

**T.C.
BÜLENT ECEVİT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI**

Yüksek Lisans Tezi

**BORSA İSTANBUL TURİZM ŞİRKETLERİNİN
MALİYET YÖNETİM PERFORMANSLARININ
TOPSIS YÖNTEMİ İLE ANALİZİ**

Ömer Karakaya

Zonguldak 2018

**T.C.
BÜLENT ECEVİT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI**

Yüksek Lisans Tezi

**BORSA İSTANBUL TURİZM ŞİRKETLERİNİN
MALİYET YÖNETİM PERFORMANSLARININ
TOPSIS YÖNTEMİ İLE ANALİZİ**

**Hazırlayan
Ömer Karakaya**

**Tez Danışmanı
Prof. Dr. Yasemin Köse**

Zonguldak 2018

BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ

Hazırladığım Yüksek Lisans Tezinin bütün aşamalarınca bilimsel etiğe ve akademik kurallara riayet ettiğimi, çalışmada doğrudan veya dolaylı olarak kullandığım her alıntıya kaynak gösterdiğimi ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu, yazımda enstitü yazım kılavuzuna uygun davranıldığımı taahhüt ederim.

26.10.2018

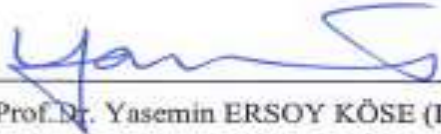
(İmza)

Ömer KARAKAYA

T.C.
BÜLENT ECEVİT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

TEZ ONAYI

Enstitümüzün İşletme Anabilim Dalında 1352821010.3 numaralı Ömer Karakaya'nın hazırladığı "Borsa İstanbul Turizm Şirketlerinin Maliyet Yönetim Performanslarının TOPSIS Yöntemi ile Analizi" konulu YÜKSEK LİSANS tezi ile ilgili TEZ SAVUNMA SINAVI, Lisansüstü Eğitim-Öğretim ve Sınav Yönetmeliği uyarınca 18/01/2018 Perşembe günü saat 14:00'da yapılmış, sorulan sorulara alınan cevaplar sonunda tezinin onayına OYBİRLİĞİYLE/OYÇOKLUĞUYLA karar verilmiştir.

Başkan 
Prof. Dr. Yasemin ERSOY KÖSE (Danışman)

Üye 
Doç. Dr. Serhan GÜRKAN

Üye 
Yrd. Doç. Dr. Mehmet Fatih BAYRAMOĞLU

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylıyorum.

26.01.2018.

Doç. Dr. Er. Öğr. YILDIRIM
Enstitü Müdürü

ÖZET

Kurum : BEÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı
Tez Başlığı : Borsa İstanbul Turizm Şirketlerinin Maliyet Yönetim Performanslarının TOPSIS Yöntemi İle Analizi
Tez Yazarı : Ömer Karakaya
Tez Danışmanı : Prof. Dr. Yasemin Köse
Tez Türü, Yılı : Yüksek Lisans Tezi, 2018
Sayfa Adedi : 105

Turizm sektörü, ekonomiye katkı sağlamakla birlikte istihdam üzerinde de olumlu etkileri bulunmaktadır. Buna göre turizm işletmelerine yönelik maliyet yönetimi uygulamaları, rasyonel kaynak kullanımını sağlamakta ve turizm işletmelerinin ülke ekonomisine daha fazla katkı sağlamasına imkan tanımaktadır.

Çalışmanın temel amacı, turizm sektöründe faaliyet gösteren BIST şirketlerinin maliyete dayalı performanslarının TOPSIS yöntemi ile belirlenmesidir. Bu amaçla, BIST’de işlem görmekte olan 6 adet turizm şirketinin 2009-2016 yılları (2014 yılı hariç) arasındaki dönemine ilişkin maliyete dayalı görece performansları, kamuyu aydınlatma platformundan (KAP) elde edilen yıllık dönemdeki kar/zarar tablolarından yararlanılarak oluşturulan finansal oranlara ilişkin veriler TOPSIS yöntemiyle analiz edilmiştir.

Çalışmanın sonucunda araştırma kapsamındaki şirketlerin maliyete dayalı görece performansları birbirleriyle karşılaştırmalı olarak değerlendirilmiştir. Sonuçlar, şirketlerin maliyet yönetim performanslarının makroekonomik şartlardan etkilendiğini ve yıllara göre değişkenlik gösterdiğini ortaya koymaktadır. Buna göre, yapılan analizler sonucunda, sürekli olarak performans yüksekliği sağlayan şirket olmadığı ortaya konulmuş; gerek yıllık analizler gerekse dönemsel analizler ile ilgili bulgular kapsamında şirketlerin maliyete dayalı görece performans sıralaması yapılmıştır.

Anahtar Kelimeler: TOPSIS, Maliyet Yönetim Performansı, Turizm

ABSTRACT

Institution : BEÜ Institute of Social Sciences, Department of Management
Title : Analysis of Cost Management Performances of Borsa Istanbul Tourism Companies by TOPSIS Method
Author : Ömer Karakaya
Adviser : Prof. Dr. Yasemin Köse
Type of Thesis, Year : MSc. Thesis, 2018
Total Number of Pages : 105

The tourism sector contributes to the economy as well as having positive effects on employment. Accordingly, cost management practices for tourism enterprises provide rational resource utilization and enable tourism enterprises to contribute more to the economy of the country.

The main purpose of this study is to determine the financial performance of the BIST companies operating in the tourism sector by the TOPSIS method. For this purpose, the relative performance of 6 tourism companies operating in BIST is analyzed based on the financial performance of the period between 2009-2016 (except 2014) using the data related to financial ratios obtained from comprehensive annual income statements taken from Public Disclosure Platform (PDP) in TOPSIS.

As a result, the financial performances of the companies in the study were evaluated against each other. The results show that the cost management performances of companies are affected by macroeconomic conditions and vary according to years. According to these analyses, it has been revealed that there is no company having constantly high-performance. The companies were ranked based on the relative financial performance according to findings from both the annual analysis and the periodical analysis of the of these companies.

Keywords: TOPSIS, Cost Management Performances, Tourism

ÖNSÖZ

Bu çalışma turizm sektöründe faaliyet gösteren BIST şirketlerinin maliyete dayalı performanslarının TOPSIS yöntemi ile belirlenmesini amaçlamaktadır. Bu amaçla, BIST’de işlem görmekte olan 6 adet turizm şirketinin 2009-2016 yılları (2014 yılı hariç) arasındaki dönemine ilişkin maliyete dayalı göreceli performansları, kamuyu aydınlatma platformundan (KAP) elde edilen yıllık dönemdeki kar/zarar tablolarından yararlanılarak oluşturulan finansal oranlara ilişkin veriler TOPSIS yöntemiyle analiz edilmiştir.

Öncelikle, çalışmanın tüm evrelerinde bilgi ve desteğini benimle sürekli paylaşan, bilimsel rehberliği ve yapıcı yaklaşımı ile araştırmaya odaklanmamı sağlayan değerli hocam ve tez danışmanım Sayın Prof. Dr. Yasemin Köse’ye sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Araştırma sürecinde bilgi birikimi ve deneyimlerini benimle paylaşan, yorum ve önerileri ile çalışmamı önemli katkılar sağlayan değerli hocalarım Sayın Yrd. Doç. Dr. M. Fatih Bayramoğlu’ya, Sayın Doç. Dr. Serhan Gürkan’a ve Sayın Doç. Dr. Murat Yıldırım’a; verdikleri destek ve moral ile çalışmaya büyük katkıları bulunan değerli arkadaşlarım Cihan Kara’ya, Özcan Kaya’ya ve Gülçin Erel’e teşekkürlerimi sunarım.

Son olarak, tüm eğitim hayatım boyunca anlayış ve desteği ile her zaman yanımda olan aileme teşekkürü bir borç bilirim.

İÇİNDEKİLER

Sayfa

ÖZET	iv
ABSTRACT.....	v
İÇİNDEKİLER	vii
TABLolar LİSTESİ.....	ix
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	x
KISALTMALAR LİSTESİ.....	xi
GİRİŞ	1
1. YÖNETİM MUHASEBESİ VE MALİYET YÖNETİMİ İLİŞKİSİ.....	4
1.1. Yönetim Muhasebesinin İşletme Yönetimindeki Yeri.....	4
1.2. Yönetim Muhasebesinin Bilgi Sunduğu Çevre Unsurları.....	12
1.2.1. Yöneticiler.....	14
1.2.2. İşletme Çalışanları.....	15
1.2.3. Paydaşlar	15
1.2.4. Kredi Sağlayanlar.....	16
1.2.5. Devlet	16
1.2.6. Toplum	17
1.3. Yönetim Muhasebesinin Gelişim Aşamaları	17
2. MALİYET YÖNETİMİ VE PERFORMANS ÖLÇÜMÜ.....	25
2.1. Maliyete Dayalı Performans Ölçüm Yöntemleri	25
2.1.1. Faaliyet Tabanlı Maliyetleme.....	25
2.1.2. Hedef Maliyetleme	27
2.1.3. Kaizen Maliyetleme	28
2.1.4. Toplam Kalite Yönetimi	29
2.1.5. Değer Zinciri Analizi	30
2.1.6. Dengelenmiş Puan Kartı.....	31
2.1.7. Kıyaslama.....	32
2.1.8. Mali Analiz.....	33
2.2. Performans Ölçümünde Kullanılan Çok Kriterli Karar Verme Yöntemlerinden TOPSIS Yöntemi	38
2.3. Finansal Oranların TOPSIS Yöntemiyle Analizine İlişkin Yapılmış Çalışmalar	43

3. UYGULAMA.....	55
3.1. Türkiye’de Turizm Sektörünün Analizi.....	55
3.2. Araştırmanın Amacı.....	62
3.3. Araştırmanın Kısıtları	63
3.4. Araştırmanın Yöntemi.....	63
3.5. Araştırma Bulguları ve Değerlendirmeler.....	69
SONUÇ.....	76
KAYNAKÇA	80
EKLER.....	93



TABLolar LİSTESİ

Sayfa

Tablo 1.1: Yönetim Muhasebesinin Gelişimi ve Özellikleri	21
Tablo 3.1: Türkiye'ye Gelen Turistlerin Aylara ve Yıllara Göre Dağılımı	57
Tablo 3.2: OECD Üyesi Ülkelerden Türkiye'ye Gelen Turistlerin Dağılımı	58
Tablo 3.3: Balkan Ülkelerinden Türkiye'ye Gelen Turistlerin Dağılımı	59
Tablo 3.4: Afrika Ülkelerinden Türkiye'ye Gelen Turistlerin Dağılımı	59
Tablo 3.5: Asya Ülkelerinden Türkiye'ye Gelen Turistlerin Dağılımı	60
Tablo 3.6: Çalışmaya Dahil Edilen BIST XTRZM Endeksindeki Şirketler	64
Tablo 3.7: 2009-2011 Yılları Arasında Kullanılan Karar Değişkenleri	65
Tablo 3.8: 2012-2016 Yılları Arasında Kullanılan Karar Değişkenleri	66
Tablo 3.9: 2009-2011 Yılları İçin Maliyete Dayalı Görelî Şirket Performansları	70
Tablo 3.10: 2012-2016 Yılları İçin Maliyete Dayalı Görelî Şirket Performansları	71
Tablo 3.11: Dönem Bazında Maliyete Dayalı Ortalama Görelî Şirket Performansları	74

ŞEKİLLER LİSTESİ

Sayfa

Şekil 1.1: Stratejik Yönetim Muhasebesinin Ortaya Çıkışı.....	7
Şekil 1.2: Yönetim (Muhasebesi) Bilgi Sistemi-Karar Alma ve Değer Yaratma İlişkisi	9
Şekil 1.3: Yönetim Muhasebesinin Evrim Süreci.....	18
Şekil 3.1: 2009-2016 Yılları İçin Maliyete Dayalı Görelî Şirket Performans Grafiği	70
Şekil 3.2: 2009-2016 Yılları için Şirketlerin Görelî Performans Sıralamaları (En İyi = 1, En Kötü = 6)	73
Şekil 3.3: Dönem Bazında Maliyete Dayalı Ortalama Görelî Şirket Performans Grafiği	75

KISALTMALAR LİSTESİ

ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AHP	: Analitik Hiyerarşi Prosesi
AR-GE	: Araştırma-Geliştirme
AVTUR	: Avrasya Petrol ve Turistik Tesisler Yatırımlar A.Ş.
BIST 30	: Borsa İstanbul 30 Endeksi
BIST	: Borsa İstanbul A.Ş.
CAMELS	: Capital Adequacy, Asset Quality, Management Efficiency, Earnings Ability and Liquidity
CRITIC	: Criteria Importance Through Intercriteria Correlation
ÇKKV	: Çok Kriterli Karar Verme
ELECTRE	: ELimination and Choice Expressing REality
IFAC	: International Federation of Accountants
KAP	: Kamuyu Aydınlatma Platformu
MAALT	: Marmaris Altinyunus Turistik Tesisleri A.Ş.
MARTI	: Martı Otel İşletmeleri A.Ş.
MOORA	: Multi-Objective Optimization on the basis of Ratio Analysis
OECD	: Organisation for Economic Co-operation and Development – Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
PROMETHEE	: Preference Ranking Organization METHod for Enrichment Evaluations
SMM	: Satılan Malın Maliyeti
TEKTU	: Tek-Art İnşaat Ticaret Turizm Sanayi ve Yatırımlar A.Ş.
TMS	: Türkiye Muhasebe Standartları
TOPSIS	: Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution
UMSK	: Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu
UNWTO	: Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütü
UTPYA	: Utopya Turizm İnşaat İşletmecilik Ticaret A.Ş.
VIKOR	: VİseKriterijumsa Optimizacija I Kompromisno Resenje
XKURY	: Borsa İstanbul Kurumsal Yönetim Endeksi

XTRZM

: Borsa İstanbul Turizm Sektörü Endeksi



GİRİŞ

Günümüz dünyasında ekonomik, sosyal ve kültürel alanda yaşanan değişim ve dönüşümler, işletmecilik alanında da etkisini göstermekte; işletmelerin daha dinamik ve daha rekabetçi bir yapıda olmasını gerektirmektedir. Dolayısıyla işletmeler, bu dinamik ve rekabetçi yapıya uyum sağlamak durumundadırlar. Bu çerçevede günümüz iş dünyasında, işletmelerin dünya çapında meydana gelen gelişmeleri ve rakiplerini yakından takip etmeleri, yüksek rekabet gücüne sahip olmaları gerekmektedir. Bu nedenle mevcut rekabetçi ortamda yöneticilerin tutarlı, mantıklı ve stratejik kararlar vermesi gerekmektedir; finansal ve ekonomik bilgileri sağlayan araçların ve modellerin geliştirilmesi ihtiyacı oluşmaktadır. Bu doğrultuda işletmelerin muhasebe fonksiyonundan beklentileri her geçen gün artmaktadır.

Geleneksel anlamda yapılmakta olan tanımında, muhasebeye yüklenen kaydetme, sınıflandırma, raporlama ve yorumlama görevleri yeniden gözden geçirilmiştir. Muhasebenin ilk üç görevi defter tutma olarak adlandırılmaktadır. Buna göre, yazılı hukuk sistemini benimseyen ülkelerde muhasebe anlayışı yasal zorunluluk temelli olduğundan, muhasebe uygulamalarında daha çok ilk üç görevin gerçekleştirildiği, yorumlama görevinin öneminin ise giderek arttığı bilinmektedir. İctihadi hukuk sistemini benimseyen ülkelerde, muhasebe uygulamaları ve hukuk sistemi yoruma dayalı olarak gerçekleştirilmektedir. Muhasebe alanındaki yeniliklerin ve muhasebenin anayasası olarak adlandırılabilir muhasebe standartlarının, ictihadi hukuk sistemini benimseyen ülkeler tarafından geliştirilmesi; modern muhasebe anlayışı ile geleneksel muhasebe anlayışı arasındaki farkın, muhasebenin yorumlama görevinin gerçekleştirilmesi noktasında ortaya çıktığının anlaşılmasını sağlamıştır. Bu çerçevede günümüz rekabetçi iş dünyasında yönetim muhasebesinin öneminin ve sorumluluklarının arttığı görülmektedir.

Yönetim muhasebesi, gerçekleştirdiği uygulamalarda, yönetime fayda sağlamak amacına odaklandığından; bu amaç doğrultusunda, muhasebe ile ilişkili yasal ve ilkesel sınırların ötesinde bir hareket alanına sahiptir. Yönetim muhasebesi, gerektiği durumlarda bu yasaları ve ilkeleri yeniden yorumlayabilir.

Gerektiğinde ise, işletme yöneticisinin gereksinmelerine cevap verecek belgeleri hazırlayabilmek için bu ilkelerden bir kısmına uymadan işlem yapabilir. Bu nedenle yönetim muhasebesinde parasal verilerin yanında iktisadi anlam taşıyan sayısal bilgilerin toplanması, işlenmesi ve raporlanması söz konusudur. Bu bağlamda yönetim muhasebesi, yönetime bilgi sağlayacak muhasebecilerle muhasebe bilgilerinden yararlanacak yöneticiler arasında köprü vazifesi yapmaktadır.

Yöneticilerin, işletmenin amaçlarına etkin bir şekilde ulaşabilmelerini sağlamak için alacakları kararlarda ihtiyaç duydukları temel bilgi maliyet bilgileri ve yerine getirmeleri gereken temel görev “maliyet yönetimi”dir. Çünkü yöneticilerin aldıkları kararların büyük bir kısmı ya maliyet bilgisine dayanmakta ya da maliyet bilgisinden etkilenmektedir. Maliyet yönetimi aynı zamanda performans yönetimi anlamına da gelmektedir. Çünkü maliyet yönetimine odaklanarak yapılacak analizler sonucunda, önleyici faaliyetlerin gerçekleştirilebileceği ve optimum kararların alınabileceği düşünülmektedir. Böylelikle yönetim muhasebesi, maliyet yönetimi aracılığıyla, kaynak planlamasına ve kontrolüne katkı sağlayan bir yapıya bürünerek aynı zamanda bir performans değerlendirme sistemi olarak da uygulanabilmektedir.

Turizm sektörü gerek ekonomiye yapmış olduğu katkı gerekse istihdam üzerindeki olumlu etkisi sebebiyle ülkelerin ekonomik kalkınmalarında önemli bir yere sahiptir. Özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülke ekonomilerinde turizm sektörünün kalkınmaya etkisi daha belirgindir. Bu bağlamda turizm sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin başarısı, maliyet yönetim performanslarının başarısı ile yakından ilişkilidir. Bu nedenle turizm sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin maliyet yönetim performanslarının ölçülmesi, işletmenin tüm çevre unsurlarına fayda sağlayacaktır. Buna bağlı olarak turizm işletmelerinin maliyet yönetim performanslarının ölçülerek, mevcut durumlarının analizinin yapılması ve sektördeki diğer işletmeler ile karşılaştırmalı durum tespitinin yapılması gerekmektedir. Buna bağlı olarak turizm işletmelerine yönelik maliyet yönetimi uygulamaları, rasyonel kaynak kullanımını sağlayarak; turizm işletmelerinin ülke ekonomisine daha fazla katkı sağlamalarını mümkün kılacaktır.

Bu çalışmanın amacı, turizm sektöründe faaliyet gösteren Borsa İstanbul (BİST) şirketlerinin maliyete dayalı performanslarının TOPSIS yöntemi ile belirlenmesidir. Bu amaçla, bu çalışma giriş ve sonuç bölümleri haricinde üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, yönetim muhasebesi ve maliyet yönetimi kavramları birbirleri ile ilişkilendirilerek açıklanmıştır. İkinci bölümde maliyete dayalı performans ölçüm yöntemleri hakkında bilgi verilmiştir. Üçüncü bölümde ise; turizm sektörü hakkında bilgi verildikten sonra, BİST’de faaliyet gösteren turizm şirketlerinin kar/zarar tablolarından türetilen maliyet ve karlılık oranlarına dayalı olarak TOPSIS yöntemi ile yapılan maliyet yönetim performans analizinden elde edilen bulgular yer almaktadır.



1. YÖNETİM MUHASEBESİ VE MALİYET YÖNETİMİ İLİŞKİSİ

Bu bölümde öncelikle yönetim muhasebesinin işletme yönetimindeki yeri hakkında bilgi verildikten sonra yönetim muhasebesinin bilgi sunduğu çevre unsurları ve yönetim muhasebesinin gelişim aşamaları üzerinde durulmaktadır.

1.1. Yönetim Muhasebesinin İşletme Yönetimindeki Yeri

Yasal düzenlemeler ile muhasebe uygulamaları arasında önemli ölçüde ilişki bulunmaktadır. Yazılı hukuk sisteminde, kurallar öğreti niteliği taşımakta olduğundan, kanunlarda muhasebe ve mali raporlama ile ilgili kapsamlı düzenlemeler yer almaktadır (Aygün; 2009:55). Buna bağlı olarak da yazılı hukuk sisteminin benimsendiği ülkelerde muhasebe uygulamalarının yazılı kurallara göre şekillendiği görülmektedir. Türkiye’de de yazılı hukuk sistemi benimsenmiş olup muhasebe anlayışı ağırlıklı olarak yasal zorunluluk temelli olduğundan muhasebe, daha çok vergisel düzenlemelerle sınırlı bir işlevi veya görevi çağrıştırmaktadır. Ancak dünyada her alanda yaşanmakta olan gelişim ve dönüşümler işletme alanında da kendini göstermekte ve işletmelerin muhasebe uygulamalarından beklentilerini artırmaktadır. Yasal zorunluluklara uyulmasının yanında yasal sınırların dışına da taşan bir muhasebe anlayışının gerekliliği anlaşılmaktadır. Dolayısıyla işletmenin bilgi sunduğu çevre unsurlarının gereksinim duydukları bilginin sağlanabilmesi için; yasal zorunluluk temelli yasal sınırlar içerisinde hareket eden “*vergi için muhasebe*” anlayışı, yerini yasal zorunlulukları yerine getirmenin yanında muhasebe uygulamaları sonucu elde edilen verilerle birlikte diğer bilim dallarında kullanılmakta olan analiz yöntemlerini de kullanan “*bilgi için muhasebe*” anlayışına bıraktığında, muhasebeye yüklenen görevler ve muhasebeden beklenenler değişecektir (Bilginoğlu, 1988:30-35).

Muhasebeye yüklenen görevler muhasebenin tanımında “kaydetme”, “sınıflandırma”, “raporlama”, “yorumlama” olmak üzere dört madde halinde sayılmakta, muhasebeden beklenenler ise gelişen ve değişen dünyadaki dinamik ekonomik koşullarda sürekli olarak yenilenmektedir. Dolayısıyla geleneksel

anlamda yapılmakta olan muhasebe tanımında yer alan dört görev modern dünyada işletme hakkında bilgi sahibi olması gerekenlere gerekli bilgileri sağlamada eksik kalabilmektedir. Çünkü bu dört görevden biri olan yorumlama görevi, yalnızca yasal zorunluluk gözetilerek yerine getirilmemektedir. Muhasebenin ilk üç görevi olan kaydetme, sınıflandırma ve raporlama; defter tutma görevi olarak adlandırılabilir ancak muhasebenin görevi defter tutmadan ibaret sayılamaz; zira muhasebenin diğer görevi olan yorumlama, muhasebenin amacını ve kapsamını defter tutma görevinden çok daha ileri taşımaktadır. Modern muhasebe anlayışı ile geleneksel muhasebe anlayışı arasındaki fark raporların yorumlanması noktasında belirlemektedir (Sevilengül, 2000:11). Muhasebe, artık işletmelerin yalnızca geçmişte gerçekleşmiş olan mali nitelikteki olayları ya da vergiye konu olan geliri saptamak için kullanılan bir defter kayıt sistemi olmaktan çıkarak aynı zamanda işletme ile ilgili tüm çıkar gruplarının planlama ve denetim aracı olma niteliğine ulaşır. Aksi halde muhasebe katiplik hizmeti niteliğine dönmüş bir uygulamadan ibaret kalacaktır (Peker, 1988:7-12).

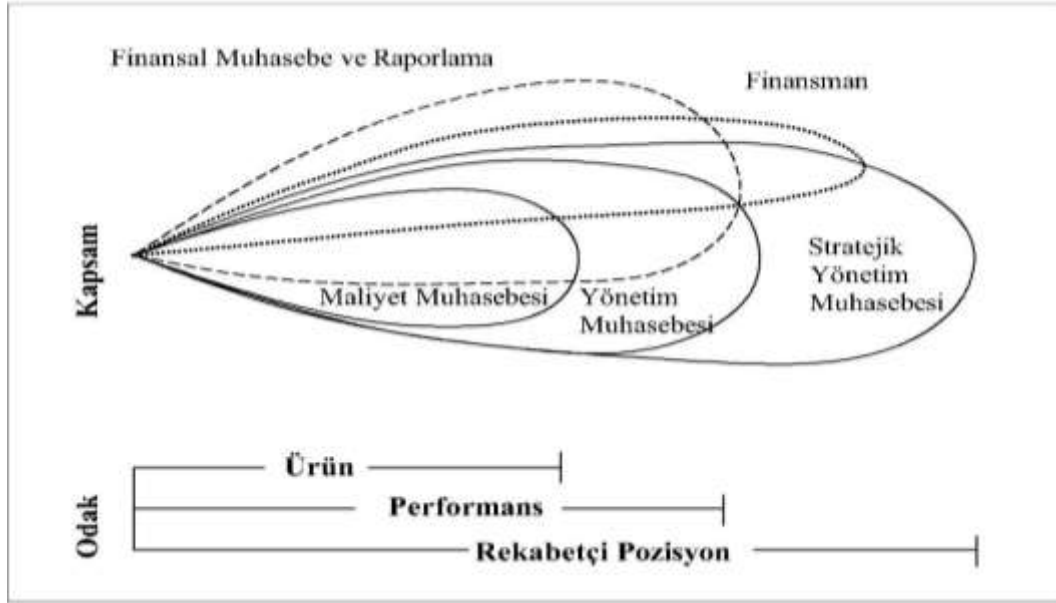
Dolayısıyla bir planlama ve denetim aracı olarak muhasebeyi “finansal ve ekonomik verilerin ölçülmesi ve iletişimi” şeklinde tanımlamak da mümkündür (Üstün, 1992:5). Zira muhasebe, bir örgütün kaynaklarının oluşumunu, bu kaynakları kullanma biçimini ve örgütün kaynakları kullanma biçimi sonucu kaynaklarda meydana gelen değişiklikleri ve örgütün finansal durumunu açıklayan bilgileri üreten bir bilgi sistemidir. Muhasebe, topladığı bilgileri kaydetmekle, sınıflandırmakla, raporlamakla ve yorumlamakla görevlidir. İşletme yöneticileri de sorumluluklarında bulunan işletmelerin faaliyetlerini planlamak örgütlemek yürütmek ve kontrol etmekle görevlidir (Sevilengül, 2000:9). Bu bağlamda yönetim muhasebesi, yönetime bilgi sağlayacak muhasebecilerle muhasebe bilgilerinden yararlanacak yöneticiler arasında köprü vazifesi yapmaktadır. “Analitik muhasebe” ve “içe dönük muhasebe” gibi adlarla da anılmakta olan yönetim muhasebesinin amacı; işletme yöneticilerinin sağlıklı kararlar alabilmeleri için ihtiyaç duydukları sayısal bilgileri sağlamaktır (Büyükmirza, 1995:16).

