuklar gibi küçük, oyuncaktan kolayca çıkarılabilir parçaların varlığıdır (Babuja, 2024: 4). Oyuncakların bu risk oyuncakların kendisinin çok küçük boyutlarda olduğu durumlarda veya oyuncakların plastik malzemesinin kalitesiz ve kolay kırılabilir olması halinde de söz konusudur. Boğulma ve yutma riskinin ortaya çıkmasında, küçük parçaların üretiminde işletmelerin oyuncak güvenliği kontrolü konusunda yeterli farkındalığa sahip olmaması, küçük parçaların oyuncığa yeterince sağlam monte edilmemesi, oyuncakların tasarımının standartlara uygun olmaması ve montaj işçilerinden net taleplerde bulunulmamasına bağlı olarak ortaya çıkmaktadır (Liu & Luo, 2014: 566). Bu riskle ilişkili olarak oyuncaklardaki “gelişimsel” yaş etiketlemesi, çok önemli bir güvenlik kriteridir. Amerikan Pediatri Akademisi'nin Boğulmanın Önlenmesine İlişkin Politika Bildirisi'ne göre, çocuklarda boğulma kaynaklı ölümlerin büyük çoğunluğu gıda dışı maddelerden kaynaklanmaktadır. 3 yaşın altındaki çocuklarda ise boğulma vakası, önemli bir ölüm nedeni olup tüm boğulma vakalarının üçte biri ise gıda dışı maddelerden kaynaklıdır (Kulak & Stein, 2016:2). Yine düğmesiz giysiler ve oyuncaklardaki daha sağlam işlenmiş gözlerin aksine, peluş oyuncaklarda dikilmiş düğmeler ve yapıştırılmış gözler yer almakta ve önemli bir risk oluşturmaktadır (Babuja, 2024: 4).

Yukarda belirtilen nedenlerle oyuncaklar, ilgili düzenlemelere belirtilen yuvarlak parçalarda boyut kriterlerine uyulması veya oyuncakların çıkarılabilir bu tür parça içermemesi gerekmektedir.

Bu şartları taşımayan çocuk oyuncak parçaları boğulmalarına yol açabilmektedir. Dahası, tasarım aşamasındaki ihmal ve uyarı işaretlerinin eksikliği de güvenlik açığına neden olabilmektedir (Liu & Luo, 2014: 566). Öte yandan yaş ile ilgili etiketlemelerde pek çok çocuk normal yaş kriterleri davranışını gösteremediği de unutulmamalıdır. Özellikle elindeki nesneleri ağzına götürme alışkanlığı veya kronik rahatsızlıkları olanlar, örneğin zayıf öksürük, öğürme ve yutma refleksleriyle birlikte nöromüsküler hastalıklara sahip olanlar ve büyüme geriliği olanlar, daha büyük kronolojik yaşa rağmen risk altındadır (Kulak & Stein 2016:2).

İp veya elastik ipler: Oyuncak ipleri, çocukların boynuna, ellerine, bacaklarına vb. dolanarak yaralanmalarına neden olabilecek kadar uzun olabilir. Hatta boyuna dolanmasına ve boğulmaya yol açabilecek riskler taşıyabilir. Bu potansiyel ürün kusuru, oyuncak ürün tasarımıyla ilgili bir başka hatadır (Liu & Luo, 2014: 566; Babuja, 2024: 4). Yine oyuncaklarla ilgili diğer tasarım kusurları arasında, çocukların vücut parçalarını sıkıştırabilecek açık tüpler ve boşlukların varlığıdır (Babuja, 2024: 4).

Tel ve çubuklar: Oyuncaklardaki uzun metal teller veya çubuklar, örneğin uzaktan kumandalı araba anteni, yüksek sertlik ve yükseklikleri nedeniyle kolayca çocukların gözlerine batmariskine sahiptir. Bu tür zararlar, ağırlıklı olarak tasarım aşamasındaki ihmal veya uyarı işaretlerinin eksikliğinden kaynaklanmaktadır (Liu & Luo, 2014: 566). Benzer üretim bir problemi, tel parçaları dışında kırık dikiş iğneleri içeren oyuncak dolgusu gibi malzeme kullanımıdır (Babuja, 2024: 4). Yine oyuncak arabaların tekerlek aksı görevi yapan tel parçası da bu risk grubunda yer almaktadır.

Kesicilik özellikleri: Oyuncak üretim problemlerinin diğer örnekleri arasında, kırılan, kötü monte edilmiş, kesilme tehlikesi oluşturan keskin kenarlı oyuncak parçalarıdır (Babuja, 2024: 4). Bu nedenle 8 yaşından küçük çocukların ebeveynleri, keskin kenarlı, sivri uçlu veya ısıtma elemanlı oyuncakların kullanımından kaçınmalı veya bu tür oyuncak kullanımını denetlemelidir. Hatta muhakeme yeteneği bozuk olan çocuklarda, bu tür malzeme kullanımına daha büyük bir yaşlarda müsaade edilmelidir (Kulak ve Stein 2016:6).

Yeni tür oyuncak piller ve elektrik devreleri: Oyuncaklardaki aşırı ısınan bataryalar ve arızalı elektrik devreleri yine önemli bir güvenlik sorunu oluşturmaktadır (Babuja, 2024: 4). Bataryalar konusunda tüketiciler, tarihin en büyük geri çağırma olaylarından bazılarına tanık olmuşlardır. Nitekim Ağustos 2006'da Dell bilgisayar, dizüstü bilgisayarlarında kullanılmakta olan 4 milyondan fazla bataryayı geri çağırmıştır. Bu piller hem Japonya'da hem de Çin'de Sony tarafından üretilmişti. Mattel'in geri çağırma duyurusunu yaptığı aynı gün, Nokia cep telefonlarında kullanılmakta olan 46 milyon bataryayı geri çağırması (Babuja, 2024: 8), riskin büyüklüğünü göstermektedir.

1945 yılında ABD'nin atom bombasının başarılı bir şekilde patlatması, nükleer teknolojiye yönelik küresel ilgiyi ve dikkatleri önemli ölçüde artıran bir dönüm noktası olmuştur. Bombanın patlayıcı gücü, nükleer bilimin temelindeki bilimsel prensiplerle birleşerek, kitlelerde merak ve atom enerjisiyle ilgili keşif arzusu uyandırmıştır. Oyuncak üreticileri bu fırsatı fark ederek, nükleer bilim unsurlarını oyuncak tasarımına entegre etme konusunda denemeler yapmaya başlamışlardır. Bunun önemli bir örneği, ABD'deki Gilbert Oyuncak Şirketi tarafından üretilen "Gilbert U-238 Atom Enerjisi Laboratuvarı"dır. Bu oyuncak seti, gerçek uranyum cevheri örneklerinin yanı sıra kurşun-210 ve polonyum-210 gibi diğer radyoaktif elementleri de içeriyordu. Ayrıca oyuncak, alfa parçacıklarını gözlemlemek için bir bulut odası da dahil olmak üzere bilimsel aletlerle donatılmıştı. Bununla birlikte, insan sağlığına potansiyel zarar verebilecek radyoaktif elementlerin (özellikle karaciğer, böbrekler ve kalp gibi organlara zarar verme riski) içermesi nedeniyle oyuncak, piyasaya sürülmesinden kısa bir süre sonra yaygın eleştirilerle karşılaşmıştır. Sonuç olarak, piyasadan çekilmek zorunda kalmıştır. Gilbert'in tasarımın çocukların bilimsel keşiflerden keyif almasını sağlamayı amaçladığı iddialarına rağmen, oyuncağın doğasında var olan tehlikeleri göz ardı etmiş ve bu da medya tarafından "En Tehlikeli On Oyuncak" arasında sayılmasına neden olmuştur (Zijing, 2025: 4).

Geri çağırma ve nedenleri

AB ve ABD'de yabancı ülke menşeli oyuncakların geri çağırılması oldukça sık bir uygulamadır. AB'nin RAPEX ve Amerika

CPSC bülten verilerine göre, 2007'den günümüze kadar her yıl geri çağrılan oyuncaklar arasında en fazla Çin menşeli olanlar yer almaktadır. Çin'in ihraç ettiği oyuncakların yabancı ülkelerde sık sık geri çağırılması göz önüne alındığında, oyuncak üretimiyle ilgili ulusal standartlarını iyileştirilmesi kaçınılmaz bir gereklilik hatta bu sorunları çözmenin en önemli yolu olarak görülmektedir (Liu & Luo, 2014: 565). ABD'de Çin menşeli oyuncaklarla ilgili geri çağırılmaların yüzdesi 2002 yılına kadar yaklaşık yüzde 50 civarında seyrediyordu. Bu oran uzun yıllardır aynı seviyelerde kalmıştır. Ancak 2003'ten bu yana bu rakam yüzde 80 civarında seyretmiş ve 2024 yılında yüzde 95'e ulaşmıştır (Babuya, 2024: 4). Yabancı ülkelerdeki oyuncak geri çağırma bildirim verilerinin analizi ve bazı uzmanlara göre, Çin menşeli birçok oyuncak ürün ambalajında gerçek yaş bilgisini kullanılmaması önemli bir geri çağırma nedenidir (Liu & Luo, 2014: 566).

ABD'deki CPSC oyuncak geri çağırılmalarına ilişkin en eski kayıt, 1974 yılında bir çocuğun ölümü nedeniyle büyük miktarda oyuncakların geri çağırıldığı olaya dayanmaktadır. Büyük miktarlarda oyuncak ve diğer ürünlerin geri çağırılması nadir görülen ancak emsalsiz de olmayan bir olaydır. 2006 yılında yaşanan özel bir olayda, CPSC, Hindistan'da üretilen ve ABD'de satılan 150 milyondan fazla mücevheri geri çağırmıştır. Geri çağrılan her bir parça 25 sent gibi düşük bir fiyata satılıyordu. Satılan mücevherlerin yaklaşık yarısının aşırı kurşun içerdiği tespit edildi, ancak hangi parçaların etkilendiğini ve hangilerinin etkilenmediğini ayırt etmek zor olduğu için hepsi geri çağırılmıştır (Babuja, 2024: 2). Yine 2007 yılında, sekiz oyuncak geri çağırma işlemi yüzey boyasındaki aşırı kurşun miktarına nedeniyle gerçekleşmiştir. Yine diğer farklı sekiz ürün ise yutma ve solunum yolu tehlikesi oluşturan küçük mıknatıslar nedeniyle geri çağırılmıştı. Oysa bu tür nedenler yıllar boyunca dikkat çekici sayıda geri çağırmaya yol açan yaygın nedenler arasında yer almıyordu. Başka bir deyişle, mıknatıslar ve kurşunlu boya sorunları muhtemelen 2014 yılında yıl oyuncak geri çağırılmalarındaki en önemli artış nedenlerini oluşturmuştur (Babuja, 2024: 4).

Uzun yıllardır ise yüzey boyasındaki aşırı kurşun önemli bir geri çağırma nedeni olmuştur. Üretim hataları nedeniyle son yirmi yılda yapılan 54 geri çağırmanın 31'i (yaklaşık % 60'ı) kurşunlu

boyayla ilgilidir. Bu 31 vakadan 16'sında oyuncaklar Çin menşelidir. Diğer vakalarda ise oyuncaklar Avustralya (1), Hong Kong (3), Hindistan (2), G. Kore (1), Meksika (2) ve Tayvan (1) menşelidir. Açıkçası, oyuncakların üretildiği ülkeler ile oyuncakların kullanıldığı ülkeler arasında kurşun standartlarında farklılıklar önemli bir sorunu teşkil etmektedir. Mattel, son geri çağırmalara, yüzey boyasında aşırı kurşun bulunan 253.000 adet dökme metal Serge arabayı da dahil etmiştir. Bu geri çağırma, aşırı kurşun içeren Dora ve Elmo gibi 967.000 oyuncağın geri çağırılmasının ardından yapılmıştır. Geri çağırılan oyuncakların yaklaşık yüzde 10'unda görülen yüzey boyasındaki aşırı kurşun sorunu, Mattel'in Çinli üreticisine mal edilebilecek bir üretim hatası olarak kabul edilmiştir (Babuja, 2024: 7).

Yine 2024 yılına kadar yapılan 40 oyuncak geri çağırma işleminin 13'ü boğulma ve yutma tehlikelerinden kaynaklanmıştır. Bu tehlikeler yıllar boyunca oyuncak geri çağırmalarının büyük çoğunluğunun ana nedenidir. Bu nedenle, bu sayı (13) ne anormal ne de alışılmadık bir durumdur (Babuja, 2024: 4).

Eleştiri ve Tavsiyeler

Bir teknolojik ürüne dair oyuncak üretiminin hazırlığı, teknoloji türüne ve çeşitli diğer faktörlere bağlı olarak birkaç aydan birkaç on yıla kadar değişebilmektedir. Ancak, herhangi bir teknolojinin oyuncaklara entegre edilmeden önce, güvenlik, kullanılabilirlik ve potansiyel riskler konusunda kapsamlı değerlendirmelerden geçirilmelidir. Tarih, bazı oyuncak üreticilerinin kazanç hırsı ve pazarlama heyecanı telaşıyla ürünleri piyasaya sürdüğünü ve bunun da çocuk kullanıcılar için geri dönüşü olmayan zararlara yol açtığını göstermiştir. Bu nedenle, oyuncaklarda herhangi bir teknolojinin uygulanmasına dikkatli bir araştırma ve değerlendirme sonrasında başvurulmalıdır (Zijing, 2025: 4).

Bu kapsamda 3D baskı teknolojisinin oyuncaklara uygulanması da çok önemlidir (Zijing, 2025: 4). Güvenlik kapsamında 3D yazıcıların çocuklar için daha güvenli olmasını sağlamak amacıyla, yüksek sıcaklığa dayanıklı veya zararlı gazlar salan malzemelerden kaçınılmalı ve yazıcının gövdesinden ve hareketli parçalarından kaynaklanabilecek olası yaralanmaları önlemek için güvenlik önlemleri alınmalıdır. İşlem basitleştirilmeli, arayüzler çocuklar

tarafından kolayca anlaşılıp kullanılabilecek şekilde tasarlanmalı, işlem süreci kolaylaştırılmalı ve çocukların baskı işlemlerini bağımsız olarak tamamlamalarını sağlamak için net talimatlar ve video eğitimleri verilmelidir. Yine çocukların sağlığı ve güvenliği için çevre dostu ve toksik olmayan baskı malzemeleri tercih edilmelidir. Örneğin, ABS ve PLA gibi mühendislik plastikleri genellikle iyi baskı sonuçları sağlamakta ve aynı zamanda güvenli olma özelliğine sahiptir. Talimatlar, çocuklara destek yapılarını güvenli bir şekilde çıkarabilme yanında modellerde basit temizlik ve ayarlamalar yapabilmelerine imkan sağlamalıdır (Zijing, 2025: 7).

Dünya oyuncak üretiminin büyük çoğunluğunu gerçekleştiren Çin için, yapılan bir çalışmada, tüketici ürünlerinin geri çağırılması ve bildirimi ele alınmıştır. Çalışmada yurt içi ve yurt dışındaki standardizasyonlar karşılaştırılmış ve Çin'deki tüketici ürünleri denetimi incelemiştir. Potansiyel fiziksel tehlikelerin analizi yoluyla, risk değerlendirmesine yönelik araştırmaların güçlendirilmesi, işletmelerdeki üretimlerin normalleştirilmesi ve tüketicilerin eğitiminin yaygınlaştırılması konularında bazı öneriler sunulmuştur (Liu & Luo, 2014: 568). Bu kapsamda oyuncak işletmelerine yönelik olarak, alıcının veya ithalatçı kuruluşun talebine uygun olarak oyuncakların kalitesine ve güvenliğine daha fazla önem vermeleri yönünde tavsiyeler yapılmaktadır. Ayrıca, sürekli olarak öz denetim seviyesinin iyileştirmesi, tüm sürecin sistem gereksinimlerine sıkı sıkıya uygun olarak tasarlanması yönünde tavsiyelerde bulunulmuştur. Yine üretimlerin test edilmesi, ürün tasarımı, hammadde temini ve üretim ile işleme aşamalarında risk değerlendirmesine odaklanılarak ürün kalitesi ve güvenlik seviyesinin iyileştirmesi (Liu & Luo, 2014: 567) gereğine vurgu yapılmıştır.

Yine firmaların aynı zamanda, üretimle ilgili olarak yasa, yönetmelik ve standart bilincine sıkıca bağlı kalmaları ayrıca ithalatçı ülkenin düzenlemelerine, standartlarına, yerel pazar trendlerine ve tüketici talebi bilgilerine zamanında erişmek için yabancı standart ve düzenlemeleri takip etmeleri gerektiği ifade edilmektedir. Bu kapsamda, gelişmekte olan ülkelerden yapılan ihracatlarda, ihracat yapılan pazarlarının standartlarına uyulmasının sorun ve

riskleri azaltacağı, belirtilmektedir (Babuja, 2024: 9; Liu & Luo, 2014: 567), .

Diğer taraftan, aşırı kurşunlu boyanın varlığının, ihracatçı ve ithalatçı ülkelerin standartlarındaki farklılıklardan kaynaklandığı ancak bunların, mevzuat ve eğitim yoluyla önlenebileceği (Babuja, 2024: 9), ifade edilmektedir. Yine genellikle yeni teknolojiler ortaya çıktıkları anda oyuncak sektöründe hemen kullanılmaya başlanmaz. Bunun yerine, oyuncak üretimi için uygun bir eşığe ulaşmadan önce genellikle diğer ürün alanlarında olgunlaşma ve uygulama süreci yaşanmaktadır. Yeni teknolojilerin veya malzemelerin oyuncak ürünlerine entegre edilebilmesi için öncelikle bir talep analizi yapılmalı, ardından teknolojinin uygulanabilirlik analizi gerçekleştirilmelidir. Çünkü bu süreç, güvenlik ve oyuncak güvenliği sağlamak için titiz bir test ve doğrulamayı gerektirmektedir (Zijing, 2025: 8).

Türkiye TAREKS sistemi ve oyuncak denetimleri

TAREKS amacı ve uygulama süreci

Ülkeler ithalatlarında risk kriterlerini gözeterek yabancı menşeli ilgili güvenliği sağlamaya çalışmaktadır. Bunun için ithalata konu olan ve denetimi gerçekleştirilen ürünlerle ilgili ülke mevzuatında düzenlemeler yapmaktadırlar. Türkiye açısından ithalatta denetimi gerçekleştirilen ürün grupları arasında sanayi girdileri, iş makineleri, atıklar, uyuşturucu ve psikotrop maddeler ve müstahzarları, Tarım ve Orman Bakanlığı'nın kontrolüne tabi ürünler, kimyasallar, katı yakıtlar, yer almaktadır. Yine telsiz ve telekomünikasyon terminal ekipmanları, "CE" işareti taşıması gereken bazı ürünler, oyuncaklar, kişisel koruyucu donanımlar, tüketici ürünleri, yapı malzemeleri, pil ve akümülatörler, tıbbi cihazlar, tekstil, konfeksiyon ve deri ürünleri, tütün, sigara kağıdı, sigara filtresi, alkol ve alkollü içkiler, tıbbi ürünler ve ilaç hammaddeleri, metal hurdalar ve araç parçaları yer almaktadır (Ticaret Bakanlığı, 2024b). TAREKS kapsamında ithalatta ürün güvenliği denetimine tabi tutulan ürünler belirli risk parametrelerini esas almakta, özellikle insan sağlığına yönelik riskleri minimize etme amacını taşımaktadır. Bu kapsamda kişisel koruyucu donanım, oyuncak, yapı malzemeleri, tıbbi cihaz, telsiz ve telekomünikasyon terminal ekipmanı, pil ve akümülatör gibi sanayi ürünleri ile ihracatta

ve ithalatta kalite denetimine tabi tutulan tarım ürünleridir. Ayrıca İthalatta Standartlara Uygunluk Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2024/1) Ek-1’de yer alan “İthalatta Standartlara Uygunluk Denetimine Tabi Ürünler” başlıklı tablo ticari hayat gereksinimleri ve gelişmeleri göz önünde bulundurularak güncellenmekte olup Resmi Gazete’de yayımlanmaktadır.