Muhasebenin bir bilgi sistemi olmasından hareketle, muhasebe uygulamalarında bilgi sağlanacak hedef gruplara göre yönetim muhasebesinin

yerini tespit etmek mümkündür. Buna göre, işletme dışına bilgi vermek amacıyla yapılan muhasebe uygulamaları finansal muhasebe, yönetime bilgi sağlamak üzere yürütülen muhasebe uygulamaları ise yönetim muhasebesi kapsamında değerlendirilir. Ana etkinlik dallarına göre muhasebeyi sınıflandırdığımızda ise, muhasebe uygulamalarında yönetim muhasebesinin yerinin tespiti aynı dayanak noktası etrafında şekillenecektir. Bütün muhasebe dallarının yönetim muhasebesiyle ilişkisi, her birinde yürütülen muhasebe uygulamalarının işletme yöneticilerini hangi oranda hedef aldığına bağlı olarak belirlenir (Büyükmirza, 1995:24). İşletmelerin muhasebe ve finansman bölümünde görev yapan personelin yaptıkları işlemlerin odak noktası ve kapsamına göre muhasebe literatüründe hangi muhasebe dalına dahil edileceğini belirlemek mümkündür.

Şekil 1.1'de işletmelerin muhasebe ve finansman bölümünde gerçekleştirdiği işlemlerin; ürün odaklı, performans odaklı, hem ürün hem performans odaklı olmasının yanında rekabetçi vizyona sahip olup olmaması açısından, odak noktalarına göre hangi muhasebe dalına hizmet ettiği belirtilmiştir. Şekil 1.1'de muhasebe ve finansman departmanlarında gerçekleştirilen işlemlerin odak noktalarına göre yapılan muhasebe dallarını belirleme çalışmasıyla birlikte, odak noktaları belirtilen muhasebe dallarının kapsamı da verilerek, birbirleriyle olan ilişkisi ortaya konulmuştur.

Şekil 1.1: Stratejik Yönetim Muhasebesinin Ortaya Çıkışı



Kaynak: Whiteley, Stan (1994); "Constracting a Unique Role on The Management Team," *CMA Dergisi*, Cilt 68, No 4, May 1994, s.2.

Şekil 1.1’de işletmelerin muhasebe ve finansman departmanlarında gerçekleştirdiği işlemlerin hem odak noktasına hem kapsamına göre birlikte yapılan analiz sonucu; yönetim muhasebesinin ürün ve performans odaklı olduğu aynı zamanda rekabetçi vizyona sahip olması durumunda stratejik yönetim muhasebesi adıyla anıldığı belirtilmektedir. Şekil 1.1’den anlaşılacağı üzere işletmede gerçekleştirilen ve yönetim muhasebesi kapsamına dahil edilen işlemlerin bir kısmı aynı zamanda maliyet muhasebesine, finansal muhasebeye ve finansmana da dahil edilmiştir. Bundan anlaşılacağı üzere yönetim muhasebesi; finansal muhasebe, maliyet muhasebesi ve finansman bilgileri üzerine inşa edilir. Dolayısıyla yönetim muhasebesi kapsamına girecek değerlendirmelerde bulunacak muhasebecilerin, muhasebenin diğer tüm dallarında ve finansman alanında uzmanlık sahibi olması gerekir ve sadece ürün odaklı düşünce yapısına sahip olması yeterli olmaz, aynı zamanda performans odaklı düşünüp rekabetçi vizyona sahip olması gerekir.

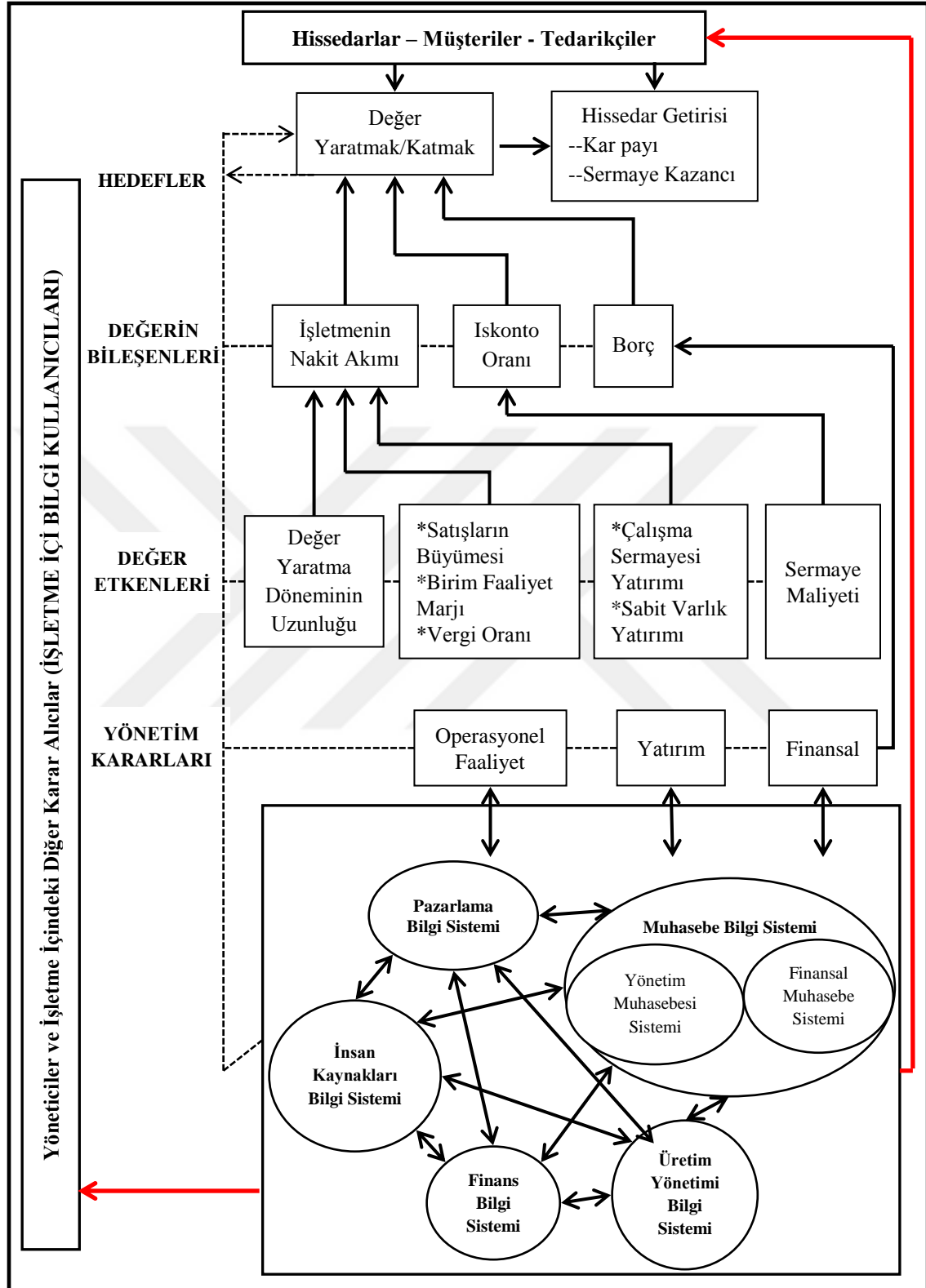
Yönetim muhasebesinin temel görevi, yöneticinin rasyonellik derecesini yükselterek karar almasına yardımcı olmaktır. Yönetim muhasebesinin temel görevinin yönetime yönelik olmasına karşın yönetim muhasebesini tek yönlü fayda sağlayan bir uygulama olarak değerlendirmek eksik kalacaktır. Yönetim muhasebesi bir işletmede uygulandığında; finansal muhasebe ve maliyet

muhasebesinden elde edilen bilgiler diğer bilim dallarındaki yöntemlerden yararlanılarak yönetimin ihtiyacı doğrultusunda analiz edilip yorumlanmış olur dolayısıyla yöneticilerin alacağı kararların rasyonellik derecesi artmış olur. Yöneticinin alacağı kararlarda rasyonellik seviyesi arttıkça uzun vadede işletmenin çalışmalarındaki verimlilik artacaktır. İşletmenin verimliliğinin artmasına yardımcı olan yönetim muhasebesi, yapmış olduğu çalışmalarla sadece işletme yöneticilerine değil; başta işletme yöneticileri olmak üzere finansal bilgi kullanıcılarının tamamına fayda sağlamış olmaktadır (Peker,1988:16). Diğer bir ifadeyle, yönetim muhasebesi yapmış olduğu çalışmalarla yönetime hizmet etmesine karşın; işletme adına sağladığı fayda, yöneticilerin alacağı kararlara yardımcı olması aracılığıyla, işletmenin tüm çıkar gruplarını kapsar.

Şekil 1.2’ de yönetim muhasebesinin, başta yöneticilerin bulunduğu işletme içi bilgi kullanıcılarına doğrudan bilgi sağladığı gösterilmektedir. İşletme içi bilgi kullanıcılarına bilgi sağlarken eş zamanlı olarak, işletmenin yönetim kararlarına yön vermesinden dolayı işletmenin değer etkenlerine katkı sağladığı belirtilmektedir. İşletmenin değer etkenlerine katkı sağlaması sonucu işletmenin hedeflerine ulaşmasına yardımcı olduğu belirtilen yönetim muhasebesinin dolaylı olarak da işletme dışı bilgi kullanıcılarına nasıl fayda sağladığı gösterilmektedir.

Yönetim muhasebesinin işletmenin bilgi kullanıcılarına fayda sağlamasını gösteren Şekil 1.2 incelendiğinde; yönetim muhasebesinin finansal muhasebe ile birlikte işletmenin diğer fonksiyonlarıyla etkileşim içerisinde oluşturduğu yönetim bilgi sisteminin, işletme içi bilgi kullanıcılarına doğrudan bilgi sunduğu, işletme dışı bilgi kullanıcılarına ise, yönetim kararlarının alınıp işletmenin hedefine ulaşması yolunda, gerekli veriyi sağladığı gözlemlenmektedir. İşletme dışı bilgi kullanıcıları bu verileri alınacak kararların niteliğine göre değerlendirip kendilerine uygun bilgiler haline getireceklerdir. Diğer bir ifadeyle, yönetim muhasebesi işletme içi bilgi kullanıcılarına kullanabilecekleri bilgileri sunarak fayda sağlarken işletme dışı bilgi kullanıcılarına ise kullanabilecekleri verileri sunarak bu verileri bilgi haline çevirme imkanı sunarak fayda sağlarlar.

Şekil 1.2: Yönetim (Muhasebesi) Bilgi Sistemi-Karar Alma ve Değer Yaratma İlişkisi



Kaynak: Çalışkan, Arzu Özsoğün (2007); "Sanayi İşletmelerinde Uygulanan Yönetim Muhasebesi Tekniklerinin Değer Tabanlı Yönetim Yaklaşımı Kapsamında Değerlendirilmesi" Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Modern muhasebe anlayışını benimsemiş olan yönetim muhasebesini, geleneksel muhasebe anlayışını benimsemiş olan finansal muhasebeden farklılaştıran birtakım özellikler bulunmaktadır (Büyükmirza, 1995:17-23):

- Finansal muhasebe, önemsiz birkaç istisna dışında, geçmişe dönük gerçekleşmiş olay ve işlemlere ait verilerle çalışmalarını sürdürür. Buna karşın yönetim muhasebesi yapmış olduğu çalışmalarda sadece gerçekleşmiş verilerle yetinmeyip gerçekleşmemiş işlemlere ait verileri de dikkate alır. Örneğin; tam kapasitede çalışan bir işletmede, üretimde mevcut kapasitenin tamamını kullanıyor olmasından dolayı karşılanamamış talepler (yapılamamış satışlar) ve bunun sonucu olarak kaçırılmış gelir ve karlar yönetim muhasebesinde dikkate alınırken finansal muhasebede bu nitelikteki veriler incelenmez.
- Finansal muhasebe, muhasebenin temel kavramlarından “para ile ölçülme kavramı” dışına çıkmadan işlem yapar. Dolayısıyla finansal muhasebede asıl önemli olan veriler, para birimi ile ölçülebilenlerdir; diğer sayısal bilgiler ancak parasal hesaplamaların yapılabilmesi için gerek duyulduğunda kullanılmaktadır. Finansal muhasebenin adı da “para ile ölçülme kavramına” sıkı sıkıya bağlı kalıp bu kavram dışında uygulama yapmıyor olmasından gelmektedir. Yönetim muhasebesinde ise asıl önemli olan yönetime fayda sağlamaktır. Yönetime fayda sağlama görevini daha etkin olarak gerçekleştirebilmek için yapılan çalışmalarda yasal kurallara ve genel kabul görmüş muhasebe ilkelerine uygun hareket etmek yeterli olmayabilir (Sevilengül, 2000:15). Dolayısıyla yönetim muhasebesi, çalışmalarında yönetime fayda sağlayabilmek adına muhasebe ile ilişkili yasal ve ilkesel sınırların ötesinde bir hareket alanı oluşturur. Gerektiği durumlarda bu yasaları ve ilkeleri yeni iktisadi ve sosyal koşullar altında yeniden yorumlayabilir. Gerektiğinde ise, işletme yöneticisinin gereksinmelerine cevap verecek belgeleri hazırlayabilmek adına bu ilkelerden bir kısmına uymadan işlem yapabilir (Peker, 1988:14). Bu nedenle yönetim muhasebesinde parasal verilerin yanında iktisadi anlam taşıyan sayısal bilgilerin de toplanması işlenmesi ve raporlanması söz konusu olmaktadır.

- Finansal muhasebe verilerinin başlıca kaynağı kanıtlayıcı belgelerden oluşmaktadır. Yönetim muhasebesinde ise yasalarca kanıtlayıcı belge sayılsın veya sayılmasın yönetime fayda sağlamak adına gereksinme duyulan her çeşit kaynak veri olarak kullanılabilir.

Finansal muhasebe ile yönetim muhasebesinin arasındaki bu farklılıkları; birbirinden farklı bilgi sistemlerinin varlığını açıklamasından ziyade işletme yönetimine fayda sağlama anlamında birbirini tamamlayan bilgi sistemlerinin bağlantı noktaları olarak değerlendirmek daha anlamlı olacaktır. Finansal muhasebe ile yönetim muhasebesi ayrı ayrı bilgi toplayan, bunları ayrı ayrı raporlayan iki bağımsız sistem değil tek bir ana muhasebe sistemi içinde bütünleşmiş yapıda faaliyetlerini sürdürmektedirler (Büyükmirza, 1995:23). Bu anlamda yönetim muhasebesi; muhasebe bilgi sisteminden elde edilen verilerin, işletme yöneticileri tarafından alınan kararlarda kullanabilme özellikleri konusunda, bu bilgilerin değerlendirilmesi, analiz edilebilmeleri için geliştirilmiş bulunan kavram ve teknikleri konu alan muhasebe dalıdır (Erdamar, 2006:2).

Günümüz iş dünyası ve çevresi son yıllarda yaşanan hızlı gelişmeler sonucunda daha dinamik ve daha rekabetçi bir hal almıştır. Mevcut rekabetçi ortamda yöneticilerin tutarlı, mantıklı ve stratejik kararlar vermesi gerekmiş, bu nedenle finansal ve ekonomik bilgileri sağlayan araçların ve modellerin geliştirilmesi ihtiyacı oluşmuştur. Bu ihtiyacın giderilmemesi durumunda ise, işletmenin rekabet eksikliğinin sebeplerinin o işletme yöneticisinin kontrolü dışında gerçekleştiği düşünülerek sebebi; hükümet, rakipler, küreselleşme olgusu, müşteriler, tedarikçiler gibi dış etkenlerde aranabilmekte; işletme yönetiminin sorumluluğu göz ardı edilebilmektedir (Corbett, 1998:11-13). Diğer bir ifadeyle işletme, rekabetçi ve dinamik ortama uyum sağlamaması sonucu yöneticiye çağın gereksinimlerine uygun nitelikte finansal ve ekonomik bilgi sağlamada güçlükler yaşayabilmektedir. Bu durumda yönetici, mevcut rekabetçi ortamda işletmenin varlığını sürdürebilecek kararları alabilme kabiliyetinden yoksun kalmaktadır. Buna göre rekabet gücü eksikliği yaşayan işletmeler, işletme içi tüm etkenlerle birlikte yönetimi çağın gereksinimlerine uyumlu hale getirmeli ve uyumlu tutmalıdır. Rekabet gücü eksikliği yaşayan işletmelerin problemi ortadan kaldırabilmek için odaklanması gereken işletme içi etkenler iken bazı işletmeler

bunun aksi durumda hareket etmekte, işletme dışı etkenlere odaklanmaktadır. Bu durumda bazı işletmeler tarafından, işletmenin rekabet gücü eksikliği giderilmeye çalışılırken yanlış odak noktalarında sebepler aranıldığı için çözüme kavuşma olasılığı azalacaktır.

Bu doğrultuda işletme yönetiminde yönetim muhasebesinden beklentiler artmıştır (Hacırüstemoğlu ve Şakrak, 2002:6-7). Rekabet ortamında yaşanan sürekli artış ve değişim eğilimi sonucunda yönetim muhasebesinden beklentilerin artması, yönetim muhasebesine işletme yönetimindeki değerini artırma fırsatını sunmuştur (Russel vd., 1999:39-44). İşletme yönetiminde ortaya çıkan yeni ihtiyaçları ve kendisine sunulan fırsatı yönetim muhasebesi en etkin şekilde değerlendirmiş ve kendisini yeniden yapılandırmıştır. Yönetim muhasebesinde yaşanan bu gelişmeler, muhasebe alanındaki gelişmelerden yalnızca biri olmasına karşın işletme yönetimi açısından son dönemde yaşanan en önemli gelişmelerden biridir (Peker, 1988:7).

Yönetim muhasebesi yeniden yapılandırılmış şekliyle işletme stratejisini destekleyen ve işletmeye değer kazandıran bir sistem haline gelmiştir. Yeniden yapılandırılmış bir yönetim muhasebesi sisteminde; yönetim muhasebesi uzmanları, finansal tablo hazırlayıcısı olma rolünden büyük ölçüde uzaklaşarak, karar destekleyici uzman rolüne geçmişlerdir. Günümüzdeki yönetim muhasebesi uzmanları, işletme dışında işletmenin müşterileri ile iş ortakları gibi ilişkide bulunmakta, işletme içinde ise danışman ve örgütsel eğitici konumunda yer almaktadırlar (Siegel ve Kulesza, 1996:26). Bu durum, yeni bir muhasebe uzmanı kavramını ortaya çıkarmaktadır. Bu kavram, karma muhasebe uzmanı (hybrid accountant) olarak ifade edilmektedir. Karma muhasebe uzmanı, hem muhasebe bilgisine sahip olan hem de işletmenin ticari süreçleri ve işlemsel fonksiyonları hakkında derinlemesine bilgi sahibi olan kişi olarak tanımlanmaktadır (Burns ve Scapens, 2000:5-17).

1.2. Yönetim Muhasebesinin Bilgi Sunduğu Çevre Unsurları

Küreselleşme olgusuyla birlikte; işletmeler, toplumlar ve bireyler kendilerini, kaçınılmaz bir şekilde, yeryüzünün bütünüyle yoğunlaşılması gereken ve yeryüzünün küresel bir topluma dönüşmesini ifade eden dinamik bir sürecin

içerisinde bulmuşlardır (Koray, 1997:17). Buna göre yeryüzünde hayatını devam ettirmek isteyen her bir ekonomik birim çevreleri ile uyum sağlama zorunluluğundadırlar. Dolayısıyla bir ekonomik birim olarak işletmeler de hayatta kalabilmek adına çevre unsurları ile uyum sağlamalı; çevre unsurlarının beklentilerini kendi amaçları ve uygulamalarıyla uyumlu hale getirmelidirler (Erdamar, 1982:11).

İşletmenin amaçlarına uygun şekilde uygulamalarda bulunmasını sağlayacak olanlar işletmenin yöneticileridir. Yöneticiler, alacakları kararlarla işletmeyi işletmenin hedefine giden yolda tutmaya çalışırlar. Yönetimin karar alabilmesi için bilgiye ihtiyacı vardır. Zira bilgisiz karar alma; herhangi bir araç kullanmadan, gözleri kapalı, kulakları tıkalı olarak yürümeye benzer. Bu durumda istenilen amaca ulaşmak ancak iyi bir şans sayesinde mümkün olacaktır (Büyükmirza, 1995:9).

İşletme amaçlarına ulaşmak için ihtiyacı olan bilgiyi yöneticisinden ve çevresinden sağlayabilir. Yöneticiden sağlanan bilgi, yöneticinin şahsına bağlı olan ve işletmenin tüm kararlarında işletmeye destekleyici niteliktedir. Bu bilgiler yöneticinin eğitimi ve tecrübeleriyle elde ettiği nitelikli kazanımlardan oluşur. Çevreden sağlanan bilgi ise, doğrudan yöneticinin kişisel gözlemleri ile veya yöneticiye ikinci elden yazılı ve sözlü iletişim yollarıyla dolaylı olarak sağlanan bilgilerdir. Yöneticinin alacağı kararlara ışık tutacak olan çevreden sağlanan bilgi, nicel olabileceği gibi nitel de olabilir. İşletmelerin bilgi ihtiyacı ile işletmelerin büyüklüğü uyum göstermektedir. Bilgi ihtiyacının artmasıyla birlikte de işletmelerin sayısal bilgilere olan ihtiyacı artmaktadır (Büyükmirza, 1995:11-13).

Karar almada nicel bilgiler nitel bilgilere göre daha avantajlıdır. Çünkü sayısal bilgiler, nitel bilgilere göre daha fazla kesinlik belirtir. Aynı zamanda sayısal bilgiler aritmetik hesaplara izin vermekteyken nitel bilgilerde böyle bir olanak bulunmamaktadır. Bununla birlikte işletme yönetiminde alınacak kararlarda nitel bilgilere olan gereksinme kaçınılmazdır. Çünkü tüm bilgilerin sayısal olması ya da sayısallaştırılması olanağı bulunmamaktadır. Ayrıca sayısal bilgi ne denli avantajlı olursa olsun, son karar yöneticiden sağlanan bilgi olan nitel bilgi ile verilecektir. Zaten karar almada sadece sayısal bilgiler yeterli olsaydı her işletmenin başına sayısal bilgilere göre en uygun kararı verecek birer bilgisayar

konarak yönetim ihtiyacı karşılanmış olurdu. Buradaki anlatımla amaçlanan; işletmeler büyüdükçe çevreden sağlanması gereken bilgiler de artacağından ve bunların da işlenmesi gerekeceğinden dolayı, işlenmesi daha kolay olan sayısal bilgiler tercih edilmeli ve nitel bilgiler de olanaklar ölçüsünde sayısallaştırılmalıdır. Zira karar almada yönetime sağlanacak bilgilerin akıl süzgecinden geçirilmesi gerekmekte; tek tek incelenmesi, gruplandırılması, birleştirilmesi ve çözümlenmesi gerekmektedir. Aksi takdirde yöneticiye bilgiler işlenmeden ham olarak sunulursa, yönetici bu bilgileri olgunlaştırmaya çalışmaktan karar almaya fırsat bulamaz (Büyükmirza, 1995:11-13).

İşletme içerisinde üretilen bilginin çok sayıda kullanıcısı olabilir. Bunların bir kısmı işletmenin içinde olduğu gibi bir kısmı da işletme dışındadır. İşletme içerisindeki bilgi kullanıcıları yöneticiler ve işletme çalışanlarıdır. İşletme dışında olan bilgi kullanıcıları ise dolaysız ya da dolaylı olarak işletme ile ilgili bilgilere ihtiyaç duyan tüm gruplardır. Bunların başlıcaları; ortaklar/hissedarlar (mevcut ve potansiyel yatırımcılar), kredi sağlayanlar, devlet ve toplumdur. Bunun yanında tedarikçiler, rakipler, işçi sendikaları, ekonomik planlayıcılar, müşteriler, vergi dairesi de işletme dışı bilgi kullanıcılarına örnek olarak sayılabilir.

Yönetim muhasebesi, “içe dönük muhasebe” olarak da adlandırılmasından anlaşılacağı üzere yaptığı faaliyetlerle işletme içindeki bilgi kullanıcılarına hizmet etmektedir. Özellikle yönetim muhasebesi, işletme içi bilgi kullanıcılarından olan yönetime sunduğu hizmet sonucu yönetimin aldığı kararlarda etkili olmaktadır. Bununla birlikte yönetimin işletme adına aldığı kararların işletmenin tüm çevre gruplarını etkilemesinden ötürü dolaylı da olsa yönetim muhasebesi ile elde edilen bilgilerin sağladığı fayda, işletmenin tüm çevresine etkide bulunmaktadır. Bu yüzden bu bölümdeki anlatımda; sadece yönetim muhasebesi faaliyetlerinin hizmet ettiği işletme içi bilgi kullanıcıları değil, işletmenin tüm çevre unsurları hakkında bilgi verilecektir (Cemalcılar vd., 2009:11-12; Şimşek ve Çelik, 2011:45-50):

1.2.1. Yöneticiler

İşletmelerin yönetiminden sorumlu olan yöneticiler, görev ve sorumluluklarını yerine getirebilmek için işletmenin faaliyetlerinin tamamına

ilişkin bilgilere gereksinim duyarlar. Çünkü yöneticilerin neyi, nerede, ne zaman, nasıl, niçin, kime, kim için, kiminle, kaç paraya yapacaklarını bilmeleri, diğer bir ifadeyle işletmenin faaliyetlerini planlamak, yürütmek ve kontrol etmek için buna yönelik bilgilere yöneticilerin sahip olmaları gerekir. Bu bağlamda yönetim muhasebesi, işletme yönetimine sağlamış olduğu bilgilerle; yöneticinin alacağı kararlarda rasyonellik derecesinin artmasını sağlayarak, yöneticilere doğrudan fayda sağlamaktadır (Peker,1988:16-17).

1.2.2. İşletme Çalışanları

İşletme içi bilgi kullanıcılarından olan işletme çalışanları, işletmenin durumunu yakından izleyen çevre unsurları arasındadır. İşletmeler mutlu ve üretken çalışanlarla faaliyetlerini sürdürmek istiyorlarsa işletme çalışanlarının beklentilerini tatmin edici ücret ve çalışma koşullarını sunmaları gerekmektedir. Çalışanlar, ücretlerin artması ve çalışma koşullarının iyileştirilmesi yönündeki isteklerini savunurken sendika gibi çeşitli sivil toplum örgütleri aracılığıyla edindikleri muhasebe bilgilerinden yararlanarak hareket ettikleri de görülmektedir. İşletme çalışanları muhasebe bilgilerinden yararlanarak işletmedeki gelişmelerin olumlu olduğu konusunda bilgi sahibi olurlarsa, geleceğe güvenle bakarlar ve işletmenin faaliyetlerindeki sürekliliğin verimli ve etkin bir şekilde sağlanmasına yardımcı olurlar. Yönetim muhasebesi, uygulamalarıyla işletmenin muhasebe fonksiyonuna fayda sağlayarak, işletmenin muhasebe fonksiyonundan bilgi edinerek davranış sergileyen çalışanlarına, doğrudan bilgi sunmamasına karşın, dolaylı yoldan fayda sağlamış olmaktadır.

1.2.3. Paydaşlar

İşletmenin ortaklarını, mevcut ve potansiyel yatırımcılarını, tedarikçilerini tek bir başlık altında paydaşlar üzerinden değerlendirecek olursak; paydaşlar işletme yöneticilerinden farklı bir tutuma sahiptirler. Zira ekonomik gelişmeler ve işletmelerin büyüme olgusu, yönetim için özel bilgi ve becerilerin gerekliliğini ortaya koymuş, bunun sonucunda da işletme sahipliği ile işletme yöneticiliğini birbirinden ayırmıştır. İşletmenin özkaynaklarını sağlayan bu grupların işletmeden beklentileri; makul sayılabilecek düzeyde elde edilmiş kar, ortaklık paylarının zamanla değerlendirilmesinin sağlanması, işletmenin prestij ve güç kazanması

şeklinde. Yönetim muhasebesi faaliyetleri ile, yönetimin bu amaçları gerçekleştirmesini sağlayacak kararları almasına yardımcı olarak hissedarlara fayda sağlamış olmaktadır.

1.2.4. Kredi Sağlayanlar

İşletmelere kredi sağlayarak işletmenin fon ihtiyaçlarını sağlayan ve/veya fon ihtiyaçlarını karşılamalarında alternatif oluşturan; kredi sağlayanlardan anlaşılması gereken finans kuruluşları ve bankalardır. Bu kuruluşların işletmelere kısa veya uzun vadeli kredi sağlamaları için işletmelerin; borç ödeme gücünü, karlılık durumunu, yatırım politikasını değerlendirmeleri ve olumlu görüşe sahip olmaları gerekir. Kredi sağlayanlar aynı zamanda işletmenin finansal ilişkilerinde, taahhüt ve yükümlülüklerini zamanında ve eksiksiz yerine getirebilme geçmişlerine de bakmaktadırlar. Yönetim muhasebesi uygulamaları ile işletmenin finans fonksiyonuna da katkı yapmasından dolayı, kredi sağlayanların beklentilerini karşılamak adına; işletme yöneticisine bilgi, kredi sağlayanlara da dolaylı olarak fayda sağlamış olur.

1.2.5. Devlet

İşletme dışı bilgi kullanıcılarından olan devlet ile işletmenin çok yakın ve önemli ilişkileri bulunmaktadır. İşletmelerin devletten; ekonomik istikrarın sağlanması, yatırım için gerekli teşvik tedbirlerinin alınması, vergi mevzuatının basitleştirilmesi, ucuz ve bol kredi olanaklarının oluşturulması, alt yapı yatırımlarının yapılması gibi beklentileri bulunmaktadır. İşletmelerin bu beklentilerine karşılık devletin de işletmelerden; istihdama katkıda bulunmaları, savaş ve benzeri durumlarda toplumsal sorumluluklar yüklenmeleri, ithalat ve ihracatta hükümet tarafından belirlenen ekonomik politikalara uymaları ve faaliyetleri sonucunda sağlayacakları kazançların bir kısmını vergi olarak vermelerini ister. Devlet, bu beklentilerinin tersine faaliyetlerde bulunan işletmeleri, teşviklerden mahrum bırakma ve çeşitli cezalara mahkum etme yoluna gidecektir.

Devletle işletme arasındaki en önemli ilişki, işletme faaliyetlerinin sonuçlarına göre ödenmesi gereken vergi ile kurulur. Devlet, işletmelerden elde ettikleri kar üzerinden vergi aldığından; işletmelerin gelirlerini ve giderlerini

gösteren, karın hesaplanmasına yarayan muhasebe bilgileri bu ilişkide önem kazanmaktadır. Yönetim muhasebesi de finansal muhasebeden aldığı bilgileri diğer bilim dallarındaki yöntemlerle de analiz ederek yönetime sunmasıyla işletmenin karının doğru saptanmasına yardımcı olmaktadır. Buna göre yönetim muhasebesi işletmenin karının belirlenmesinde finansal muhasebenin ötesinde bir yaklaşımla yönetime bilgi sunarak işletme ile devlet arasındaki ilişkiye olumlu yönde katkı sağlamaktadır.

1.2.6. Toplum

Bir ülkenin ekonomik yapısının oluşmasında işletmelerin etkisi bulunmaktadır. İşletmelerin ekonomik yapının oluşumundaki etkilerinin büyüklüğü, kendi büyüklükleriyle doğru orantılıdır. Bu nedenle toplum; özellikle büyük ölçekli işletmeler hakkında, sivil toplum örgütleri kanalıyla; işletmelerin piyasa politikaları, istihdam durumları, üretim kararları hakkında bilgi sahibi olmaya çalışır. Zira geleceği ve refahı, ekonomik yapı ve duruma bağlı olan toplumun, bu yapı ve durumu oluşturup etkileyen işletmelerin faaliyetleri hakkında bilgi sahibi olmak istemeleri doğal bir gerekliliktir. Örneğin toplumun işletmelerden beklentileri arasında; işletmelerin artan karlarını istihdam oluşturan alanlara kanalize etmeleri, işsizliği artırıcı sermaye yoğun üretim teknolojilerini radikal biçimde alıp kullanması yerine mevcut işsizliği azaltıcı, yeni istihdam alanları oluşturucu emek yoğun teknolojilere ağırlık vermesi yer almaktadır. Aynı zamanda toplum, işletmelerden çevre kirlenmesine neden olabilecek faaliyetlerden olabildiğince uzak durmasını beklemektedir. Buna göre yönetim muhasebesi, ekonomik yapının oluşmasına katkıda bulunan işletmesinin kararlarına katkıda bulunarak; işletmenin kararları hakkında bilgi toplayan topluma dolaylı olarak fayda sağlamış olur.

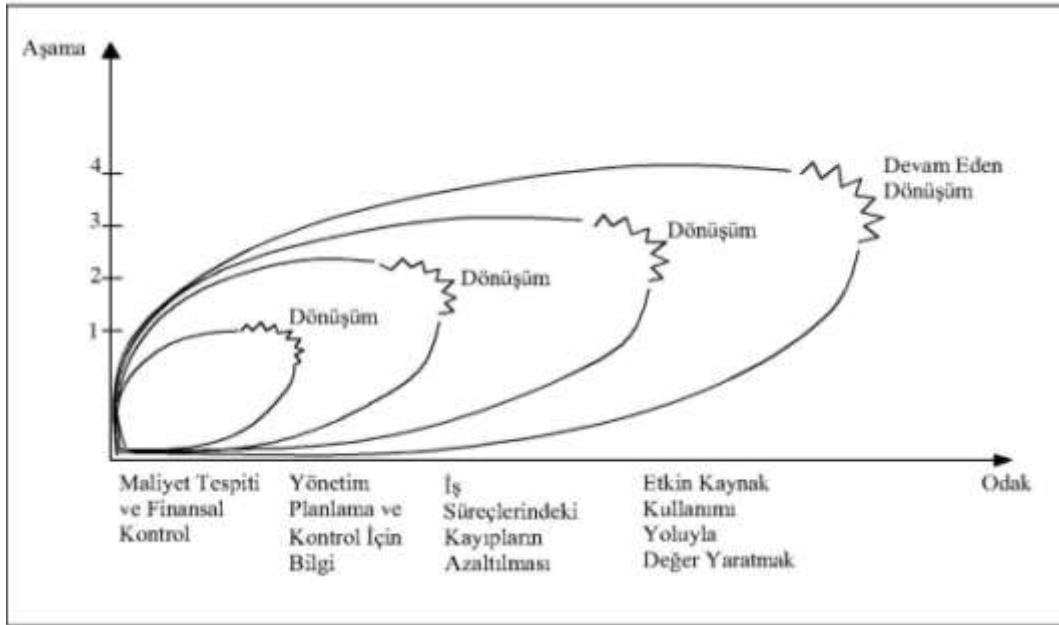
1.3. Yönetim Muhasebesinin Gelişim Aşamaları

Yirminci yüzyılın son çeyreğinden itibaren ekonomik, sosyal ve kültürel alanda yaşanmakta olan değişim ve dönüşümler işletmecilik alanında da etkili olmuş, siyasi sınırların önemini yitirdiği ve ekonomik bölgelerin önem kazandığı dünya pazarı oluşmuştur. Ortaya çıkan küresel anlamdaki bu pazar kavramı, işletmeleri dünya çapındaki rakiplerini ve gelişmeleri dikkate almaya zorlamış;

yüksek rekabet gücüne sahip olmayı gerekli kılmış ve işletmelerin oluşan rekabet ortamında istedikleri fiyatı piyasaya kabul ettirme olanaklarını kısıtlamıştır (Erdoğan ve Saban, 2010:527-528). Fiyat, rekabet koşulları altında arz ve talebe göre belirlenmekte, işletmeler mamul veya hizmetlere ilişkin kararlar alırken fiyatı bir veri olarak dikkate almaktadırlar. İşletmeler artık kar maksimizasyonunu sağlamak için fiyatları artıramayacak bunun yerine maliyet minimizasyonunu sağlamaya çalışacaklardır (Uslu, 1985:19).

Küresel rekabet ortamında yaşanan sürekli ve süratli yapıdaki değişim ve gelişim ilk olarak etkisini işletmenin yönetim yaklaşımı ve uygulamalarında göstermiştir. Yönetimin karar süreçlerinde önemli bir konuma sahip olan muhasebe sistemi de bu gelişmelerin doğal sonucu olarak yeni arayışlar içerisine girmiştir (Altuğ, 2001:434). Bu arayışla muhasebe; işletmelerin faaliyetlerindeki ve süreçlerindeki değişime uyum sağlamaya çalışarak, yönetim muhasebesinde Şekil 1.3'te gösterilen aşamalarla değişim ve gelişim göstermiştir (IFAC, 1998:85).

Şekil 1.3: Yönetim Muhasebesinin Evrim Süreci



Kaynak: International Federation of Accountants (IFAC) (1998); International Management Accounting Practice Statement: Management Accounting Concepts, New York.

Şekil 1.3'te belirtilen aşamalardan her biri, işletmelerin zaman içinde karşılaştıkları yeni şartlara uyum sağlama çabalarının sonuçlarıdır. Her bir aşama, işletmede kullanılmakta olan mevcut durum ile yeni şartlara uyum sağlamanın gereği olan durumun bileşimini ifade eder (IFAC, 1998:85). İlk aşamadan son aşamaya kadar incelendiğinde yönetim muhasebesinin gelişiminin temelinde kaynak değişiminin olduğu gözlemlenmektedir. Üçüncü aşamadan itibaren kaynakların kullanımını ifade eden aşamalar ortaya çıkmıştır. Çünkü üçüncü ve dördüncü aşamalarda bilginin rasyonel bir kaynak olarak kullanılmasının sağlanmasıyla birlikte; üçüncü aşamada kaynakları etkin kullanarak işletmede kaybı ve israfı azaltma anlayışı hakimken, dördüncü aşamada ise, kaynakların etkin kullanımı ile değer yaratma anlayışı hakim olmuştur (Kaygusuz, 2006:34).

Yönetim muhasebesinin işletmedeki rolünü ifade eden bu dönüşüm süreci, aynı zamanda işletmenin faaliyet alanı olarak nasıl bir değişim gösterdiğini de göstermektedir (IFAC, 1998:85):

- Birinci aşamada, yönetim muhasebesi organizasyonel amaçları gerçekleştirmeye çalışan teknik bir faaliyet olarak tanımlanmaktadır. 1950 ve öncesindeki dönemi kapsayan bu dönemde yönetim muhasebesinin odak noktası maliyet hesaplamaları ve finansal kontrollerden oluşmaktaydı. Maliyet hesaplama yöntemleri ile maliyet hesaplamaları yapılmakta iken bütçeleme yöntemleriyle de finansal kontroller yapılmaktaydı.
- İkinci aşamada; yönetim muhasebesi, planlama ve kontrol için bilgi sağlayan, kurmaylık görevi üstlenmiş yönetim faaliyeti olarak görülmektedir. Bu aşamada yönetim muhasebesi, faaliyetlerinde daha çok yönetime destek görevini yerine getirir. 1950 – 1965 arasındaki dönemi kapsayan bu dönemde planlama ve kontrolü odak noktası haline getiren yönetim muhasebesi; karar analizi ve sorumluluk muhasebesi gibi yöntem ve araçları kullanarak işletme yönetimine bilgi sağlamaya çalışmaktaydı.
- Üçüncü ve dördüncü aşamalarda ise, yönetim muhasebesi, işletmenin yönetim sürecinin içsel bir parçası olarak değerlendirilmektedir. Kaynakların değer yaratmak için kullanımı, işletmeler için yönetim sürecinin bir parçasıdır. 1965 – 1985 arasındaki dönem üçüncü dönemi

oluşturmaktadır. Üçüncü dönemde yönetim muhasebesinin odak noktası kayıpları azaltmak olmuştur. Bu dönemde, süreç analizi ve maliyet yönetim yöntemleri kullanılarak işletme süreçlerinde oluşmuş veya oluşabilecek kayıplar azaltılmaya çalışılmıştır. 1985'den günümüze kadar olan dönem ise dördüncü dönemi oluşturmaktadır. Dördüncü dönemde yönetim muhasebesinin odak noktası artık değer yaratmak olmuştur. Müşteri ve hissedar değeri yaratmayı amaçlayan işletmeler organizasyonel yenilikler yapmaya başlamışlardır. Kaynakların etkin kullanımını sağlayarak değer yaratmaya çalışan işletmeler bu amaçla stratejiler geliştirerek bunları uygulamaya başlamışlardır. Uyguladıkları stratejilerin sonuçlarını ise finansal ve finansal olmayan performans değerlemeleri yaparak incelemektedirler (Kaygusuz, 2006:34).

Geleneksel olarak yapılmakta olan tanımında muhasebe, işletmede meydana gelen finansal olayları kaydeden, sınıflandıran, özetleyerek raporlayan ve bu sonuçları analiz ederek yorumlayan bir sistem olarak; modern örgüt fonksiyonlarının ekonomik yönünü yansıtmada yetersiz kalmaktadır. Bu yetersizliğin giderilmesi için, muhasebenin maliyet ve fayda değerlendirmelerine, performans raporlamasına, standartlara, kaynak planlaması ve kontrolüne ilgi duyar hale gelmesi gerekmektedir (Landry ve Chan, 2004:25). Geline bu noktada üretim ortamlarını ve üretim sistemlerini sorgulayan işletmeler, ileri üretim felsefelerini işletmelerinde uygulamaya başlayarak maliyet yönetimini sağlamaya çalışmışlardır. Bu süreçte maliyet yönetimi kavramıyla birlikte yeni sistem modelleri, muhasebe teknikleri, maliyet ve yönetim muhasebesi alanında hızlı gelişmeler meydana gelmiştir. Maliyet ve yönetim muhasebesi alanında yaşanan bu hızlı gelişmeler, ileri üretim ortamı yaklaşımlarını ortaya çıkarmıştır. Tüm bu yaklaşımların ortak hedefi; değer oluşturmayan faaliyetlerin ortadan kaldırılması, kalite ve maliyet açısından sürekli iyileşme ve israfın önlenmesidir (Alkan, 2001:190).

Genellikle Japon işletme kültüründen doğan ileri üretim ortamı yaklaşımları ve sistemler incelendiğinde; temelinde işletmenin sürekli olarak gelişmesinin olduğu gözlemlenmektedir. İşletmede gelişmeyi sürekli olarak sağlayabilmek içinse ilk aşamanın maliyet kontrolü ile gerçekleştirilmesi gerektiği, diğer

aşamaların maliyet kontrolünün sağlanması ile anlam kazanabileceği, ancak bu şekilde işletmenin verimli ve iktisadi çalışabileceği görüşü bulunmaktadır (Alkan, 2001:190). Geliştirilen yeni yaklaşımlar, geleneksel yaklaşımların yerini almazlar; geleneksel yaklaşımların eksik kalan yönlerini tamamlamakta işletmeye yardımcı olurlar. Dolayısıyla yeni yaklaşımların olması, geleneksel yaklaşımların terk edileceği anlamına gelmemektedir.

Yönetim muhasebesi uygulamalarında kullanılan yöntemler, odaklanan içerik ve belirleyici özelliğe göre Tablo 1.1’de yönetim muhasebesinin gelişim süreci özetlenmiştir. Yönetim muhasebesinin tarihsel süreç içerisindeki dönüşümünü daha rahat analiz edebilmek amacıyla Tablo 1.1’de belirtilen değişkenlere göre karşılaştırmalı değerlendirme yapmak mümkün olmaktadır.

Tablo 1.1: Yönetim Muhasebesinin Gelişimi ve Özellikleri

Yönetim Muhasebesi		Belirleyici Özellik	Kullanılan Yöntemler	Odaklanılan İçerik
1. Yönetim Muhasebesinin Ortaya Çıkışı		Sistematik değil	Rol analizleri, gerçek maliyetleme	Yönetim ile muhasebe arasında
2. Geleneksel Yönetim Muhasebesi		Taktikler ve geri besleme	Standart maliyetleme ve bütçe kontrolü	Kontrol etkinliğinin yönetiminden planlanmış değere doğru
3. Matematiksel Yönetim Muhasebesi		Taktikler ve geri besleme, kısmen stratejik ve ileri beslemeye doğru	Kar tahmini değişiklikleri ve fırsat maliyeti	Karar ve performans-kontrol; fırsat maliyeti kavramı
Bütünleşik Yönetim Muhasebesi	ABD	Strateji ve geri besleme	Faaliyet tabanlı maliyetleme, dengeli puan kartları	En uygun kararı verme; global iş yönetimi
	Japonya	Strateji ve ileri besleme	Maliyet tasarımı, Kaizen maliyetleme hedef maliyetleme	Önleyici ve proaktif stratejik maliyet yönetimi

Kaynak: Pehlivan, Abdulkadir ve Bilal Gerekan (2009); “Yönetim Muhasebesindeki Değişimi Anlamak”, *KMU İİBF Dergisi*, Cilt 11, Sayı 17, s.3.

Tablo 1.1’den anlaşılacağı üzere yönetim muhasebesi, ortaya çıkışından bugüne kadar farklı değişkenlerden etkilenerek bugünkü yapısına kavuşmuştur. Burada dikkat çekici olan ise; kullanılan yöntem ve odaklanılan içeriğin, birkaç istisna dışında, neredeyse tamamen değişmiş olmasıdır.

Yönetim muhasebesindeki değişimi etkileyen faktörleri aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Demir, 2008:57-68):

- Küresel işletme çevresi,
- Üretim teknolojilerindeki değişim ve gelişim,
- Bilgi teknolojilerinin kullanılması ve yaygınlaşması,
- Müşteri odaklılık,
- Yönetim fonksiyonlarının dönüşüme uğraması,
- Sosyal, politik ve kültürel faktörler.

Maliyet ve yönetim muhasebesinde yaşanan gelişmeler, işletmelerin karar verme sürecini etkilemiştir. Yöneticilerin, yoğun rekabetin yaşandığı küresel pazar koşullarında; işletmelerin varlıklarını etkin bir şekilde sürdürmelerini sağlayabilmek ve maliyetlerini yönetebilmek için ihtiyaç duydukları doğru bilgiye ulaşmaları gerekmektedir.

Maliyet hesaplamaları ekonomik hesaplamaların temel taşı konumundadır. Yöneticilerin aldıkları kararlar ya maliyet bilgisine dayanmakta ya da ondan etkilenmektedir (Taylor, 2000:18). İşletmeler; işletme dışı ilgililere sunulacak temel mali tablolarındaki maliyet bilgilerinin elde edilmesi, bu tablolardan elde edilemeyen performans bilgilerinin derlenmesi ve işletmenin geleceğine yönelik karar verme sürecinde yönetimin ihtiyaç duyduğu maliyet bilgilerinin sağlanması gibi amaçları gerçekleştirebilmek adına maliyet bilgilerine ihtiyaç duyarlar (Oker, 2003:1).

Ekonomi biliminde karar verme, ekonomik seçim işlemi ile adlandırılmaktadır. Bu kavrama göre ekonomistler, insanın rasyonel kararlar vereceği varsayımıyla; tüketicilerin kendilerine en fazla faydayı sağlayacak kararı, üreticilerin ise kendilerine en büyük kazancı sağlayacak kararı seçeceklerini ifade etmektedirler (Demir ve Gümüşoğlu, 1998:80). Bu durumda, giderek daha da rekabetçi yapıya dönüşen günümüz piyasa koşullarında; üreticinin, fiyat artırarak veya azaltarak tüketici tercihini etkileme yolunu seçmesi yerine; maliyetlerini kontrol altına alarak karını yükseltmeye odaklanması daha rasyonel bir seçim olacaktır.

İşletmeler mal ve hizmet üretebilmek amacıyla piyasada satılabilen üretim faktörlerini kullanırlar. Üretim sürecinin son aşamasında elde edilen ürünler, üretim faktörlerinin varlığını gerekli kılmakta ve bu faaliyetler de kısıt olan

kaynakların tüketimiyle sağlanabilmektedir. Dolayısıyla ürünler, üretim faktörlerini, üretim faktörleri de kaynakları tüketmektedir. İşletmeler üretim yapabilmek için üretim faktörlerini kullanırken belirli bir maliyete katlanmaktadır (Yaylalı, 2004:168). Bu durumda kıt kaynakların iktisadi kullanımı için maliyet yönetimine ihtiyaç duyulmaktadır (Karcıoğlu, 2000:65-86). İşletmelerin rekabetçi piyasada varlığını devam ettirebilmesi veya üstünlük sağlayabilmesi, işletme performansının piyasadaki diğer işletmelerle olan uygunluğuna veya üstünlüğüne bağlıdır. En kapsamlı performans ölçütlerinden biri olan maliyet yönetimi, ürün maliyetlerinin belirlenmesi, üretim süreçlerinin değerlendirilmesi ve maliyet yönetimi ile sağlanabilir.

Maliyet ve yönetim muhasebesi sistemlerinin yeniden yapılandırılması gereksinimiyle yaşanan bu gelişmeler, yönetim süreci ile muhasebe sistemi arasında önemli bir bağın kurulmasını sağlamış ve literatüre “*maliyet yönetimi*” kavramı kazandırılmıştır. Maliyet yönetimi kavramı, maliyet ve yönetim muhasebesindeki gelişmeler sonucu muhasebe sisteminin kendini yeniden değerlendirmesi olarak yorumlanabilir (Hacırüstemoğlu ve Şakrak, 2002:18). İşletmelerde maliyet yönetiminin uygulanması ile amaçlanan; maliyet düzeyi, maliyet yapıları, maliyet esnekliği, maliyet davranışının etkilenmesi, maliyet karmaşıklığının azaltılması ve maliyet şeffaflığının sağlanmasıdır (Bilginoğlu, 1994:3). Maliyet yönetimi, maliyetlerin belirlenmesini sağlarken diğer taraftan da maliyet öğelerindeki değişimleri sürekli olarak kontrol altında tutmasıyla işletmede israfın önlenmesini sağlamış olur. İşletmede israfın önlenmesiyle birlikte kaynakların verimli ve iktisadi kullanımı sağlanır ve bu yolla işletmenin performansının artması sağlanır. Dolayısıyla maliyet ve yönetim muhasebesindeki gelişmelere uyum sağlayarak işletmelerinde maliyet yönetimini gerçekleştiren işletmeler, aynı zamanda maliyetleri kullanarak performans ölçümü yapabilme olanağını da elde etmiş olurlar.

Modern işletmecilikte, maliyet yönetimi aynı zamanda performans yönetimi anlamına da gelmektedir. Çünkü geçmişe göre günümüzde işletmelerin maliyetlerini etkileyen içsel ve dışsal faktörler daha çeşitli olma ve süreklilik gösterme niteliklerine sahiptir. Dolayısıyla işletmeler için günümüzde performans yönetimi kavramı yönetim açısından da önemli bir konu haline gelmiştir. Diğer

bir ifadeyle, maliyet yönetimine odaklanarak talebi etkileme stratejisi güden işletmeler, maliyet yönetimini aynı zamanda bir performans ölümü olarak algılayarak hareket etmektedir. Böylece unsurları ve sınırları belirlenmiş bir maliyet yönetimi, performans ölümü yaklaşımıyla kullanıldığında Tablo 1.1’de “bütünleşik yönetim muhasebesi” özellikleri olarak verilen “geri besleme” ve “ileri besleme” belirleyici özellikleri aynı anda sağlanabilecek, dolayısıyla önleyici faaliyetler ve optimum kararlar ihtiyaç duyulduğu anda alınabilecektir.



2. MALİYET YÖNETİMİ VE PERFORMANS ÖLÇÜMÜ

Maliyet yönetimi ve performans ölçümü başlıklı bu bölüm altında maliyete dayalı performans ölçüm yöntemleri hakkında genel hatlarıyla sunulmuş bilgiler yer almaktadır. Bölümün devamında ise, performans ölçümünde kullanılan çok kriterli karar verme yöntemlerinden TOPSIS yöntemi hakkında bilgi verilip finansal oranların TOPSIS yöntemiyle analizine ilişkin çalışmalar incelenmiştir.

2.1. Maliyete Dayalı Performans Ölçüm Yöntemleri

İşletme yönetiminin dört temel işlevinden biri olan kontrolün en temel faaliyetlerinden birisi performans ölçümüdür. Kontrol işlevi, işletmenin amaçlarına ulaşip ulaşmadığının farklı araçlar ve yöntemler kullanarak izlendiği süreci ifade etmektedir. Kontrol, performans hedeflerini belirlemeyi, performans ölçmeyi, hedefler ile ulaşılan performansı karşılaştırmayı, ölçülen performans ile hedefler arasındaki farkları hesaplamayı ve bu farkların ortadan kaldırılması için harekete geçmeyi gerektirir (Kaplan ve Atkinson, 1998:442).

İşletme yönetimi, performans ölçümü yapmak için geleneksel yöntemlerden yararlanabileceği gibi modern yöntemlerden de yararlanabilir. Geleneksel yöntemler ve modern yöntemler kendi aralarında; (i) sayısal analiz yapan, (ii) sayısal olmayan analiz yapan veya (iii) hem sayısal hem de sayısal olmayan analizler yapan şekilde sınıflandırılabilir. Fakat buradaki anlatımda amaçlanan performans ölçüm yöntemlerinin ayrıntılı bir şekilde açıklanması değil; performans ölçüm yöntemlerinden yönetim muhasebesinde kullanılanlarının kısaca açıklanmasıdır.