TAREKS denetimlerin fayda/maliyet analizi gözeterek etkin, verimli, çağdaş bir anlayışla gerçekleştirilebilmesi ve güvenlik, kalite, standartlara uygunluk açısından tüketicimizi ve üreticimizi korumak amacıyla geliştirilmiş bir yazılımdır. Ayrıca 8.8.2025 tarihi ve 32980 sayılı Resmi Gazete yayımlanan, Dış Ticarete Risk Esaslı Kontrol Sistemi Tebliği’nin 1.maddesinin 1. fıkrasında; “Bu Tebliğin amacı, ürün güvenliği ve teknik düzenlemeler mevzuatı uyarınca yapılan denetim, uygunluk ve izin işlemlerinin Dış Ticarete Risk Esaslı Kontrol Sistemi aracılığıyla yerine getirilmesi halinde, bu işlemlere konu olacak firmaların elektronik ortamda tanımlanmasına ve firmalar adına işlem yapacak kullanıcıların yetkilendirilmesine dair usul ve esasları belirlemektir.”

TAREKS ithal ürünlerin tamamının denetlenmesinden ziyade belirli ürün gruplarını elektronik ortamda risk analizine tabi tutarak denetimlerin etkin ve verimli şekilde gerçekleşmesini sağlamaktadır. Bu noktada risk analizi kavramı büyük önem taşımakta ve risk faktörüne uyan ithal ürünler fiili denetime yönlendirilmektedir. Risk analizinde kullanılan kriterler belirlenirken, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, TSE ve ilgili tarafların da görüşü alınarak Ticaret Bakanlığı tarafından belirlenmektedir (İSUDT, m.8).

TAREKS risk analizi sonucunda ilgili başvuruyu fiili denetime yönlendirdiği takdirde bu denetim; ithalatta standartlara uygunluk denetimine tabi ürünler kapsamında yer alan standartlara göre veya ISO, CEN, IEC, CENELEC, Avrupa Telekomünikasyon Standartları Enstitüsü (ETSI) standartlarına ya da uluslararası kuruluşlar ve anlaşmalar çerçevesinde yer alan düzenlemelere göre gerçekleştirilmektedir (İSUDT, m.9/3-a,b).

İthal edilen ürünle ilgili testlerin yurt içinde yapılamaması, testin ürünün hammaddesi üzerinden yapılması gerekmesi, test sürecinin uzun sürmesi gibi hallerde, uygunluk denetimine esas olan

standartlardaki testlerin, TÜRKAK'dan veya AB ülkelerinin eş-değer sayılan ulusal akreditasyon kuruluşlarından, Türkiye'de ya da AB ülkelerinde uygunluk değerlendirme kuruluşlarından alınan test raporları geçerli olmaktadır (İSUDT,m.9/4).

Oyuncak denetimleri

Oyuncaklarda TAREKS kapsamında ithalatta denetimi yapılan ürünlerdendir. Oyuncakların denetimi Ticaret Bakanlığı Bölge Müdürlüklerine bağlı Ürün Güvenliği Denetimleri Grup Başkanlığı (ÜGD Grup Başkanlığı) tarafından, serbest dolaşıma girmeden, özellikle oyunda kullanımının amaçlanmasına veya oyun amaçlı tasarlanmasına bakılmaksızın 14 yaş altı çocuklar tarafından oyunlarda kullanılma kriteri esas alınarak, gerçekleştirilmektedir. Denetimler diğer mevzuat yanında öncelikle 2026/10 sayılı tebliğ kapsamında gerçekleştirilmektedir. Başkanlıklarda denetmen sıfatıyla Türkiye'nin önde gelen üniversitelerin kimya, makine, elektronik, deri ve tekstil gibi mühendislik bölümleri ile iktisat, işletme gibi sosyal bilimler alanından mezun kişiler görev yapmaktadır.

İthalatçı firmalar, 2026/10 sayılı tebliğin ekli listesinde yer alan GTİP'ler için TAREKS başvurusu sonrasında, sistem tarafından yapılan risk analizi yapılmaktadır. Sonrasında ürünlerin doğrudan ithaline, belge kontrolüyle denetlenmesine, fiziki denetim yapılarak denetlenmesine veya ürünlerden numune alınarak teste gönderilmesine karar verilmektedir. Bir diğer hususta örneğin fiziki denetim yöntemiyle denetim yapılırken duruma göre ürünlerden numune alınıp teste de gönderilebilmekte yani birden fazla denetim şekline başvurulabilir. GTİP olarak Tebliğ eki listede yer almasına rağmen ürünün oyuncak vasfına haiz olmaması veya Oyuncak Güvenliği Yönetmeliğinin 1 sayılı ekinde yer alan ürünlerden biri olması durumunda başvuru kapsam dışı olarak değerlendirilmektedir.

Risk analizi sonrasında denetime konu oyuncaklar, Oyuncakların ithalat denetimleri diğer mevzuat yanında esas itibariyle Oyuncak Güvenliği Yönetmeliğine ve Oyuncak Tebliğine göre yapılmakta olup ürünlerin yönetmeliğe uygunluğu ise harmonize standartlar ile Kimyasalların Kaydı, Değerlendirilmesi, İzni ve Kısıtlanması Hakkında Yönetmelikte (KKDİK) belirtilen kısıtlamalara uygun

olup olmadığı yönünden gerçekleştirilmektedir. Oyuncakların değerlendirilmeleri, fiziksel özellikleri yönüyle EN 71-1 standardına, yanma davranışları yönüyle EN 71-2 standardına, kurşun dahil bazı elementler açısından kimyasal kısıtlamalara uyup uymadığının tespiti için EN 71-3 standardına göre akredite kuruluşlar tarafınca düzenlenmiş test raporlarına göre gerçekleştirilmektedir.

Buna ek olarak KKDİK gereği fitalatlar, PAH, Azo boyar maddeler, benzen gibi kimyasallar için limitlere uygunluk açısından akredite kuruluşlarla düzenlenmiş test raporlarına göre değerlendirilme yapılmaktadır. Yine Oyuncak Güvenliği Yönetmeliğinin Ek-2 Kısım C’ de yer alan kimyasallar için de ayrıca bir değerlendirme yapılmaktadır.

Diğer taraftan nihai ürün niteliğine haiz olmayan yarı mamul veya belirli bir ürünün aksam parçası olan ürünler için değerlendirmeler farklılık göstermektedir. İthalata konu ürünün belirli bir ürünün aksam parçası olması durumunda nihai ürünle aksam parça arasında illiyet bağının kurulabilmesi şartıyla (Bir lego setinin için gelen tek bir parçası vb) denetim nihai ürünün test raporları üzerinden gerçekleştirilmektedir. Yarı mamul veya ambalajlanmak üzere dökme olarak ithalata konu ürünler ileri işlem (yani yurt içinde başkaca bir işleme tabi tutulacak ürün) kapsamında değerlendirilmektedir. İthalatçı firmanın kapasite raporu üzerinden bu ürünleri oyuncak olarak ambalajlayabilecek yeterliliğe sahip olup olmadığı da değerlendirilmektedir. Ayrıca yarı mamul veya dökme olan ürünler teste konu olabilecek parametreler için her koşulda test için ilgili akredite laboratuvarlara gönderilmektedir. İthalatçı firmaların bu nitelikteki ürünleri 1 yıl içerisinde nihai ürüne dönüştürüp Oyuncak Güvenliği Yönetmeliğine uygun olarak piyasaya arz edeceğini ve buna uygun hareket etmemesi halinde uygulanacak cezai müeyyideleri kabul ettiğine dair imzalandığı taahhütname ile ithaline izin verilmektedir.

Denetimlerin yasal dayanakları

Anayasa’da insan sağlığı ve güvenliğini koruyan maddelerden birisi “*Yaşama ve Kişinin Dokunulmazlığı Hakkı*”nın ele alındığı 17. madde olup, “Herkes, yaşama, maddi ve manevi varlığını ko-

ruma ve geliştirme hakkına sahiptir. Kişinin vücut bütünlüğü yasal güvence altındadır.” Hükmünü taşımaktadır. Yine “*Sağlık Hakkı ve Çevre*” hakkının ele alındığı 56. madde “Devlet, herkesin hayatını, beden ve ruh sağlığı içinde sürdürmesini sağlamakla görevlidir. Ayrıca herkes, sağlıklı ve dengeli bir çevrede yaşama hakkına sahiptir; çevreyi korumak devletin ve vatandaşların ödevidir.” Hükmünü içermektedir.

Bu çerçevede Anayasadan sonra gerçekleştirilen en temel düzenlemelerden birisi olan 15.09.2022 tarih ve 31954 sayılı Resmi gazetede yayımlanan 6038 sayılı Teknik Düzenlemeler Rejimi Kararı’dır. Söz konusu Karar’ın “Amaç” başlığını taşıyan 1. maddesi; “Bu Kararın amacı dış ticarete konu olan ürünlerin güvenli ve ilgili teknik düzenlemelere uygun olmasını sağlamak, bu çerçevede ilgili teknik mevzuatın dış ticarete uyarlanması, uygulanması, ithalatta ve ihracatta denetim yapılması veya yaptırılması, denetim yapacak kuruluşların tespiti ile teknik düzenlemesine uygun veya güvenli olmayan ürünlerin ithalat ve ihracatının önlenmesine dair usul ve esasları belirlemek, dış ticarete teknik engellerin önlenmesine yönelik çalışmalar yapmak, teknik düzenlemeler ile ürün güvenliği denetimine dair mevzuat, politika ve uygulamaları koordine etmek ve söz konusu mevzuat, politika ve uygulamaların uluslararası yükümlülüklerle uygunluğunu sağlamaktır.” şeklinde ifade edilmiştir.

Diğer mevzuat;

-7223 Sayılı Ürün Güvenliği ve Teknik Düzenlemeler Kanunu (2020c),

-İthalatta Standartlara Uygunluk Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2025/1), (2024),

-Kimyasalların Kaydı, Değerlendirilmesi, İzni ve Kısıtlanması Hakkında Yönetmelik (2017),

-Dış Ticarete Teknik Düzenlemeler Yönetmeliği (2023a),

-Piyasa Gözetimi ve Denetimi Sonuç ve Önlemlerinin Kaydı Ve Bildirimi Yönetmeliği (2023b),

-2025/28 sayılı Dış Ticarete Risk Esaslı Kontrol Sistemi Hakkında Tebliğ (2025),

- 6038 sayılı Teknik Düzenlemeler Rejimi Kararı (2022),
- Dış Ticarete Teknik Düzenlemeler Yönetmeliği (2023a),
- Piyasa Gözetimi ve Denetimi Sonuç ve Önlemlerinin Kaydı ve Bildirimi Yönetmeliği (2013),
- İthalatta Standartlara Uygunluk Denetimi (2024),
- Oyuncak Güvenliği Yönetmeliği (2016),
- Oyuncakların İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2021/10)

Gümrük Yönetmeliği 181/1 maddesi “... ithale konu eşyanın kamu ahlakı, kamu düzeni, kamu güvenliği, insan, hayvan ve bitki sağlık ve hayatlarının korunması açısından taşıyacağı riske ...” vurgu yapılmaktadır.

Gerek yerli üretim gerekse ithal oyuncaklar ülkemiz içerisinde piyasa gözetimi denetimi kapsamında da denetlenmektedir. Ancak denetim geçmişinin çok yeni olması, piyasadaki kayıt dışılığın yaygın olması ve internet ortamından satışların yaygınlığı gibi nedenlerle, güvenlik testlerinden geçemeyecek ürünler kolayca denetimden kaçınılabilmektedir.

Bu durumda ithalat gerçekleşmeden yapılan TAREKS kapsamındaki denetimlerin riskleri tamamen ortadan kaldırırsa da önemli ölçüde azalttığı ifade edilebilir. Yine AB uygulamalarında da uygulamanın ve mevzuatın sık sık gözden geçirilmekte olduğu bunun için en fazla geri beslemenin Türkiye ofislerinden sağlandığı anlaşılmıştır. Bu kapsamdaki ülke içinde de denetimler ve yazılımın sık sık gözden geçirilmesi riskleri azaltma bakımından önemlidir.

Sonuç

TAREKS kapsamındaki ithalat denetimleri ve bu kapsamda ithal oyuncakların denetimi basit bir ithalat prosedürü veya vergi tahsilatını amaçlayan bir uygulama değildir. Denetimler bitki, hayvan ve insan sağlığı için risk konularını esas almaktadır. ABD’de yapılan araştırmalar çocuklar için özellikle boğulma kaynaklı ölümlerin önemli bir oranının oyuncaklardan kaynaklı olduğu, 3 yaş altı çocuklarda bu oranın daha da yükseldiği tespit etmiştir.

Özellikle oyuncakların çeşitlenmesi, farklı materyallerin kullanılmaya başlanması oyuncaklardan kaynaklı sağlık risklerini de artırmaktadır. Bu nedenle özellikle Çin menşeli oyuncaklarda önemli bir geri çağırma (ya da toplatılma) söz konusudur.

Ülkemizde AB ile uyumlu bir mevzuat olmakla beraber, ithalat sonrası piyasa gözetiminin henüz yeni bir uygulama olması, kayıt dışılık yanında belediyeler, tüketici derneklerinin denetim konusunda henüz konuya yeterince eğilmemiş olmaları hepsinden ziyade tüketici ve ebeveyn bilincinin henüz istenilen seviyelerin çok uzağında olması gibi nedenlerle ithalat aşamasında risklerin minimize edilmesini zorunlu kılmaktadır. Sayılan nedenlerle olası riskleri tamamen ortadan kaldırmasa da, TAREKS esaslı denetimler oyuncak güvenliği ve çocuk sağlığını korumak anlamında riskleri minimize etme anlamında oldukça önemlidir. Ancak uygulamanın ve risk kriterlerinin sürekli gözden geçirilmesi denetimin başarısı anlamında önemlidir. Yine diğer kamu kurumlarının, kamuoyunun bilgilendirilmesi ve özellikle anne babaların bilinçlendirilmesine yönelik faaliyetlerin de arttırılması önemli bir zorunluluk gibi gözükmektedir.

Kaynakça

Alagöz, M., & Ceylan, O. (2015). Dünya ticaretinde tarife dışı engeller: 2008 krizi sonrası yaşanan gelişmeler. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 15(30), 59-85. <https://doi.org/10.30976/susead.302175>.

Apolte, T., (2010). New Protectionism and the European Union: A Theoretical Background with Critical Overview of Current Developments.

Babadoğan, G., (2000). Tarım ve Gıda Ürünleri Ticaretinde Karşılaşılan Tarife Dışı Teknik Engeller, <http://www.igeme.gov.tr>, Erişim: 30.06.2009.

Bapuji, H. 2007. Toy Recalls – Is China The Problem? ASPER School of Business, University of Monitoba.

Bora, B., Kuwahara, A., Laird, S., & [UNCTAD]. Division for International Trade in Goods and Services, and Commodities. Trade Analysis Branch (Geneva). (2002). Quantification of non-tariff measures. N. Retrieved April 27, (2020), from, https://unctad.org/en/Docs/itcdtab19_en.pdf Boston, USA, (2012).

Can, M. (2020). *Ticari Diplomasi, Teori, Tarihçe ve Türkiye Uygulaması*. Hi-peryayın, İstanbul, Türkiye.

Gökmen, A., (2013), “Tarife ve Tarife Dışı Engeller: Uluslararası Ticaret Uygulamaları, Ayırt Edici Özellikler ve Türkiye”, *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, Cilt 5 No 1, s.3.

Gültekin, S. (2010). “Tarımsal Ticarete Teknik Engeller, Sağlık, Bitki Sağlığı Önlemleri ve Standartlar” *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi* (5:2), s.5.

İthalatta Standartlara Uygunluk Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2024/1), Resmi Gazete, 32416, 4. mükerrer, 31.12.2023.

Knebel, C., & Peters, R. (2018). Non-tariff measures and the impact of regulatory convergence in ASEAN. Non-tariff Measures in ASEAN, edited by Lili Yan Ing, Olivier Cadot, & Ralf Peters. Jakarta: Economic Research Institute for ASEAN and East Asia. Retrieved July 14, (2020), from https://www.eria.org/uploads/media/11.ERIA_Book_2019_Reg.Int_NTM_Chapter_5.pdf

Kulak S., & Stein, R.E. (2026). Toy Age-Labeling: An Overview for Pediatricians of How Toys Receive Their Age Safety and Developmental Designations. *Pediatrics*, 138(1), Article: 20151803

Liu, X., & Luo, H. Q. (2014). Research on the harm mechanism and related standards of children's toys. *Advanced Materials Research*, 1037, 565–568.

Joshi, M. & Khandekar, P. (2025). Prioritizing Barriers to Circular Economy Implementation in Toy Industry Using Analytical Hierarchy Process: Prioritizing Barriers To Ce Implementation. Journal of Scientific & Industrial Research (JSIR), 84(03), 278-286. <https://doi.org/10.56042/Jsir.V84i03.9847>

Moharana, S., Chandra, P., Sitanshu, P., Meher, K., Nayak, H., Chandra, S., Chandrakant, M., Panda, P.N. (2024). Toys for infants and toddlers: An analytical study, Sri Lanka Journal of Child Health, s.104-109. <https://doi.org/10.4038/sljch.v53i2.10755>

Rau, M. L., & Vogt A. (2017). NTM Data: Sources and Concepts. PRONTO Working Paper. The Hague/Bern: WUR/WTI, 2017. Pronto project report D1.4. Retrieved July 16, 2020, from <https://prontonetwork.org/resources/u1.3.paper.pdf>

Resmi Gazete (1982). Türkiye Cumhuriyeti Anayasası. 09.11.1982 tarih ve 17863 sayılı (Mükerrer).

Resmi Gazete (2024). İthalatta Standartlara Uygunluk Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2025/1), 31.12.2025 tarihli ve 32769 sayılı.

Resmi Gazete (2020a). 7223 sayılı Ürün Güvenliği ve Teknik Düzenlemeler Kanunu, 12.03.2020 tarih ve 31066 sayılı.

Resmi Gazete (2023a). Dış Ticarete Teknik Düzenlemeler Yönetmeliği, 16.08.2023 tarih ve 32281 sayılı.

Resmi Gazete (2023b). Piyasa Gözetimi ve Denetimi Sonuç ve Önlemlerinin Kaydı ve Bildirimi Yönetmeliği, 16.08.2023 tarih ve 32281 Sayılı

Resmi Gazete (2025). 2025/28 sayılı Dış Ticarete Risk Esaslı Kontrol Sistemi Hakkında Tebliğ (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2025/28). 8.8.2025 tarih ve 32980 sayılı.

Remi Gazete (2022). 6038 sayılı Teknik Düzenlemeler Rejimi Kararı, 15.09.2022 tarih ve 31954 sayılı.

Resmi Gazete (2013).Piyasa Gözetimi ve Denetimi Sonuç ve Önlemlerinin Kaydı ve Bildirimi.

Resmi Gazete (2017). Kimyasalların Kaydı, Değerlendirilmesi, İzni ve Kısıtlanması Hakkında Yönetmelik, 23.06.2017 tarih ve 30105 Mükerrer sayılı

Resmi Gazete (2016). Oyuncak Güvenliği Yönetmeliği. 4 Ekim 2016 tarih ve 23124 sayılı.

Resmi Gazete (2020b).Oyuncakların İthalat Denetimi Tebliği (31.12.2020 tarihli ve 31351 sayılı).

Resmi Gazete (2020c). 7223 Sayılı Ürün Güvenliği ve Teknik Düzenlemeler Kanunu, 12.03.2020 tarih ve 31066 sayılı.

Santos, M., Araripe, E., Hohrenk-Danzouma, L., and Zuin Zeidler, V. G. (2025). The hidden risks of recycled plastic toys: a literature re-view on legacy additives and child safety. *Sustainability & Circularity NOW*. doi: 10.1055/a-2573-8285

Seyidoğlu, H., (2020). “Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama”, 22. baskı, Güzem Can Yayınları, İstanbul.

Ticaret Bakanlığı (2024a). Ürün Güvenliği ve Denetimi Müdürlüğü, TA-REKS, (<https://ticaret.gov.tr/urun-guvenligi/tareks>, adresinden 08.06.2024 tarihinde erişilmiştir).