2.1.1. Faaliyet Tabanlı Maliyetleme

1980'li yıllarda küresel rekabet ortamında meydana gelen değişmeler işletmeler üzerinde de etkisini göstermiş; geleneksel maliyet muhasebesine dayanan hesaplama ve yönetim-kontrol sistemleri yeniden gözden geçirilmiştir. Bu bağlamda faaliyet tabanlı maliyetleme yöntemi ilk olarak 1986 yılında Harvard İşletmecilik Okulu'ndaki öğretim üyeleri Robert Kaplan ve Robin Cooper tarafından mamul maliyetlerinin hesaplanması için alternatif bir yöntem olarak geliştirmiştir (Eker, 2002:239). Faaliyet tabanlı maliyetleme ilk olarak

ABD’de uygulanıp sonrasında diğer ülkelerde uygulanmaya başlamıştır (Karacan ve Aslanoglu, 2005:19).

Faaliyet tabanlı maliyetleme sisteminin uygulanmasıyla amaçlanan geleneksel maliyetleme anlayışındaki eksiklerin tamamlanması, kusurların ortadan kaldırılmasıdır (Parker, 2000:63-66). Geleneksel maliyetleme sistemlerine göre maliyetler ürünlere doğrudan yüklenmektedir. Dolayısıyla geleneksel maliyetleme sistemlerine göre bir mamulü üretmenin işletmeye maliyetini hesaplarken, üretim süreci dikkate alınmaz. Buna karşılık faaliyet tabanlı maliyetleme yönteminde üretim süreci dikkate alınarak kaynaklar ile mamüller arasında nedenselliğe bağlı olarak işleyen kaynak-faaliyet-mamul ilişkisi kurulur. Bu ilişkiye göre maliyetleme anlayışının temeline faaliyetler konularak değerlendirme ve hesaplama yapılır. Bu anlayışa göre, kaynaklar faaliyetler tarafından kullanılmakta faaliyetler de mamul olarak ifade edilen maliyet unsurları tarafından kullanılmaktadır (Kaygusuz, 2006:12-13). Diğer bir anlatımla, faaliyet tabanlı maliyetleme yönteminde kaynak kullanımları esas alınmakta, kaynak kullanımları maliyetlere yüklenmektedir. Öncelikle maliyetin ortaya çıkmasına neden olan faaliyetler dikkate alınmaktadır. Bu sayede her bir faaliyet tarafından tüketilen ve maliyetlerin ortaya çıkmasına neden olan kaynakları izleme imkanına sahip olunur (Köse, 2005:129).

Faaliyet tabanlı maliyetleme yöntemi, gerçekleştirilen işletme faaliyetlerini tanımlayan, bu faaliyetlerle ilgili maliyetleri belirleyen ve faaliyet maliyetlerinin mamullere dağıtılması aşamasında çeşitli maliyet etkenlerini kullanmakta olan bir maliyet yönetim modelidir. Faaliyet tabanlı maliyet yönetimi, sadece maliyet tespitine yönelik değil; aynı zamanda da performans değerlendirme amacına hizmet eden bir yöntemdir. Bu doğrultuda faaliyet tabanlı maliyet yönteminin tanımını şu şekilde yapmak mümkündür: faaliyet tabanlı maliyetleme, kaynak, faaliyet ve maliyet unsurlarının maliyetini tespit etmeye ve işletmenin performansını değerlendirmeye yönelik bir modeldir (Kaygusuz, 2006:15).

Faaliyet tabanlı maliyetleme yöntemi uygulanarak işletme yöneticilerine karar verme, planlama ve denetim çalışmalarında kullanabilecekleri çok değerli bilgiler sağlanmış olunur (Liao vd., 2006:207). Bunun yanında stok değerlendirme, performans ölçümü, bütçeleme, fiyatlandırma gibi çok farklı işletme süreçlerinde

de kullanılabilir (Innes ve Mitchell, 1995:138-140). Faaliyet tabanlı maliyetleme yöntemi sayesinde yöneticiler doğru maliyet bilgisi elde etmiş olurlar. Böylece düşük katma değere sahip faaliyetler ortadan kaldırılabilir veya mümkün olan en az seviyeye indirilebilir. Bunun yanında da katma değeri yüksek faaliyetler tespit edilir (Unutkan, 2010:92). Böylece kaynakları tüketen faaliyetleri yönetmek yoluyla maliyetlerin nasıl düşürülebileceği anlaşılmış olur (Beaujon ve Singhal, 1990: 50-51).

2.1.2. Hedef Maliyetleme

Literatürdeki yerli ve yabancı kaynaklar incelendiğinde hedef maliyetlemenin 1960-1970'li yıllarda ortaya çıktığı belirtilmektedir. 1965 yılında Japon otomotiv firması Toyota tarafından ilk olarak uygulandığı, bir sene sonra 1966 yılında da Nissan tarafından geliştirilerek uygulandığı sonrasında ise A.B.D, Almanya ve ardından diğer Avrupa ülkelerinde uygulanmaya başlandığı belirtilmektedir (Tanaka, 1993:4-11; Horvath vd., 1996:80).

Günümüz ekonomik koşullarında maliyet, zaman ve kalite hedeflerinin en yüksek düzeyde ve eş zamanlı olarak sağlanması gerekli olmuştur (Bilginöglü, 1995:13). Değişen ekonomik koşullarla birlikte işletmelerin de maliyetleme yöntemlerini değişen koşullara uyum sağlar hale getirmeleri gerekmektedir. Bu bağlamda işletmeler maliyetlerine göre satış fiyatlarını belirlemek yerine piyasada satabilecekleri en yüksek satış fiyatına göre maliyetlerini hedeflemelidirler (Gürsoy, 1997:482). Bu bağlamda hedef maliyet yöntemi, belirlenen bir satış fiyatı üzerinden hedeflenen kara ulaşabilmek için belirli özelliklere ve kaliteye sahip yeni bir mamulün maliyetini hesaplamaya yönelik bir yöntemdir.

Hedef maliyetleme yöntemine göre, ürünün tasarımı yapıldıktan sonra maliyeti düşürebilmek adına yapılabilecek pek fazla birşey kalmamaktadır. Bu nedenle ürünün toplam yaşam seyri maliyetinin yönetimi, tasarım aşamasında yapılmalıdır. Dolayısıyla maliyetleme yöntemi olarak, ürün tasarımı tamamlandıktan maliyetinin ne kadar olduğunu bulmak yerine piyasa koşulları altında oluşan fiyata göre hedef maliyet belirlenir ve hedef maliyete göre ürün tasarımı yapılır (Garrison vd., 2003:10). Diğer bir ifadeyle, hedef maliyetleme yöntemindeki temel felsefe, belirli bir maliyetle üretilen ürünün kaç

satılırsa kar elde edileceğini hesaplamak değil; piyasada oluşan fiyat ürünün satılabileceği fiyat olduğuna göre, piyasada oluşan fiyata göre ürünün maliyeti ne olmalıdır ki şirket kar edebilsin yaklaşımıdır (Acar, 1998:84). Diğer bir anlatımla, bu yöntemi uygulayan işletmeler, üretebildiğini satmaya değil satabildiğini üretmeye çalışır dolayısıyla da ürün maliyetini ürettiğine göre değil üreteceğine göre belirler.

Hedef maliyetleme yönetiminde ilk önce potansiyel müşterilerin gereksinmelerini karşılayabilecek bir ürün geliştirilir. Bu ürün için, müşterilerin vermiş olduğu değer ve rakiplerin verdiği fiyatlar dikkate alınarak bir hedef fiyat ve hedef kar marjı tespit edilir. Hedef fiyat ile hedef kar marjı arasındaki fark, hedef maliyeti ifade etmektedir (Horngren vd., 2005:381). Hedef maliyet, işletmenin hedeflediği kar marjını elde edebilmesini sağlayacak olan maksimum maliyettir (Eldenburg ve Wolcott, 2005:516). Hedef maliyet ile kar marjı belirlendikten sonra değer mühendisliği uygulamaları gerçekleştirilerek hedef maliyete ulaşılmaya çalışılır (Horngren vd., 2005:381-382). Değer mühendisliği, kaliteden ve müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılayan özelliklerden vazgeçmeksizin maliyetleri minimize etme çabasıdır (Romani, 1997:27).

2.1.3. Kaizen Maliyetleme

Kaizen, Japonca bir terim olup değişim anlamına gelen (Kai) ve iyi anlamına gelen (Zen) kelimelerinden oluşmakta (Karcioğlu, 2000:197); küçük değişimlerle sağlanacak iyileştirmelerin ifade edildiği uzun soluklu bir süreci ifade etmektedir (Venables, 2005:44-46). Bu süreç sürekli iyileştirme olarak adlandırılır. Çünkü kaizenin temel anlayışı gerçekleştirilen hiç bir iyileştirmenin daha sonra yapılacak bir iyileştirmeyi gerektirmeyecek kadar mükemmel olamayacağı üzerine kuruludur (Treager, 2001:4). Kaizen anlayışının işlerliği mevcut durumla yetinmeyip, iyileştirmeye olan ihtiyacın sürekli olarak farkında olunmasına bağlıdır. Sürekli gelişme ise; sürece yönelik olan, küçük adımlarla ilerleyen, bilgiyi paylaşarak işleyen, sürekli olarak devam eden iyiyi arama çabasıdır (Acar 2005: 69). Sürece yönelme görüşünün temelinde sonuçlara neden olan süreçleri iyileştirebilmek ve geliştirebilmek amacı yatmaktadır (Yükçü, 2000:31).

Kaizen maliyetleme kavramı ise, mamullerin üretim aşamasındaki maliyetlerinin düşürülmesi amacıyla uygulanmakta olan ve süreklilik arz eden iyileştirme çabalarıdır (Cooper, 1990:7).

Kaizen Japon tarzı bir iyileştirme yaklaşımıdır ve batı tarzı iyileştirme yaklaşımlardan farklıdır. Batı tarzı iyileştirme yaklaşımı “yenilik (innovation)” olarak adlandırılan teknolojik atılımlarla sağlanan radikal değişimleri ifade ederken; kaizen ise oldukça yavaş seyretmekte olan istikrarlı bir süreci ifade etmektedir (Venables, 2005:44-46). Kaizen maliyetlemenin oldukça yavaş ilerlemesinin sebebi ise karşılaşın sorunlara karşı kısa sürede geçici önlemlerle günü kurtarmak yerine kalıcı çözümlerle sorunu kökünden halledecek çözümleri bularak yarını kurtarmaktır (Maurer, 2005:37).

Hedef maliyetleme, kaizen maliyetleme ve toplam kalite yönetimi birbirini destekleyen maliyetleme yöntemleridir. Bu maliyetleme yöntemleri birlikte kullandıklarında, mamullerin yaşam dönemi boyunca maliyetlerinin yönetilmesine katkı sağlayacaklardır (Rayburn, 1996:363). Çünkü mamullerin yaşam dönemi açısından ürün geliştirme, tasarım ve üretim safhaları ele alındığında; hedef maliyetlemeyi kaizen maliyetleme, kaizen maliyetlemeyi de toplam kalite yönetimi izlemektedir (Altınbay, 2006:106-107).

2.1.4. Toplam Kalite Yönetimi

Günümüz ekonomik koşullarında işletmeler küreselleşmenin etkisiyle rekabetçi piyasa koşulları altında kar elde edebilme veya hayatta kalabilme mücadelesi vermektedirler. İşletmeler ürünlerini fiyatlandırırken maliyet + kar marjı anlayışı ile değil müşterilerin taleplerini ve rakiplerin rekabet güçlerini göz önünde bulundurmaktadırlar (Karcıoğlu, 2001:11). Bu yüzden işletmeler rekabetçi avantajlar elde etmek zorundadırlar. Rekabetçi avantaj elde etmek isteyen işletmeler ise, müşterilerine daha ucuz, daha kaliteli ve daha kısa sürede mal ve hizmet sunmak durumundadırlar (Bumin ve Erkutlu, 2002:89). Kalitenin rekabetçi avantaj sağlayan yapısıyla ön plana çıkması, işletmeleri müşteri memnuniyetine daha fazla önem verir hale getirmiştir. Toplam kalite yönetimi de tüm faaliyetlerini müşteri memnuniyetini esas alarak, kaliteyi işletmenin bütününe yayma amacı taşıyan bir yöntemdir. Geleneksel yöntemlerde kalite süreci, ürünün

üretiminden tamamlanmasından sonra başlamakta iken, toplam kalite yönetiminde ürünün tasarım aşamasında başlamaktadır. Bu yöntem sayesinde kalite ile ilgili problemlere kaynağında iken müdahale etme imkanına sahip olunur. Toplam kalite yönetimi kalitenin sorumluluğunu işletmenin bütününe yüklemektedir (Top, 2001:209-210). Bu yöntemin sağlıklı bir şekilde işleyebilmesi için, örgütteki herkesin ve her işletme biriminin, müşterinin ihtiyaçlarına ve beklentilerine cevap verme amacıyla işbirliği içerisinde çalışması gerekmektedir (Dale ve Cooper, 1994:20).

2.1.5. Değer Zinciri Analizi

Değer zinciri kavramı ilk olarak Michael Porter tarafından kullanılmıştır (Rainbird, 2004:243). Shank ve Govindarajan ise değer zinciri kavramının muhasebe literatürüne dahil edilmesini ve geliştirilmesini sağlamışlardır (Dekker, 2003:4). Porter, değer kavramını; müşterilerin aldıkları hizmet karşılığında işletmeye ödemeye razı oldukları tutar olarak tanımlamaktadır. Buna göre işletmenin değerinin ölçümü, müşterilerin ödedikleri tutarların ölçümü ile yapılacaktır. Dolayısıyla işletmenin toplam geliri, işletmenin değerinin ölçüsü olarak kabul edilir. Bu kabule göre, işletmenin kar elde edebilmesi için oluşturduğu değer, ürünü üretmek için katlandığı maliyetleri aşması ile mümkündür. Diğer bir ifadeyle, işletmenin değer oluşturabilmesi için, toplam gelirlerinin toplam maliyetlerinden fazla olması gerekmektedir. Toplam gelirler ise, müşterilerin aldıkları hizmet karşılığında işletmeye ödemeye razı oldukları tutarların toplamından meydana geldiğinden; işletmeler müşteri memnuniyetini sağlayacak şekilde faaliyetlerini sürdürmelidirler. Bu bağlamda değer zinciri, işletmenin girdilerini çıktılara dönüştürürken ürüne değer katan faaliyetleri kapsamaktadır (Kandemir vd., 2013:7-8).

Değer Zinciri Analizi ise; bir işletmenin sunduğu hizmet veya ürün üretim sürecinde uyguladığı işlemleri sıralı biçimde ele alan ve bu zincirleme işlemlerin güçlü ve zayıf yönlerini sistematik olarak belirleyen bir analiz yöntemidir. Bu yöntem tek bir işletmeye olduğu kadar bütün bir sektöre de uygulanabilmektedir (Toy vd., 2017:121). Değer zinciri analizindeki temelinde, müşteriye yönelik olarak daha fazla değer sunularak, daha yüksek rekabet gücü kazanılması vardır. Değer zinciri analizinin işletmeler için faydalı olması, değer zinciri analiz sonucu

ürüne kazandırılan değer, değer operasyonlarının gerçekleştirilmesinde katlanılan maliyeti geçmesi ile mümkün olacaktır (Eraslan vd., 2008:310).

Yukarıdaki faaliyetlerin iyi bir biçimde yapılması, o işletmenin ürün veya hizmetlerinin değerini artırmaktadır. Ayrıca bunların başarılı bir biçimde uygulanması rekabet üstünlüğü için de geçerlidir. Çünkü rekabet üstünlüğü; işletmenin değer oluşturulan fonksiyonlarının rakiplerden daha ucuz maliyetle yapılabilmesine ya da ürünlerin kalite ve işlevlerini farklılaştırarak yüksek bir fiyat işleyebilmesine bağlıdır (Torlak ve Altunışık, 2012:80).

Değer zinciri analizi faaliyetlerinin başarılı bir şekilde gerçekleştirilmesi sonucu ürün ve hizmetlerin değerinin artması sağlanarak rekabet üstünlüğü elde edilir. Çünkü rekabet üstünlüğü; işletmenin değer oluşturulan fonksiyonlarının rakiplerden daha ucuz maliyetle yapılabilmesine ya da ürünlerin kalite ve işlevlerini farklılaştırarak yüksek bir fiyat işleyebilmesine bağlıdır (Torlak ve Altunışık, 2012:80).

2.1.6. Dengelenmiş Puan Kartı

Dengelenmiş puan kartı, 1990'ların başında Robert Kaplan ve David Norton tarafından geliştirilmiştir (Isoraite, 2008:18). Bu yöntem işletmenin vizyonu doğrultusunda belirlenmiş stratejilerin uygulanmasını kolaylaştıran bir araç olarak değerlendirilmektedir. Başka bir deyişle uzun dönemli stratejik amaçların kısa dönemli hedeflere dönüştürülmesine yardımcı olan dengelenmiş puan kartı, hedeflere odaklanmayı ve hedeflere ulaşabilmek için gerekli olan davranış özellikleri konusunda çalışanların bilinçlenmesini sağlayan bir uygulama olarak tanımlanmaktadır (Saruhan, 2013:24-25). Dengelenmiş Puan Kartı, bir işletmenin vizyon ve stratejilerini, fiziksel ölçüler haline dönüştürerek, etkili bir şekilde gerçekleştirmeye çalışan bir uygulama modelidir (Dinçer, 2007:396).

Kaplan ve Norton'a (2000:32) göre işletmeler Dengelenmiş Puan Kartı çeşitli amaçlarla kullanmaktadırlar. Buna göre; işletmeler stratejilerini açıklığa kavuşturmak ve güncelleştirmek, stratejilerini işletmenin geneline duyurmak, bireysel ve birim stratejilerini uyumlu hale getirmek için kullanmaktadır. Bununla birlikte işletmeler, stratejik ve uzun dönemli hedeflerini yıllık bütçelerle bağlantısını sağlamak, stratejik girişimlerini tanımlamak ve düzenlenmek,

stratejiler hakkında bilgi edinmek ve iyileştirmek için periyodik performans değerlendirmeler yapmak amacıyla kullanmaktadırlar.

Rekabetin artması ve teknolojinin gelişmesi her alanda uzmanlaşmayı zorunlu hale getirmiştir. Çünkü günümüz piyasa koşullarında rekabet üstünlüğünü sağlamak için maliyetlerin düşürülmesi, farklılaştırmanın yapılması, temel yeteneklere odaklanılması gerekmektedir. Bu gibi faaliyetleri, dengelenmiş puan kartı gibi piyasaya yönelik yöntemlerle gerçekleştirmek mümkündür (Karaca ve Demirtaş, 2010:48-49). Bu uygulamalardan biri olan Dengelenmiş Puan Kartı uygulamasının işletmelere sağlamış olduğu çeşitli faydalar vardır. Buna göre; stratejinin bir vizyondan somut adımlara indirgenmesine yol açarak düşünce sürecini hayata geçirmektedir. İşletmenin, stratejik yönetim ile ilgili olarak değişim sürecinde planlanan projelerin birbirleriyle tutarlı olmasını sağlamaktadır, stratejinin işletme içinde iletişimini sağlayarak yürütülen projeler ve işletme stratejisi arasında sebep-sonuç ilişkisinin etkin bir biçimde kurulmasına katkıda bulunmaktadır. Takımların veya kişilerin hedefleri ile işletme stratejisi arasında tutarlılığın olmasını ve bütün olarak kapsayıcı olmasını sağlamaktadır. Yetkinlik geliştirme programlarını belirleyerek ve işletme öncelikleri arasına sokulmasını sağlamaktadır. İşletmenin performans yönetimi ve ödüllendirme sistemlerini ile işletme stratejilerini ilişkilendirir. İşletmenin sürekli öğrenme süreçleri ve stratejileri geliştirmesi için bilgi toplama yöntemlerinin geliştirilmesine yardımcı olur (Argüden vd., 2000:14).

2.1.7. Kıyaslama

1970'li yıllarda adlandırılmaya başlanmış olan kıyaslama tekniğinin geçmişi daha eskilere dayanmaktadır. Kavram önceleri askeri alanda kullanılmaya başlanmış ve bilimsel anlamına 2. Dünya Savaşı sonrasında kavuşmuştur. Bu dönemde Japonya'nın liderliğinde hız kazanan kavram, 1980'li yıllarda ABD'de ve 1990'lı yıllarda Avrupa'da ve son yıllarda da Türkiye'de uygulanmaya başlanmıştır (Topaloğlu ve Kaya, 2008:26). Kıyaslama, daha yüksek kurumsal performansa ulaşabilmek için, en iyi iş süreçlerinin işletmeye kazandırılmasını sağlayan yöntemdir. Diğer bir deyişle, sektörde en iyi konumda olan işletmelerin iş süreçleri incelenerek, işletmenin bu işletmelerle arasındaki farklar belirlenir. Belirlenen farkların kapatılması için işletme kendi uygulamalarını sektörde en iyi

konumda olan işletmelere göre uyarlayarak, işletmenin kurumsal performansının artırılmasına çalışır. İşte bu sistematik süreç kıyaslama yöntemi olarak adlandırılır (Saruhan, 2013:25). Başka bir ifadeyle kıyaslama; bir işletmenin kendi performansını yükseltmek amacıyla üstün performansa sahip olan diğer işletmeleri inceleyerek, bu işletmelerin iş yapma usullerini kendi işletmelerine göre kıyaslaması ve bu kıyaslamadan çıkarılan sonuçları uygulamasıdır (Bumin ve Erkutlu, 2002:90).

Kıyaslama tekniğini kullanacak işletmeler, kıyaslamamanın temel özelliklerini bilmek ve bunları etkin bir şekilde kullanmak durumundadır. Bu çerçevede kıyaslama, dışa dönük bir bakış açısı elde etmeyi amaçlayan bir süreçtir. Kıyaslama yöneticisi, eleştiriye açık olmalı ve kendini böyle durumlara hazırlamalıdır. Kıyaslama açıklığı, dinlemeyi, gözlem yapmayı gerekli görür ve teşvik eder (Çatı, vd., 2007:151).

Performans iyileştirme ve rekabet avantajı sağlama amacıyla, mevcut ürün ve süreçlerin iyileştirilmesi üzerine odaklanmış bir çalışma olan kıyaslama, işletmelerin çalışanlarını, ön görülen hedeflere ulaşılacağına inandırılmasına yardımcı olmaktadır. Dönüş zamanı ve maliyetleri azaltmak suretiyle süreç iyileştirmelerini kolaylaştırır ve yeni teknoloji kullanılarak, açıkların artan bir hızla kapatılmasını sağlamaktadır (Demirdöğen ve Küçük, 2003:308).

2.1.8. Mali Analiz

Mali analiz, bir işletmenin bugünkü finansal durumunun, faaliyet sonuçlarının ve finansal yönden gelişmesinin belirlenmesini sağlayan ve işletme ile ilgili geleceğe dönük tahminlerde bulunmasına yardımcı olan; finansal tablolarda yer alan kalemler arasındaki ilişkileri ve bunların zaman içerisindeki göstermiş oldukları eğilimlerin incelendiği süreçtir. Diğer bir ifadeyle, mali analiz, işletmenin bugünkü finansal pozisyonunun ve performansının belirlenmesi ve gelecekteki finansal performansı hakkında tahminlerde bulunulmasını sağlayan bir performans ölçüm yöntemidir (Şamiloğlu ve Akgün, 2010:218-220).

Günümüzde işletmeler çoğunlukla profesyonel yöneticiler tarafından yönetilmektedir. Dolayısıyla işletmenin paydaşları işletmeyi dışarıdan takip etmektedirler. İşletmenin paydaşları işletmenin durumunu ve gelişimini mali

analiz sonucunda üretilen bilgilerden takip ederler. İşletmeler hem öz kaynak yetersizliğinden hem de maliyet avantajı sağlamasından dolayı kredi kurumlarından kredi başvurularında bulunmaktadır. İşletmeye kredi sağlayanlar, işletmeye kredi verip vermeme, kredinin vadesi veya kredinin maliyeti gibi konularda karar vermek için mali analiz sonucu elde edilecek bilgilerden faydalanırlar (Elmas, 2015:2-21). Bununla birlikte, işletmeyle ticari ilişkide bulunan diğer işletmeler, devlet, sendikalar ve araştırmacılar da mali analiz sonucu elde edilecek bilgileri kullanırlar. Buna göre mali analiz, bir işletmenin; mali durumu ve faaliyet sonuçları hakkında bilgi veriyor olmasından, finansal yönden gelişmesinin değerlendirilmesine imkan sağlıyor olmasından, gelişme yönlerinin saptanmasına ve işletme hakkında geleceğe dönük tahminlerde bulunulmasına yardımcı olmasından dolayı, işletmenin bilgi kullanıcıları için büyük öneme sahip olmakta ve sıklıkla kullanılmaktadır (Akgüç, 1995:1-19).

Mali analiz, işletme yöneticilerinin karar alma planlama ve denetim işlemlerini daha etkin bir şekilde yürütmesine yardımcı olmakta; işletme paydaşlarına, işletmenin karlılığı, faaliyet sonuçları, yatırımların güvenilirliği, işletmenin gelecek dönemlere ait kazanma gücü hakkında bilgi sağlamakta; işletmeye kredi sağlayanlara işletmenin borç ödeme kapasitesini ölçme imkanı sağlamaktadır. Bununla birlikte devlet, bazı vergilerin matrahının tespitinde, etkili bir vergi denetiminin sağlanmasında, Kamu İktisadi Teşebbüslerinin yönlendirilmesinde ve bu teşebbüslerin izleyecekleri politikaların belirlenmesinde mali analizden yararlanmaktadır (Akgüç, 1995:1-19).

Mali analiz genel itibariyle, mali tablolarda yer alan kalemlerin niteliklerinin ve değerlendirme usullerinin anlaşılmasına bağlı olarak gerçekleştirilir (Akgüç, 1995:1-19). Mali analiz, analizin yapılaş amacına ve analizi yapan bilgi kullanıcılarına göre, belirlenen finansal tablo ya da tablolarla ve belirlenen finansal analiz çeşitine göre yapılır. Bu nedenle finansal tablolar ve finansal analiz çeşitleri hakkında bilgi vermek; mali analiz yöntemlerini kullanarak işletmenin finansal performansını değerlendirecek ve işletmenin gelecekteki finansal performansı hakkında tahminlerde bulunacak olan bir bilgi kullanıcılarının mali analiz yaparken hangi finansal tabloyu ve hangi finansal analiz çeşitini neden seçtiğini veya seçmesi gerektiğini anlamak için, fayda sağlayacaktır.