Ticaret Bakanlığı (2024b). İthalatta Denetimi Gerçekleştirilen Ürün Grupları (<https://ticaret.gov.tr/urun-guvenligi/ithalatta-urun-guvenligi-denetimleri/ithalatta-denetimi-gerceklestirilen-urun-gruplari>, adresinden 08.06.2024 tarihinde erişilmiştir).

The hidden risks of recycled plastic toys: a literature re-view on legacy additives and child safety. *Sustainability & Circularity NOW*, 2025. <https://doi.org/10.1055/a-2573-8285>

UNCTAD, (2019). International Classification Of Non-Tariff Measures, 2019 Version. Retrieved June 17, (2020), from https://unctad.org/en/Publications-Library/ditctab2019d5_en.pdf

Zhou, Z. (2025). Research on the Integration of Toys and Electronic Devices and its Development Trends, Arts, Culture and Language, Vol.1 No.3

BÖLÜM 4

KARADENİZ'İN DEĞİŞEN LOJİSTİK MİMARİSİ: SAVAŞ SONRASI BÖLGESEL TİCARET AĞLARININ YENİDEN YAPILANDIRILMASI

Doç. Dr. SÜHA ÇELİKKAYA¹

Giriş

21. yüzyılın başından itibaren küresel ticaret sistemleri, art arda yaşanan krizler ve derin jeopolitik kırılmalar karşısında köklü bir dönüşüm sürecine girmiştir. Bu dönüşümün en belirgin örneğini, Şubat 2022'de Rusya'nın Ukrayna'ya yönelik başlattığı tam ölçekli askeri işgal oluşturmaktadır. Tarihsel süreç içinde Avrupa, Asya ve Orta Doğu arasındaki ticaret akışlarının stratejik bir kavşak noktası işlevi gören Karadeniz havzası, söz konusu çatışmayla birlikte hem yapısal hem de işlevsel açıdan yeniden biçimlenmiştir. Ukrayna'nın Karadeniz kıyısındaki limanlarının faaliyetlerini büyük ölçüde yitirmesi, Azak Denizi üzerindeki fiili Rus denetiminin pekişmesi ve Karadeniz Tahıl İnisiyatifi'nin Temmuz 2023'te Rusya tarafından tek taraflı olarak feshedilmesi, bölgesel ticaret ağlarını derinden sarsmıştır (Kumar ve Kumar, 2023: 2; Husenko, 2024: 177).

Doç.Dr. Süleyman Demirel üniversitesi, suhacelikkaya@gmail.com
Orcid No: 0000-0002-4104-1680

Savaş öncesinde Ukrayna, buğday, mısır ve ayçiçek yağı başta olmak üzere temel tarımsal ürünlerin ihracatında küresel ölçekte belirleyici bir konuma sahipti. 2019 yılı verilerine göre Rusya ve Ukrayna, küresel buğday ihracatının %25'ini ve mısır ihracatının %14'ünü karşılamaktaydı; Ukrayna tek başına ise küresel ayçiçek yağı ticaretinin yarısından fazlasını tedarik etmekteydi (Chepeliev vd., 2025: 783). Çatışmanın başlamasıyla birlikte Ukrayna'nın deniz yolu ihracatı neredeyse tamamen durma noktasına gelmiş; haftalık ortalama altmış olan liman ziyareti sayısı sıfıra gerilemiş, bu gelişme ülkenin dış ticaret gelirleri üzerinde olduğu kadar küresel emtia piyasaları üzerinde de ağır sonuçlar doğurmuştur. Söz konusu dönemde buğday fiyatları %58, genel gıda fiyat endeksi ise bir önceki yıla kıyasla %34 oranında yükselmiştir (Husenko, 2024: 177; Patalano ve Hallett, 2025: 22).

Ancak bu kriz, gıda güvenliğinin çok ötesine geçen yapısal sonuçlar doğurmuştur. Denizcilik ve gemi inşası pazarları, uluslararası yaptırım rejimleri, nakliye güzergahları ve sigorta maliyetleri başta olmak üzere küresel ticaret sisteminin pek çok bileşeni bu süreçten farklı ölçek ve biçimlerde etkilenmiştir. Ukrayna'nın Karadeniz limanlarının işlevsiz kaldığı dönemde Romanya'nın Köstence Limanı kapasitesinin tamamına ulaşırken, Tuna Nehri üzerindeki Reni, İzmail ve Kiliya limanlarında gemi trafiğinde belirgin bir artış gözlemlenmiştir (OECD, 2023: 3). Buna paralel olarak yaptırım rejimlerini aşmak amacıyla faaliyet gösteren ve "karanlık filo" olarak adlandırılan denetimsiz tanker filosunun büyüklüğü hızla artmış; bu durum çevresel riskler ve uluslararası denizcilik hukuku açısından ciddi kaygılara yol açmıştır (Patalano ve Hallett, 2025: 24). Rusya ise Batı pazarlarına yönelik ihracatını önemli ölçüde kısıtlamak durumunda kalırken, enerji ve tahıl ihracatını başta Çin ve Hindistan olmak üzere Asya pazarlarına yönlendirerek köklü bir ticaret eksenli yeniden yapılanma sürecine girmiştir (Khalid vd., 2025: 526).

Bu tablo, bölgesel ticaret ağlarının yeniden yapılandırılma sürecinin birbiriyle bağlantılı dört temel eksen üzerinde ilerlediğini aktarmaktadır. İlk eksen; geleneksel deniz güzergahlarının yerini kısmen devralan alternatif kara ve nehir koridorlarının geliştirilmesidir. İkinci eksen; Romanya, Bulgaristan ve Türkiye gibi NATO üyesi Karadeniz kıyısı ülkelerinin bölgesel ticaret düzenlemeleri üzerindeki artan stratejik ağırlığıdır. Üçüncü eksen; Rusya'nın tahıl ve enerji ihracatında belirginleşen Doğu yönlü eksen kaymasıdır. Dördüncü eksen ise bölgesel güvenlik ortamındaki dönüşümün nakliye maliyetleri, savaş riski primleri ve sigorta piyasaları üzerindeki kalıcı yansımalarıdır (OECD, 2023: 6; Cella ve Seniwati, 2024: 125-126).

Bu çalışma, söz konusu dönüşümü ele alarak Karadeniz'in değişen lojistik mimarisini hem stratejik hem de ekonomik boyutlarıyla çözümlemeyi amaçlamaktadır. Bu amaç doğrultusunda çalışmada sırasıyla dört temel mesele ele alınmaktadır: Savaş öncesi dönemin Karadeniz ticaret yapısı ve bölgenin küresel lojistik sistemler içindeki konumu; çatışmanın deniz yolları, gıda güvenliği ve emtia piyasaları üzerindeki doğrudan ve dolaylı etkileri; alternatif güzergahlar ile yeni ticaret koridorlarının oluşumu ve işlevselliği; son olarak bu yeniden yapılanma sürecinin uzun vadeli dinamikleri ve politika çerçeveleri.

Çalışmanın özgün katkısı, Karadeniz lojistiğindeki dönüşümü salt bir askeri ya da jeopolitik sorun olarak değil; ticaret ağları, gıda sistemleri, denizcilik politikaları ve bölgesel ekonomik entegrasyon boyutlarını bir arada ele alan disiplinlerarası bir perspektifle incelemesinde yatmaktadır. Mevcut literatürün bir kesimi bu dönüşümü ağırlıklı olarak askeri boyutuyla (Patalano ve Hallett, 2025: 12-14), diğer bir kesimi ise yalnızca gıda güvenliği çerçevesinde (Chepeliev vd., 2025: 781-782) ele almaktadır. Lojistik mimarinin bütünü için entegre bir çözümleme sunan çalışmalar ise literatürde oldukça sınırlı kalmaktadır. Bu boşluğu gidermeyi

hedefleyen çalışma, aynı zamanda bölgesel istikrarın yeniden tesisine yönelik politika tartışmalarına da katkı sunmayı amaçlamaktadır.

Teorik ve Kavramsal Çerçeve

Karadeniz havzasında ortaya çıkan yapısal dönüşümü kuramsal bir zemine oturtmayı amaçlayan bu çalışma, siyaset, ekonomi ve bölgesel organizasyonun kesişim noktasında yer alan disiplinlerarası bir teorik çerçeveye dayanmaktadır. Bu kapsamda bölgedeki yeni lojistik mimari; jeopolitik iktisadın güç dinamikleri, ağ teorisinin esneklik ve merkez-çevre analizleri ile bölgesel entegrasyonun güvenlik-ekonomi eksenli yaklaşımları üzerinden incelenerek, ticaret ağlarının gelişimi kavramsal açıdan ele alınacaktır.

Jeopolitikten Jeo-Ekonomiye: Uluslararası Çatışmaların Dönüşen Yapısı

Soğuk Savaş'ın sona ermesiyle birlikte uluslararası ilişkilerde çatışmaların doğası köklü bir dönüşüme uğramış; saf askeri gücen küresel meselelerdeki belirleyiciliği tedricen azalmıştır. Bu dönüşüm, Edward Luttwak tarafından "jeo-ekonomi" kavramsallaştırmasıyla açıklanmaktadır. Jeopolitik rekabetin askeri boyuttan uzaklaşması, devletlerin rekabetçi ve sınırlarla tanımlanan toprak merkezli doğasını değiştirmemiş; aksine devletler, bir tarafın kazancının diğerinin kaybı anlamına geldiği sıfır toplamı (zero-sum) çatışma mantığını sürdürmüştür. Luttwak'ın Clausewitz'e atıfla ifade ettiği üzere, jeo-ekonomi çağında devletler, "çatışma mantığını ticaretin grameriyle" icra etmektedir. Bu yeni dönemde siyasi ve stratejik mücadelenin araçları artık ordular veya garnizonlar değil; gizli veya açık ithalat kısıtlamaları, ihracat sübvansiyonları, rekabetçi altyapı yatırımları ve teknolojik standartların stratejik manipülasyonudur (Luttwak, 1990: 17-19).

Geleneksel uluslararası ilişkiler teorileri, siyasi husumetin ve askeri krizlerin ekonomik ilişkileri tamamen koparacağı varsayımına dayanmaktadır. Klasik liberal paradigma, savaşın ticareti ve beraberinde getirdiği refah kazanımlarını yok edeceği beklentisinin devletleri savaştan caydırdığını savunurken; realist okul, tarafların ticaretten elde edecekleri nispi kazançların (relative gains) hasmın askeri kapasitesini artıracığı endişesiyle çatışma anında ticari ilişkilerin sonlandırılacağını iddia eder. Ancak jeo-ekonomik gerçeklik ve ampirik veriler, bu teorilerin karşılıklı bağımlılık ve çatışma arasındaki ilişkiyi açıklamakta yetersiz kaldığını göstermektedir. Siyasi krizlerin en şiddetli olduğu dönemlerde dahi devletlerin "düşmanla ticaret" (sleeping with the enemy) fenomenini sürdürebildiği ve çatışmaların ikili ticaret hacimlerinde her zaman kalıcı bir çöküş yaratmadığı gözlemlenmektedir (Barbieri ve Levy, 1999: 463-465).

Devletlerin şiddetli siyasi krizlere rağmen ekonomik ağırları neden tamamen koparmadığı sorusu, uluslararası çatışmaların iç siyasetteki yansımalarıyla açıklanabilir. Çatışan siyasi çıkarların ticareti kısıtlama kapasitesi, ilgili devletlerin iç yapısındaki "uluslararasılaşmış ekonomik çıkarların" (internationalist economic interests) siyasi ağırlığına bağlıdır (Kastner, 2007: 664-665). Serbest ticaretten fayda sağlayan aktörlerin iç siyasetteki nüfuzu Çin ile Tayvan örneğinde açıkça görüldüğü üzere egemenlik temelli derin krizlere rağmen ekonomik entegrasyonun sürdürülmesine olanak tanıyabilmektedir. Bu durum, karar alıcıların stratejik baskı kurma arzusu ile ticareti sürdürmekten yana olan iç koalisyonların talepleri arasında denge kurmak zorunda kaldıkları hibrit bir jeo-ekonomik zemin yaratmaktadır (Kastner, age: 668-670).

Bu teorik çerçevede jeo-ekonomi; lojistik rotaların ve doğal kaynakların araçsallaştırılmasında en somut halini almaktadır. Devletler, bölgesel hegemonyalarını pekiştirmek amacıyla pazar dinamiklerini salt ekonomik bir getiri alanı olarak değil, dış politika

hedeflerine ulaşmak için bir "stratejik enstrüman" olarak kullanılmaktadır. Enerji tedarikçisi ülkelerin, transit geçiş rotalarını tekelleştirerek ve fiyatlandırmayı bir ödül-ceza mekanizmasına dönüştürerek "enerji silahı" (energy weapon) şeklinde kullanmaları bunun tipik bir yansımasıdır (Stegen, 2011:6505-6508). Benzer şekilde, revizyonist hedeflere sahip aktörler, pazar paylarını tamamen yok etmek yerine; Münhasır Ekonomik Bölge (MEB) sınırlarını muğlaklaştırarak veya lojistik boğazları (örneğin Kerç Boğazı) denetim altına alarak yeni bölgesel düzenler inşa etmeyi hedeflemektedir (Åtland, 2021: 305-312). Dolayısıyla jeopolitik iktisat yaklaşımı, günümüz devletlerinin rakiplerini doğrudan askeri işgal yoluyla değil; liman kapasitelerini kısıtlayarak, lojistik dar boğazlar oluşturarak ve transit hatlara el koyarak ekonomik bir kuşatma yoluyla zayıflatmayı tercih ettiklerini göstermektedir.

Ağ Teorisi ve Lojistik Sistemler

Lojistik sistemlerin analizi, salt ekonomik ya da coğrafi bir incelemenin ötesine geçerek, karmaşık bir ağ yapısı olarak ele alındığında çok daha açıklayıcı bir çerçeve sunmaktadır. Bu bağlamda ağ teorisi; düğümler (nodes) ve bu düğümleri birbirine bağlayan kenarlar (edges) arasındaki ilişkileri inceleyen bir disiplin olarak, liman hiyerarşilerinden küresel tedarik zincirlerine kadar geniş bir alanda uygulanabilir bir analiz aracı hâline gelmiştir. Ducruet ve Notteboom'un (2012) küresel konteyner taşımacılığı ağı üzerine yürüttüğü kapsamlı çalışma, bu yaklaşımın lojistik sistemleri anlamlandırmadaki başarısını somut biçimde yansıtmaktadır. Söz konusu çalışmada limanlar birer ağ düğümü olarak tanımlanmış; aralarındaki bağlantılar ise gemi hareketleri aracılığıyla oluşturulan kenarlar olarak modellenmiştir. Ağın topolojik özellikleri analiz edildiğinde, küresel deniz taşımacılığı sisteminin belirgin biçimde hiyerarşik ve ölçeksiz (scale-free) bir yapı sergilediği görülmektedir: Düğümlerin büyük çoğunluğu sınırlı sayıda bağlantıya sahipken, az

sayıda merkezi düğüm ağın genelini belirleyici ölçüde yönetmektedir (Ducruet ve Notteboom, 2012: 395-396).

Lojistik ağların mekânsal ve işlevsel evrimi açısından en önemli kavramsal katkılardan biri, Notteboom ve Rodrigue'un (2005) geliştirdiği "liman bölgeselleşmesi" (port regionalization) modelidir. Bu model; liman gelişimini yerleşme, genişleme, uzmanlaşma ve bölgeselleşme olmak üzere dört temel aşamada ele almakta ve modern liman sistemlerinin geleneksel kıyı sınırlarını aşarak iç bölge merkezleriyle entegre bir ağ oluşturduğunu savunmaktadır. Bölgeselleşme aşamasında limanlar, artık yalnızca birer yükleme-boşaltma noktası olarak değil; geniş bir lojistik ağın stratejik bileşenleri olarak işlev görmektedir. Limanların iç bölgedeki yük dağıtım merkezleriyle, demiryolu ve kara ulaşım koridorlarıyla ve intermodal terminallerle bütünleşmesi, ağın her bir düğümünün değerini artırmakta; bu sayede liman rekabeti bireysel tesis düzeyinden tüm lojistik ağ düzeyine taşınmaktadır (Notteboom ve Rodrigue, 2005: 297-298). Karadeniz havzasında Ukrayna-Rusya savaşının yarattığı kesintiler, tam da bu bütünleşik ağ yapısının kırılganlığını gün yüzüne çıkarmıştır: Odesa ve Mariupol gibi limanlardaki faaliyetlerin durması, yalnızca ilgili limanların kapasitesini değil, tüm bölgesel lojistik ağının işleyişini sekteye uğratmıştır.

Ağ teorisinin lojistik sistemlere uygulanmasında merkezi önem taşıyan kavramlardan biri "merkezilik" (centrality) analizidir. Limanlar, ağdaki konumlarına bağlı olarak farklı merkezilik değerleri taşımaktadır. Ducruet ve Notteboom (2012), ağ içindeki liman hiyerarşisini gösterebilmek için derece merkeziliği (degree centrality), arasındalık merkeziliği (betweenness centrality) ve yakınlık merkeziliği (closeness centrality) gibi graf kuramı göstergelerinden yararlanmıştır. Küresel konteyner taşımacılığı ağında yüksek derece merkeziliğine sahip limanların, ağdaki olası aksaklıklara karşı sistemin genel kırılganlığını belirlemekte bir rol

oynadığı saptanmıştır. Bu bulgu, Barabasi ve Albert'ın (1999) ölçeksiz ağ modeliyle de örtüşmekte; az sayıda merkez düğümün çökmesinin tüm ağı işlevsiz kılarken çevresel düğümlerin yitirilmesinin ağ bütününe sınırlı bir etki yaptığını göstermektedir (Ducruet ve Notteboom, 2012: 403-404). Karadeniz ekseninde değerlendirildiğinde, Köstence'nin bölgesel ağdaki artan arasındalık merkeziliği, stratejik bir hub limanı olarak nasıl konumlandığının somut bir yansımasıdır.

Lojistik ağların bir diğer temel boyutu, küresel değer zincirlerinin yönetim biçimleri ve bu zincirlerin ağ içindeki koordinasyon mekanizmalarıdır. Gereffi, Humphrey ve Sturgeon'un (2005) geliştirdiği küresel değer zinciri (Global Value Chain – GVC) teorisi; işlem maliyeti ekonomisi, üretim ağları ve teknolojik kapasite literatürlerini bir araya getirerek zincir yönetimini belirleyen üç temel değişkeni tanımlamaktadır: işlemlerin karmaşıklığı, bu işlemlerin kodlanabilirlik düzeyi ve tedarik tabanının kapasitesi. Bu üç değişken kombinasyonuna göre piyasa, modüler, ilişkisel, esir (captive) ve hiyerarşi olmak üzere beş farklı yönetim biçimi ortaya çıkmaktadır. Söz konusu çerçeve, lojistik ağlar içindeki güç asimetrisini ve koordinasyon maliyetini anlamlandırmak açısından önemli bir analitik araç sunmaktadır (Gereffi vd., 2005: 78-80). Karadeniz tahıl ve enerji ihracat zincirlerinin bu çerçevede değerlendirilmesi, kriz öncesinde Ukrayna ve Rusya'nın konumlandığı tedarik zinciri yapısını ve savaşın bu yapı üzerindeki çözücü etkisini görünür kılmaktadır.

Antràs ve Chor'un (2013) mülkiyet hakları teorisi çerçevesinde geliştirdiği model ise değer zinciri analizine önemli bir ek boyut kazandırmaktadır. Söz konusu model; üretimin ardışık aşamalar hâlinde gerçekleştirildiği koşullarda, değer zincirinin farklı konumlarındaki tedarikçilerle yapılan sözleşmelerin optimal tasarımını incelemektedir. Modelde üretim; birbirini izleyen aşamalardan oluşan bir dizi olarak tanımlanmakta ve her aşama,

farklı bir tedarikçinin belirli bir girdiye özgü yatırım yapmasını gerektirmektedir. Bu ardışık yapı, değer zinciri boyunca tedarikçilerin yatırım teşviklerini birbirini etkileyecek biçimde şekillendirmektedir. Temel bulgu şudur: Tedarikçilerin değer zincirindeki konumları (yukarı akım – aşağı akım), entegrasyon kararlarını doğrudan etkilemekte; nihai ürün talebinin fiyat esnekliği ise bu ilişkinin yönünü belirlemektedir (Antràs ve Chor, 2013: 2128-2130). Karadeniz havzası özelinde bu yaklaşım, bölgede kesintiye uğrayan lojistik akışların yeniden düzenlenme biçimlerini ve alternatif koridorların seçiminde etkili olan hukuki ve kurumsal faktörleri kavramak için güçlü bir teorik zemin sunmaktadır.