Finansal tablolar Tek Düzen Muhasebe Sistemi'nde temel finansal tablolar ve ek finansal tablolar şeklinde sınıflandırılmaktayken, Türkiye Muhasebe Standartları'na göre genel amaçlı finansal tablolar ve özel amaçlı finansal tablolar şeklinde sınıflandırılmaktadır (Elmas, 2015:9). Buradaki anlatımda; finansal tabloların nasıl sınıflandırıldığının ayrıntılı bir şekilde anlatılması yerine, finansal tablolar hakkında genel bilgiler verilmesi amaçlanmıştır. Buna göre finansal tablolar hakkında özet şeklinde bilgiler sunulacaktır (Çabuk vd. 2013:4-17):

1. *Bilanço (Finansal Durum Tablosu)*; bir işletmenin belirli bir anda sahip olduğu varlıklarla, bu varlıkların sağlandığı kaynakları belirli bir düzen içinde ortaya koyan mali tablodur.
2. *Kar/zarar tablosu*; işletmenin belirli bir dönemde elde ettiği bütün gelirlerle, bu gelirleri elde etmek amacıyla aynı dönem içinde katlanmış olduğu bütün giderleri ve bunların sonucunda oluşan dönem net karını veya zararını belirli bir düzen içinde göstermekte olan finansal tablodur.
3. *Nakit Akış Tablosu*: Bir hesap döneminde oluşan nakit akışını; nakit girişlerini ve çıkışlarını gösteren finansal tablodur. Diğer bir deyişle; işletmenin tahsilat ve ödemelerini, kaynakları ve kullanım yerleriyle birlikte gösteren tablodur.
4. *Özkaynak Değişim Tablosu*: Bir hesap dönemi içerisinde özkaynak kalemlerinde meydana gelen artış veya azalışları ve bunun nedenlerini gösteren finansal tablodur. Bu finansal tablo işletme paydaşlarının yapmış oldukları ilave yatırımları göstermektedir. Diğer bir ifadeyle, sermaye artırımını, yedek akçe, fon ve kar kalemlerinde meydana gelen değişiklikler bu tablo aracılığıyla bilgi kullanıcılarına aktarılır.
5. *Kar Dağıtım Tablosu*: Bir işletmenin hesap dönemi başında dağıtılmamış kar tutarını, hesap dönemi içindeki değişiklikleri ve dönem sonundaki dağıtılmamış kar tutarını gösteren finansal tablodur. Bu tablo kar/zarar tablosu ile birleşik olarak düzenlenebileceği gibi kar/zarar tablosundan ayrı olarak da düzenlenebilir (Akgüç, 1995:2).
6. *Satışların Maliyeti Tablosu*: Kar/zarar tablosunun tamamlayıcısı niteliğinde olan, kar/zarar tablosunda yer almakta olan Satışların Maliyeti kaleminin detayını gösteren finansal tablodur.

7. *Fon Akım Tablosu:* İşletmenin belirli bir dönemdeki fon kaynaklarını ve bu fon kaynaklarının kullanıldığı alanları gösteren finansal tablodur. Fon kavramı en dar anlamıyla nakit ve nakit sayılabilecek varlıklar olarak ifade edilebilmekteyken; daha geniş anlamıyla işletme sermayesini oluşturan öğeler olarak da ifade edilebilmektedir. Bu tabloda kullanılan fon kavramı ise en geniş anlamıyla kullanılmaktadır (Arat, 2005:55). Buna göre fon kavramı, yasal olarak kullanılabilen hakların, finansal araçların ve finansal olanakların tümü anlamında aktifin tamamını ifade etmektedir.
8. *Net Çalışma Sermayesi Değişim Tablosu:* Net çalışma sermayesinin oluşumunda yer almakta olan dönen varlık ve kısa vadeli yabancı kaynak kalemlerindeki değişimleri gösteren finansal tablodur. Net çalışma sermayesi değişim tablosu, net çalışma sermayesindeki değişimin hangi dönen varlık ve hangi kısa vadeli yabancı kaynak kalemine yansıdığını göstermektedir.
9. *Dipnotlar:* Bilançoda, kar/zarar tablosunda, özkaynak değişim tablosunda, ve nakit akış tablosunda yer almakta ve bu tablolarda yer alan bilgilere ek bilgi sağlamaktadır.

Mali Analiz; kapsam, yapan kişi, yapılma amacı bakımından üçe ayrılmaktadır. Kapsam bakımından statik analiz ve dinamik analiz olarak ikiye ayrılmaktadır. Analizi yapan kişi bakımından iç analiz ve dış analiz olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Yapılma amacı bakımından yönetim analizleri, kredi analizleri, yatırım analizleri olarak üçe ayrılmaktadır. Bununla birlikte mali analiz gerçekleştirme şekillerine göre; dikey analiz, yatay analiz, trend (eğilim) analizi ve oran analizi olmak üzere dörde ayrılmaktadır (Elmas, 2015:108-115).

Statik analiz, belirli bir tarihte düzenlenmiş olan ve tek döneme ait finansal tabloların analizini ifade etmekteyken; dinamik analiz, işletmenin birbirini izleyen dönemlerine ait finansal tablolarının analizini ifade eder (Arat, 2005:79).

İç Analiz, mali analizin işletmedeki tüm bilgilerin kullanılma imkanına sahip olunarak işletme içindeki kişilerce gerçekleştirildiğini ifade ederken; dış analiz, yalnızca işletmenin verdiği bilgileri kullanma imkanına sahip olunarak gerçekleştirilen mali analizi ifade etmektedir (Savcı, 2010:27)

Yönetim analizi, işletmenin bir bütün halinde hedeflerine ulaşip ulaşmadığını değerlendirmek, yönetimin başarısını ve performansını ölçmek amacıyla gerçekleştirilen mali analizlerdir. Kredi analizi, işletmenin yeni yatırımlarını finanse edebilmesi için ihtiyacı olan kredilerin sağlanması sürecinde işletme yöneticilerinin veya kredi veren kuruluşların yapmış oldukları borç ödeme gücü analizleridir. Yatırım analizi, yeni yatırımların özkaynakla mı yoksa yabancı kaynakla mı veya bu ikisinin karması ile mi finanse edilmesi gerektiğini; yatırımdan beklenen verimliliğin sermaye maliyetini karşılayıp karşılamayacağını analiz edilmesidir (Karapınar ve Zaif, 2009:128-129)

Dikey analiz, bir finansal tablo kaleminin, finansal tablo toplamı içindeki veya finansal tablo kaleminin bulunduğu grup toplamı içindeki oransal büyüklüğün hesaplanmasıdır. Yatay analiz, işletmenin birbirini izleyen en az iki veya daha fazla faaliyet dönemine ait finansal tablolarının karşılaştırmalı olarak düzenlenmesi ve bu tablolarda yer almakta olan kalemlerin zaman içinde gösterdiği gelişmelerin ve değişikliklerin tespit edilmesi ve incelemesidir. Trend (eğilim) analizi, temel (baz) alınan yıla göre finansal tablo kalemlerinde meydana gelen değişikliklerin takip edilmesidir. Finansal tablolarda yer alan her bir kalemin temel kabul edilen yıla göre yüzde olarak değişme trendi hesaplanır. Oran analizi, işletmelerin finansal tablolarında yer alan kalemlerinin oransal ilişkiler kurularak incelenmesi yoluyla; işletmenin finansal durumu hakkında bilgi edinilmesini ifade etmektedir (Çabuk vd., 2013:46-80).

Bu çalışmada mali tablolardan kar/zarar tablosu, finansal analiz tekniklerinden ise oran analizi kullanılmıştır. Yapılan mali analiz kapsamı açısından değerlendirildiğinde, çalışma kapsamındaki turizm işletmelerinin birden çok dönemine ait verileri incelendiğinden, dinamik analiz olma özelliğini taşımaktadır. Yapan kişi açısından değerlendirilecek olursa dış analiz; yapıma amacı açısından değerlendirildiğinde ise, işletmenin sektör içindeki yerini ve başarı durumunu belirlemeye yardımcı olmasından dolayı yönetim analizi olma özelliği taşımaktadır.

Mali analizde genel itibarıyla bilanço ve kar/zarar tablosundan yararlanılmaktadır (Akgüç, 1995:2). Bu çalışmada maliyet yönetimi için mali

analiz yapıldığından çalışma kapsamındaki işletmelerin gelir tablolarından elde edilen veriler incelenmiştir.

Yönetim muhasebesi ile performans ölçümlerinin anlatıldığı bu bölümde mali analiz haricindeki yöntemler çağdaş yöntemler olarak adlandırılmaktadır. Bununla birlikte son yıllarda Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yapılan düzenleme ve Türk Ticaret Kanunu ile getirilen zorunlulukla birlikte; halka açık şirketler finansal tablolarını Türkiye Muhasebe Standartları'na ve Türkiye Finansal Raporlama Standartları'na uygun bir şekilde hazırlamaktadırlar. Bu standartlar uluslararası standartların Türkiye'de uygulanmasını sağlamıştır. Bu çalışmada yer alan şirketler de finansal tablolarını bu standartlara uygun olarak hazırlamaktadırlar. Dolayısıyla hem uluslararası standartlara göre mali tabloların hazırlanması hem de bu tablolardan elde edilen oranların çağdaş bir performans ölçme yaklaşımı olan (Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution) TOPSIS yöntemi kullanılarak modern yaklaşımla uygulama gerçekleştirilmiştir. Bu şekildeki görüşle, mali analiz tekniklerini TOPSIS yönteminde kullanarak, işletmelerin performanslarının ölçümü çağdaş bir yaklaşım olarak literatürde kabul görmekte ve sıklıkla kullanılmaktadır.

Buradaki anlatımda amaçlanan mali analiz tekniklerinin ayrıntılı bir şekilde açıklanması değil, mali analiz tekniklerinin TOPSIS yönteminde birer performans faktörü olarak kullanılmasının anlamlı bir seçim olduğunu ortaya koymaktır. Bu yüzden mali analiz hakkında daha ayrıntılı açıklama yapmak mümkünken bu çalışmada mali analizin genel yapısı hakkında bilgi verilmesiyle yetinilmiştir. Çalışmada kullanılan mali oranların hesaplamaları uygulama bölümünde açıklanmıştır.

2.2. Performans Ölçümünde Kullanılan Çok Kriterli Karar Verme Yöntemlerinden TOPSIS Yöntemi

Küreselleşmenin etkisiyle her geçen gün rekabet gücünün önem kazandığı günümüz piyasa koşullarında, başarılı olmak isteyen işletmeler için performans ölçümü hayati öneme sahiptir. Finansal performans ölçüm yöntemleri, muhasebe bilgilerine dayanılarak elde edilmektedir. Finansal performans ölçümünde amaçlanan; karar vericilere işletmenin mali durumu hakkında bilgi sağlamaktır.

Finansal performans ölçümü; işletmenin finansal amaçlarına ulaşma başarısı hakkında bilgi verir. Finansal analizler sağladığı bilgilerle sadece işletme yönetimine fayda sağlamakla kalmaz aynı zamanda mevcut ve potansiyel yatırımcılara da işletmeyle ilgili bilgi sağlamakta ve kredi kurumlarının işletmeyle ilgili alacakları kredi kararlarında yardımcı olacak bilgiler sağlamaktadır (Yükçü ve Atağan, 2010:28-35).

İşletmeler hakkında karar verme konumunda olanlar, alacakları kararlarda birden çok alternatifi göz önünde bulundurmamak durumunda kalmaktadırlar. Birden çok değerlendirme kriterinin varlığı durumunda karar verici optimal sonuca ulaşabilmek amacıyla “Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) Teknikleri” olarak adlandırılan yöntemlerden faydalanma yolunu seçebilir (Saldanlı ve Sırma, 2014:187). ÇKKV teknikleri, karmaşık karar problemlerinin bilimsel ve analitik çerçevede ele alınması suretiyle, karar vericiye çözüme ulaşması yolunda yardımcı olmaya çalışan prosedürler bütünü olarak ortaya çıkmıştır (Çınar 2004:14-15).

İşletmelerin kullanabilecekleri çeşitli ÇKKV teknikleri bulunmaktadır. İşletmeler birden çok alternatifi değerlendirerek karar almaları gerektiği durumlarda işletmelerin verilerine ve beklentilerine uygun bir şekilde istediği bir tekniği seçebilecekleri gibi birden fazla karar verme tekniğini de bir arada kullanmayı tercih edebilirler.

Yöntemlerin her biri karar verme sürecine farklı bir açıdan yaklaştıklarından herhangi birinin bir diğerine üstünlüğünü tartışmak doğru bir yaklaşım olmayacaktır. Çok kriterli karar verme tekniklerinden en çok tercih edilenleri genel itibarıyla AHP, TOPSIS, VIKOR, ELECTRE ve PROMETHEE teknikleridir (Saldanlı ve Sırma: 2014:187). Bu çalışmada karar verme yöntemi olarak çok kriterli karar verme tekniklerinden TOPSIS yöntemi kullanılmıştır.

TOPSIS yöntemi, ilk olarak 1981 yılında Hwang ve Yoon tarafından geliştirilmiştir. Bu yöntem ile tüm alternatiflerin pozitif ve negatif ideal çözüme olan uzaklıkları hesaplanır. Yöntemin temelini seçilen alternatifin, pozitif ideal çözüme en yakın ve negatif ideal çözüme en uzak mesafede olması oluşturmaktadır (Chen, 2000:1-2). Diğer bir ifadeyle pozitif ideal çözüme en

yakın mesafede bulunan alternatif aynı zamanda da negatif ideal çözüme en uzak alternatif olacaktır. TOPSIS yöntemi, pozitif ideal çözüme en yakın olan alternatifi en iyi alternatif olarak kabul etmektedir (Tong vd., 2004:436; Cheng vd., 2002:983). TOPSIS yönteminde sayısal değerlerle ifade edilen kritik değerler ve kritik önem ağırlıkları belirlenerek işlem yapılır (Shanian ve Savadogo, 2006:3). Pozitif ideal çözüm; oluşan faydanın en yüksek veya maliyetin en düşük olduğu çözüm noktası olmakta iken, negatif ideal çözüm; faydanın en düşük, veya maliyetin en yüksek olduğu çözüm noktasını ifade etmektedir. O halde TOPSIS yöntemine göre yapılacak mali analiz sayesinde; maksimum getiriyi ve minimum maliyeti sağlayacak çözüm, alternatifler arasından seçilir ve bu amaca uygun olarak alternatifler arasında performans sıralaması yapılır (Özdemir, 2015:134).

TOPSIS yönteminin diğer ÇKKV teknikleri arasında tercih sebebi olmasını sağlayan bazı üstün yönleri bulunmaktadır. Bu üstün yönleri aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Yeh, 2003:292; Zanakis vd., 1998:508; Yurdakul ve İç, 2003:11; Kim vd., 1997:27):

- İnsan kararları yerine mantığı temsil etmektedir,
- Aynı anda hem iyi hem de kötü alternatifleri hesaba katmaktadır,
- Karar alternatiflerinin ilişkisini belirlerken bunu basit bir matematiksel formda sunar,
- Hesaplamaları basit yapılıdır ve hesaplama yeteneği güçlüdür,
- İçeriği yalın ve anlaşılabilir.

TOPSIS yöntemi belirli sayıdaki alternatifler arasında en iyi olan alternatifin seçimini sağlamak amacıyla geliştirilen bir yöntem olarak geliştirilmiş daha sonra ise farklı alanlardaki birçok konuda ÇKKV problemlerini çözebilmek için adapte edilerek yaygın kullanım alanına sahip olmuştur (Özdemir ve Seçme, 2009:83).

TOPSIS yönteminin performans karşılaştırmalarında sıklıkla kullanıldığı görülmektedir. Başta finansal performans olmak üzere, AR-GE performansı, eğitim performansı, ülkelerin ekonomik performanslarının karşılaştırılması gibi birçok alanda performans analizi amacıyla kullanılmaktadır.

TOPSIS yöntemi, işletmelerin kar, maliyet, üretim ve işgücü gibi önemli unsurlarının ve araçlarının etkin bir şekilde kullanılmasını sağlamak ve denetimini

yapmak amacıyla, özellikle de işletmelerin performans analizini yapmak amacıyla, kullanılmakta olan çok kriterli karar verme yöntemlerinden biridir (Kaya ve Gülhan, 2010:78). TOPSIS yöntemi kullanılarak, işletmelerin finansal oranları göz önünde bulundurmak suretiyle, işletmelerin performanslarının değerlendirilmesi ve karşılaştırılması yapılmaktadır (Akyüz vd., 2011:77).

TOPSIS yöntemi altı adımdan oluşmakta olan bir çözüm sürecini içermektedir. Bu adımlar aşağıda yer almaktadır (Dumanoğlu ve Ergül, 2010:105-107):

Adım 1: Karar Matrisinin Oluşturulması

Karar matrisi; satırlarında sıralanması istenen alternatiflerin, sütunlarında ise sıralama işleminin yapılmasında kullanılacak olan kriterlerin yazılması sayesinde elde edilir. Karar matrisi m tane alternatif, n tane kriterden oluşmaktadır. Karar matrisini, A ile gösterildiğini kabul ederek, aşağıdaki şekilde ifade etmek mümkündür (Alp ve Engin, 2011:69):

$$A = \begin{matrix} & \overbrace{\text{Kriterler}} \\ & \underbrace{K_1 \quad \dots \quad K_n} \\ \text{Alternatifler} \left\{ \begin{matrix} A_1 \\ \vdots \\ A_m \end{matrix} \right. & \begin{bmatrix} a_{11} & \dots & a_{1n} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ a_{1m} & \dots & a_{mn} \end{bmatrix} \end{matrix} \quad (2.1)$$

Adım 2: Normalize Edilmiş Karar Matrisini Oluşturma

A matrisinin elemanları aşağıdaki formül yardımıyla normalize edilerek tekrar yazılır (Yurdakul ve İç, 2003:12). ($i = 1,2, \dots, m$; $j = 1,2, \dots, n$) (Normalize edilerek yazılmış matris B ile gösterilsin).

$$b_{ij} = \frac{a_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^m a_{ij}^2}} \quad (2.2)$$

Adım 3: Ağırlıklandırılmış Normalizasyon Matrisinin Oluşturulması

A karar matrisinin normalize edilmesiyle oluşan, normalize edilmiş B matrisi, belirlenen kriterlerin ağırlıkları ile çarpılarak, ağırlıklandırılmış normalize matris elde edilir (Dumanoğlu, 2010:331). (Ağırlıklandırılmış normalize matris L

ile gösterilsin) w_j , j inci kriterin ağırlığı olmak üzere, şeklinde ağırlıklılıklarla çarpım işlemi yapılır.

$$l_{ij} = w_j \cdot b_{ij} \quad (2.3)$$

Adım 4: Pozitif İdeal ve Negatif İdeal Çözümlerin Bulunması

Ağırlıklandırılmış normalize matris olan L matrisinden, pozitif ideal çözüm (A^+) ve negative ideal çözüm (A^-) belirlenir. Bu değerler belirlenirken, L matrisinin sütunlarındaki maksimum ve minimum değerler alınır (Yurdakul ve İç, 2003:12).

$$A^+ = \{l_1^+, l_2^+, \dots, l_n^+\} \rightarrow \text{Pozitif İdeal Çözüm} \quad (2.4)$$

$$A^- = \{l_1^-, l_2^-, \dots, l_n^-\} \rightarrow \text{Negatif İdeal Çözüm} \quad (2.5)$$

Adım 5: İdeal Çözüme Olan Uzaklıkların Hesaplanması

Her alternatifin pozitif ideal çözümden olan mesafesi (S_i^+) ve negatif ideal çözümden olan mesafesi (S_i^-) aşağıdaki formüller yardımıyla hesaplanır. Denklem (2.6) ve denklem (2.7)'den görüleceği üzere bu hesaplamalarda Euclidian Uzaklık Yaklaşımı'ndan yararlanılmaktadır (Alp ve Engin, 2011:71):

$$(i = 1, 2, \dots, m)$$

$$S_i^+ = \sqrt{\sum_{j=1}^n (l_{ij} - l_j^+)^2} \quad (2.6)$$

$$S_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^n (l_{ij} - l_j^-)^2} \quad (2.7)$$

Adım 6: Pozitif İdeal Çözüme Göre Benzerliğin Hesaplanıp Sıralamanın Yapılması

Her bir alternatifin ideal çözüme göre benzerliğinin hesaplanmasında (C_i^+) pozitif ve negatif ideal çözüme olan uzaklık ölçülerinden yararlanılmaktadır. Pozitif ideal çözüme göre benzerliğin hesaplanması aşağıdaki formül yardımıyla yapılmaktadır (Jadidi vd., 2008:765):

$$C_i^+ = \frac{S_i^-}{S_i^+ + S_i^-}, (0 < C_i^+ < 1, i = 1, 2, \dots, n) \quad (2.8)$$

Buradaki C_i^+ değeri 0 ile 1 arasında değer almaktadır. C_i^+ değerinin 1 olması, ilgili alternatifin pozitif ideal çözüm noktasında olduğunu göstermekte iken; C_i^+ değerinin 0 olması ile ilgili alternatifin negatif ideal çözüm noktasında olduğunu göstermektedir (Özdağoğlu, 2012:551).

Tüm adımlar sırasıyla gerçekleştirildikten sonra, alternatifler negatif ideal çözümden göreceli uzaklıklarına göre büyükten küçüğe doğru sıralanırlar. Böylece alternatiflerin önem sıraları belirlenmiş olunur. Değeri en büyük olan alternatif diğerlerine göre en iyi alternatif olacaktır (Ersöz vd., 2011:236).

2.3. Finansal Oranların TOPSIS Yöntemiyle Analizine İlişkin Yapılmış Çalışmalar

TOPSIS yöntemiyle yapılmış birçok çalışma bulunmaktadır. Buradaki anlatımda amaçlanan bu çalışmaların tamamı hakkında bilgi vermek ya da kronolojik sıraya koyma işlemi yapmak değil; TOPSIS yöntemini kullanarak performans analizinin yapıldığı yerli ve yabancı çalışmalardan örnekler sunmaktır.

Ergül (2014:325-340), yapmış olduğu çalışmada Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren turizm işletmelerinin mali tablolarını kullanarak, finansal performanslarının ölçümünü ELECTRE ve TOPSIS yöntemlerini kullanılarak karşılaştırmalı olarak analiz etmiştir. Çalışmada işletmelerin 2005-2012 yılları arasındaki verileri incelenmiştir. Yapılan finansal performans ölçümünde performans ölçütü olarak finansal oranlar kullanılmıştır. Çalışmada performans ölçütü olarak kullanılan finansal oranlar; Dönen Varlıklar/Kısa Vadeli Borçlar, Hazır Değerler/Kısa Süreli Borçlar, Toplam Borçlar/Toplam Aktifler, Duran Varlıklar/Uzun Süreli Borçlar, SMM/Ortalama Stok, Net Satışlar/Toplam Aktifler, Faaliyet Giderleri/Net Satışlar, Satışların Maliyeti/Net Satışlar, Personel Giderleri/Net Satışlar, Net Kar/Net Satışlar, Net Kar/Toplam Aktiflerdir. Çalışmanın sonucunda en yüksek performanslı şirketin belirlenmesinde, ELECTRE ve TOPSIS yöntemlerinin, karar verme işlemini kolaylaştıran başarılı yöntemler olduğu tespit edilmiştir.

Özçelik ve Kandemir (2015:97-114), yapmış oldukları çalışmada Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren turizm işletmelerinin mali tablolarını kullanarak, finansal performanslarının ölçümünü TOPSIS yöntemi kullanarak analiz etmişlerdir. Çalışmada işletmelerin 2010-2014 yılları arasındaki verileri incelenmiştir. Yapılan finansal performans ölçümünde performans ölçütü olarak finansal oranlar kullanılmıştır. Çalışmada performans ölçütü olarak kullanılan finansal oranlar; Cari Oran, Nakit Oran, Kaldıraç Oranı, Stok Devir Hızı, Özkaynak Devir Hızı, Özsermaye Karlılığı, Net Kar Marjı, Satılan Malın Maliyeti/Net Satışlardır. Çalışmanın sonucunda BIST'de faaliyet gösteren turizm şirketlerinin ilgili döneme ilişkin performans değerlendirmesi ve sıralaması yapılmış; TOPSIS yönteminin performans ölçüm etkinliğini artırdığı belirtilmiştir. Bununla birlikte TOPSIS yöntemiyle elde edilen performans değerlendirme sonuçlarının, sektörde yatırım yapmak isteyen yatırımcılara doğru ve güvenilir bilgiler sağladığı belirtilmiştir.

Kahveci ve Turna (2016:99-114), yapmış oldukları çalışmada Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren turizm işletmelerinin mali tablolarını kullanarak, finansal performanslarının ölçümünü TOPSIS yöntemi kullanarak analiz etmişlerdir. Çalışmada işletmelerin 2010-2015 yılları arasındaki verileri incelenmiştir. Yapılan finansal performans ölçümünde performans ölçütü olarak finansal oranlar kullanılmıştır. Çalışmada performans ölçütü olarak kullanılan finansal oranlar; Cari Oran, Likidite Oranı, Stok Devir Hızı, Sabit Aktif Devir Hızı, Toplam Aktif Devir Hızı, Borç-Toplam Aktif Oranı, Net Kar Marjı, Öz Sermaye Karlılığı, Aktif Karlılık Oranıdır. Çalışmanın sonucunda BIST'de faaliyet gösteren turizm şirketlerinin ilgili döneme ilişkin performans değerlendirmesi ve sıralaması yapılmış; işletmelerin performans puanlarının incelenen analiz döneminde dalgalanma gösterdiği belirtilmiştir. Bununla birlikte turizm sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin performans puanlarının belirlenmesinde etkili olan öncelikli finansal oranlar, yapılan çalışmaya göre tespit edilmiştir.

Bayramoğlu ve Başarır (2016:135-144), Borsa İstanbul'da işlem gören sigorta şirketlerinin karşılaştırmalı finansal performansını analizini TOPSIS yöntemiyle gerçekleştirmiştir. 2011-2014 yıllarını kapsayan ve altı adet halka açık

sigorta şirketinin karşılaştırıldığı çalışmada kullanılan mali bilgiler; Toplam prim üretimi, toplam aktifler, ödenen hasarlar, alınan primler/özkaynaklar, özkaynaklar/top.aktifler, özkaynaklar/teknik karşılıklar, konservansiyon oranı, hasar prim oranı, vök/alınan primler ve net kar/özkaynaklardır. Çalışmanın sonuçları; 2011-2013 yılları arasında en başarılı şirketin aksigorta olduğu, 2014 yılında ise Anadolu sigorta olduğunu göstermiştir. 4 yıllık periyoda göre yapılan değerlendirmede ise Aksigorta'nın en başarılı sigorta şirketi olduğu ortaya konulmuştur.