Ağ teorisinin lojistik sistemler analizine katkısının bir diğer boyutu, esneklik (resilience) ve sağlamlık (robustness) kavramlarıdır. Miroudot (2020), COVID-19 krizini ele alan çalışmasında bu iki kavramı birbirinden özenle ayırt etmektedir. Sağlamlık; bir sistemin dış şoklara maruz kalmadan işlevini sürdürme kapasitesi olarak tanımlanırken, esneklik bir sistemin şoktan sonra eski işlevine dönebilme ya da yeni koşullara uyum sağlayabilme yeteneğini ifade etmektedir. Küresel değer zincirlerinin bu iki özelliği arasındaki ilişkinin tartışmaya çok daha açık olduğunu vurgulayan Miroudot’a (2020: 117-118) göre tek bir coğrafi konuma bağımlı ve aşırı uzmanlaşmış üretim yapıları sağlamlığı zayıflattığından, ağın esnekliğini artırmak için tedarikçi tabanının çeşitlendirilmesi zorunlu hâle gelmektedir. Bu teorik perspektifin Karadeniz lojistiğine uygulanması, savaş öncesindeki bölgesel sistemin ne ölçüde kırılgan bir yapı sergilediğini ve mevcut ağı nasıl daha esnek bir konfigürasyona dönüşebildiğini anlamak açısından son derece işlevsel bir analitik çerçeve sunmaktadır.

Ağ teorisi çerçevesinde ele alınan lojistik sistemlerde liman seçimi ve hizmet tasarımı, yalnızca teknik verimlilik parametrelerine göre değil, çok boyutlu aktör rasyonaliteleriyle şekillenen karmaşık karar süreçleriyle belirlenmektedir. Papachristou, Pallis ve Vaggelas

(2020), kruvaziyer liman seçimi kriterlerini inceleyen çalışmalarında; altyapı yeterliliği, iç bölgeye erişim kolaylığı, coğrafi konum ve hizmet kalitesinin liman tercihini biçimlendiren temel etkenler olduğunu saptamıştır. Her ne kadar bu çalışma kruvaziyer sektörüne özgü olsa da, sunduğu analitik çerçeve daha geniş liman ağlarındaki düğüm seçimi süreçlerine de uygulanabilir niteliktedir. Savaş koşullarında lojistik aktörlerin alternatif liman seçimine yönelmesi, belirli güzergah ve altyapı tercihlerini etkin biçimde kolaylaştıran ya da kısıtlayan bağlamsal faktörlere dair daha geniş çaplı bir tartışmayı beraberinde getirmektedir (Papachristou vd., 2020: 2-3).

Sonuç olarak ağ teorisi; lojistik sistemleri yalnızca noktadan noktaya taşıma süreçleri olarak değil, merkezilik, bağlantısallık ve hiyerarşi gibi ağ özellikleri aracılığıyla yapısal dinamikler sergileyen karmaşık sistemler olarak analiz etmemizi sağlamaktadır. Karadeniz lojistik mimarisinin incelenmesinde bu çerçeve, birbirini tamamlayan iki analitik boyut sunmaktadır: İlk boyut, Ducruet ve Notteboom'un (2012) katkılarına dayalı olarak savaşın bölgesel ağ topolojisi üzerindeki etkilerini değerlendirmeyi olanaklı kılan yapısal ağ analizi boyutudur. İkinci boyut ise Gereffi vd. (2005) ve Antràs ve Chor'un (2013) çalışmalarından beslenen değer zinciri yönetimi boyutudur; bu boyut, lojistik ağı oluşturan aktörler arasındaki güç ilişkilerini ve koordinasyon mekanizmalarını görünür kılmaktadır. Söz konusu analitik perspektifler birlikte ele alındığında, Karadeniz'deki lojistik yeniden yapılanma sürecinin hem yapısal hem de aktöre özgü boyutlarını kapsayan çözümleme zemini oluşturmaktadır.

Savaş Öncesi ve Sonrası Karadeniz Lojistik Düzeni

Karadeniz havzası, Şubat 2022'deki tam ölçekli Rus askeri müdahalesinden önce küresel tarımsal ve enerji ticaret sistemlerinin işlevsel bir omurgasını oluşturuyordu. Bölgenin stratejik önemi

yalnızca kıyı şeridinin uzunluğu veya liman kapasitelerinden değil; Avrupa, Orta Doğu ve Asya pazarlarını birbirine bağlayan ticaret güzergâhlarının bu deniz üzerinden geçmesinden kaynaklanmaktaydı. Dünya Bankası'nın (2025) tanımlamasıyla Karadeniz, "Avrupa ile Asya arasındaki ticaret akışlarının stratejik kavşağı" konumundaydı. Ukrayna bu yapı içinde belirleyici bir rol üstlenmekteydi: Savaş öncesinde ihracatının hacim itibarıyla %69'unu deniz yoluyla gerçekleştiren Ukrayna, tarımsal ihracatının neredeyse tamamını Karadeniz limanları üzerinden dünyaya ulaştırıyordu (World Bank, 2025: 2-3).

Savaş öncesi Karadeniz liman hiyerarşisi, Değerli Çifçi ve Baycan'ın (2023) sosyal ağ analizi bulgularıyla açık biçimde aktarmıştır. 56 limandan 32'sinin uluslararası ölçekte faaliyet gösterdiği havzada, en yüksek derece merkeziliğine (degree centrality) sahip liman Novorossiysk olup on iki doğrudan bağlantıyla ağın odak noktasını oluşturmuyordu. Bunu on bir bağlantıyla Romanya'nın Köstence Limanı, sekiz bağlantıyla Türkiye'nin Samsunport Limanı ve yedi bağlantıyla Ukrayna'nın Chornomorsk Limanı izlemekteydi. Arasındalık merkeziliği (betweenness centrality) açısından ise Novorossiysk (113,88), Köstence (89,71) ve Chornomorsk (61,60) en temel konumları işgal etmekteydi; bu değerler söz konusu limanların bölgesel ticaret akışları üzerindeki köprü işlevini rakamsal olarak belirtmektedir (Değerli Çifçi ve Baycan, 2023: 75-79). Ukrayna'nın ağ içindeki en önemli limanları Odesa ve Chornomorsk iken, Rusya'nın stratejik ağırlığı büyük ölçüde Novorossiysk üzerinden yoğunlaşmaktaydı.

Bu liman hiyerarşisi, bölgenin küresel tedarik zincirleri içindeki işlevsel konumuyla doğrudan örtüşmekteydi. Ukrayna, 2020-2021 pazarlama yılında ayçiçeği tohumu, küspesi ve yağının küresel ihracatının %46'sını tek başına karşılayan dünyanın en büyük ihracatçısıydı; kaba tahıllarda küresel ihracattaki payı %12, buğdaydaki payı ise %8 idi (World Bank, 2025: 2). Rusya ise başta

Novorossiysk aracılığıyla küresel buğday ihracatında belirleyici bir aktör konumundaydı. Bu iki ülkenin ihracat altyapısı Karadeniz üzerinden birbirini tamamlayan bir sistem oluşturuyordu: Ukrayna'nın avantajı kuzeybatı kıyısındaki sığ su limanları ve tahıl terminalleri üzerinden batı ve güney pazarlarına erişim iken, Rusya'nın üstünlüğü Novorossiysk'in yüksek kapasiteli derin su altyapısında yatmaktaydı (FAO, 2022: 6-22).

Bu lojistik düzenin kırılganlığı daha önce de sınanmıştı; ancak 2014 şokunun 2022 ile karşılaştırılması iki olayın niteliksel açıdan birbirinden ne denli ayrıştığını somut biçimde sergilemektedir. Rusya'nın Mart 2014'te Kırım'ı ilhak etmesi, Ukrayna'nın denizcilik ağını belirli ölçüde sarstmış olmakla birlikte yapısal bir dönüşüm yaratmamıştır. Polo Martin vd.'nin (2025: 7) bulguları, 2014 ilhakının Ukrayna liman bağlantı sayısında (network size) anlamlı bir düşüşe yol açmadığını açıkça göstermektedir; 2014'ten 2021'e uzanan dönemde bağlantı sayısı orta düzeyde bir gerileme sergilemiş, Ukrayna'nın ana Karadeniz limanları ise elleçleme kapasitelerini büyük ölçüde korumuştur. Bunun başlıca nedeni, Sivastopol Limanı'nın zaten 2010'dan itibaren otuz iki yıllığına Rusya'ya kiralanmış olması ve böylece stratejik Karadeniz limanlarının işlevini sürdürmesine imkân tanınmasıdır. Konteyner ihracatındaki tek belirgin etki, 2014'te yüzde on dört düzeyinde kalan hacim düşüşü olmuş ve bu düşüş kısa sürede telafi edilmiştir (Polo Martin vd., 2025: 8). Üstelik 2014'ten 2021'e kadar Rusya, Ukrayna'nın başlıca ticaret ortağı olmayı sürdürmüştü; bu dönemde iki ülke arasındaki gemi hacimleri ciddi bir erozyon yaşamamıştır. Dolayısıyla 2014 şoku, Karadeniz lojistik ağını geçici bir baskıya maruz bırakmış, ne var ki ağı hiyerarşisini ve merkez düğümlerini dönüştürmemiştir. Buna karşılık 2022, bağlantı sayısını yüzde altmış beşin üzerinde eritmiş, konteyner ağını otuz bir ülkeden beş ülkeyle sınırlı bir yapıya indirmiş ve başlıca hub'ların işlevini yeniden tanımlamıştır. Bu karşılaştırma, “yapısal kırılma”

nitelendirmesini analitik olarak temellendiren temel kanıt oluşturmaktadır: 2014'ün üretemediği düğüm düzeyindeki yeniden hiyerarşileşme, 2022'de gerçekleşmiştir.

24 Şubat 2022'de başlayan tam ölçekli Rus askeri müdahalesi, bu köklü liman hiyerarşisini kısa sürede ve radikal biçimde dönüştürdü. Ukrayna'nın güvenlik gerekçesiyle Karadeniz limanlarını ticaret trafiğine kapatması ve Rusya'nın kuzeybatı Karadeniz'de fiili bir deniz ablukası oluşturması, ağın bağlantı yapısında hızlı bir çöküşe yol açtı. Polo Martin vd.'nin (2025) ağ topolojisi analizine göre Ukrayna'nın denizcilik ağındaki doğrudan bağlantı sayısı (network size), 2021'deki 1.392 kenardan 2022'de 491 kenara geriledi; bu düşüş %65'i aşan bir erime anlamına gelmektedir. Ortalama ağ gücü (average strength) de aynı dönemde 5,14'ten 3,62'ye düştü. Konteyner taşımacılığında da belirgin bir daralma yaşandı: 2021'de otuz bir ülkeyle doğrudan bağlantı kuran Ukrayna'nın konteyner ağı, 2022'de yalnızca beş ülkeyle sınırlı kaldı (Polo Martin vd., 2025: 10). Bu veriler, savaşın sıradan bir kapasite azalmasının ötesinde, ağın hiyerarşik yapısını ve uzun mesafeli bağlantılarını tamamen yeniden şekillendirdiğini göstermektedir.

Liman düzeyindeki çöküş, soyut ağ verilerinin ötesinde somut operasyonel boyutlar taşımaktadır. Odesa bölgesindeki limanlar 2021'de 153,3 milyon ton yük işlerken bu rakam 2022'de büyük ölçüde düşmüştür. Mariupol'un işgali ve Berdyansk'ın Nisan 2022'de Rus kuvvetlerince ele geçirilmesiyle Ukrayna Azak Denizi'ne erişimini yitirmiş; tarihsel olarak demir cevheri ve metalürji ihracatının ana kapısı olan bu limanlar tamamen kapanmıştır. Kherson Limanı ise Mart'tan Kasım 2022'ye kadar Rus işgali altında kalmıştır (Kormych vd., 2024: 1361). Bu durum lojistik maliyetlere de ağır biçimde yansımıştır: Savaş öncesinde tahıl ihracat maliyetleri satış fiyatının %15 ila %20'sini oluştururken, savaş sonrasında bu oran %40'a yükselmiştir. Karayoluyla Almanya

veya Polonya limanlarına ulaşım maliyeti ton başına 115 ABD dolarına, demiryoluyla 105 dolara çıkmıştır; Tuna nehri limanlarından Köstence'ye aktarma maliyeti ise 2024 yılı verilerine göre ton başına 83 dolar olarak kaydedilmiştir (Kormych vd., 2024: 1361). Bu rakamlar, düşük fiyat-ağırlık oranına sahip tahıl ve hammadde ihracatının alternatif güzergâhlarda ekonomik olarak neredeyse sürdürülemez hale geldiğini göstermektedir.

Bu koşullar altında Ukrayna'nın ihracat lojistiği üç aşamalı bir yeniden yapılanma sürecinden geçmiştir. İlk aşama (Mart-Temmuz 2022), Karadeniz limanlarının tamamen devre dışı kalmasıyla birlikte AB Dayanışma Koridorları'nın (Solidarity Lanes) devreye girmesiyle şekillenmiştir. Polonya ve Romanya limanları, başta ağır yük taşımacılığı olmak üzere Ukrayna'nın transit ihtiyacının sırasıyla yaklaşık %80'ini ve %10'unu karşılamıştır (Polo Martin vd., 2025: 5). Tuna nehri limanları Reni, İzmail ve Ust-Dunaïsk bu dönemde yük hacmini 2021'e kıyasla üç kat artırmış; Tuna üzerinden Köstence'ye aktarma miktarı ise 2023'ün ilk altı ayında 14 milyon tonu aşmıştır (Kormych vd., 2024: 1361). İkinci aşama (Ağustos 2022-Temmuz 2023), BM arabuluculuğuyla yürürlüğe giren Karadeniz Tahıl İnisiyatifi (BSGI) çerçevesinde Odesa, Chornomorsk ve Pivdennyi limanlarının sınırlı ölçekte yeniden açılmasına imkân tanımıştır. Bu süreçte yaklaşık 32,9 milyon ton tahıl ve gıda maddesi ihraç edilmiştir (Kormych vd., 2024: 1362). Üçüncü aşama ise Temmuz 2023'te Rusya'nın inisiyatifi tek taraflı olarak sonlandırmasının ardından, Ukrayna'nın Ağustos 2023'te kendi insani koridorunu oluşturmasıyla başlamıştır (Polo Martin vd., age: 2). Bu dönemde 2024 yılı boyunca 2.705 gemi Ukrayna limanlarını ziyaret etmiş ve 79,9 milyon dwt yük elleçlenmiştir. Bu rakam, 2022'deki 38,2 milyon dwt düzeyinin iki katını aşması bakımından dikkat çekicidir (Polo Martin vd., age: 3).

Karadeniz lojistik ağının savaş öncesi ve sonrası durumunu karşılaştıran aşağıdaki tablo, bu dönüşümün ölçeğini ve niteliğini

özetlemektedir. Ukrayna'nın ağ bağlantı sayısındaki %65'lik gerileme ve konteyner ihracatında %84'e ulaşan düşüş, savaşın salt bir kapasite kaybının çok ötesinde yapısal bir yeniden düzenlenmeye yol açtığını göstermektedir. Aynı süreçte Köstence'nin artan arasındalık değerleri, bölgenin yeni lojistik mimarisinde ağın hub'ı hâline geldiğine işaret etmektedir.

Gösterge	Savaş Öncesi (2021)	Savaş Sonrası (2022)
Ukrayna ağ bağlantı sayısı (kenar)	1.392	491 (↓ %65)
Ortalama ağ gücü (average strength)	5,14	3,62 (↓ %30)
Konteyner ihracatında doğrudan bağlı ülke sayısı	31	5 (↓ %84)
Kuru dolu ihracatında doğrudan bağlı ülke sayısı	70	32 (↓ %54)
Novorossiysk betweenness merkeziliği	113,88 (1. sıra)	Savaş baskısı altında (Rus limanı)
Köstence betweenness merkeziliği	89,71 (2. sıra)	Bölgesel hub konumuna yükseldi
Lojistik maliyet (tahıl ihracatı / satış fiyatına oran)	%15-20	%40 (↑ iki katına)
Ukrayna liman elleçleme hacmi (Odesa bölgesi, dwt)	~ 153,3 mt (2021)	79,9 mt dwt (2024'te toparlandı)

Tablo 1. Karadeniz Lojistik Ağında Savaş Öncesi ve Sonrası Temel Göstergeler. Kaynak: Polo Martin vd. (2025); Değerli Çiğçi ve Baycan (2023); Kormych vd. (2024); World Bank (2025) temel alınarak yazar tarafından derlenmiştir.

Savaşın Karadeniz lojistik düzenine etkisi, bir ağın salt kapasite kaybetmesinden ibaret değildir; aynı zamanda ağın hiyerarşik yapısının köklü biçimde yeniden düzenlenmesini de kapsamaktadır. Polo Martin vd.'nin (2025) bulgularına göre 2022'deki savaş şoku, Ukrayna ağının güç yasası dağılımındaki

gamma (γ) parametresini 2'nin üzerine çıkarmıştır; bu durum ölçeksiz ağın hiyerarşisini aşındırdığını ve bağlantı dağılımının homojenleştiğini göstermektedir. Diğer bir ifadeyle büyük hublar'ın merkezi rolü geçici olarak zayıflamış ve ağ yapısı “düzleşmiştir”. 2023 ve 2024'te gamma değerinin tekrar gerilemesi ise yeni bir hiyerarşinin oluşmaya başladığına işaret etmektedir; bu hiyerarşide Odesa limanı merkezi konumunu yeniden kazanırken Köstence ve Tuna koridoru gibi alternatif düğümler kalıcı bir ağırlık kazanmaktadır. Nate vd.'nin (2024) makro düzeydeki analizi de bu tabloyu teyit etmektedir: Karadeniz ülkeleri arasındaki deniz ticareti 2023'te 2022'ye göre %10,4 gerilemiş; Rusya'nın Karadeniz üzerinden ihracatının toplam ihracat içindeki payı aynı dönemde yarıya inmiştir. Bu gelişme, Rusya'nın ticaret eksenini giderek artan biçimde Karadeniz'in dışına, özellikle Kuzey ve Doğu güzergahlarına yönelttiğini göstermektedir (Nate vd., 2024: 264-267).

Ağ teorisi perspektifinden bu süreç, Miroudot'un (2020) esneklik-sağlamlık ayrımını somutlaştıran bir örnek oluşturmaktadır. Savaş öncesi Karadeniz lojistik sistemi, birkaç düğüm etrafında yoğunlaşmış ve yüksek sağlamlık potansiyeline sahip olduğu düşünülmekteydi; ancak bu yapısal özelliği, aynı zamanda merkez düğümlerin (Odesa, Mariupol) işlevsiz kalması durumunda tüm ağı çökertebilecek bir kırılganlık kaynağı da taşımaktaydı. Savaş bu kırılganlığı açık hâle getirmiştir; buna karşılık ağın esnekliği, Tuna koridorunun ve Köstence'nin devreye girmesiyle kendini kanıtlamıştır. Savaş öncesinde neredeyse tamamen pasif olan Tuna limanları (Reni, İzmail), birkaç ay içinde bölgenin stratejik lojistik tampon bölgelerine dönüşmüştür (Kormych vd., 2024: 1372); bu uyum kapasitesi, sistemin beklenmedik ölçüde yüksek bir esneklik sergilediğini göstermektedir. Ancak bu esnekliğin bir bedeli de vardır: Ağın yeni düzeni, eski yapısına kıyasla daha kısa mesafeli, daha pahalı ve daha

küçük kapasiteli güzergahlar üzerinde kurulmaktadır. Tahıl ihracat maliyetlerindeki kalıcı artış ve Ahn vd.'nin (2023) saptadığı küresel tahıl ticaretindeki kalıcı sapma bu yapısal dönüşümün en somut göstergeleridir.