Bayramoğlu ve Başarır (2017), Türk katılım bankalarının risk derecelendirmesi için CAMELS tabanlı bir TOPSIS modeli geliştirmişlerdir. Türkiye'de faaliyet gösteren 5 katılım bankasının 2016 yılına ilişkin "sermaye yeterliliği, varlık kalitesi, yönetim kalitesi, kazanç, likidite ve piyasa riskine duyarlılık ile ilgili rasyolarına kullanılarak yapıldığı çalışmada uzun dönemdir. Türkiye'de faaliyet gösteren 3 katılım bankasından Kuveyt Türk katılım bankasının; son dönemde faaliyete başlayan 2 katılım bankasından ise Vakıf katılım bankasının en düşük riske sahip olan katılım bankaları olduğu ortaya konmuştur. Bununla birlikte çalışmanın sonucunda risk yönetimi ile ilgili finansal oranların gerçekçi sonuçlar verebilmesi için, ilgili bankanın uzun dönemdir faaliyette bulunması gerektiği ortaya koyması bakımından önem taşımaktadır.

Orçun ve Eren (2017:139-154), yapmış oldukları çalışmada Borsa İstanbul'da faaliyet göstermekte olan teknoloji şirketlerinin mali tablolarını kullanarak finansal performanslarının ölçümü TOPSIS yöntemiyle yapılmıştır. Çalışmada işletmelerin 2010-2015 dönemine ait verileri kullanılmıştır. Yapılan performans ölçümünde performans ölçütü olarak finansal oranlardan yararlanılmıştır. Çalışmada kullanılan finansal oranlar; Cari Oran, Asit Test Oranı, Hazine Oranı, Kaldıraç Oranı, Aktif Devir Hızı Oranı, Özsermaye Devir Hızı Oranı, Satış Karlılığı Oranı, Özsermaye Karlılığı Oranı, Esas Faaliyet Karlılığı oranlarıdır. Çalışmada şirketlerin finansal performansları elde edildikten sonra, şirketlerin finansal performansları ile borsa getirileri arasında anlamlı bir ilişkinin olup olmadığı Spearman sıra korelasyonu ile incelenmiştir. Çalışmanın sonucunda bu şirketlerin finansal performansları ile borsa getirileri arasında anlamlı bir ilişkinin olmadığı tespit edilmiştir. Bu durumun sebebi olarak, Borsa İstanbul A.Ş.

yatırımcılarının yatırım kararı alırken finansal göstergeleri dikkate almak yerine kendilerine ulaşan bilgilere göre hareket etmeleri olabileceği söylenmiştir. Bu durumun piyasa ve yatırımcılar açısından olumsuz sonuçlar doğurabileceği söylenmiştir. Piyasa açısından oluşturabileceği zararının; piyasa etkinliğinden uzaklaşmasına sebep olabileceği, yatırımcılar açısından oluşturabileceği zararının ise; yatırımcıların borsanın kar fırsatlarını kaçırmalarına sebep olabileceği, doğru ve isabetli karar almasına engel olabileceğidir. Buna göre Borsa İstanbul A.Ş. yatırımcılarının yatırım kararı alırken finansal göstergeleri dikkate almaları gerektiğini, bu sayede hem kendilerine hem de piyasaya fayda sağlayabilecekleri belirtilmiştir.

Demireli (2010:101-112), yapmış olduğu çalışmada yurt içinde hizmet veren kamu bankalarının performanslarını TOPSIS yöntemiyle ölçmeye çalışmıştır. Finansal performans ölçümünde performans ölçütü olarak finansal oranları kullanmışlardır. Çalışmalarında performans ölçütü olarak kullandıkları finansal oranlar; Özkaynak/Toplam Aktifler, Toplam Krediler/Toplam Aktifler, Takipteki Krediler(net)/Toplam Krediler, Duran Aktifler/ Toplam Aktifler, Likit Aktifler/Kısa Vadeli Yükümlülükler, Dönem Net Karı(Zararı)/Toplam Aktifler, Dönem Net Karı(Zararı)/Özkaynaklar, Net Faiz Geliri/Toplam Aktifler, Net Faiz Geliri/Toplam Faaliyet Gelirleridir. Yapılan çalışmada, kamu sermayeli bankaların yerel ve küresel finansal krizlerden etkilenmekte olduğu, performans puanlarının yurtdışı verilere endeksli olarak sürekli olarak dalgalanma göstermekte olduğu ve sektörde önemli ölçüde bir iyileşmenin kaydedilemediği sonucuna ulaşılmıştır.

Ünlü vd. (2017:63-81), yapmış oldukları çalışmada Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren işletmelerden, BIST 30 endeksinde yer alan işletmeler arasında Borsa İstanbul Kurumsal Yönetim Endeksi (XKURY) kapsamında olan 10 işletme ile (XKURY) kapsamında olmayan 12 işletmenin performansları TOPSIS yöntemiyle değerlendirilmiştir. TOPSIS yönteminde performans ölçütlerinin ağırlıklarının belirlenmesinde kriterler arasında korelasyon ilişkisini esas alan CRITIC objektif kriter ağırlıklandırma yöntemi uygulanmıştır. Çalışmada işletmelerin finansal performanslarının değerlendirme sonuçları ile kurumsal yönetim endeksi durumları arasında ilişki kurulmaya çalışılmıştır. Çalışmanın

sonucunda, kurumsal yönetim endeksinde yer alan ve almayan BIST 30 firmaları arasında finansal performans ve hissedar değeri yaratma açısından farklılık olmadığı tespit edilmiştir.

Dumanoğlu ve Ergül (2010:101-111), yapmış oldukları çalışmada Borsa İstanbul'da işlem görmekte olan onbir adet teknoloji şirketinin mali tablolarını kullanarak, bu şirketlerin mali performanslarını TOPSIS yöntemiyle analiz etmişlerdir. Mali performans ölçümünde performans ölçütü olarak finansal oranlardan yararlanılmıştır. Çalışmada kullanılan finansal oranlar; Borçlanma Oranı, Kaldıraç Oranı, Dönen Varlık Devir Hızı, Duran Varlık Devir Hızı, Net Kar Marjı, Özsermaye Karlılığı Oranı, Cari Oran ve Asit Test Oranıdır. Bu oranlar her bir şirket için ayrı ayrı hesaplandıktan sonra, hesaplanan bu oranlar; TOPSIS yöntemi kullanılarak, şirketin genel olarak performansının değerlendirilmesini sağlayacak tek bir puana çevrilmiştir. Yapılan çalışmada, Borsa İstanbul'da işlem görmekte olan onbir adet teknoloji şirketinin, 2006-2009 yılları arasındaki dört dönem için mali performans değerlemesi TOPSIS yöntemiyle yapılarak, elde edilen sonuçlar arasında karşılaştırma yapılmıştır. Çalışmanın sonucunda TOPSIS yöntemiyle yapılan mali performans değerlemesinin temel analiz sonuçlarını doğrular nitelikte olduğu ortaya çıkmıştır. Buna göre TOPSIS yönteminin başarılı sonuçlar verdiği görüşüne ulaşılarak; teknoloji sektöründe faaliyet göstermekte olan benzer şirketlerin aynı kriterlerle karşılaştırılarak mali performanslarının değerlendirilmesinin yapılabileceği ve mali performanslarına göre sıralamalarının yapılabileceği belirtilmiştir. TOPSIS yönteminin hem teknoloji sektöründe hem de şirket bazında mali performans değerlemesinde başarılı bir değerlendirmeye olanak sağladığı sonucuna ulaşılmıştır.

Metin vd. (2017:371-394), yapmış oldukları çalışmada Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren 11 adet enerji şirketinin mali tablolarını kullanarak, bu şirketlerin finansal performansları TOPSIS ve MOORA yöntemleriyle analiz etmişlerdir. Çalışmada şirketlerin 2010-2015 dönemleri arasındaki verileri analiz edilmiştir. Yapılan performans analizinde, performans ölçütü olarak finansal oranlardan yararlanılmıştır. Çalışmada kullanılan finansal oranlar; Cari Oran, Asit Test Oranı, Aktif Devir Hızı, Alacak Devir Hızı, Toplam Borç/Toplam Aktif ve Kısa Vadeli

Borç/Toplam Aktif, Kısa Vadeli Borç/Toplam Borç, Aktif Karlılığı ve Özkaynak Karlılığıdır. Çalışmanın sonucunda işletmelerin finansal performanslarının uygulanan iki yönteme göre farklılık gösterdiği belirtilmiştir. Bununla birlikte yapılan finansal performans sıralamalarında, en iyi ya da en kötü performansı sergileyen işletme olarak, tüm yıllarda birden çok işletme sıralamaya girmiştir.

Çonkar vd. (2011:81-115), çalışmalarında Borsa İstanbul'da işlem görmekte olan, Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan (gözetli pazarı hariç) 2007 yılında yedi şirket ve 2008 yılında on halka açık büyük ölçekli şirketlerin verileri kullanılarak finansal performanslarının ölçümü ve sıralaması TOPSIS yöntemiyle yapılmıştır. Veri seti olarak bu şirketlerin geçerli dönemlerdeki bilanço ve kar/zarar tablosu bilgilerinden yararlanılmıştır. Finansal performans ölçümünde performans ölçütü olarak finansal oranlardan yararlanılmıştır. Çalışmada kullanılan finansal oranlar; Cari Oran, Net Kar Marjı, Brüt Kar Marjı, Özsermaye Karlılığı, Kaldıraç Oranı, Yatırım Karlılığı, Borç/Özsermaye Oranı, Fiyat/Kazanç Oranıdır. Söz konusu işletmelerin performans ölçütü olarak belirlenen oranları 2007 ve 2008 yılları için ayrı ayrı hesaplanarak her bir yıl için şirket performanslarına göre TOPSIS yöntemine göre sıralanmıştır. TOPSIS yöntemiyle yapılan bu performans ölçümü ve sonrasında oluşan sıralama, derecelendirme kuruluşları tarafından bu şirketlere verilen kurumsal yönetim notu sıralaması ile karşılaştırılmıştır. Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan şirketlerin farklı derecelendirme şirketleri tarafından farklı kriterlere göre değerlendirilmesinden dolayı tek bir not üzerinden aynı kriterlere göre değerlendirilmiş gibi analiz etmenin yapılacak olan analizi anlamsızlaştıracağını ve çeşitli çıkarımlarda bulunabilmek için yetersiz kalacağını belirtmişlerdir. Yapmış oldukları çalışmanın sonucunda bu yetersizliğin ortadan kaldırılıp anlamlı sonuçlar elde edilmesinin mümkün olabilmesi için; ülkelere ve sektörlere göre derecelendirme farklılıklarının ortadan kaldırılması gerektiğini, bunun da ulusal ve uluslararası standart kriterlerin belirlenerek sağlanabileceğini söylemişlerdir. Buna göre yerli derecelendirme kuruluşlarının derecelendirme kriterlerine belirli bir standart getirmeleri gerektiğini belirtmişlerdir.

Dumanoğlu (2010:323-339), yapmış olduğu çalışmada Borsa İstanbul'da işlem görmekte olan onbeş adet çimento şirketinin mali tablo verilerini kullanarak

TOPSIS yöntemiyle mali performans analizlerini yapmıştır. Yapılan mali performans analizinde performans ölçütü olarak finansal oranlardan yararlanılmıştır. Çalışmada kullanılan finansal oranlar; cari oran, asit test oranı, nakit oran, kaldıraç oranı, aktif devir hızı, net kar marjı, net kar/öz kaynaklar ve net kar/toplam aktifler kullanılmıştır. Çalışmada TOPSIS yöntemi kullanılarak mali performans analizi yapılan işletmelerin 2004-2009 yılları arasındaki altı dönemi incelenmiş ve elde edilen sonuçlar arasında karşılaştırma yapılmıştır. Çalışmanın sonucunda; bazı şirketlerin grup içerisindeki sıralamasını istikrarlı bir şekilde koruduğunu, bazı şirketlerin sıralamadaki yerinin son dönemde iyileştiğini, bazı şirketlerin ise istikrarsız olduğu veya olumsuz gelişim gösterdiği, bu sebeple de başarısız olduğu yönünde tespitler yapılmıştır.

Özgüven (2011:151-162), yapmış olduğu çalışmada perakendecilik sektöründe Ekonomist dergisinin 2009 yılında yaptığı araştırmanın ilk on sıralamasında yer almakta olan Migros, Carrefour ve Kipa hipermarketlerini değerlendirmiştir. Yapılan çalışmada perakendeci işletmelerin performanslarını değerlendirmek için performans ölçütü olarak; Kapasite Oranı, PE/C Oranı, Mağaza Devir Oranı, Net Kar/Net Satışlar Oranı ve Pazarlama Satış Dağıtım Giderleri/Toplam Giderler Oranı kullanılmıştır. Yapılan çalışmada 2005-2009 yılları arasındaki veriler kullanılarak TOPSIS yöntemine göre performans değerlemesinde bulunulmuştur. Çalışmada belirlenmiş olan her bir kritere eşit oranda ağırlık verilmiştir. Çalışmanın sonucunda 2005 ve 2006 yıllarında Carrefour ilk sırada yer alırken, 2007 ve 2008 yıllarında Migros ilk sırada, son olarak da 2009 yılında Kipa'nın ilk sırada yer aldığı gözlemlenmiştir. Mağazaların performanslarını artırmaları adına da; mağaza sayılarını artırmaları, müşteri ilişkilerine daha fazla önem vermeleri ve ürün çeşitliliğine gitmeleri konusunda önerilerde bulunulmuştur.

Özer vd. (2010:233-260), yapmış oldukları çalışmalarında Borsa İstanbul'da işlem görmekte olan gıda ve içecek sektöründeki işletmelerin 2007-2008 yılları arasındaki finansal verilerini kullanarak bu şirketlerin sektör içerisinde etkin olup olmadıkları analiz edilmeye çalışılmıştır. İşletmelerin sektördeki etkinliğini ölçmek için; küme analizi yöntemi, TOPSIS yöntemi ve Veri Zarflama Analizi yöntemi kullanılmıştır. Çalışmanın sonucunda Veri Zarflama

Analizine göre 2007 yılında 14 işletme, 2008 yılında 11 işletme gıda ve içecek sektörü içerisinde etkin bulunmuştur. Çalışmada kullanılan üç farklı yöntemle göre; sektörde yer alan şirketlerin etkinliğinin ölçülmesinde birbiriyle uyumsuz sonuçların ortaya çıktığı, bir yöntemle göre etkin olarak değerlendirilen bir şirketin diğer yöntemle yapılan analiz sonucunda etkin olmayan değerlendirme sonucu ile karşılaştığı belirtilmiştir.

Uyguntürk ve Korkmaz (2012:95-115), yapmış oldukları çalışmada Borsa İstanbul'da işlem görmekte olan 13 ana metal sanayi işletmesinin finansal performansları, TOPSIS yöntemiyle analiz etmişlerdir. Çalışmada işletmelerin 2006-2010 dönemine ait mali tablo verileri kullanılmıştır. Yapılan performans analizinde performans ölçütü olarak finansal oranlardan yararlanılmıştır. Çalışmada kullanılan finansal oranlar; Cari Oran, Likidite Oranı, Stok Devir Hızı, Sabit Aktif Devir Hızı, Toplam Aktif Devir Hızı, Toplam Borçlar/Toplam Aktifler, Net Kar Marjı ve Özsermaye Karlılığıdır. TOPSIS yöntemi kullanılarak yapılan performans analizi sonucu performans sırası yüksek olan ve performans sırası düşük olan şirketlerden oluşan iki portföy oluşturulmuştur. Oluşturulan bu portföylerin getirileri ile TOPSIS yönteminin performans sıralaması arasındaki uyum ve uyumsuzluk belirlenmeye çalışılmıştır. Yapılan çalışmanın sonucunda TOPSIS yönteminin önermiş olduğu yüksek performans sıra değerine sahip olan işletmelerden oluşan portföyün, düşük sıra değerine sahip işletmelerden oluşan portföye göre daha iyi getiri elde ettiği gözlemlenmiştir. Buna göre TOPSIS yönteminin karar vericiler için objektif bir değerlendirme imkanı sağladığı belirtilmiştir.

Türkmen ve Çağır (2012:59-78), yapmış oldukları çalışmada Borsa İstanbul'da işlem görmekte olan ve bilişim sektöründe faaliyet göstermekte olan oniki adet işletmenin finansal performansları TOPSIS yöntemiyle analiz edilmiştir. Çalışmada işletmelerin 2007-2010 dönemine ait mali tablo verileri kullanılmıştır. Yapılan performans analizinde performans ölçütü olarak finansal oranlardan yararlanılmıştır. Çalışmada kullanılan finansal oranlar; Cari Oran, Likidite Oranı, Alacak Devir Hızı, Toplam Varlık Devir Hızı, Kaldıraç Oranı, Net Kar Marjı, Özsermaye Karlılığı, Toplam Varlık Karlılığıdır. Çalışmanın sonucunda; TOPSIS yöntemine göre yapılan analiz sonucu elde edilen verilerle,

işletmeler arasında yıllara göre oluşturulan performans derecelendirmesi hakkında bilgi verilmiştir.

Yurdakul ve İç (2003:1-18), yapmış oldukları çalışmada Borsa İstanbul'da işlem görmekte olan ve otomotiv sanayinde faaliyet gösteren beş büyük ölçekli işletmenin bilançolarını kullanarak finansal performans ölçümleri TOPSIS yöntemiyle yapılmıştır. Çalışmada işletmelerin 1998-2001 dönemine ait verileri kullanılmıştır. Yapılan performans ölçümünde performans ölçütü olarak finansal oranlardan yararlanılmıştır. Çalışmada kullanılan finansal oranlar; Cari Oran, Stok Devir Hızı, Kısa Vadeli Borçlar/Toplam Borç, Brüt Satış Karı/Net Satışlar, Esas Faaliyet Karı/Net Satışlar, Kişi Başına Net Satışlar oranlarıdır. Yapılan çalışmada her yıl için TOPSIS yönteminin yapmış olduğu performans sırası ile şirketlerin aynı yıla ait hisse senedi değerleri karşılaştırılmıştır. Hisse senedi değerleri ile TOPSIS yöntemiyle elde edilen başarı sırasının karşılaştırması sonucunda, 2001 yılı haricinde, tutarlı sonuçlar elde edilmiştir.

Bülbül ve Köse (2011:71-96), yapmış oldukları çalışmada Borsa İstanbul'da faaliyet göstermekte olan gıda, içki ve tütün sanayisinde faaliyet gösteren işletmelerin mali tablolarını kullanarak finansal performanslarının ölçümü TOPSIS ve Electre yöntemleriyle yapılmıştır. Çalışmada işletmelerin 2005-2008 dönemine ait verileri kullanılmıştır. Yapılan performans ölçümünde performans ölçütü olarak finansal oranlardan yararlanılmıştır. Çalışmada kullanılan finansal oranlar; Cari Oran, Likidite Oranı, Nakit Oran, Toplam Borçlar/Toplam Aktifler, Net Satışlar/Toplam Aktifler, Net Kar/Net Satışlar, Net Kar/Özkaynaklar ve Net Kar/Toplam Aktiflerdir. Her iki yönteme göre yapılan performans analizi sonucunda birbirine çok yakın değerler elde edilmiştir. Şirketlerin finansal performans analizlerine ilişkin sonuçlarının temel analiz sonuçlarını doğrular nitelikte olduğu gözlemlenmiştir. Buna göre TOPSIS ve ELECTRE yönteminin performans analizi ölçümünde başarılı sonuçlar elde ettiği belirtilmiştir.

Yükçü ve Atağan (2010:28-35), çalışmalarında performans ölçütü olarak diğer çalışmalara göre farklı finansal ölçütleri değerlendirmişlerdir. Çalışmalarında finansal performans ölçütü olarak Aktif Karlılığı, Artık Kar, Ekonomik Katma Değer ve Karlılık Oranını kullanmışlardır. TOPSIS yöntemini kullanarak performans ölçütlerini tek bir değere indirgemişler ve işletmenin farklı

illerde bulunmakta olan otellerinin performanslarını karşılaştırmışlardır. Yaptıkları çalışmada, TOPSIS yönteminin karar vericiye sağlamış olduğu, farklı değerlendirme seçeneklerini ortak bir paydada birleştirme özelliğinin, daha objektif bir değerlendirme olanağı sağladığı sonucuna ulaşmışlardır.

Feng ve Wang (2000:133-142), yapmış oldukları çalışmada, Tayvan'da faaliyet göstermekte olan beş adet havayolu işletmesinin, finansal gösterileri kullanarak belirlenen yirmiiki adet değişkene göre performans düzeyleri TOPSIS yöntemiyle incelemişlerdir. Çalışmanın sonucunda havayolu işletmelerinin performanslarının belirlenmesinde finansal göstergelerin daha etkili olduğu belirtilmiştir.

Chang vd. (2010:4642-4649), yapmış oldukları çalışmada TOPSIS yöntemini kullanarak yatırım fonlarının performansını değerlendirmişlerdir. Çalışmada Tayvan'daki 82 yatırım fonunun 34 aylık verisi kullanılmıştır. Çalışmanın sonucunda yatırım fonlarının finansal performanslarının ölçülmesinde TOPSIS yönteminin başarılı sonuçlar verdiği belirtilmiştir.

Shih vd. (2007:801-813), yapmış oldukları çalışmada yerel bir kimya şirketinin insan kaynaklarında personel seçimi için TOPSIS yöntemini kullanmışlardır. Çalışmanın sonucunda TOPSIS yönteminin karar vermede güçlü bir yöntem olduğunu belirtmişlerdir.

Khodam vd. (2008:1-10), yapmış oldukları çalışmada İran Refah Bankası'nda hizmet kalitesinin durumunu TOPSIS yöntemiyle ölçmüşlerdir. Yapılan çalışmanın sonucunda bankada açılan mevduat hesaplarının arasında en karlı hesabın cari hesap olduğu, ikinci sırada ise altı aylık vadeli mevduat hesabının yer almakta olduğunu belirtmişlerdir.

Azimi vd. (2012:251-263), yapmış oldukları çalışmada, İran'da faaliyet göstermekte olan bankaların müşteri ilişkileri bölümü analiz edilerek, müşteri memnuniyetinin banka performansını etkileyip etkilemediği ölçülmüştür. Çalışmada kriterlerin belirlenmesi için Bulanık AHP tekniği, bankaların performansının ölçümü içinse TOPSIS yöntemi kullanılmıştır. Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre müşteri ilişkileri birimine yatırım yapan bankaların, performans durumlarının olumlu olduğu belirtilmiştir.

Cheng vd. (2012:3431-3438), yapmış oldukları çalışmada, işletmelerin müşterilerinin değerini belirlemeye çalışmışlardır. Çalışmada kriterlerin belirlenmesi için Bulanık AHP tekniği, müşteri değerlerinin sıralaması içinse TOPSIS yöntemi kullanılmıştır. Çalışmanın sonucunda elde edilen verilerle sistematik müşterileri belirlemek için kullanılabilen, Müşteri İlişkileri Yönetimi Modeli kurulması sağlanmıştır.

Aliakbarzadeh ve Tabriz (2014:199-217), yapmış oldukları çalışmada, faizsiz kredi fonunun piyasadaki performansını ölçmeyi amaçlayarak 2013-2014 yılları arasında Tose Asr Shomal adlı faizsiz kredi fonunun piyasadaki performansını TOPSIS yöntemiyle analiz etmişlerdir. Yapılan TOPSIS analizinin devamında fonun performansını ölçmek için anket uygulaması da yapılmıştır. Anket uygulamasında hem finansal hem de finansal olmayan veriler birlikte kullanılmıştır. Daha sonra anket sonuçlarıyla, Bulanık AHP ve TOPSIS yöntemleri birlikte kullanılarak performans ölçümü yapılmıştır. Çalışmanın sonucunda finansal kriterlerin finansal olmayan kriterlere göre daha fazla öneme sahip olduğu belirtilmiştir.

Mandic vd. (2014:30-37), yaptıkları çalışmada 2005-2010 yılları arasında Sırbistan Bankacılık sektöründe faaliyet göstermekte olan bankaları analiz etmişlerdir. Çalışmada kriterlerin ağırlıklandırılması için Fuzzy AHP kullanıldıktan sonra bankaların performanslarının ölçümü ve sılaması işlemi için TOPSIS yöntemi kullanılmıştır. Yapılan performans ölçümünde performans ölçütü olarak; sermaye, portföy değerleri, kaynaklar, likit aktifleri, nakit kıymetler, net faiz geliri, esas faaliyet net geliri, vergi öncesi kar değişkenleri kullanılmıştır. Çalışmanın sonucunda, Banca Intesa adlı bankanın en iyi performans değerine sahip olduğu belirtilmiştir.

Behbamzadeh vd. (2015:172-178), yapmış oldukları çalışmada İran'da faaliyet gösteren bankaların hizmet kalitesi performanslarının değerlendirilmesi Bulanık AHP ve TOPSIS yöntemi birlikte kullanılarak yapılmıştır. Çalışmada banka müşterilerinin hizmet kalitesi ile ilgili görüşleri anket uygulaması yöntemiyle elde edilmiştir. Çalışmanın sonucunda bankaların servis kalitesine göre sıralaması yapılmıştır.

Morteza vd. (2016:179-187), yapmış oldukları çalışmada (Integrated Coastal Zone Management) ICZM stratejilerine göre seçilen turizm bölgelerinden en uygun yer seçimini yapmak için AHP ve TOPSIS yöntemlerinden yararlanmışlardır. AHP yöntemi turizm yer seçme probleminin yapısını analiz etmede kullanılırken TOPSIS yöntemi nihai öncelikleri elde etmede kullanılmıştır. Çalışmada turistik alan alternatiflerinin karşılaştırması yapılmıştır. Çalışmanın sonucunda bu alternatiflerden hangisinin en yüksek puanı aldığı ve öncelikle seçilmesi gerektiği; hangisinin ise en düşük puanı aldığı ve turistik yer seçiminde diğer alternatiflere göre tercih sebebi olmayacağı analizde kullanılan kriter üzerinden açıklanmıştır.

Chang vd. (2015:49-55), yapmış oldukları çalışmada Tayvan hizmet dairelerinin uygun yer seçimini yapmak için Fuzzy DELPHI yöntemi, AHP ve TOPSIS yöntemi birlikte kullanılmışlardır. Fuzzy DELPHI yöntemi önceki çalışmaları gözden geçirmek ve bir hiyerarşi oluşturmak için kullanılmıştır. AHP yöntemi ölçütlerin ağırlıklarını belirlemek için kullanılmış; TOPSIS yöntemi ise alternatiflerin sıralanmasını elde etmek için kullanılmıştır. 3 perspektif ve 12 önemli kritere göre uygun yer seçimi yapılmaya çalışılmıştır. Çalışmanın sonucunda yer seçiminde karar verme sürecinin verimliliğinin artırılması yönünde katkı sağlandığı belirtilmiştir. Bununla birlikte çalışmanın Tayvanlı hizmet dairesi yöneticilerine fayda sağlayabileceği belirtilmiştir.

3. UYGULAMA

Uygulama bölümü altında öncelikle Türkiye'deki turizm sektörünün genel hatlarıyla analizi yapılmıştır. Bölümün devamında ise araştırmanın amacından başlayarak araştırmanın kısıtları, araştırmanın yöntemi, araştırma bulguları ve değerlendirmelerine yer verilmiştir.

3.1. Türkiye'de Turizm Sektörünün Analizi

İnsanlık tarihinin ilk dönemlerinden günümüze kadar olan süreçte; ticaret, tarih, eğitim ve kültür insanların seyahat etme dürtüsünü harekete geçiren en temel unsurlar arasında yer almaktadır (Boyacıoğlu, 2013:99). Bu ve benzeri unsurlar sebebiyle yapılan seyahatler turizm faaliyeti olarak adlandırılmaktadır. Bu faaliyet; günümüz dünyasında sanayileşmenin ve şehirleşmenin hızla arttığı bir ortamda, insanlara, beden ve ruh sağlığı açısından dinlenme, kendini yenileme ve kültürel açıdan zenginleştirme imkanı sağlamaktadır. Buna göre turizm faaliyeti, insan psikolojisinin ihtiyaçlarını karşılamak için gerçekleştirilmekte, sosyal ve kültürel anlamda fayda sağlamaktadır (Üstün vd., 2017:84). Turizm, insanların sürekli olarak yaşadıkları yerlerin dışına yapmış oldukları seyahatlerde; geçici olarak konaklamaları, mal ve hizmet talep etmeleri sonucu meydana gelen olaylar ve ilişkiler bütünüdür (Çetin, 2013:165). Bu yönüyle turizm, ülkeleri ve halkları birbirine yaklaştırmakta, uluslararası ilişkileri güçlendirmekte, ekonomik ve kültürel ilişkilerin gelişmesine ivme kazandırmaktadır (Yazıcıoğlu ve Özata, 2017:110).

Turizm sektörünün elastik yapısı turistlerin değişen algısıyla yeniden şekillenmektedir (Çatır vd., 2017:100). Dolayısıyla uluslararası turizm pazarında, turistlerin turizm anlayışları ve beklentilerinin gittikçe değişmesi, günümüzde kıyı turizmi ile özdeşleşmiş kitle turizminin karşısında alternatif turizm türlerinin giderek çoğalmasına neden olmuştur (Şahin, 2013:776).

Ulusal ve uluslararası alanda yaşanan ekonomik, sosyal, politik ve teknolojik gelişmeler ülkelerin turizm faaliyetlerini etkilemektedir. Özellikle son 20-30 yıllık dönemde yaşanan bu gelişmeler turizmin algılanmasında ve uygulanmasında önemli değişikliklere yol açmıştır. Bu gelişmeler, hem turizm

faaliyetlerinde hem de bu faaliyetlere katılan ve seyahat eden bireylerin sayısında artışa neden olabilmektedir (Nasibov vd., 2017:70; Aymankuy vd., 2013:816). Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütü (UNWTO) verilerine göre; 1950 yılında tüm dünyadaki uluslararası turist varışları 25 milyon kişi iken, 1980 yılında 278 milyona, 1995’da 528 milyona, 2012 yılında 1 milyar 35 milyona ulaşmıştır (Küçük ve Gül, 2013:196; Harman vd., 2013:429). Ayrıca, uluslararası turist sayısının 2030 yılında 1 milyar 800 milyona ulaşması beklenmektedir (Baynazoğlu ve Serce, 2013:216).

Günümüz dünyasında insanların hayat görüşü bundan 20-30 sene öncesine göre değişmiş; gelirlerinden turizm faaliyetleri için harcadıkları tutar artmıştır. Hayat görüşü değişen günümüz insanları yenilik arayışı içerisinde, sosyalleşme amacıyla turizm faaliyetlerini talep etmektedirler. Buna göre turizm sektöründeki geçmiş dönemlere göre daha farklı olan bu talepleri karşılamak için geçmiş dönemlerden farklı turizm arzı oluşturmak gerekmiştir. Diğer bir deyişle, günümüz şartlarında turistleri seyahat etmeye teşvik eden turizm faaliyetleri değişmiştir ve her geçen gün değişmektedir (Albayrak, 2013:144). Bu bağlamda günümüz dünyasında turizm faaliyetleri, değişen tüketici talebine bağlı olarak, tarih turizmi, sağlık turizmi, doğa turizmi, kültür turizmi ve kırsal turizm gibi daha özel alanda turizm alanlarında gelişme göstermektedir. Bu özel turizm alanlarında turizm arzı yapabilecek ülkeler, turizm talebine bağlı olarak geliştirecekleri turizm politikalarıyla kırsal kalkınmayı sağlayabilirler. Türkiye; coğrafi konumunun sağladığı avantajla, tarih, kültür, sağlık, turizm gibi birçok özel turizm alanında turistik potansiyele sahiptir (İri, 2013:74).

Turizm sektöründe meydana gelecek gelişme bu sektördeki geliri artırmakla beraber milli gelire de katkı sağlayacak, ekonomik kalkınmanın sağlanmasında da olumlu yönde etki yapacaktır (Oktayer vd., 2007:11-13; Kara vd., 2012:79-81). Turizm sektörü milli gelire olan katkı sağlamanın yanında döviz geliri elde edilmesini sağladığından dış açıkların giderilmesine ve ödemeler bilançosunun iyileştirilmesine katkı sağlar. Bununla birlikte, yeni istihdam fırsatlarını ortaya çıkardığı için işsizlik oranının yüksek olduğu ülkelerde önemli bir sektör konumundadır (Yavuz, 2006:162). Bunun yanı sıra turizmi yalnızca ekonomik bir olgu olarak değerlendirmek yanlış olacaktır. Çünkü turizm; sosyal, kültürel,

coğrafi, siyasal yönleri olan; toplumu ve sosyal yapıyı etkisi altına alma kabiliyetine sahip olan ulusal ve uluslararası platformdaki faaliyetleri kapsar (Civelek, 2010:331).

Türkiye’de 1980’li yıllarla birlikte turizm sektöründe canlanma meydana gelmiştir. Turizmin Türkiye Ekonomisinde hızla yükselmesinin temel nedeni olarak 1982 yılında çıkarılan 2634 sayılı “Turizmi Teşvik Kanunu” ile sektöre sağlanan yatırım teşvikleri ve mali destek gösterilebilir (Çoban ve Özcan, 2013:244).

Tablo 3.1: Türkiye’ye Gelen Turistlerin Aylara ve Yıllara Göre Dağılımı

Aylar	2014	2015	2016	2017
Ocak	1.146.815	1.250.941	1.170.333	1.055.474
Şubat	1.352.184	1.383.343	1.240.633	1.159.833
Mart	1.851.980	1.895.940	1.652.511	1.587.007
Nisan	2.652.071	2.437.263	1.753.045	2.070.322
Mayıs	3.900.096	3.804.158	2.485.411	2.889.873
Haziran	4.335.075	4.123.109	2.438.293	3.486.940
Temmuz	5.214.519	5.480.502	3.468.202	5.075.961
Ağustos	5.283.333	5.130.967	3.183.003	4.658.463
Eylül	4.352.429	4.251.870	2.855.397	4.076.630
Ekim	3.439.554	3.301.194	2.449.948	2.992.947
Kasım	1.729.803	1.720.554	1.353.280	-
Aralık	1.580.041	1.464.791	1.302.157	-
Toplam	36.837.900	36.244.632	25.352.213	29.053.450

Kaynak: TÜİK (2017); <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist>, Erişim Tarihi: 08.12.2017.

Tablo 3.1’deki verilere göre; Türkiye’yi 2014 yılında yaklaşık 37 milyon kişi ziyaret etmiştir. Bu sayı 2015 yılında 36 milyona, 2016 yılında 25 milyona düşmüş olup 2017 yılında yükselerek 29 milyona çıkmıştır. Bu çerçevede 2014 yılından sonraki iki yılda yaşanan düşüşle birlikte, 2017 yılında bir toparlanma yaşanarak 29 milyona çıktığı gözlemlenmektedir.

Tablo 3.2: OECD Üyesi Ülkelerden Türkiye'ye Gelen Turistlerin Dağılımı

Milliyet	2014	2015	2016
Almanya	5.250.036	5.580.792	3.890.074
Avusturya	512.339	486.044	310.946
Belçika	660.857	617.406	413.614
Danimarka	408.287	408.841	329.618
Finlandiya	228.138	213.803	122.185
Fransa	1.037.152	847.259	555.151
Hollanda	1.303.730	1.232.487	906.336
İngiltere	2.600.360	2.512.139	1.711.481
İrlanda	105.001	101.379	54.221
İspanya	283.926	236.063	106.582
İsveç	667.551	624.649	320.580
İsviçre	394.458	380.338	215.194
İtalya	697.360	507.897	213.227
İzlanda	8.691	9.579	3.314
Lüksemburg	15.310	12.764	4.831
Portekiz	52.851	56.312	27.015
Yunanistan	830.841	755.414	593.150
Çek Cum.	226.189	212.464	87.328
Polonya	510.569	500.779	205.701
Macaristan	119.977	140.197	64.737
Norveç	326.292	282.210	156.215
Slovakya	136.899	151.514	61.477
Avrupa OECD	16.376.814	15.870.330	10.352.977
A.B.D.	784.917	798.787	459.493
Avustralya	200.730	225.762	97.626
Japonya	170.550	104.847	44.695
Kanada	190.116	187.615	106.285
Yeni Zelanda	32.933	36.915	15.287
Meksika	42.663	45.902	20.958
G. Kore	248.910	228.694	106.904
Toplam OECD	18.047.633	17.498.852	11.204.225

Kaynak: TÜİK (2017); <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist>, Erişim Tarihi: 08.12.2017.

Tablo 3.2'deki veriler, 2014-2016 yılları arasında Türkiye'yi ziyaret eden OECD üyesi ülke vatandaşlarının dağılımını göstermektedir. 2014-2016 yılları arasında OECD üyesi Avrupa ülkelerinden Türkiye'yi en çok ziyaret eden yabancıların, sırasıyla Almanya, İngiltere, Hollanda ve Fransa vatandaşları oldukları görülmektedir. Bunun yanı sıra OECD üyesi diğer ülkelerden Türkiye'yi

en çok ziyaret eden yabancıların, sırasıyla ABD, Güney Kore, Avustralya, Kanada ve Japonya vatandaşları oldukları söylenebilir.

Tablo 3.3: Balkan Ülkelerinden Türkiye'ye Gelen Turistlerin Dağılımı

Milliyet	2014	2015	2016
Azerbaycan	657.684	602.488	606.223
Belarus (B. Rusya)	223.975	204.355	113.793
Ermenistan	67.198	48.522	39.063
Gürcistan	1.755.289	1.911.832	2.206.266
Kazakistan	437.971	423.744	240.188
Kırgızistan	81.941	88.369	88.877
Moldova Cum.	132.338	149.800	140.117
Özbekistan	143.354	143.331	134.330
Rusya Fed.	4.479.049	3.649.003	866.256
Tacikistan	34.678	31.917	24.768
Türkmenistan	180.395	174.330	165.762
Ukrayna	657.051	706.551	1.045.043
Toplam	8.850.923	8.134.242	5.670.686

Kaynak: TÜİK (2017); <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist>, Erişim Tarihi: 08.12.2017.

Tablo 3.3'deki veriler, 2014-2016 yılları arasında Türkiye'yi ziyaret eden Balkan ülkeleri vatandaşlarının dağılımını göstermektedir. 2014-2016 yılları arasında Balkanlardan gelen ziyaretçilerin sayılarında ciddi oranda düşme görüldüğü söylenebilir. Yıllara göre Balkan ülkelerinden Türkiye'yi en çok ziyaret eden yabancıların, sırasıyla Rusya, Gürcistan, Ukrayna ve Azerbaycan vatandaşları oldukları görülmektedir.

Tablo 3.4: Afrika Ülkelerinden Türkiye'ye Gelen Turistlerin Dağılımı

Milliyet	2014	2015	2016
Cezayir	160.052	171.873	176.233
Fas	89.562	109.775	87.660
Libya	267.501	234.762	72.014
Sudan	10.714	11.434	10.562
Mısır	108.762	100.040	94.871
Tunus	100.612	102.341	100.185
Güney Afrika Cum.	43.049	47.679	29.316
Diğ. Afrika Ülkeleri	107.855	107.983	95.892
Toplam Afrika	888.107	885.887	666.733

Kaynak: TÜİK (2017); <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist>, Erişim Tarihi: 08.12.2017.

Tablo 3.4'deki veriler, 2014-2016 yılları arasında Türkiye'yi ziyaret eden Afrika ülkeleri vatandaşlarının dağılımını göstermektedir. 2014-2016 yılları arasında Afrika ülkelerinden gelen ziyaretçilerin sayılarında ciddi oranda düşme görüldüğü söylenebilir. Yıllara göre Afrika ülkelerinden Türkiye'yi en çok ziyaret eden yabancıların, sırasıyla Libya, Cezayir, Tunus ve Mısır vatandaşları oldukları görülmektedir.

Tablo 3.5: Asya Ülkelerinden Türkiye'ye Gelen Turistlerin Dağılımı

Milliyet	2014	2015	2016
B. A. Emirliği	53.736	51.600	38.315
Bahreyn	24.305	32.476	41.505
Katar	29.743	35.832	32.681
Kuveyt	133.128	174.486	179.938
Irak	857.246	1.094.144	420.831
Lübnan	161.274	197.552	191.642
Ürdün	131.329	162.866	203.179
S. Arabistan	341.786	450.674	530.410
K.K.T.C.	227.612	233.278	222.839
İsrail	188.608	224.568	293.988
Yemen	26.033	24.237	25.325
Diğ. Batı Asya Ülkeleri	1.202.208	882.280	324.998
Toplam Batı Asya	3.377.008	3.563.993	2.505.651
Bangladeş	12.706	12.212	8.951
Çin Halk Cumhuriyeti	199.746	313.704	167.570
Endonezya	59.486	56.867	47.232
Filipinler	69.229	83.515	59.015
Hindistan	119.503	131.869	79.316
İran	1.590.664	1.700.385	1.665.160
Malezya	69.968	69.616	49.255
Pakistan	48.420	59.700	52.023
Singapur	29.449	26.892	15.962
Tayland	26.219	22.125	12.483
Diğ. Gün. Asya Ülkeleri	106.258	120.047	125.159
Toplam Güney Asya	2.331.648	2.596.932	2.282.126
Toplam Asya	5.708.656	6.160.925	4.787.777

Kaynak: TÜİK (2017); <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist>, Erişim Tarihi: 08.12.2017.

Tablo 3.5'deki veriler, 2014-2016 yılları arasında Türkiye'yi ziyaret eden Asya ülkeleri vatandaşlarının dağılımını göstermektedir. 2014-2016 yılları

arasında Asya ülkelerinden Türkiye'yi en çok ziyaret eden yabancıların, sırasıyla İran, Irak ve diğer Batı Asya ülkeleri oldukları görülmektedir.

Günümüzde Türk turizmde, sürdürülebilir turizm yaklaşımı benimsenmektedir. Buna göre bölgesel gelişmenin sağlanmasında, turizm sektörünün bu amaca öncülük edecek sektörlerden biri olması beklenmektedir. Türkiye'nin 2023 yılına kadar uluslararası pazarda, turizm geliri ve turist sayısı bakımından ilk beş ülke arasında yer alması ve uluslararası bir marka haline getirilmesi hedeflenmektedir (Boyacıoğlu, 2013:99).

Tarihsel açıdan turizm faaliyetlerinin artması ulaşım ve konaklama sektörünün yanı sıra yiyecek-içecek sektörünü ve inşaat sektörünü de etkilemiştir (Kurnaz vd., 2013:574). Turizm sektöründeki işletmelerin ve sektöre olan yatırımların hızla artması, rekabeti yoğunlaştırmıştır. Bu rekabet ortamında turizm işletmeleri, rakip işletmeler arasında kendilerini ön plana çıkarmalarını sağlayacak arayışlar içine girmiştir (Türkay vd., 2013:998). Bu arayışlardan biri de finansal performanstır. Performans, işletme yapısı, finansal yapı ve sermaye yapısı hakkındaki sorulara cevap vermeye yardımcı olur. Performans; analiz, ölçüm, değerlendirme ve yorumlar yapılarak işletmelere nicel ve nitel bilgiler sunar (Özçelik ve Kandemir, 2015:98). İşletme performansının analizi işletmenin bütün çevre unsurları için önem taşımaktadır. Çünkü işletmenin performansı hakkında bilgi edinilmesiyle kaynakları ne derece etkin kullandığı anlaşılır. Bununla birlikte, karlılık düzeyindeki artışlar ve azalışlar, maliyet düşürme çabalarındaki olumlu ya da olumsuz gelişmeler de performans analizinden elde edilecek bilgiler sayesinde anlaşılır (Ecer ve Günay, 2014:36). Finansal performansı olumlu olan şirketler açısından bu durum, turizm işletmesinin yatırımcılar tarafından fonlanması finansal açıdan iyi yönetilmesi, maliyet yönetiminde başarı sağlaması firma değerini artırabilmesi turizm sektöründe yaşanacak yeni gelişmelere uyum sağlayacak finansal sağlamlığa sahip olması yeni yatırımlarını fonlayacak kredibiliteye kredi veren şirketler nezdinde sahip olması anlamına gelmektedir.

Bu çalışmada yapılan finansal performans analizi; kar/zarar tablosundan elde edilen bilgilerle, maliyet ve karlılık oranları kullanılarak, maliyet odaklı olarak gerçekleştirilecektir. Buna göre bu çalışmada yapılan finansal performans analizi; “*maliyet analizi*” olarak değerlendirilebilir.

Bu çalışmada amaçlanan, Çok Kriterli Karar Verme Tekniklerinden biri olan TOPSIS Yöntemiyle Borsa İstanbul'da işlem görmekte olan turizm şirketlerinin finansal performanslarını ölçmek ve kendi aralarındaki performans sıralamalarını belirlemektir. Bu sayede, Borsa İstanbul'da işlem görmekte olan turizm şirketlerinin maliyet analizleri ile performanslarının ölçümü yapılmış olacaktır. Diğer bir ifadeyle, Borsa İstanbul'da işlem görmekte olan turizm şirketlerinin maliyet yönetim performansları analiz edilecektir.

Borsa İstanbul içerisinde birçok işletme bulunmakta ve bu endeksler sayesinde işletmeler hakkında değerlendirmelerde bulunmaktadır. Turizm işletmelerinin yer aldığı Turizm Endeksi, XTRZM olarak kodlandırılmış ve 27 Aralık 1996 tarihinden itibaren işlem görmektedir. Endeks bünyesinde; AVTUR (Avrasya Petrol ve Turistik Tesisler Yatırımlar A.Ş.), MAALT (Marmaris Altinyunus Turistik Tesisleri A.Ş.), MARTI (Martı Otel İşletmeleri A.Ş.), METUR (Metemtur Otelcilik ve Turizm İşletmeleri A.Ş.), TEKTU (Tek-Art İnşaat Ticaret Turizm Sanayi ve Yatırımlar A.Ş.), UTPYA (Utopya Turizm İnşaat İşletmecilik Ticaret A.Ş.) şirketleri bulunmaktadır.

3.2. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı, turizm sektöründe faaliyet gösteren BIST şirketlerinin maliyete dayalı performanslarının TOPSIS Yöntemi ile belirlenmesidir. Böylece işletmenin gerek iç çevre unsurları gerekse dış çevre unsurları için bu işletmelerin maliyet yönetimindeki performanslarını ortaya koymak ve bu amaçla sürekli olarak kullanılabilir bir değerlendirme modelini literatüre kazandırmak amaçlanmıştır.

Bu amaçla BIST'de işlem gören ve BIST XTRZM endeksinde yer alan 6 adet turizm şirketi olduğu tespit edilmiştir. Bu şirketlerin 2009-2016 yılları arasında (2014 yılı hariç) maliyete dayalı görece performansları kamuyu aydınlatma platformundan (KAP) elde edilen yıllık dönemdeki kar/zarar tablolarından yararlanılarak elde edilen mali oranlara TOPSIS yönteminin uygulanmasıyla analiz edilmiştir.

3.3. Araştırmanın Kısıtları

Araştırmanın birinci kısıtı, halka açık olmayan turizm şirketlerinin dönemsel mali tablolarını düzenli olarak yayınlamıyor olmaları nedeniyle örneklemin BİST’de işlem gören altı adet şirketten oluşmasıdır. Bu nedenle araştırma bu altı şirket arasındaki maliyete dayalı görelî performansı ele almıştır.

Araştırmanın ikinci kısıtı, bu çalışmada maliyete dayalı performans ölçümü amaçlandığından ilgili şirketlerin sadece kar/zarar tablolarından yararlanılmış olmasıdır. Diğer bir ifadeyle, işletmenin diğer mali tabloları araştırma kapsamı dışında bırakılmıştır.

Araştırmanın üçüncü kısıtı, mali oranların hesaplanmasında kullanılan kar/zarar tablolarının yıllar itibariyle hazırlanmasında yapılmış olan yasal değişikliklerle ilgilidir. 2012 yılına kadar finansman geliri gideri öncesi faaliyet karı/zararı, kar/zarar tablosunda gösterilmezken, 2012 yılından itibaren bu hesap gösterilmeye başlanmıştır. Bu araştırmanın kapsamı 2009-2016 yılları olduğundan bu hesaba içeren mali oranlar, 2012 yılından önceki dönemler için dikkate alınmamıştır. Bu konuyla ilgili ayrıntılı bilgi veri seti açıklanırken verilecektir.

Araştırmanın dördüncü ve son kısıtı ise, çalışma kapsamında ele alınan altı şirketten biri olan METUR şirketinin 2014 yılında hasılatının olmamasıdır. Çalışmada kullanılan oranların tamamı “ilgili hesabın hasılatına oranlanması” ile hesaplandığından bu şirket için 2014 yılı oranları hesaplanamamıştır. Çalışmada kullanılan TOPSIS yöntemi şirketlerin maliyete dayalı performanslarını birbirleriyle görelî olarak hesapladığından çalışmanın sonuçlarını etkilememek ve nesnellliğini olabildiğince yaklaşılabilmek amacıyla 2014 yılı tüm şirketler için kapsam dışı bırakılmıştır. Dolayısıyla 2009-2016 yıllarını kapsayan sekiz yıllık dönemin yedi yılı için analiz yapılmıştır.

3.4. Araştırmanın Yöntemi

Araştırma kapsamındaki şirketlerin maliyete dayalı görelî performanslarının analizi TOPSIS yöntemiyle yapılmış olup, bu yönteme ilişkin hesaplama adımları bu tezin “2.2. Performans Ölçümünde Kullanılan Çok Kriterli Karar Verme Yöntemlerinden TOPSIS Yöntemi” başlığında anlatıldığından hesaplama

ayrıntılılarına burada değinilmemiştir. Ayrıca her bir hesaplama adımına ilişkin sonuçlar çalışmada ek-1 ile ek-7 arasındaki tablolarda sunulmuştur.

Çalışmaya, mali tablolarına sürekli ve güvenilir bir şekilde ulaşılabilen ve BIST XTRZM endeksinde yer alan şirketler dahil edilmiş olup bu şirketlere ait ticaret unvanı ve BIST sembollerine ilişkin bilgiler Tablo 3.6'de yer almaktadır.

Tablo 3.6: Çalışmaya Dahil Edilen BIST XTRZM Endeksindeki Şirketler

ŞİRKETİN TİCARET UNVANI		BIST SEMBOLÜ
1	Avrasya Petrol ve Turistik Tesisler Yatırımlar A.Ş.	AVTUR
2	Marmaris Altinyunus Turistik Tesisleri A.Ş.	MAALT
3	Martı Otel İşletmeleri A.Ş.	MARTI
4	Metemtur Otelcilik ve Turizm İşletmeleri A.Ş.	METUR
5	Tek-Art İnşaat Ticaret Turizm Sanayi ve Yatırımlar A.Ş.	TEKTU
6	Utopya Turizm İnşaat İşletmecilik Ticaret A.Ş.	UTPYA

Bir çok kriterli karar verme probleminin çözümünde TOPSIS yöntemi uygulanırken önemli aşamalardan birisi, hesaplama dahil edilen karar değişkenlerine atanacak ağırlıkların belirlenmesidir. Bu ağırlıklar, toplamı 1 (%100) olacak şekilde belirlenmelidir. Bu analiz kapsamında kar/zarar tablosundan hesaplanan finansal oranlar; (i) işletme maliyetlerini temsil eden oranlar ve (ii) işletme karlılığını temsil eden oranlar olmak üzere iki grup altında sınıflandırılabilir. Tablo 3.7'de görüleceği üzere, her iki gruba %50'şer olmak üzere ağırlık ataması yapılmıştır. 2009, 2010 ve 2011 yıllarında analiz kapsamına alınan karar değişken sayısı 7 olup bunlardan 4'ü işletmelerin maliyetlerini, 3'ü ise işletmenin karlılığını temsil etmektedir. Böylece maliyetle ilgili karar değişkenlerinin her biri %12,5 (%50/4) ağırlığa sahip olmuş, karlılıkla ilgili karar değişkenlerinden her biri ise %16,67 (%50/3) ağırlığa sahip olmuştur. İlgili analiz döneminde kullanılan oranlara ve açıklamalarına ilişkin bilgiler Tablo 3.7'de sunulmuştur.

Tablo 3.7: 2009-2011 Yılları Arasında Kullanılan Karar Değişkenleri

Finansal Oran Kodu	Finansal Oran Adı ve Hesaplama Yöntemi	İdeal	Ağırlıklar
İşletmenin Maliyetlerini Temsil Eden Finansal Oranlar (Karar Değişkenleri)			
ORAN 1	Satışların Maliyeti / Hasılat	Minimizasyon	%12,50
ORAN 2	Esas Faaliyet Giderleri / Hasılat	Minimizasyon	%12,50
ORAN 3	Esas Faaliyetlerden Diğer Giderler / Hasılat	Minimizasyon	%12,50
ORAN 4	Finansman Giderleri / Hasılat	Minimizasyon	%12,50
İşletmenin Karlılığını Temsil Eden Finansal Oranlar (Karar Değişkenleri)			
ORAN 5	Esas Faaliyet Karı veya Zararı / Hasılat	Maksimizasyon	%16,67
ORAN 6	(Sürdürülen Faaliyetler Vergi Öncesi Faaliyet Karı veya Zararı – Finansman Geliri veya Gideri Öncesi Faaliyet Karı veya Zararı) / Hasılat	Maksimizasyon	%16,67
ORAN 7	Dönem Karı veya Zararı / Hasılat	Maksimizasyon	%16,67
Ağırlıkların Toplamı			%100,00

2012-2016 yılları (2014 yılı hariç) arasındaki dönemler için analiz kapsamına alınan karar değişken sayısı 8 olup bunlardan 4'ü işletmelerin maliyetlerini, 4'ü ise işletmenin karlılığını temsil etmektedir. Böylece maliyetle ilgili karar değişkenlerinin her biri %12,5 (%50/4) ağırlığa sahip olmuş, karlılıkla ilgili karar değişkenlerinden her biri ise %12,5 (%50/4) ağırlığa sahip olmuştur. İlgili analiz döneminde kullanılan oranlara ve açıklamalarına ilişkin bilgiler Tablo 3.8'te verilmiştir.