Bölgesel Aktörlerin Yeni Konumlanması

Karadeniz lojistik mimarisinin savaş kaynaklı dönüşümü salt bir teknik yeniden yapılanmadan ibaret değildir; aynı zamanda bölgesel güç dengelerini ve aktörlerin stratejik konumlanmalarını kökten değiştiren jeopolitik bir kırılmayı da temsil etmektedir. Çalışmada öne sürülen yapısal çöküş ve ağ düzeyindeki yeniden düzenlenme, her bölgesel aktör için farklı kazanım ve kayıp örüntüleri üretmiştir. Bu bölüm söz konusu dönüşümün aktör düzeyindeki yansımalarını şu temel soru ekseninde ele almaktadır: Türkiye, Romanya, Bulgaristan ve Rusya bu süreçten ne kazandı, ne kaybetti ve hangi stratejik tercihler öne çıkardı?

Türkiye, Karadeniz lojistik krizinin en karmaşık konumundaki aktörü olarak öne çıkmaktadır. Ülkenin bu karmaşıklığı, birbiriyle gerilimli birden fazla rolle eş zamanlı olarak üstlenmesinden kaynaklanmaktadır. Ulusoy'a (2024: 2-3) göre Türkiye'nin Karadeniz stratejisi, Boğazlar üzerindeki egemenliğini jeopolitik bir koz olarak kullanma ve bölgede asgari düzeyde gerginlik tutarak hem Rusya hem de Batı ile ilişkileri sürdürme ilkesine dayanmaktadır. Bu çerçevede Ankara, 27 Şubat 2022'de Montrö Sözleşmesi'nin 19. Maddesi'ni işleterek her iki savaşan tarafın savaş gemilerinin Boğazlar'dan geçişini engelledi; bu adım hem hukuki zorunluluğun yerine getirilmesi hem de Rusya'nın Karadeniz'deki deniz varlığını takviye etmesini önleyen stratejik bir hamle olarak değerlendirilmelidir (Ulusoy, 2024: 3). Öte yandan, Sözleşme'nin non-riparian güçlerin denizaltı geçişine ve savaş gemisi tonajına koyduğu sınırlamalar NATO'nun Karadeniz'e denizden kuvvet yığmasını yapısal biçimde kısıtlamaktadır; bu

durum Türkiye'nin ittifak içindeki pazarlık gücünü kalıcı olarak artırmaktadır (Ulusoy, 2024: 7-9).

Türkiye'nin ikinci stratejik rolü arabuluculuktur. Colibasnu'ya (2024: 4-5) göre Ankara, Rusya ve Ukrayna ile eş zamanlı açık kanallar koruyan NATO'nun biricik üyesi olarak kendini konumlandırmış; bu asimetrik erişim imkânı 2022-2023 Karadeniz Tahlıl İnisiyatifi'nin (BSGI) mimarisi hâline gelmiştir. İnisiyatif çerçevesinde BM'nin gözetiminde Türkiye İstanbul'da ortak koordinasyon merkezi kurmuş, gemi denetimlerini organize etmiş ve taraflar arasındaki iletişimi yönetmiştir. Bu süreçte Türkiye salt bir lojistik kolaylaştırıcı değil, küresel gıda güvenliği krizinde diplomatik ağırlığını tescil ettiren bir aktör kimliği kazanmıştır (Kormych vd., 2024: 1364-1365). Nate vd.'nin (2024: 266-267) analizi de Türkiye'nin savaş sürecinde bir “konnektör devlet” işlevi gördüğünü istatistiksel olarak teyit etmektedir: Türkiye'nin AB'ye ihracatındaki pay artarken, aynı dönemde Rusya'dan ithalatı da kayda değer biçimde yükselmiştir. Bu çift yönlü büyüme, Ankara'nın uyguladığı dengeleyici tarafsızlık stratejisinin somut ekonomik yansımasıdır.

Türkiye'nin Karadeniz'deki konumlanmasının üçüncü ve gelecek odaklı boyutu Orta Koridor'dur (Middle Corridor). Colibasnu'ya (2024: 8-9) göre Kuzey Koridoru'nun (Rusya-Belarus üzerinden geçen güzergâh) savaş nedeniyle işlevsizleşmesi, Avrupa-Kafkasya-Orta Asya-Çin güzergâhı olan Orta Koridor'un stratejik önemini köklü biçimde artırmış ve Türkiye'yi bu koridorun batı ucundaki kilit transit devlet konumuna taşımıştır. Bu gelişme, Türkiye'nin lojistik kazanımlarının salt Karadeniz krizinin anlık bir sonucu olmayıp orta ve uzun vadeli jeopolitik yeniden düzenlenmenin bir parçasına dönüştüğünü göstermektedir. Ancak Colibasnu (2024: 13-14) bu kazanımların yapısal kırılğanlıklar barındırdığını da vurgulamaktadır: Türkiye'nin denge politikası, müttefikler nezdinde güvenilirlik sorunu yaratmakta ve ülkenin uzun

vadeli jeopolitik tercihine ilişkin belirsizliği pekiştirmektedir. Bununla birlikte, Romanya ve Bulgaristan ile 2024'te kurulan MCM Black Sea Mayın Tarama Görev Grubu, Türkiye'nin NATO çerçevesindeki çok taraflı iş birliğine görece daha istekli biçimde katıldığına işaret etmektedir (Colibasanu, 2024: 3).

Romanya, bölgesel aktörler içinde stratejik konumunu en belirgin biçimde güçlendiren ülkedir. Bu güçlenme hem lojistik hem de güvenlik boyutları taşımakta olup Köstence Limanı'nın yeni rolü her iki boyutun da somutlaştığı odak noktasını oluşturmaktadır. Dávid vd.'nin (2026: 119-120) bulgularına göre Köstence, savaş öncesinde yıllık yaklaşık 67 milyon ton elleçleme kapasitesiyle bölgenin en büyük limanı konumundaydı; savaşla birlikte bu rakam 2022'de 75,54 milyon tona, 2023'te ise 92,69 milyon tona yükselmiştir. Bu büyüme, yalnızca Ukrayna tahılının alternatif çıkış güzergâhı kazanmasıyla değil; Köstence'nin Tuna-Karadeniz Kanalı aracılığıyla doğrudan Tuna koridoruna bağlantısıyla da açıklanmaktadır. Söz konusu kanal, Reni ve İzmail gibi Ukrayna'nın Tuna limanlarında yüklenen malların deniz yoluyla herhangi bir ulusal sınır geçişi gerekmeksizin Köstence'ye ulaşmasını mümkün kılmaktadır (Dávid vd., 2026: 118). 3. bölümde aktarılan ağ teorisi çerçevesinden değerlendirildiğinde bu gelişme, Değerli Çifçi ve Baycan'ın (2023: 75-79) savaş öncesi ölçümlerinde Novorossiysk'ın ardından ikinci sırada yer alan 89,71 betweenness değeriyle zaten yüksek bir konumda olan Köstence'nin bölge genelindeki arasındalık merkeziliğini fiilen dönüştürdüğünü göstermektedir.

Romanya'nın kazanımları lojistik alanla sınırlı kalmamaktadır. OSW (2025: 2) analizine göre Bucharest, 2022'den itibaren Rusya'yı birincil güvenlik tehdidi olarak tanımlamış ve bu tehdit algısını hem ulusal savunma harcamalarını artırmak hem de NATO'nun bölgedeki varlığını güçlendirme taleplerini yükseltmek için kullanmıştır. Romanya, bu bağlamda savaş öncesinde hem Türkiye hem de Bulgaristan'ın direniş gösterdiği bir Karadeniz deniz

görev gücü kurulması teklifini defalarca gündeme taşımıştır. Savaş bu tekliflere zemin hazırlamış; 2022’de Fransa’nın çerçeve ülke olduğu NATO çok uluslu muharebe grubu Romanya’da konuşlandırılmış, NATO’nun bölgesel savunma planı ise 2023’te hayata geçirilmiştir (OSW, 2025: 5-6). Romanyanın Köstence yakınındaki Mihail Kogălniceanu Hava Üssü’nün genişletilmesi ise bu konumlanmanın en somut altyapı yansıması olarak değerlendirilebilir.

Bulgaristan, üç NATO kıyıdaş devlet arasında en edilgen konumlanmayı sergileyen ülkedir. OSW’ye (2025: 2-3) göre bu edilgenliğin kökleri Bulgaristan’ın tarihsel ve kültürel Rusya bağlarında, iç siyasi istikrarsızlığında (2021’den bu yana yedi parlamento seçimi gerçekleşmiştir) ve Rusya’ya yönelik tehdit algısının geç oluşmasında yatmaktadır. Nitekim Bulgaristan, Rusya’yı ancak 2022’den sonra başlıca güvenlik tehdidi olarak resmen tanımlamıştır. Lojistik açıdan değerlendirildiğinde, Varna ve Burgaz limanları savaş sürecinde belirli bir ticaret artışı yaşamıştır. Nate vd.’nin (2024: 264-265) analizine göre Bulgaristan’ın ihracat büyüme hızı savaş döneminde yaklaşık 1,5 kat artmış; bu artışın önemli bir bölümü Ukrayna’nın geleneksel tedarikçilerinden ithal ettiği malların Bulgaristan aracılığıyla yeniden yönlendirilmesinden kaynaklanmıştır. Nitekim Ukrayna’nın Rusya ve Belarus’tan ithal ettiği petrol ve petrol ürünleri, savaştan sonra bu ülkelerden alımın yasaklanmasıyla birlikte çeşitli planlar çerçevesinde Bulgaristan üzerinden Ukrayna’ya ulaştırılmaya başlanmıştır (Nate vd., 2024: 265). Ancak bu kazanımlar yapısal bir dönüşümü yansıtmamakta; Romanya’nın kine kıyasla daha kırılkan ve konjonktürel bir nitelik taşımaktadır.

Güvenlik boyutunda ise Bulgaristan’ın tutumu çelişkili olmaya devam etmektedir. Bir yandan 2022’de İtalya’nın çerçeve ülke olduğu NATO çok uluslu muharebe grubunu kabul etmiş ve NATO’nun bölgesel savunma planı kapsamına dahil olmuştur. Öte

yandan siyasi tartışmalar Rusya'ya karşı açık bir güvenlik yaklaşımının benimsenmesini geciktirmiş; ülke hem liman altyapısı hem de ordusu için Rusya kaynaklı donanımına olan bağımlılığını tam anlamıyla kıramayan bir kırılğanlık içinde kalmıştır (OSW, 2025: 3-4). Bu yapısal kırılğanlık, 2023'te Rusya'nın Bulgaristan'ın Münhasır Ekonomik Bölgesi'ndeki doğal gaz arama sahasına “deniz tatbikatı” bahanesiyle erişimi kısıtlamasında somut bir sınama boyutu kazanmıştır. Mayın tehdidinin tırmanmasıyla birlikte hayata geçirilen MCM Black Sea Görev Grubu ise Bulgaristan'ın kendisi için daha kolay sahiplenebileceği, kurumsal riskler taşımayan çok taraflı bir güvenlik formatı bulduğunu göstermektedir.

Rusya'nın Karadeniz lojistik mimarisindeki konumlanması ise rakamsal verilerle tartışmasız biçimde kanıtlanan köklü bir eksen kaymasına işaret etmektedir. Patalano ve Hallett'e (2025: 23-24) göre Rusya, Batı'nın uyguladığı yaptırımlar karşısında enerji ve tahıl ihracatını Karadeniz üzerinden sürdürme çabasını terk etmeksizin Doğu'ya ve Küresel Güney'e yönelik alternatif ticaret rotaları inşa etmeye girişmiştir. Tahıl ihracatı cephesinde bu strateji kısmen işlev göstermiştir: Rusya'nın küresel buğday ihracatı, Ukrayna'nın gerilediği dönemde kayda değer bir artış sergilemiş; ABD tahminleri Rusya'nın BSGI döneminde yaklaşık 45,5 milyon ton buğday ihraç ettiğine işaret etmektedir (Patalano ve Hallett, 2025: 23). Enerji ihracatında ise tablo daha karmaşıktır. AB ve G7'nin Aralık 2022'de yürürlüğe giren ham petrol ambargosu ve fiyat tavanı mekanizması, Rusya'nın Novorossiysk, Taman ve Tuapse üzerinden gerçekleştirdiği petrol sevkiyatlarını doğrudan hedef almıştır.

Rusya, bu yaptırımlara ağırlıklı olarak “karanlık filo” (shadow/dark fleet) mekanizmasıyla yanıt vermiştir. Patalano ve Hallett'in (2025: 24-25) tanımlamasıyla bu filo; AB/G7 yargı alanı dışında tescil edilmiş, on beş yaşın üzerindeki tankerleri kapsayan ve yaptırımları fiilen işlevsiz kılmayı hedefleyen koordineli bir denizcilik yapısıdır. Söz konusu yapıya yönelik varlık sağlamak

hızla kârlı bir girişim hâline gelmiştir: Ambargoyu uygulayan 35 ülkeden 21'inin işletmelerinin, en az 230 eskimiş gemiyi bu altı yüz gemiden oluşan filoya sattığı raporlanmaktadır (Patalano ve Hallett, 2025: 25). Nate vd.'nin (2024: 266) çözümlemesi ise Rusya'nın Karadeniz ülkeleriyle ticaretindeki ivmenin yavaşladığını ve ticaret ekseninin giderek Orta Asya ile Orta Doğu'ya kaydığını öne sürmektedir; bu sonuç da Rusya'nın Karadeniz'deki ticaret varlığının yapısal bir gerilemeden geçtiği tezini pekiştirmektedir. Polo Martin vd.'nin (2025: 10-12) ağ analizi, Rusya'nın Karadeniz denizcilik bağlantılarının kısmen korunduğunu ancak artan ticaret hacminin artık doğudan, özellikle Çin ve Hint alt kıtasından geldiğini, Batı ile bağlantıların ise kalıcı biçimde koptuğunu göstermektedir.

Dört aktörün konumlanması bir bütün olarak değerlendirildiğinde, Karadeniz lojistik mimarisindeki dönüşümün salt ekonomik bir yeniden düzenlemenin çok ötesine geçtiği görülmektedir. Ağ teorisi perspektifinden bakıldığında, savaş öncesinin hiyerarşik yapısı yerini asimetrik kazanımlarla şekillenen yeni bir düzene bırakmıştır: Romanya ve Türkiye ağ içindeki merkezi konumlarını güçlendirirken, Bulgaristan sınırlı ve kırılgan kazanımlar elde etmiş; Rusya ise Karadeniz'deki ticaret ağırlığını yitirerek eksenini Doğu'ya kaydırmak durumunda kalmıştır. OSW'nin (2025: 1) tespiti bu genel tabloyu öz biçimde yansıtmaktadır: Romanya tehdidi en doğrudan hisseden ve en büyük ölçekli yanıt veren aktörken, Bulgaristan tarihsel bağları ve siyasi kırılganlığı nedeniyle en geç tepki verendir; Türkiye ise riski asgaride tutarak jeopolitik ağırlığını azamiye çıkarmaya çalışan, yani ne tam ittifak ne de açık rekabet tercih eden bir denge politikası sürdürmektedir.

Sonuç

Bu çalışma, Şubat 2022’de başlayan Rusya-Ukrayna Savaşı’nın Karadeniz lojistik mimarisi üzerindeki etkilerini ağ teorisi ve küresel değer zinciri yönetimi çerçevelerini birleştiren disiplinlerarası bir perspektifle incelemiştir. Analiz; lojistik sistemlerin yapısal kırılğanlıklarını, aktör düzeyindeki stratejik uyum süreçlerini ve bölgesel ticaret ağlarının yeniden düzenlenme dinamiklerini ele almıştır. Elde edilen bulgular, çalışmanın başında ortaya konan temel soruya açık bir yanıt sunmaktadır: Savaş, Karadeniz lojistik sisteminde salt bir kapasite kaybı değil; ağır hiyerarşik yapısını, merkez düğümlerini ve aktörler arası bağımlılık ilişkilerini kökten yeniden biçimlendiren yapısal bir kırılma yaratmıştır.

Çalışmanın birinci özgün katkısı, Karadeniz lojistik dönüşümünü tekil bir disiplinin kavramsal araçlarıyla değil; ağ teorisi, değer zinciri yönetimi ve jeo-ekonomi çerçevelerini bütünleştiren çok katmanlı bir analitik yaklaşımla ele almasında yatmaktadır. Mevcut literatür bu dönüşümü çoğunlukla ya salt askeri ya da yalnızca gıda güvenliği perspektifinden değerlendirmekte; lojistik mimarinin kendisini bağımsız bir analiz nesnesi olarak ele alan çalışmalar ise oldukça sınırlı kalmaktadır. Bu çalışma söz konusu boşluğu kapatmayı hedeflemiş ve Karadeniz lojistik sistemini bir ağ olarak modelleyerek düğüm bazında değişimleri Novorossiysk’in savaş baskısı altındaki işlevsel gerilemesi, Köstence’nin merkezi hub konumuna yükselmesi, Tuna koridorunun beklenmedik kapasitesiyle devreye girmesi nicel ve nitel verilerle bir arada belirtilmiştir

İkinci özgün katkı, esneklik (resilience) ve sağlamlık (robustness) kavramlarının Karadeniz lojistik sistemine uygulanmasından elde edilen bulgulardır. Savaş öncesi sistemin birkaç düğüm etrafında aşırı yoğunlaşmış, yüksek sağlamlık potansiyeline fakat düşük esneklik kapasitesine sahip bir yapı

sergilediği görülmektedir. Miroudot'un (2020) çerçevesiyle değerlendirildiğinde, bu yapısal tercih savaş öncesinde verimliliği azami kılmış; ancak şok anında sistemin hızlı çökmesine zemin hazırlamıştır. Öte yandan sistemin 2023-2024 döneminde sergilediği toparlanma hızı, literatürün öngördüğünden belirgin biçimde yüksek bir esneklik kapasitesine işaret etmektedir. Bu bulgu, büyük ölçekli jeopolitik şoklara maruz kalan lojistik sistemlerin yeniden yapılanma dinamiklerine ilişkin kavramsal tartışmalara özgün bir ampirik katkı sunmaktadır.

Üçüncü özgün katkı ise aktör bazlı analizin sunduğu asimetrik kazanım-kayıp tablosudur. Mevcut literatür, bölgesel aktörlerin savaşa verdiği yanıtları çoğunlukla güvenlik ittifakları ekseninde ele almakta; lojistik ağ içindeki konumlanma değişikliklerini ikincil bir sorun olarak değerlendirmektedir. Bu çalışma, güvenlik stratejisi ve lojistik yeniden konumlanmanın birbirinden ayrılamayacağını göstermiştir. Türkiye, Romanya, Bulgaristan ve Rusya'nın birbirinden belirgin biçimde ayrışan stratejik tercihleri, Gereffi vd.'nin (2005) değer zinciri yönetim biçimleri çerçevesinden okunduğunda yalnızca reaktif bir uyum değil; ağ içi konumun aktif olarak yeniden müzakere edildiği stratejik bir süreç olduğu görülmektedir. Bu perspektif, çatışmanın ticaret ve lojistik üzerindeki etkilerini inceleyen geniş literatüre Barbieri ve Levy'nin (1999) klasik sorusu olan "düşmanla ticaret" fenomeni dahil somut bir bölgesel örnek üzerinden katkı sağlamaktadır.

Analitik bulgular, iki temel teorik gerilimi de gün yüzüne çıkarmaktadır. Birincisi, ağın esnekliğinin bedeli sorusudur: Tuna koridoru ve kara güzergahlarının devreye girmesiyle sağlanan esneklik, tahıl ihracat maliyetlerini satış fiyatının yüzde kırkına taşımış; bu durum küçük üretici ve ihracatçılar için yapısal bir sürdürülebilirlik sorununa dönüşmüştür. Ağ teorisi bize yalnızca ağın ayakta kaldığını değil, hangi aktörlerin bu ayakta kalışın

maliyetini üstlendiğini de sormayı zorunlu kılmaktadır. İkinci gerilim, kırılğanlığın kaynağı sorusudur: Savaş öncesi sistemin kırılğanlığı yalnızca coğrafi yoğunlaşmadan değil; aynı zamanda değer zinciri yönetişimindeki asimetriden Ukrayna ve Rusya’nın ihracat altyapısında farklı ama birbirini tamamlayan güç konumlarından kaynaklanmaktaydı. Bu asimetrinin farkında olmayan politika yaklaşımları, yeniden yapılanma sürecini de eksik kavırıyor olabilir.

Politika düzeyinde ise çalışma üç temel çıkarım sunmaktadır. Birincisi, Köstence’nin dönüşümü göstermektedir ki Karadeniz havzasında lojistik altyapıya yapılacak yatırımlar artık yalnızca ekonomik verimlilik hesabına değil; stratejik ağ konumlamasına göre de değerlendirilmelidir. Romanya’nın kazanımları kalıcı hâle gelmek için yalnızca transit hacim artışına değil; depo kapasitesi, multimodal bağlantı altyapısı ve dijital lojistik entegrasyonuna da ihtiyaç duymaktadır. İkincisi, Türkiye’nin izlediği “stratejik tarafsızlık” politikası kısa vadede jeopolitik ağırlığı artırmış olmakla birlikte, Orta Koridor’un gerçek potansiyeline ulaşması için öngörülebilir ve tutarlı bir kurumsal çerçeve gerektirmektedir. Üçüncüsü, karanlık filonun yarattığı denizcilik güvenlik riski mayın tehdidiyle birleştğinde Karadeniz lojistik sisteminin önümüzdeki dönemdeki en belirleyici yapısal kırılğanlığını oluşturmaktadır ve bu riski yönetmek, salt ikili ya da ulusal düzeyde değil çok taraflı bir güvenlik mimarisi çerçevesinde ele alınmayı zorunlu kılmaktadır.

Bu çalışmanın bazı sınırlılıkları da açıkça tanınmalıdır. Her şeyden önce, savaşın devam etmesi lojistik sistemdeki dönüşümün hâlâ sürmekte olduğu anlamına gelmektedir; dolayısıyla mevcut verilerin kısmen geçici bir denge durumunu yansıttığı göz ardı edilemez. Ayrıca Tuna koridoru ve Köstence eksenindeki lojistik kapasite artışına ilişkin uzun dönemli seri veri henüz yetersizdir; bu durum niceliksel modelleme olanaklarını kısıtlamaktadır. Son olarak, aktörlerin kısa ve orta vadeli stratejik tercihlerini analiz

etmek için gerekli birincil kaynak hükümet belgeleri, şirket düzeyi liman verileri, navlun sözleşmeleri erişim kısıtlamaları nedeniyle derlemek oldukça zordur.

Gelecek araştırmalar için üç öncelikli alan önerilebilir. İlki, Karadeniz liman ağının dinamik ağ analizi yöntemleriyle periyodik olarak izlenmesidir; bu sayede hem savaş döneminin yapısal etkileri hem de olası barış sonrası normalleşme sürecinin ağ topolojisine yansımaları ölçülebilecektir. İkincisi, tahıl ihracat değer zincirinin alt segmentlerinde üretici, ihracatçı, taşıyıcı ve alıcı düzeyinde maliyet dağılımının ampirik analizi; bu çalışmanın en temel sınırlılığını ve aynı zamanda en verimli araştırma gündemini oluşturmaktadır. Üçüncüsü ise Orta Koridor'un uzun vadeli lojistik kapasitesinin değerlendirilmesi ve bu koridorun Karadeniz bölgesel sistemiyle entegrasyon dinamiklerinin incelenmesidir. Söz konusu araştırma gündemleri bir arada ele alındığında, Karadeniz lojistik mimarisinin dönüşümüne ilişkin karşılaştırmalı bir bilgi temeli oluşturulması mümkün hâle gelecektir.

Sonuç olarak bu çalışma, Karadeniz'in değişen lojistik mimarisinin salt bir güzergâh değişikliğinin çok ötesinde olduğunu; ağın merkez düğümlerinin, hiyerarşisinin ve yönetim biçimlerinin köklü biçimde yeniden yapılandığını belirtmektedir. Bu dönüşüm kalıcı izler bırakmaktadır: Köstence'nin stratejik yükselişi, Tuna koridorunun yeniden keşfi, Türkiye'nin artan jeopolitik ağırlığı ve Rusya'nın ticaret eksenindeki Doğu'ya kayma eğilimi, savaş sonrası herhangi bir normalleşme sürecinde de belirleyici birer yapısal sabit olarak kalmaya devam edecektir. Lojistik mimari, artık Karadeniz'deki jeopolitik denklemin sıradan bir bileşeni değil; onun hem ürünü hem de belirleyicisidir.

Kaynakça

- Ahn, S., Kim, D. ve Steinbach, S. (2023). The impact of the Russian invasion of Ukraine on grain and oilseed trade. *Agribusiness*, 39(1), ss. 291-299.
- Antràs, P. ve Chor, D. (2013). Organizing the global value chain. *Econometrica*, 81(6), ss. 2127-2204.
- Åtland, K. (2021). Redrawing borders, reshaping orders: Russia's quest for dominance in the Black Sea region. *European Security*, 30(2), ss. 305-324.
- Barbieri, K. ve Levy, J. S. (1999). Sleeping with the enemy: The impact of war on trade. *Journal of peace research*, 36(4), ss. 463-479.
- Cella, W. A. ve Seniwati (2024). The impact of the war between Russia and Ukraine on trade routes in the Black Sea. *Konsensus: Jurnal Ilmu Pertahanan, Hukum dan Ilmu Komunikasi*, 1(6), ss. 118-129.
- Chepeliev, M., Maliszewska, M. ve Seara e Pereira, M. F. (2025). Disentangling the channels of impact of the Ukraine war on global food markets: An integrated scenario approach. *Food Security*, 17(4), ss. 781-809.
- Colibasanu, A. (2024). Turkey's evolving geopolitical strategy in the Black Sea. *Foreign Policy Research Institute*. <https://www.fpri.org/article/2024/12/turkeys-evolving-geopolitical-strategy-in-the-black-sea/>.
- Dávid, A., Blaško, S., Oleic, A. B. ve Midan, A.-A. (2026). The Port of Constanta: A logistics hub for the Black Sea and Danube regions. *Transportation Research Procedia*, 93, ss. 115-121. <https://doi.org/10.1016/j.trpro.2025.11.018>.

- Değerli Çifçi, B. ve Baycan, T. (2023). Marine trade and analysis of the ports in the Black Sea economic cooperation region. *Southeast European and Black Sea Studies*, 23(1), ss. 61-88.
- Ducruet, C. ve Notteboom, T. (2012). The worldwide maritime network of container shipping: Spatial structure and regional dynamics. *Global Networks*, 12(3), ss. 395-423.
- FAO. (2022). The importance of Ukraine and the Russian Federation for global agricultural markets and the risks associated with the current conflict. Food and Agriculture Organization of the United Nations.
- Gereffi, G., Humphrey, J. ve Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), ss. 78-104.
- Husenko, O. (2024). The World Grain Trade and Sea Logistics' risks: Current State and Dynamics. *Scientific Bulletin of the Odessa National Economic University*, 176-182.
- Kastner, S. L. (2007). When do conflicting political relations affect international trade?. *Journal of Conflict Resolution*, 51(4), ss. 664-688.
- Khalid, M. B., Shah, A., Parveen, N., Hayat, W. ve Najmullah (2025). Impacts of geo-political conflicts on global trade: A case study of the Russia-Ukraine war. *Physical Education, Health and Social Sciences*, 3(3), ss. 524-529.
- Kormych, B., Averochkina, T. ve Kormych, L. (2024). Black Sea, grain, and two humanitarian corridors: Unblocking Ukrainian shipping amid the Russian invasion. *Small Wars & Insurgencies*, 35(8), ss. 1360-1396.

- Kumar, A. ve Kumar, R. (2023). Conflict and commerce in a post-pandemic world: Unraveling the impacts of the Russia-Ukraine war on global supply chains. *International Journal for Multidisciplinary Research (IJFMR)*, 5(4), ss. 1-13.
- Luttwak, E. N. (1990). From geopolitics to geo-economics: Logic of conflict, grammar of commerce. *The national interest*, (20), ss. 17-23.
- Miroudot, S. (2020). Resilience versus robustness in global value chains: Some policy implications. R. E. Baldwin ve S. J. Evenett (Ed.), *COVID-19 and Trade Policy: Why Turning Inward Won't Work içinde* (ss. 117-130). CEPR Press.
- Nate, S., Colibaşanu, A., Stavytskyy, A. ve Kharlamova, G. (2024). Impact of the Russo-Ukrainian war on Black Sea trade: Geoeconomic challenges. *Economics and Sociology*, 17(1), ss. 256-279.
- Notteboom, T. E. ve Rodrigue, J.-P. (2005). Port regionalization: Towards a new phase in port development. *Maritime Policy & Management*, 32(3), ss. 297-313.
- OECD (2023). Impacts of Russia's war of aggression against Ukraine on the shipping and shipbuilding markets. *OECD Policy Responses: Ukraine*, ss. 1-11.
- Papachristou, A. A., Pallis, A. A. ve Vaggelas, G. K. (2020). Cruise home-port selection criteria. *Research in Transportation Business & Management*. <https://doi.org/10.1016/j.rtbm.2020.100584>.
- Patalano, A. ve Hallett, D. (2025). The strategic significance of the maritime theatre in the Russia-Ukraine war. *The RUSI Journal*, 170(3), ss. 12-26.

- Polo Martin, B., Faure, M.-A., Cremaschini, F. ve Ducruet, C. (2025). Shipping trade and geopolitical turmoil: The case of the Ukrainian maritime network. *Journal of Transport Geography*, 128, 104342, ss. 1-40.
- Stegen, K. S. (2011). Deconstructing the “energy weapon”: Russia's threat to Europe as case study. *Energy policy*, 39(10), ss. 6505-6513.
- World Bank. (2025). Ukraine’s transport and logistics system: Current and prospective opportunities and challenges. World Bank.
- OSW (Centre for Eastern Studies). (2025). Romania, Bulgaria and Turkey in the Black Sea region: Increased cooperation? *OSW Commentary*, (676), ss. 1-8. <https://www.osw.waw.pl/en/publikacje/osw-commentary/2025-06-26/romania-bulgaria-and-turkey-black-sea-region-increased>.
- Ulusoy, K. (2024). The Montreux Convention: A key for understanding the geopolitics of the Eastern Mediterranean and Black Sea. *Southeast European and Black Sea Studies*. <https://doi.org/10.1080/14683857.2024.2433800>

BÖLÜM 5

ULUSLARARASI ANLAMDA KÂR VE SİGORTA SEKTÖRÜNÜN İŞLEYİŞİ

ŞERAFETTİN OKAN YAYLA¹

Giriş

Kâr gerek iktisat teorisinde gerek işletme disiplininde gerekse günlük hayatta kullanılan bir kavramdır. Doğal olarak kâr kavramını olumlu bir bağlamda kullananlar olduğu gibi, kârı olumsuz gören ve çok sert şekilde eleştiren yaklaşımlar da mevcuttur. Bu değerlendirmelerde sadece teknik bilgiler değil, değerlerle ilgili tutumlar ve önyargılar da rol oynamaktadır.

Kâr kavramına olumlu bakanlar genellikle kârın ekonomik hayatın ve ekonomik faaliyetlerin doğal ve olağan bir durumu olduğuna işaret etmektedir (Yayla, 2025: 7, 18). Bu yaklaşıma göre kâr iktisadî faaliyetin sadece amacı bakımından değil, yerine getirilmesi bakımından da önemlidir. Kâr, ayrıca, ekonomik faaliyetlerin etkin olup olmadığını, yani ekonomik kaynakların iyi kullanılıp kullanılmadığını belirlemede kullanılacak başlıca ölçüttür. Bu gerçek işletme bilançoları ve işletmelerin varlık serüvenleri incelendiğinde açıkça ortaya çıkar. Başka bir deyişle kâr hem genel

¹ Dr., Halkbank, ORCID: 0000-0001-8482-1575, serafettinokanyayla@gmail.com

olarak ekonomik hayat hem de işletmelerin varlıkları ve ekonomik faaliyetleri açısından hayati bir unsurdur.

Kâra olumsuz bakanlar farklı düşünmektedir. Bu bakışa göre kâr hem insani duygu ve eğilimleri tahrip eden hem de iktisadi faaliyetlerin insan ve insan ihtiyaçları odaklı olarak yürütülmesini engelleyen bir faktördür. Ekonomik faaliyetler kâr etmeyi değil insan ihtiyaçlarının karşılanmasını gözeten bir anlayışla düzenlenmelidir. Bu yüzden ekonomik faaliyetler kârı dışlayan bir süreçler bütünü hâlinde ve doğal olarak güçlü bir kamu otoritesi tarafından organize edilmelidir.

Kuşku yok ki bu tartışmalar tüm ekonomiyi ve bu arada sigorta sektörünü ilgilendirmektedir. Sigorta sektörü gelişmiş ve gelişmekte olan her ekonomide önemli bir yer işgal etmektedir. Sigorta şirketlerinin kârı dışlayıcı bir yaklaşımla çalışması mümkün müdür, değil midir? Bu konu, yazının odak noktasını teşkil etmektedir. Yazıda önce kârın ne olduğu, hangi fonksiyonları yerine getirdiği ele alınacak ve daha sonra genel olarak işletmelerin özel olarak sigorta şirketlerinin işleyişi bu açıdan ele alınarak değerlendirilecektir.

Ekonomi Biliminde ve İşletmecilikte Kâr

Türkçe sözlüklerde kâr kavramına verilen anlamlar bu kavramın günlük hayatta geniş bir kullanıma sahip olduğunu göstermektedir. Önemli bir sözlük kâr karşılığı olarak şu yedi anlamdan söz etmektedir (Doğan, 2008: 890): “1. Bir işten, bir faaliyetten elde edilen kazanç; 2. Fayda, menfaat, yarar; 3. İş, fiil; 4. Tesir, etki; 5. İsim ekleri: telkâri, kalemkâri; 6. Maliyetle satış arasındaki olumlu fark; 7. Yapan, eden, işleyen.”

Bu anlamlar arasında bir iktisat ve işletme kavramı olarak kâra en yakın olan, “maliyetle satış arasındaki olumlu fark” olarak ifade edilen altıncı anlamdır. Diğer anlamların çoğu bir şekilde günlük hayatla ilgili daha geniş bir faaliyetler dizisine işaret

etmektedir. Bu çerçevede ilginç bir kullanım “kâr etmeme” kavramında yansımaktadır. Bu kullanım yapıp edilenin olumlu bir sonuç vermemesi veya yapıp edilene rağmen amaca ulaşamaması durumuna işaret etmektedir.

Ekonomi sözlüklerinin kârın dar ve ekonomik bakımdan daha fazla anlam taşıyan tanımlarını verdikleri söylenebilir. Bir sözlüğe göre kâr, “genel anlamda herhangi bir avantaj, kazanç, yarar, maddi değerde artış” anlamına gelmektedir (Seyidoğlu,1999: 314). Devamında şunlar söylenmektedir: “İşletmecilikte gelirden tüm giderler çıkartıldıktan sonra kalan pay ya da işletme gelirlerinin işletme giderlerini veya maliyeti aşan kısmı.” Bu tanımın daha gerçekçi olduğu söylenebilir.

Bir diğer sözlük, iktisat teorisinde kârı, “kira, ücretler ve faiz ödemelerinden sonra kalan miktar” olarak tanımlamaktadır (Bishop, 2013: 201). Burada da iktisadi faaliyette üretim faktörlerine ödenen bedelden arta kalan satış gelirlerine işaret edilmektedir.

Bu sözlük yaklaşımlarına dayanarak ekonomik anlamda kârı şöyle tanımlamak mümkündür: Kâr, bir mal veya hizmet üretme ve pazarlama sürecinde, üretim faktörlerine ve pazarlama çabalarına karşılık olarak ödenen miktarlardan sonra elde kalan toplam gelir miktarına verilen isimdir. Bu çerçevede işletme kavramının tanımında da kâr kavramının özel bir konum işgal ettiği söylenebilir. İşletmeler, “kâr elde etme amacıyla mal ve hizmetlerin üretimi, dağıtımı ve tüketimi ile meşgul olan kuruluşlar” olarak tanımlanabilir (Aktepe, 2016: 80-81).

Kâr kavramı, çok popüler olmasına rağmen, genel kültür ortamlarında bazen kötü çağrışımlar yapacak anlamlarda kullanılabilir. Zaman zaman keskin ideolojik yaklaşımların öfke ve nefretlerini yansıtan bir kavram haline gelebilmektedir. Bu şekilde kınanabilmekte ve lanet edilmektedir. Toplumsal problemlerin bazılarının sebebi ve kaynağı olarak görülmekte ve

gösterilmektedir. Ancak, bütün bunlara rağmen, kâr kavramı hem günlük lisanda hem iktisatta hem de işletme biliminde vazgeçilmez kavramlardan biri haline gelmiştir. Buna rağmen kâr hakkında hem iktisatta hem işletmede nispeten az çalışma yapılmış olması çok ilginç bir durumdur.

Kârın Fonksiyonları

Kârın çeşitli fonksiyonları vardır. Bir yaklaşıma göre kârın on fonksiyonundan söz edilebilir. Bunlar şu şekilde sıralanabilir: Girişimcilik ve inovasyon için teşvik, kaynak tahsisi, piyasa rekabet ve rekabet edilebilirlik, verimlilik ve üretkenlik, verimsiz işletmeleri eleme, sermaye birikimi, devlet gelirleri, hissedar ve yatırımcı getirileri, risk yönetimi ve tüketici refahı (Referans Kütüphanesi, 2023: 1-2). Böyle bakıldığında kârın piyasa ekonomisinde iktisadi faaliyetin temel itici gücü olduğu anlaşılır. Kar yenilikçiliği, kaynakların verimli bir biçimde tahsisini ve kullanılmasını, rekabet ve ekonomik büyümeyi teşvik eder. Risk yönetimi ve servet yaratma mekanizması olarak iş görür. Aynı zamanda tüketicilerin ödemeye razı olduğu fiyatlarla mal sunan işletmeler eliyle tüketici refahına da katkıda bulunur.

Biraz daha ayrıntılı olarak el alacak olursak kârın fonksiyonları hakkında şunları söyleyebiliriz. Her şeyden önce kâr iktisadi faaliyette bir başarı ölçütüdür (Türkkan, 1999: 267). Başarının çeşitli ölçütleri olduğu öne sürülebilir, ama kâr bu ölçütlerin en somut olanı ve en başta gelenidir. İktisatta kaynakların sınırlı olduğu hemen her yazar tarafından ve her yerde vurgulanır. Bu yüzden kaynakların iyi kullanılmaları gerekir. İyi kullanılmayan kaynaklar birçok durumda israf edilmiş, boşa harcanmış olur. Bu hem onu kullananlar hem bütün ülke ve hem de tüm insanlık için büyük bir kayıptır. Bu yüzden kaynak kullanan işletmelerin kaynakları iyi kullanıp kullanmadığı sorgulanmalıdır. Kâr bir sonuçtur. İşletmede kullanılan kaynakların isabetli ve faydalı şekilde kullanıldığına işaret eder. Bu çerçevede bir işletmenin kâr etmesi

beklenir. Bunun anlamı harcanan kaynaklar için yapılan ödemelerin toplamından daha fazla gelir elde etmektir.

Kâr bir etkinlik ölçütüdür. “Bir ekonomide kârlar ne kadar yüksekse kaynaklar da o ölçüde etkin kullanılıyor demektir.” (Türkkan, 1999: 267). Bir başka deyişle, kâr elde edilen bir ekonomik faaliyette kaynakların etkin kullanılıyor olduğunu düşünmek gerekir. Kuşku yok ki, etkin kaynak kullanımı hem makro hem mikro seviyede önemlidir. Kaynakların etkin kullanılması hem bütün ekonomi hem tek tek işletmeler ve hem de her bir birey için önem taşır. Bir işletme açısından bakılacak olursa, işletmenin yüksek kârla çalışıyor olması o işletmenin a) toplumda tüketiciler tarafından aranan-istenen mallar ürettiğinin, b) bu malların düşük maliyetle üretildiğinin, c) malların tercih edilmelerine yol açacak kalitede üretildiğinin göstergesi olarak okunabilir (Gwartney vd., 2016: 40).

Kâr iktisadî faaliyette önemli bir yol göstericidir (Türkkan, 1999: 267-268). İktisadi hayatta aktörler ne üreteceklerine ve nasıl üreteceklerine dair bir arayış içindedir. Müteşebbisler, doğal olarak, bir faaliyet alanı seçmek durumundadır. Kâr onlara bu seçimlerinde yardımcı olur. Girişimciler kâr oranlarının yüksek olduğu alanlara yönelme eğilimi içindedir. Bu kâr, elbette, alternatiflerine göre, yani nispi olarak yüksektir. Yüksek kâr alanlarına girme arayışı piyasa ekonomisinde kâr oranlarının eşitlenmesine yol açar. Bunun sebebi ekonomideki rekabettir. Girişimciler rekabetsiz olmayı ve bu sayede yüksek kâr elde etmeyi sever. Ancak, yüksek kâr dikkat çeker ve sektör dışındaki girişimcileri sektöre çeker. Piyasaya girişe kamusal engeller olmaması ve ölçek ekonomisinin mümkün kıldığı yatırım biçimleri ve miktarları sayesinde yüksek kârlı sektörlere yeni girişler olur. Bunun sonucunda kâr oranları eşitlenmeye doğru ilerler. Bir piyasa ekonomisinde tek üreticinin olmaması, üreticiler arasında rekabetin bulunması alıcıların satıcılar tarafından aldatılmasını engeller.

Kâr iktisadî hayatta aynı zamanda bir dinamizm ölçüsü olarak işler (Gwartney vd., 2016: 40-41). Piyasa ekonomisinde olağan şartlar altında ve uzun vadede kâr oranları düşmeye meyler. Kâr hadlerini eşitleyen ekonomik ve toplumsal olguların daima iş başında olması beklenir. Ancak, kısa vadede kâr hadleri arasında eşitsizliklerin olması ve kârlılık oranlarının artması o ekonominin dinamik olduğunun işareti olarak okunabilir (Yayla, 2025: 88). Ekonomik hayat içinde insanlar çalışma, yatırım yapma, üretme, yenilik yapma, rekabet etme gibi doğal eğilimlere sahiptir. Bu eğilimlerin kuvvetli olduğu ekonomilerde ekonomik gelişme olur, yeni iş alanları ortaya çıkar ya da zaten mevcut alanlarda etkinliği artıracak adımlar atıldığında yüksek kârlılık oranları ortaya çıkar (Türkkan, 1999: 268). Kâr müteşebbislerin eline geçecek bir gelir teşkil eder. Bu gelir girişimciyi harekete geçirecek bir müşevvik olarak işler. Öbür üretim faktörleri büyük ölçüde sabitken kâr değişken bir unsurdur. Bu yüzden kâr oranları ve imkânları müteşebbisleri harekete geçirir. Kâr imkânlarının ve oranlarının azalması ise bunların tersini yapar. İşte bu yüzden kâr oranları ve imkânları ekonomideki dinamizmin, canlanmanın, hareketlenmenin ana kaynakları arasındadır.

Piyasa ekonomisinde nispi fiyatlar fiyat mekanizmasını oluşturur. Fiyat mekanizması piyasa ekonomisi açısından hayati önemdedir. Çoğu zaman fiyat mekanizması hem gelişli hem gidişli bir otoyola benzetilir (Gwartney vd., 2016: 36). Bu otoyol ekonomideki bütün sektörlerle, yani üreticilere, tüketicilere ve satıcılara devamlı olarak bilgi aktarır, sinyaller gönderir. Üreticiler, satıcılar ve tüketiciler bu bilgilere ve sinyallere dayanarak ekonomik kararlarını verirler. Başka bir deyişle üretme, satma, alma yolunda kararlar oluştururlar. Bunu yaparken kendi durumlarını piyasa şartlarına uyarlarlar. Bu çerçevede piyasa ekonomisinde fiyat sisteminin işleyişinde kâr hayati bir rol oynar. Kâr, özellikle orta ve

uzun vadede, ekonomik aktörlerin, bu çerçevede firmaların ne yapacaklarının belirlenmesinde etkili olur.

İktisat ve işletme disiplinleri çalışanlar arasında kendi disiplinlerini öne çıkarma ve bazen diğerini neredeyse tamamen dışlama eğilimleri boy göstermesine rağmen, bu iki disiplin kolay kolay birbirinden ayrı tutulamaz. Ekonomiler genellikle işletmeler sayesinde ve işletmeler üzerinden işler. Bir ekonomi içindeki işletmeler sayıca çoğalıyorsa, hacim olarak büyüyorsa, üretkenliği artıyorsa iyi bir performans sergiliyordur. Buna karşılık, işletmelerin performansını değerlendirmede, ölçmede ise ölçek ekonomisi, kâr gibi ekonomik kavramlara başvurulur. Ekonomi bilimi bu yüzden işletme hayatında önemli bir rol oynar (Aktepe, 2016: 5).

Kâr kavramının tek başına değil zarar kavramıyla birlikte düşünülmesi gerekir. Çünkü bir firma kâr edebileceği gibi zarar da edebilir. Bir bütün olarak ekonomideki kâr etme durumu işletmenin kâr durumuyla çok ilgili değil gibi görünebilir. Ancak, işletme açısından durum farklıdır. Bir işletmenin kâr elde edilmeden ayakta kalması düşünülemez. Bu durumda firma ya çöküşe doğru gidiyordur ya da dışardan sübvansede ediliyordur. Kâr ve zarar bir madeni paranın iki yüzü gibidir. Kâr ve zarar işletmeye üretilen malın tercih edilmesinin ve üretim sürecinin başarılı olup olmadığının belirlenmesinde yol gösterir.

“Bir piyasa ekonomisi sadece bir kâr ekonomisi değildir. Piyasa ekonomisi bir kâr ve zarar ekonomisidir” (Skousen, 2009: 88). Her işletme, doğal olarak, kârlı bir işleyişe sahip olmak ister. Şirketler kâr elde edemezlerse üretime ancak sınırlı bir süre için devam ederler. Bu yüzden kârlar sürekli varoluş için de gereklidir. Kâr elde edemeyen şirketler eninde sonunda işi bırakmak zorunda kalırlar. Uzun vadeli başarı rekabetçi piyasada kâr elde etmeye dayanır. Bunu başaramayan firmalar yaşayamazlar. Bir bakıma yaşamayı da hak etmezler.

İşletmeler ve Kâr

Ekonomik hayatta en önemli şeylerden biri kurumsallaşmaktır. İyi işleyen bir ekonomi bir iyi işleyen işletmeler bütünü olarak görülebilir. Bu yüzden işletmelerin genel durumuyla ilgili bilgiler ekonomileri değerlendirmede temel ölçütler arasında sayılır. Örneğin her sene faaliyetine son veren veya faaliyete yeni başlayan işletmelerle ilgili rakamlar takip edilir. Bu çerçevede yeni işletmelerin varlık alanına girmesi olumlu bir ekonomik gelişme olarak değerlendirilir.

İşletme nasıl tanımlanabilir? Bu tanım nispeten kolaydır. Bir işletmeci yazara göre işletme “bireylerin ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla üretim araçlarını kullanarak mal veya hizmet sunan ekonomik birimlerdir” (Aktepe, 2016: 59). Bu tanımda bazı noktalar öne çıkmaktadır. Bunlar; a) işletmelerin temel amacının bireylerin ihtiyaçlarını karşılamak olması, b) bireylerin ihtiyaçlarının mal ve hizmetlerden oluşması, c) üretilen mal ve hizmetlerin tüketicilere ulaştırılmak durumunda olması şeklinde sıralanmaktadır.

Kuşku yok ki işletmeler mikro iktisatta davranışları incelenen birimler arasında yer alır (Mercan, 2010: 67). İşletmeler mikro iktisatta bir bütün olarak ele alınır ve davranışları incelenir. İşletme içi durumlar ise iktisattan çok işletme disiplininin konusudur (Scruton, 2007: 255).

İşletmelerin yaptıkları faaliyetler açısından daha ayrıntılı bir değerlendirmeye tabi tutulması mümkündür. Bu yapıldığında karşımıza şu özellikler çıkar (Aktepe, 2016: 29-30):

a) İnsanların ihtiyaçlarını karşılamayı hedefleyen malların ve hizmetlerin üretilmesi,

b) Bu malların ve hizmetlerin üretimi işinde üretim faktörlerinin birleştirilmesi,

c) İşletmenin çeşitli birimleri içinde barındıran bir organizasyonunun olması,

d) İşletmenin şahıs işletmesi veya birden çok şahsı bünyesinde barındıran bir yapı olması,

e) İşletmenin başka işletmelerin de var olduğu ve onlarla hem rekabet hem iş birliği içinde olduğu bir eko-sistem içinde çalışması.

İşletmeler çeşitli şekillerde sınıflandırılabilir. Yaygın bir ayrım mülkiyet sahipliğine bağlı olarak işletmelerin özel şirketler ve kamu şirketleri olarak ikiye ayrılmasıdır. Ancak, bu ayrımdaki kamu şirketlerinin bu yazının ana konusu olan kâr açısından değerlendirilmesi zor olmaktadır. Bir diğer ayrım şirketlerin hukukî yapısına bağlı olarak yapılabilir. Buna göre işletmeler adi şirket, kolektif şirket, limited şirket ve anonim şirket statüsünde olabilir. Bir diğer ayrımda şirketler mal üretim şirketleri ve hizmet üretim şirketleri olarak tasnif edilir (Aktepe, 2016: 64-66).

Aktepe (2016: 80) işletmelerin üç temel amacı olduğunu söylemekte ve bunları şöyle sıralamaktadır: a) Kâr elde etmek, b) Sosyal sorumluluk, c) Süreklilik. Her ne kadar üç temel amaçtan bahsediliyorsa da en temel amacın kâr elde etmek olduğu açıktır. Nitekim bu nokta başka yazarlar tarafından da açık bir şekilde vurgulanmaktadır. Ertek (2014, s. 139) “ekonomi teorisine göre, firmaların mal ve hizmet üretimindeki temel amaç kâr maksimizasyonudur” demektedir. Bir başka iktisatçıya göre de firmalar kâr elde etmek mecburiyetindedir (Skousen, 2009: 87).

Bu durumda bir işletme için kârın ne olduğunun biraz daha açıklanması gerekmektedir. Daha önce de işaret edildiği üzere, kâr gelirlerle giderler arasında aortaya çıkan, gelirler lehine farktır. Ne var ki bazı durumlarda işletmelerin kârlarının en azından bir kısmı aktif ekonomi dışı faaliyet alanlarından kaynaklanabilir. Bu

yüzden kâr kavramıyla daha teknik bir konu olarak ilgilenmek gerekmektedir.

Kârla ilgili ana kavramlar satış kârı, birim satış kârı, brüt satış karı, işletme faaliyet kârı, olağan kâr, dönem k3arı, nominal-reel kâr, ekonomik kâr ve muhasebe kârı olarak sıralanabilir (Çoban, 2018: 30-36). Bunların her biri önemli olmakla ve işletmenin varlığının ve faaliyetlerinin belli yönlerine dikkat çekmekle beraber, konumuz açısından özellikle önemli olan kâr türleri işletme kârı, faaliyet kârı ve olağan 3aar kavramlarıyla ifade edilmektedir.

Bu çerçevede işletme kârı, brüt satış kârından işletmenin genel yönetimiyle ilgili ücret, kırtasiye, vergiler gibi harcamaların çıkarılmasıyla elde edilir. Faaliyet kârı brüt satış kârından işletmenin genel yönetim, pazarlama, satış, araştırma-geliştirme gibi giderlerinin çıkarılmasıyla elde edilen kârdır (Özpeynirci, 2010: 152). Faaliyet kârı en önemi kâr türüdür. Bir işletmenin ana faaliyetinin kâr getirip getirmediğini anlamada başvurulacak başlıca ölçüttür.

İşletmelerin kârlarının incelenmesine yönelik bir diğer önemli tasnif ekonomik kâr ve muhasebe kârı kavramları üzerinde vurgu yapmaktır. Buna göre ekonomik kâr işletmenin satış gelirlerinden hem açık hem de örtük maliyetlerin düşülmesiyle ortaya çıkan kârdır. Ekonomik kâr değerlendirilirken işletme sahibinin zaman ve işletme yatırımcılarının fırsat maliyeti hesaba katılır. Muhasebe kârı ise muhasebede kayıt altına alınamayan alternatif maliyetleri de dikkate alarak, işletmenin satışla elde ettiği gelirlerden sadece işletmenin açık maliyetlerinin çıkartılmasıyla ortaya çıkar. Ekonomik k3ardan farklı olarak, muhasebe kârı hesaplanırken, işletmenin zaman ve işletme yatırımlarının fırsat maliyeti hesaba katılmaz (Çoban, 2018: 32).

Tekrar tekrar vurguladığımız üzere, her işleme etkin çalışmak zorundadır. Bu, firmanın ayakta kalması, yaşamaya devam

etmesi, çalışanlarını çalışan olarak muhafaza etmesi ve topluma hizmet etmeyi sürdürebilmesi için şarttır. Çoğu zaman, bir işletme, kurulur kurulmaz kâr elde edemez. Sektöre uyum sağlamak, işletmeyi kâr elde edecek şekilde geliştirmek zaman alır. Bu yüzden işletmelerin sürekli olarak kendilerini kârlılık analizine tabi tutması gerekir. Kârlılık analizi aslında sabit giderler, sabit olmayan (değişken) giderler ve satış gelirleri arasındaki ilişkinin incelenmesinde kullanılan yöntemdir (Akgüç, t. y.: 109). Hemen hemen her işletme bu analizi yapabilecek veya yaptırabilecek durumda olmak zorundadır. Kuşku yok ki sigorta işletmeleri de bu durumdadır.

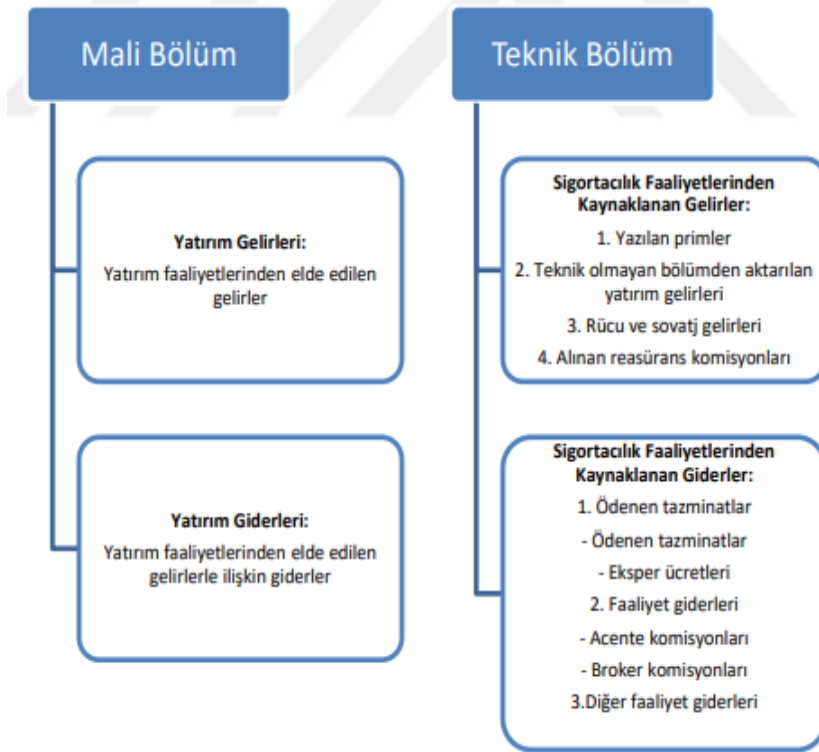
Sigorta İşletmelerinde Gelirler ve Giderler

Sigorta sektörü ekonominin önemli sektörlerinden biridir. Bunu sigorta şirketlerinin göstergelerine bakarak da anlayabiliriz. Bu göstergeler arasında ciro, istihdam kapasitesi, faaliyet ağı, mal ve hizmet yelpazesi gibi şeyler vardır.

Gelişmiş ülkelerde sigorta sektörü çok büyüktür. Bunun ana nedeni bu ülkelerde insanların kaybedecekleri veya zarar görebilecek maddi varlıklarının miktar ve değer bakımından ciddi bir seviyeye ulaşmış olmasıdır. Bu yüzden sigortaya ilgi de çok artmıştır.

Sigorta sektörü ekonominin önemli bir parçasıdır. Birçok şirket sektörde faaliyet gösterir. Bu şirketler gittikçe genişleyen bir ürün yelpazesine ve müşteri potansiyeline sahiptir. Sigorta şirketleri müşterilerine bir mal değil bir hizmet sunmaktadır. Bu şirketler çok sayıda çalışan istihdam ederler. Ayrıca acenteleri vasıtasıyla ulusal bazen uluslararası bir ağ oluştururlar. Daha da ilginç, toplumdaki geleneksel dayanışma ağlarını yayar ve genişletirler. Bu ağ ne kadar gelişirse, sektörün maliyetleri de, en azından olağan koşullar altında, o kadar düşer. Başka bir deyişle sigorta şirketleri ölçek ekonomisini yakalama şansı elde eder

Her şirket gibi, sigorta şirketlerinin kâr etmesi için de, çok genel ifadelerle, işletmenin gelirlerinin giderlerini aşması gerekir. Her sektördeki işletmeler gibi sigorta işletmeleri de daimî bir gelir ve gider akışına sahiptir. Aşağıdaki tablo sigorta işletmelerinin gelir ve gider akışı halinde genel olarak fikir vermektedir.



Kaynak: Yayla, 2025: 58

Sigorta işletmelerinin gelirlerine daha yakından bakınca karşımıza neler çıkar?

Bir defa daha tanımlamak gerekirse, gelir, işletmenin belli bir faaliyet dönemi içinde elde ettiği toplam ekonomik değerlerdir (Özpeynirci, 2010: 151). İşletme, kuşku yok ki, ana faaliyet alanı veya alanları dışında da gelirlere sahiptir. Bunlar da işletmenin gelirlerine dahil edilir. Bu, sigorta işletmeleri için bilhassa doğrudur. Sigorta işletmeleri kendilerinde toplanan fonları başka alanlarda kullanarak da gelir elde edebilirler. İşletme gelirleri altı türde tasnif edilebilir: Satış geliri, yan gelir, faiz geliri, iştirak geliri, kira geliri, hurda geliri ve bağış.

Satış geliri işletmenin ana gelir kalemidir. Sektörde yürütülen faaliyetlerden elde edilir. Sigorta işletmeleri ürettikleri sigorta biçimlerini pazarlayarak satış geliri elde eder.

Yan gelire ikincil gelir adı da verilebilir. İşletmenin ana faaliyet dalı dışındaki faaliyetlerinden elde edilir. İkincil gelir sigorta sektöründe nispeten az görülen bir gelir türüdür.

Faiz gelirleri işletmenin eldeki para fonlarının bankalarda kullanılmasının sonucu olarak elde edilen gelirdir. Sigorta işletmeleri bu açıdan diğer birçok sektördeki işletmelere nispetle daha avantajlı durumdadır. Müşterilerden aldığı primlerle ellerinde hemen ihtiyaç duyulmayan, kullanılması gerekmeyen büyük fonlar oluşabilir. Bu fonlar bankalardaki mevduat hesaplarında tutularak bazen ciddi rakamlara ulaşan faiz gelirleri elde edilebilir. Satış ve faiz gelirlerinin sigorta işletmelerinin ana gelir kalemleri olduğunu söyleyebiliriz.

Diğer gelir kalemleri olarak sigorta işletmelerinin öbür işletmelere ortaklığından doğan iştirak gelirleri ve işletmenin sahip olduğu gayri menkulleri kiralamasından kaynaklanan kira gelirleri ikinci derecede önemlidir. Sigorta işletmesinin elinde bulunan ama faaliyetlerinde kullanmayacağı malzemeleri kullanarak elde ettiği

hurda gelirleri ve dışardan yapılan ve gerçek veya tüzel kişilerden gelen bağışlardan elde edilen bağış gelirleri (Özpeynirci, 2010: 152) sigorta işletmelerinde daha da az görülür.

Sigorta işletmelerinin giderleri işletmenin fonksiyonlarına göre maliyetler, satış maliyetleri, genel yönetim maliyetleri, araştırma maliyetleri, finans maliyetleri başlıkları altında tasnif edilebilir.

İşletme fonksiyonlarına göre maliyetler işletmenin üstlendiği fonksiyonlarla ilgili maliyetlerdir. Başka bir deyişle bu kalemdeki maliyetler işletmenin fonksiyonlarına bağlı olarak ortaya çıkar. Bunların en başta geleni üretim maliyetleridir. Üretim genel olarak üretim faktörleri bir araya getirilerek ve ham maddeden nihai mala ulaşana kadar yapılır. Üretime katılan üretim girdileri dönüşür ve başka bir ürün ortaya çıkartır. Sigorta sektörü mal değil hizmet üretimi yapar. Dolayısıyla, üretimde bir girdi kullanımı pek olmaz.

Satış maliyeti üretilen hizmetlerin tanıtılması, alıcılara duyurulması ve satılmasına kadar uzanan hizmetleri kapsar. Sigorta sektöründe bu reklam, pazarlama, satış personeli ücretleri, komisyonlar gibi kalemlerden oluşur.

Genel yönetim maliyetleri işletme içindeki her türlü yönetim faaliyetlerinden doğan maliyetlerinden oluşur. İşletmenin organizasyon şemasına göre, en yukardan en aşağıya kadar işletmede görev yapan herkesi kapsar. İşletme üst yönetimi, yönetim kurulu, muhasebe, personel, telefon giderleri, ısınma ve serinleme faaliyetleri, işletme yerlerinin bakım ve onarımları gibi işler genel yönetim giderlerine dahildir.

Araştırma-geliştirme maliyetleri de gittikçe önem kazanan bir işletme faaliyet türü olarak boy göstermektedir. Özellikle dijital çağda hemen hemen her işletme için araştırma-geliştirme faaliyetleri vazgeçilmez bir nitelik kazanmıştır. Mevcut hizmetleri gözden geçirmek ve iyileştirmek, rekabet şansı yüksek

yeni ürünler geliştirmek araştırma-geliştirme faaliyetlerine bağlıdır. İşletmenin ayakta kalması, uzun ömürlü olması ve sektöründe rekabet edebilme vasfını koruması da araştırma-geliştirme ile yakından ilişkilidir.

Finansman maliyetleri işletmelerin fon ihtiyacından doğar. Her işletme fonlar kullanmak zorundadır. Bu fonların sağlanabilmesi sigorta şirketleri için diğer sektörlerdeki şirketlere nispetle daha kolaydır. Ancak her zaman ve her durumda değil. Fon ihtiyacını karşılamak için borç olarak alınan kaynakların faizi, bunları almakta kullanılan komisyonlar ve özellikle oynak kurların olduğu yerlerde ve zamanlarda kur farkı finans maliyetlerine girer (Özpeynirci, 2010: 147).

Faaliyet hacmiyle ilişkilerine göre maliyetler iki alanda belirir: Sabit maliyetler ve değişken maliyetler.

Sabit maliyetler, en azından kısa vadede, faaliyet hacminin genişlemesinden veya daralmasından fazla etkilenmezler. Yürütölen faaliyetin niteliklerine bağlı olarak sabit maliyetlerin dönem, ay ve yıl için tutarları aynıdır. Bir sigorta şirketi bir binada diyelim ki bir yıllığına kirada oturuyorsa, sattığı poliçe miktarı ne olursa olsun kira gideri aynıdır.

Değişken maliyetler ise faaliyetlerdeki ve üretimdeki değişmeler doğrultusunda değişen maliyetlerdir. Faaliyet hacmi genişledikçe değişken maliyetler artar, faaliyet hacmi daraldıkça değişken maliyetler düşer. Bunun tipik bir örneği, üretim arttıkça kullanılan emek miktarının artması ve üretim azaldıkça kullanılan emek miktarının azalmasıdır.

Üretim miktarına göre ölçü birimi olarak maliyetler de iki tür hâlnde belirir: Birim maliyet ve toplam maliyet. Birim maliyet her ürün-hizmet birimi başına maliyettir. Toplam maliyet ise bütün hizmetlerin üretim maliyetini ihtiva eder.

Yönetim kararları ile ilişkisine göre maliyet dört türde olabilir: Geçerli maliyet, batmış maliyet, marjinal maliyet ve fırsat maliyeti.

Geçerli maliyet, istikbalde hayat bulması beklenen ve alternatif hareket biçimlerinin her biri için farklı değerlerde beliren maliyettir. Bazen yöneticiler iki veya daha çok seçenek arasında bir tercihte bulunma durumuyla karşılaşır. Bu durumda en faydalı yolu seçmek için ölçüt olarak geçerli maliyetleri kullanır (Özpeynirci, 2010: 81).

Batmış maliyet geçerli maliyetten uzaktır. Batık geçmişte kalmıştır. Geleceğe ilişkin kararlar alırken göz önünde tutulması gerekmez.

Marjinal maliyet, marjinal kavramının gösterdiği üzere, üretim sürecinde son birimin üretilmesiyle maliyetlerde meydana gelen değişmeye işaret eder. Bu önemli bir maliyet türüdür. İşletmenin genişleme yolunda alacağı kararlar üzerinde etkili olması beklenir.

Fırsat maliyeti, bir malı veya hizmeti üretmek için onun alternatifi olan şeyin veya şeylerin üretiminden vazgeçilmesi yüzünden ortaya çıkar. Literatürde fırsat maliyetine alternatif maliyet adı da verilmektedir.

Her sektördeki işletmelerde olduğu gibi sigorta sektörü işletmelerinde de kârlılığın artırılması temel hedeflerdendir. Bunun için olması gereken işletmelerin gelirlerinin artırılması ve giderlerinin azaltılmasıdır. Ancak, bir kere daha altını çizmek gerekir ki, sigorta sektörü mal değil hizmet üretmektedir. Bunun anlamı klasik anlamda üretim maliyetlerinin sigorta işletmelerinde karşımıza pek çıkmamasıdır. Ayrıca, sigortacılıkta, doğal olarak, hizmeti satışı hizmetin üretiminden önce gerçekleşmektedir.

Bütün bunlara rağmen sigorta üretiminde de işletmeciliğin temel gerçeği değişmez: Kâr etmek. Sigorta işletmeleri de tüm özel işletmeler gibi kâr elde etme peşinde koşarlar. Öbür türlü aklı, mantığa ve hayatın akışına aykırıdır. Bunun için ise işletme gelirlerinin işletme giderlerini aşması gerekir. Kârlılık her işletme için ne ifade ediyorsa sigorta işletmesi için de o anlamı ifade eder.

Bir işletmenin kâr elde etmesi için işletmenin gelirleri giderlerinden çok olmalıdır. İşletmenin hem gelirleri hem giderleri artıyorsa, bunlar arasındaki oransal ilişki de bozulmamalıdır. Yani gelir artışı gider artışından fazla olmalı ya da kâr elde etmekte olan bir işletmede gelir ve gider aynı oranlara artmalıdır.

Sigorta işleminin gelirlerinin artmasına yönelik değişik yaklaşımlar vardır. Bunlardan birine göre, bu sorun dört başlık altında ele alınabilir: Müşterilerden, şirketlerin kendilerinden, genel ekonomiden ve uluslararası gelişmelerden kaynaklanan sorunlar (Orhaner, 2013: 352). Aynı konudaki bir diğer çalışma yine dört başlıktan söz etmektedir: sosyal, ekonomik, hukuki ve diğer etkenler (Baştürk, Çakmak ve Demirtaş: 2017).

Bütün bu çalışmalarda ortak olan temel nokta ekonomideki büyüme ile sigorta sektörünün büyümesi arasındaki kopartılamaz, görmezden gelinemez ilişkidir. Ekonomi büyüdükçe sigorta sektörü de büyüyecek ve sektördeki kârlılık muhtemelen artacaktır. Buna dayanarak, sigorta işletmelerinin gelirlerinin ve kârlarının artmasıyla ilgili faktörler ise iki başlık altında incelenebilir. Birincisi işletmenin kendisiyle ilgili faktörlerdir. İkincisi işletmenin içinde bulunduğu ekonomik yapıyla ilgili faktörlerdir.

İşletmenin kendisiyle ilgili faktörler aşağıdaki gibi sıralanabilir.

-Yetkin bir üst yönetim. Hem genel idare birimlerinin hem de teknik idare birimlerinin verimli bir şekilde çalışması gerekir.

- Doğru istihdam uygulamaları. Personel azlığı veya personel fazlalığı olmamalıdır, çünkü her iki durum da etkin çalışmaya zarar verir.

- Çalışanların âdil ve iyi çalışmayı teşvik edecek maaşlar almaları. Çalışanlar hak etiklerini aldıklarına inanmalı ve şevkle çalışmalıdır. Başarılar mutlaka ödüllendirilmelidir.

- Alt yapıya yatırım yapılmalıdır. İşletme çalışma alt yapısını güncel hâlde tutmaya çalışmalıdır. Günümüzde dijital yatırımlar gitgide önem kazanmaktadır. Alt yapıdaki eksiklikler çalışanların etkin faaliyet yürütmesini engelleyebilir.

- Çalışanların devamlı olarak eğitilmesi ve yeni gelişmelere ayak uydurması sağlanmalıdır (Kaya ve Kahya, 2017: 539).

- Yeni ürünler oluşturmak. Sektörde yeni ürünler oluşturulmalıdır. Bu çerçevede gelişmiş dünyadan örnekler alınmalıdır. Sektörün daha fazla gelişmiş olduğu ülkelerdeki ürünler ülkemizde de sunulmalıdır. Böylece hem poliçe üretimi hem de ürün çeşitlenmesi sağlanacaktır.

- Hem genel olarak sigortacılığın hem de belli başlı ürünlerin tanıtılması için çaba sarf etmek. Bunun için reklam kampanyaları düzenlenmeli, yaşanmış hasar tazmin uygulamaları topluma duyurulmalıdır.

-Ürünlerin fiyatlarının isabetli belirlenmesi. Arz-talep kanunu elbette sigorta sektöründe de geçerlidir. Sektörde işleyen büyük sayılar kanunu da etkilidir. Poliçe satın alan sayısı arttıkça maliyet de düşecektir. Bu yüzden fiyatlar isteyen herkesin ulaşmayı düşüneceği seviyelerde olmalıdır (Orhaner, 2013: 357).

-Hasar tespitleri ve hasar denetimi çalışmaları çok dikkatli yapılmalıdır. Sigorta ürünlerinin kötü niyetli kişiler ve firmalar tarafından istismar edilmesine izin ve fırsat verilmemelidir.

Sigorta şirketleri boşlukta değil, belli bir ekonomik ortam içinde çalışmaktadır. İşletmelerin bir taraftan parçası oldukları ekonomiden diğer taraftan sektörün uluslararası durumundan etkilenmemeleri imkânsızdır. Hem ülke içinde hem de uluslararası arenada meydana gelecek gelişmeler sektörü ve işletmeleri etkileyecektir. Bu çerçevede göz atılması gereken faktörler aşağıdaki gibi sırlanabilir:

-Sigorta sektörünün büyüklüğü. Bazı ülkelerdeki sektör çok büyük bazı ülkelerdeki sektör çok küçüktür. Bunda rol oynayan faktörlerden biri sigortaya genel bakıştır. GSYİH açısından bakmak durumun daha iyi anlaşılmasını sağlayabilir. Gelişmiş Avrupa ülkelerinde sigorta sektörünün ürettiği toplam prim tutarı GSYİH'nın yüzde onlarına kadar çıkarken Türkiye'de bu oran yüzde birdir. Bu, ülkemizde sigorta şirketlerinin büyümesi gerektiğini göstermektedir. Bunun anlamı işletmelerin faaliyet alanı genişliği, ortak sayısı, sermaye miktarı, çalışan sayısı ve bütün bunlara paralel olarak sattığı poliçe ve topladığı prim bakımından büyümesidir (Aktepe, 2016: 230).

-Yoğun fiyat rekabeti. Her işletme, doğal olarak, müşteri çekebilmek için fiyatlarını sektördeki rakiplerinden daha düşük utmaya çalışabilir. İşletmelerin rekabeti sadece prim bedelleri üzerinden değil aynı zamanda ürünün nitelikleri üzerinden yapması sigorta şirketlerinin gelir artırıcı fiyatlarla sektörde var olmasını mümkün kılacaktır.

-Sektöre duyulan güven veya güvensizlik. Bazı kötü ve yanlış uygulamalar hızla kötü şöhret olarak yayılabilir ve sektöre zarar verebilir. Bu da sektörün müşteri tabanını daraltır (Karabay, 2015: 123).

-Devletin müdahaleci tutumu. Her sektör gibi sigorta sektöründe de regülasyonlara ihtiyaç duyulur. Ancak, ekonomideki genel durum gibi, bu regülasyonların bir kısmı hayat ve sektörün işleyişi tarafından oluşturulur. Diğer bir kısmı devlet tarafından yapılır. Devletin sigorta sektöründe aşırı ve abartılı regülasyonlar yapma yoluna girmesi bazı mahzurlara yol açabilir. Özellikle taban ve tavan fiyat uygulaması bu tür zararlı sonuçlar ortaya çıkartan regülasyonlardandır.

-Ekonominin küçüklüğü. Küçük ekonomilerde ister istemez tüm sektörler ve bu arada sigorta sektörü de küçük olur. Nitekim kişi başına düşen prim miktarlarının gelişmiş Avrupa ülkelerinde yıllık 8 bin dolara ulaşabilirken Türkiye’de yıllık 200 dolar civarında kalmaktadır (Yayla, 2025a).

-Ekonomik belirsizlik. Ekonomide istikrarın bozulması ve temel ekonomik göstergelerin insanlara yol gösteremez duruma gelmesi de sigorta sektörüne zarar verebilmektedir. Kurlarda ani oynamalar, yüksek enflasyon, aşırı yüksek faiz uygulamaları bu çerçevede sayılabilir. Bu durumda insanlar hesap yapamamakta, önünü görememekte ve varlıklarını koruma endişesiyle sigorta yaptırmaktan uzak kalabilmektedir.

-Fakirlik ve kişi başına düşük milli gelir. Fakir ülkelerde insanların değer taşıyan varlıkları da azdır. Bu yüzden insanlar sigorta yaptırmazlar. Çünkü korumaya değer varlıkları ya hiç yoktur ya da çok azdır. Bunun tersine, zengin ülkelerde insanların korunacak daha çok varlığı vardır. Bu koruma işi önemli ölçüde sigorta işletmeleri tarafından gerçekleştirilir. Bu yüzden, zenginleşen bir ülkede sigorta hizmetlerine duyulan ihtiyaç ve talep artar.

Sonuç

Sigorta sektöründeki işletmeler de diğer sektörlerdeki işletmeler gibi kâr elde etme peşinde koşarlar. Kâr kavramıyla ilgili olumsuz fikirlerin ve algıların tersine, bir firmanın kâr elde etmesi onun insanların ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetleri yine insanların tercih edeceği vasıflarla ürettiğini gösterir. Genel olarak bakıldığında da kâr firmanın kendisinin kullandığı kaynakların etkin şekilde kullanıldığını anlatır. Bu tür firmalar ayakta kalır ve gelişirken, ters durumda olan firmalar eninde sonunda piyasadan çekilmek zorunda kalır.

Sigorta şirketlerinin kâr elde edip etmemesinde ilk dikkate alınması gereken, genel ekonomik durumdur. Veriler göstermektedir ki gelişmiş ekonomilerde diğer her sektör gibi sigorta sektörü de büyüktür. Ekonomi geliştikçe sigorta sektörü de büyümektedir. Büyüyen bir şirketin kâr elde etme imkânı ve ihtimali de artacaktır.

Genel ekonomik büyüme için sigorta sektörünün doğrudan yapabileceği fazla bir şey yoktur. En fazla sigorta sektöründe oluşan fonların yatırım için kullanılması düşünülebilir. Gerçekten, sigorta sektörü yeni yatırımlarda kullanılmak üzere girişimcilere tahsis edilecek fonların oluşmasına büyük katkılarda bulunabilir.

Bir diğer faktör devletin tutumudur. Bu da iki alanda ele alınabilir. İlki devletin aşırı ve abartılı regülasyonlar yapmaya girişmesidir. Taban ve tavan fiyat uygulamaları buna bir örnek olarak gösterilebilir. Hizmet sunanı veya hizmet alanı korumayı amaçlayan bu tür uygulamalar beklenmedik ve zararlı sonuçlar verebilir. Bu yüzden bu tür regülasyonlardan kaçınmak gerekir. Devletin tutumuyla ilgili ikinci alan devletin bir tür primsiz sigorta işletmesi gibi çalışmasıdır. Devlet bilhassa doğal afetlere uğrayan insanlara sigorta yaptırmış olma şartı aramaksızın yardıma koşmaktadır. Bu, insanlarda, bu tür durumlara karşı sigorta yaptırmanın gereksiz olduğu kanaatini uyandırmaktadır. Bu sigorta hizmeti satın

alınmasını azaltmaktadır. Bunun tipik örneği Doğal Afet Sigortası (DASK) olarak gösterilebilir. DASK ne yazık ki beklenen ve olması gereken ölçüde yaygınlaşmamaktadır.

Son olarak, sigorta işletmelerinin yapılanma ve işleyiş biçimleri de kârlılık üzerinde etkili olabilir. Sigorta işletmeleri maliyet etkin çalışma ilkelerine ve gereklerine uymalıdır. Dijital çağda yaşadığımız için, özellikle dijital alt yapı yatırımlarının geliştirilmesi büyük önem taşımaktadır. Başka bir deyişle, sektöre ilişkin yatırımlar geliştirilmeli ve kullanılmalıdır.

Kaynakça

- Aktepe, E. (2016). Genel İşletme. Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Baştürk, F. H., Çakmak, D., ve Demirtaş, B. (2017). Sigortacılığa Giriş. Akademi Consulting&Training.
- Bishop, M. (2013). A'dan Z'ye Ekonomi Sözlüğü. (Çev. Ş. Akın, B. Akın ve C. Yıldız.) Ankara: Adres Yayınları.
- Çoban, Y. (2018). İşletme İktisadı. İstanbul: On İki Levha Yayıncılık.
- Doğan, M. (2008). Doğan Türkçe Sözlük. İstanbul: Pınar Yayınları.
- Gwartney, J., Stroup, R. L., Lee, D. R., ve Ferrarini, T. H. (2016). Temel Ekonomi. Ankara: Liberte Yayınları.
- Karabay, M. E. (2015). "İşletmelerde Etik ve Liderlik: Sigorta Sektöründe Br Araştırma". İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Kaya, F., & Kahya, M. (2017). Sigorta ve Sigortacılık: Yürürlükteki Sigorta Mevzuatına Göre. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Mercan, B. (2010). "İşletmecilik ve Ekonomi". B. Akın içinde, Temel İşletme: Girişimcilik, İş Kurma ve Yönetim. Ankara: Adres Yayınları.
- Orhaner, E. (2013). Sigortacılık. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Özpeynirci, R. (2010). "Maliyet, Gelir, Kâr ve Performans Kavramları". B. Akın içinde, Temel İşletme: Girişimcilik, İş Kurma ve Yönetim. Ankara: Adres Yayınları.
- Referans Kütüphanesi (2023). Piyasa Ekonomisinde Kârın Temel Rollerini Nelerdir?,
<https://www.tutor2u.net/economics/reference/what-are-the-main-roles-of-profit-in-a-market-economy>

Scruton, R. (2007). The Palgrave Macmillan Dictionary of Political Thought. London: Palgrave.

Seyidoğlu, H. (1999). Ekonomik Terimler: Ansiklopedik Sözlük. İstanbul: Kuriş Matbaacılık.

Skousen, M. (2009). Mikro İktisat. (Çev. A. Yayla) Ankara: Adres Yayınları.

Türkkan, E. (1999). "Piyasa Mekanizması ve İşleyebilir Rekabet". A. Yayla (der) içinde, Sosyal ve Siyasal Teori. Ankara: Siyasal Kitabevi.

Yayla, Şerafettin Okan (2025 a). Sigorta Sektörü ve Kârlılık, Ankara: Liberte Yayınları.

Yayla, Şerafettin Okan (2025 b). Sigorta sektörünün Ölçek Ekonomisi Açısından İncelenmesi, Ankara: Nobel Yayıncılık