Tablo 3.8: 2012-2016 Yılları Arasında Kullanılan Karar Değişkenleri

Finansal Oran Kodu	Finansal Oran Adı ve Hesaplama Yöntemi	İdeal	Ağırlıklar
İşletmenin Maliyetlerini Temsil Eden Finansal Oranlar (Karar Değişkenleri)			
ORAN 1	Satışların Maliyeti / Hasılat	Minimizasyon	% 12,50
ORAN 2	Esas Faaliyet Giderleri / Hasılat	Minimizasyon	% 12,50
ORAN 3	Esas Faaliyetlerden Diğer Giderler / Hasılat	Minimizasyon	% 12,50
ORAN 4	Finansman Giderleri / Hasılat	Minimizasyon	% 12,50
İşletmenin Karlılığını Temsil Eden Finansal Oranlar (Karar Değişkenleri)			
ORAN 5	Esas Faaliyet Karı veya Zararı / Hasılat	Maksimizasyon	% 12,50
ORAN 6	(Finansman Geliri veya Gideri Öncesi Faaliyet Karı veya Zararı – Esas Faaliyet Karı veya Zararı) / Hasılat	Maksimizasyon	% 12,50
ORAN 7	(Sürdürülen Faaliyetler Vergi Öncesi Faaliyet Karı veya Zararı – Finansman Geliri veya Gideri Öncesi Faaliyet Karı veya Zararı) / Hasılat	Maksimizasyon	% 12,50
ORAN 8	Dönem Karı veya Zararı / Hasılat	Maksimizasyon	% 12,50
Ağırlıkların Toplamı			%100,00

Bir çok kriterli karar verme probleminin çözümünde TOPSIS yöntemi uygulanırken önemli aşamalardan bir diğeri, hesaplama dahil edilen karar değişkenlerinin fayda maksimizasyonunun mu yoksa maliyet minimizasyonunun mu hedefleneceğinin belirlenmesidir. Bu uygulamada; işletmenin maliyetlerini temsil eden karar değişkenlerinin minimizasyonu, işletmenin karlılığını temsil eden karar değişkenlerinin ise maksimizasyonu hedeflenmiş olup bu hedeflere ilişkin bilgiler Tablo 3.7 ve Tablo 3.8’de gösterilmiştir.

Bu çalışmada yapılan finansal performans analizinde Borsa İstanbul’da işlem gören turizm şirketlerinin gelir tablolarından elden edilen maliyet ve karlılık oranları hesap edilerek maliyet odaklı bir analiz gerçekleştirilmiştir. Buna göre finansal performans analizinde kullanılmak amacıyla hesaplanan finansal oranlar sırasıyla aşağıda açıklanmıştır:

- **Satışların Maliyeti / Hasılat:** Bir işletmenin bir faaliyet dönemi boyunca gerçekleştirdiği satışlarının maliyetinin, aynı dönemde işletmenin hasılatına bölünmesiyle elde edilir. Bu finansal oran, analizi

yapılan işletmenin, bir faaliyet döneminde satışlarını gerçekleştirirken katlandığı maliyeti oransal olarak ifade etmektedir.

- **Esas Faaliyet Giderleri / Hasılat:** Bir işletmenin bir faaliyet dönemi boyunca esas faaliyetlerini gerçekleştirirken ödemesini yaptığı giderlere esas faaliyet giderleri denilir. Esas faaliyet giderleri; genel yönetim giderleri, pazarlama giderleri ve araştırma geliştirme giderlerinin toplanmasıyla elde edilir. Esas faaliyet giderlerinin hasılatla bölünmesiyle elde edilen bu oran, işletmenin bir faaliyet dönemi boyunca esas faaliyetler için yapmış olduğu giderlerin, aynı dönemde işletmenin hasılatındaki oransal büyüklüğünü ifade eder.
- **Esas Faaliyetlerden Diğer Giderler / Hasılat:** Bir işletmenin bir faaliyet dönemi boyunca ticari faaliyetlerini gerçekleştirirken ödemesini yaptığı ve genel yönetim giderleri, pazarlama giderleri ve araştırma geliştirme giderlerinin dışında kalan diğer giderler esas faaliyetlerden diğer giderler olarak adlandırılır. Esas faaliyetlerden diğer giderlerin hasılatla bölünmesiyle elde edilen bu oran, işletmenin bir faaliyet dönemi boyunca ticari faaliyetler için yapmış olduğu diğer esas faaliyet giderlerin, aynı dönemde işletmenin hasılatındaki oransal büyüklüğünü ifade eder.
- **Finansman Giderleri / Hasılat:** Bir işletmenin bir faaliyet dönemi boyunca yapmış olduğu finansman giderlerinin hasılatla bölünmesiyle elde edilen orandır. Bu finansal oran, analizi yapılan işletmenin finansman giderleri için yapmış olduğu ödemelerin, hasılatındaki oransal büyüklüğünü ifade etmektedir.
- **Esas Faaliyet Karı veya Zararı / Hasılat:** Bir işletmenin bir faaliyet döneminde elde ettiği brüt kar/zararından; esas faaliyet giderleri ile birlikte esas faaliyetlerden diğer giderler çıkarılıp, esas faaliyetlerden diğer gelirlerin eklenmesiyle esas faaliyet karı/zararı elde edilir. Buna göre, bu finansal oran, esas faaliyet karı/zararının hasılatla bölünmesiyle elde edilir. Bu finansal oran sayesinde işletmenin gerçekleştirmiş olduğu satışlarla (hasılatıyla), elde ettiği karın/zararın hangi oranda esas faaliyetlerine ilişkin olduğu belirlenmiş olunur.

Çalışmada karar değişkeni olarak kullanılmış olan diğer finansal oranları açıklamadan önce, kar/zarar tablosunda 2013 yılında itibaren gerçekleşen düzenleme değişiklikleri hakkında bazı bilgileri açıklamak gerekmektedir.

2013 yılından önce esas faaliyet karı/zararı kaleminden sürdürülen faaliyetler dönem karı/zararı kalemine geçişte yapılan hesapta; esas faaliyet karı/zararına finansman gelirleri eklenmekte ve finansman giderleri çıkarılmakta; ardından da özkaynak yöntemiyle değerlendirilen yatırımların karlarından; payların eklenmesiyle veya zararların çıkarılmasıyla, sürdürülen faaliyetler vergi öncesi karı zararını bulmaktaydı.

Kar/zarar tablosunun sunuluşunda 2013 yılından itibaren değişiklik yapılmıştır. Yapılan değişikliğe göre; 2013 yılından itibaren, esas faaliyet karı/zararı kaleminden sürdürülen faaliyetler dönem karı/zararı kalemine geçişte yapılan hesap ayrıntılandırılmıştır. Esas faaliyet karı/zararına yatırım faaliyetlerinden gelirler eklenip, yatırım faaliyetlerinden giderlerin çıkarılmasıyla ve özkaynak yöntemiyle değerlendirilen yatırımların karlarından; payların eklenmesiyle veya zararların çıkarılmasıyla finansman geliri/gideri öncesi faaliyet karı/zararı kalemi bulunmaktadır. Finansman geliri/gideri öncesi faaliyet karı/zararı kalemine finansman gelirlerinin eklenmesi ve finansman giderlerinin çıkarılmasıyla sürdürülen faaliyetler vergi öncesi karı zararını bulmaktadır.

Kar/zarar tablosunun sunuluşunda yaşanan bu değişiklik incelendiğinde; kar/zarar tablosu kalemlerine 2013'den önceki senelerde bulunmayan; “yatırım faaliyetlerinden gelirler,” “yatırım faaliyetlerinden giderler” ve “finansman gideri öncesi faaliyet karı/zararı” kalemlerinin eklendiği gözlemlenmektedir. Buna göre bu çalışmada kullanılan bir oranda bu kar/zarar tablosu kalemlerinin yer almasından dolayı, 2012 senesinden önceki dönemler için hesaplama yapılamamıştır. 2012 yılı verileri ise 2013 yılı kar/zarar tablosundan elde edilmiştir.

- **(Finansman Geliri veya Gideri Öncesi Faaliyet Karı veya Zararı – Esas Faaliyet Karı veya Zararı) / Hasılat:** Kar/zarar tablosunda yer alan finansman geliri/gideri öncesi faaliyet karı/zararı kaleminden, esas faaliyet karı/zararı kaleminin çıkarılmasıyla elde edilen tutarın hasılatla

bölünmesiyle elde edilir. Bu finansal oran, analizi yapılan işletmenin, bir faaliyet dönemi boyunca yapmış olduğu yatırımlarda ortaya çıkan gelirlerinin ve giderlerinin toplamına, özkaynak yöntemi ile değerlendirilen yatırımların kar/zararlarının eklenmesi ile elde edilen tutarın, aynı dönemde işletmenin hasılatındaki oransal büyüklüğünü ifade etmektedir. Çalışmada bu oranın da dahil edilerek gerçekleştirilen analizler, yukarıda belirtilen sebepten dolayı 2012 yılı öncesindeki dönemler için gerçekleştirilememiştir.

- **(Sürdürülen Faaliyetler Vergi Öncesi Faaliyet Karı veya Zararı – Finansman Geliri veya Gideri Öncesi Faaliyet Karı veya Zararı) / Hasılat:** Kar/zarar tablosunda yer alan sürdürülen faaliyetler vergi öncesi faaliyet karı/zararı kaleminden, finansman geliri/gideri öncesi faaliyet karı/zararı kaleminin çıkarılmasıyla elde edilen tutarın hasılatla bölünmesiyle elde edilir. Bu finansal oran, analizi yapılan işletmenin, bir faaliyet dönemi boyunca sağlamış olduğu finansman gelirlerinin ve ödemiş olduğu finansman giderlerinin toplamının, aynı dönemde işletmenin hasılatındaki oransal büyüklüğü ifade etmektedir.
- **Dönem Karı veya Zararı / Hasılat:** Kar/zarar tablosunda yer alan; sürdürülen faaliyetler vergi öncesi faaliyet karı/zararı kaleminden, dönem vergi gideri/geliri ve ertelenmiş vergi gideri/geliri kalemlerinin eklenmesi ve çıkarılmasıyla sürdürülen faaliyetler dönem karı/zararı elde edilir. Sürdürülen faaliyetler dönem karı/zararından durdurulan faaliyetler dönem karı/zararının eklenmesi veya çıkarılmasıyla dönem karı/zararı bulunur. Bu finansal oran, analizi yapılan işletmenin, bir faaliyet dönemi sonucunda ortaya çıkan dönem karı/zararının, hasılatla bölünmesiyle elde edilir. Bu finansal oran, işletmenin bir faaliyet dönemi boyunca elde ettiği dönem karı veya zararının, aynı dönemde işletmenin hasılatındaki oransal büyüklüğünü ifade etmektedir.

3.5. Araştırma Bulguları ve Değerlendirmeler

Yapılan analiz sonucunda, maliyete dayalı görelî şirket performanslarına ilişkin TOPSIS yöntemiyle elde edilen yıl bazında “pozitif ideal çözüme göre

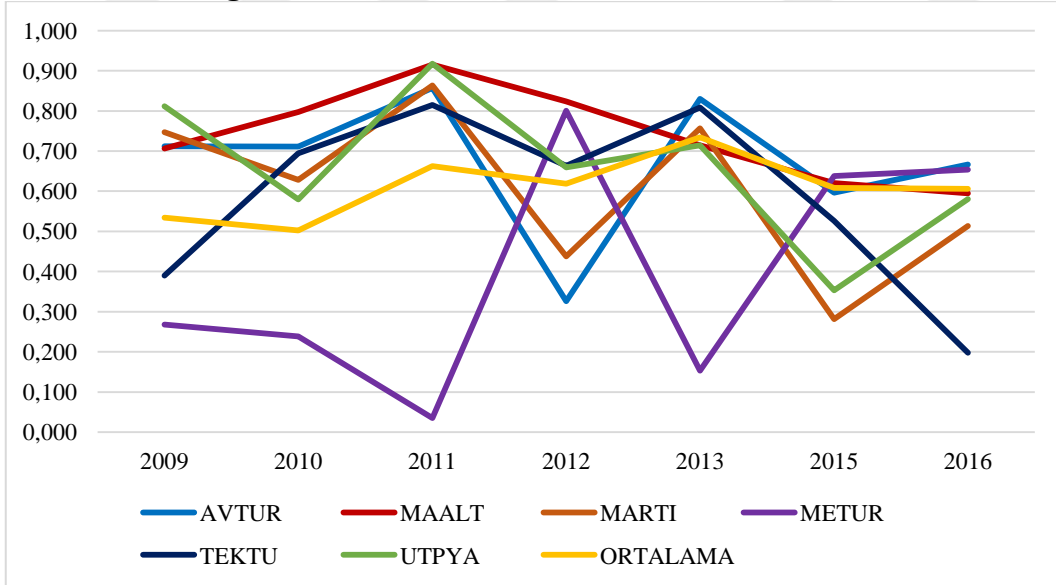
benzerlik”lerine ait bulgular (maliyete dayalı görelî şirket performans sonuçları) Tablo 3.9 ve Tablo 3.10’de gösterilmiştir.

Tablo 3.9: 2009-2011 Yılları İçin Maliyete Dayalı Görelî Şirket Performansları

2009 Yılı			2010 Yılı			2011 Yılı		
Sıra	Şirket	Ci	Sıra	Şirket	Ci	Sıra	Şirket	Ci
1	UTPYA	0,812	1	MAALT	0,797	1	UTPYA	0,918
2	MARTI	0,747	2	AVTUR	0,711	2	MAALT	0,915
3	AVTUR	0,712	3	TEKTU	0,694	3	MARTI	0,863
4	MAALT	0,706	4	MARTI	0,628	4	AVTUR	0,857
ORTALAMA		0,606	ORTALAMA		0,608	5	TEKTU	0,815
5	TEKTU	0,390	5	UTPYA	0,580	ORTALAMA		0,734
6	METUR	0,268	6	METUR	0,239	6	METUR	0,035

Ancak Şekil 3.1’den de görüleceği üzere firmaların yıllar itibariyle göstermiş oldukları yüksek düzeyde değişken olarak yorumlanabilecek performansları nedeniyle, Tablo 3.9 ve Tablo 3.10 yorumlanırken değerlendirmeler şirket bazında değil yıl bazında yapılmıştır.

Şekil 3.1: 2009-2016 Yılları İçin Maliyete Dayalı Görelî Şirket Performans Grafiği



2009 yılında; görelî performansı en yüksek ilk üç şirket sırasıyla UTPYA MARTI ve AVTUR olmuştur. İlgili yıla ilişkin ortalama pozitif ideal çözüme göre benzerlik değeri olan 0,606’nın üzerinde bu üç şirketle birlikte MAALT’ın da olduğu görülmüştür. Ortalamanın altında kalan firmaların ise TEKTU ve METUR olduğu tespit edilmiştir.

2010 yılında; görelî performansı en yüksek ilk üç şirket sırasıyla MAALT, AVTUR ve TEKTU olmuştur. İlgili yıla ilişkin ortalama pozitif ideal çözüme göre benzerlik değeri olan 0,608'in üzerinde bu üç şirketle birlikte MARTI'nın da olduğu görülmüştür. Ortalamanın altında kalan firmaların ise UTPYA ve METUR olduğu tespit edilmiştir. İlgili yılda, bir önceki yıla göre en yüksek performansı gösteren iki firmadan birinin üç basamak yükselterek birinci sıraya gelen MAALT şirketiyle, puanını 0,390 dan 0,694'e yükselten TEKTU şirketi olmuştur. Bir önceki yıla göre en düşük performansı gösteren firma ise birinci sıradan beşinci sıraya gerileyen UTPYA olmuştur.

2011 yılında; görelî performansı en yüksek ilk üç şirket sırasıyla UTPYA, MAALT ve MARTI olmuştur. İlgili yıla ilişkin ortalama pozitif ideal çözüme göre benzerlik değeri olan 0,734'ün altında kalan tek firmanın ise METUR olduğu tespit edilmiştir. İlgili yılda, bir önceki yıla göre en yüksek performansı gösteren şirketin ise dört basamak yükselterek birinci sıraya gelen UTPYA şirketi olmuştur.

Tablo 3.10: 2012-2016 Yılları İçin Maliyete Dayalı Görelî Şirket Performansları

2012 Yılı			2013 Yılı			2015 Yılı			2016 Yılı		
Sıra	Şirket	Ci	Sıra	Şirket	Ci	Sıra	Şirket	Ci	Sıra	Şirket	Ci
1	MAALT	0,823	1	AVTUR	0,830	1	METUR	0,638	1	AVTUR	0,666
2	METUR	0,801	2	TEKTU	0,809	2	MAALT	0,620	2	METUR	0,653
3	TEKTU	0,664	3	MARTI	0,757	3	AVTUR	0,596	3	MAALT	0,595
4	UTPYA	0,659	4	MAALT	0,714	4	TEKTU	0,526	4	UTPYA	0,580
ORTALAMA		0,619	5	UTPYA	0,714	ORTALAMA		0,503	ORTALAMA		0,534
5	MARTI	0,438	ORTALAMA		0,663	5	UTPYA	0,353	5	MARTI	0,514
6	AVTUR	0,326	6	METUR	0,153	6	MARTI	0,281	6	TEKTU	0,198

2012 yılında; görelî performansı en yüksek ilk üç şirket sırasıyla MAALT, METUR ve TEKTU olmuştur. İlgili yıla ilişkin ortalama pozitif ideal çözüme göre benzerlik değeri olan 0,619'un üzerinde bu üç şirketle birlikte UTPYA'nın da olduğu görülmüştür. Ortalamanın altında kalan firmaların ise MARTI ve AVTUR olduğu tespit edilmiştir. İlgili yılda, bir önceki yıla göre en yüksek performansı gösteren şirketin dört basamak yükseliş göstererek ikinci sırada yer alan METUR olduğu, en düşük performansı gösteren firmanın ise birinci sıradan dördüncü sıraya gerileyen UTPYA olduğu görülmüştür.

2013 yılında; görelî performansı en yüksek ilk üç şirket sırasıyla AVTUR, TEKTU ve MARTI olmuştur. İlgili yıla ilişkin ortalama pozitif ideal çözüme göre benzerlik değeri olan 0,663'ün altında kalan tek firmanın ise METUR olduğu tespit edilmiştir. İlgili yılda, bir önceki yıla göre en yüksek performansı gösteren şirketin altıncı sıradan birinci sıraya gelen AVTUR olduğu, en düşük performansı gösteren firmanın ise ikinci sıradan altıncı sıraya gerileyen METUR olduğu görülmüştür.

2015 yılında; görelî performansı en yüksek ilk üç şirket sırasıyla METUR, MAALT ve AVTUR olmuştur. İlgili yıla ilişkin ortalama pozitif ideal çözüme göre benzerlik değeri olan 0,503'ün üzerinde bu üç şirketle birlikte TEKTU'nun da olduğu görülmüştür. Ortalamanın altında kalan firmaların ise UTPYA ve MARTI olduğu tespit edilmiştir. İlgili yılda, bir önceki yıla göre en yüksek performansı gösteren şirketin altıncı sıradan birinci sıraya yükselen METUR olduğu, en düşük performansı gösteren firmanın ise MARTI olduğu görülmüştür.

2016 yılında; görelî performansı en yüksek ilk üç şirket sırasıyla AVTUR, METUR ve MAALT olmuştur. İlgili yıla ilişkin ortalama pozitif ideal çözüme göre benzerlik değeri olan 0,534'un üzerinde bu üç şirketle birlikte UTPYA'nın da olduğu görülmüştür. Ortalamanın altında kalan firmaların ise MARTI ve TEKTU olduğu tespit edilmiştir. İlgili yılda, bir önceki yıla göre en yüksek performansı gösteren şirketin altıncı sıradan birinci sıraya yükselen AVTUR olduğu, en düşük performansı gösteren firmanın ise TEKTU olduğu görülmüştür.

Sonuç olarak; Şekil 3.2'den de görüleceği üzere, yıllara göre yapılan performans değerlendirmelerinde sürekli olarak diğer firmalar üzerinde performans gösterebilen bir firmanın olmayışı, göze çarpmakla birlikte, değerlendirmenin yapıldığı yedi yıldan ikisinde MAALT, ikisinde AVTUR, ikisinde UTPYA ve birinde METUR firmasının diğer firmalara göre yüksek performansa sahip olduğu görülmüştür. Bununla birlikte en düşük performansın dört defa son sırada yer alan METUR olduğu tespit edilmiştir.

Şekil 3.2: 2009-2016 Yılları için Şirketlerin Görelî Performans Sıralamaları (En İyi = 1, En Kötü = 6)



Şirketlerin maliyete dayalı görelî performanslarına ait bulgular dönemsel olarak da ele alınabilir. Bu çalışmada ele alınan dönemler kar/zarar tablosunun düzenlenmesinde yapılan değişiklikler temel alınarak; (i) 2009-2011 dönemi, (ii) 2012-2016 dönemi (2014 yılı hariç), (iii) 2009-2016 dönemi (2014 yılı hariç tüm yıllar) olmak üzere üç dönem olarak belirlenmiştir. Burada pozitif ideal çözüme göre benzerlikler ilgili dönem kapsamındaki yıllara ait değerlerin aritmetik ortalamasının alınması suretiyle hesaplanmıştır. Bu ortalamalara ilişkin değerler Tablo 3.11’de yer almaktadır.

Tablo 3.11: Dönem Bazında Maliyete Dayalı Ortalama Göreli Şirket Performansları

2009-2011 Dönemi Ortalamasına Göre Sıralama (3 Yıllık Ortalama)			2012-2016 Dönemi Ortalamasına Göre Sıralama (4 Yıllık Ortalama)*			2009-2016 Dönemi Ortalamasına Göre Sıralama (7 Yıllık Ortalama)*		
Sıra	Şirket	Ortalama Ci	Sıra	Şirket	Ortalama Ci	Sıra	Şirket	Ortalama Ci
1	MAALT	0,806	1	MAALT	0,688	1	MAALT	0,739
2	UTPYA	0,770	2	AVTUR	0,605	2	AVTUR	0,671
3	AVTUR	0,760	ORTALAMA		0,580	3	UTPYA	0,659
4	MARTI	0,746	3	UTPYA	0,577	ORTALAMA		0,609
ORTALAMA		0,649	4	METUR	0,561	4	MARTI	0,604
5	TEKTU	0,633	5	TEKTU	0,549	5	TEKTU	0,585
6	METUR	0,181	6	MARTI	0,497	6	METUR	0,398

* 2014 yılı kapsam dışındadır.

2009-2011 yılları arasındaki 3 yıllık dönemi kapsayan ortalama değerlere göre, en yüksek performansa sahip üç firma sırasıyla MAALT, UTPYA, AVTUR olarak gerçekleşmiştir. İlgili döneme ilişkin ortalama pozitif ideal çözüme göre benzerlik değeri olan 0,649'un üzerinde bu üç şirketle birlikte MARTI'nın da olduğu görülmüştür. Ortalamanın altında kalan şirketler ise TEKTU ve METUR olmuştur.

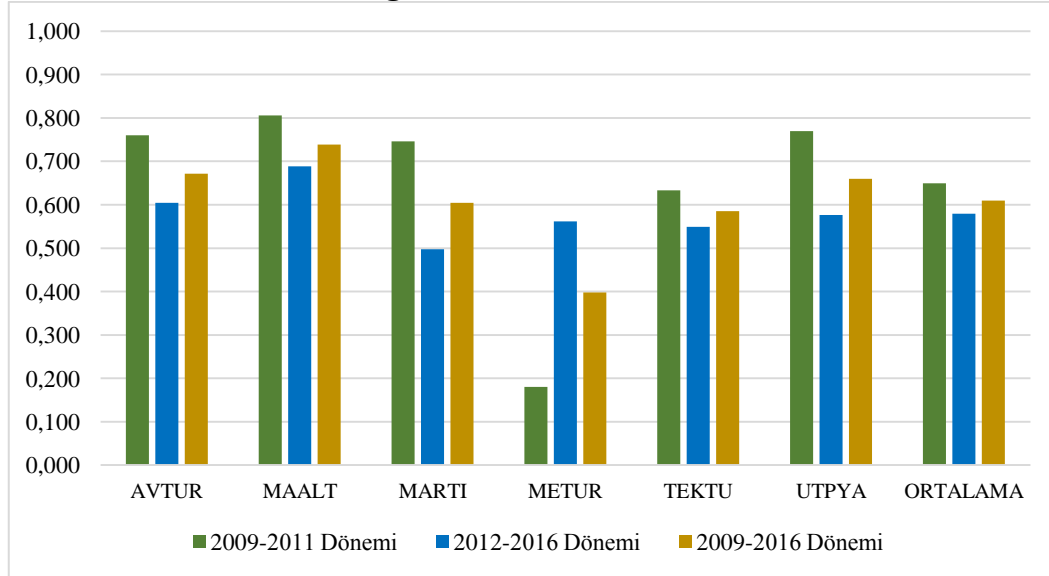
2012-2016 yılları arasındaki 4 yıllık dönemi kapsayan ortalama değerlere göre, en yüksek performansa sahip iki şirketin sırasıyla MAALT ve AVTUR olduğu görülmektedir. Diğer dört şirketin ise ilgili döneme ilişkin ortalama pozitif ideal çözüme göre benzerlik değeri olan 0,580'in altında değerlere sahip olduğu görülmektedir. İlgili dönemde, bir önceki döneme göre en yüksek performansı gösteren şirketlerin ortalamanın üzerindeki değerlerini koruyarak MAALT ve AVTUR oldukları, diğer firmaların ise belirgin performans kayıplarının olduğu gözlemlenmiştir.

Çalışma kapsamında ele alınan tüm yıllar için hesaplanan pozitif ideal çözüme göre benzerlik değerlerinin aritmetik ortalamasını yansıtan 2009-2016 dönemi ortalamasına göre en yüksek performansa sahip üç şirketin MAALT, AVTUR ve UTPYA olduğu görülmektedir. Diğer üç şirketin ilgili döneme ilişkin ortalama pozitif ideal çözüme göre benzerlik değeri olan 0,609'un altında değerlere sahip olduğu görülmektedir. İlgili dönemde, bir önceki döneme göre en

yüksek performansı gösteren şirketlerin mevcut sıralarını koruyan MAALT ve AVTUR olduğu tespit edilmiştir.

Şirketlerin ilgili dönemdeki pozitif ideal çözüme göre benzerlik değerleri ile ilgili ortalama performansları, dönem bazında ve ilgili dönemin ortalamasıyla karşılaştırmalı olarak Şekil 3.3 yardımıyla izlenebilir.

Şekil 3.3: Dönem Bazında Maliyete Dayalı Ortalama Görelî Şirket Performans Grafiği



Şekil 3.3 analiz edildiğinde her dönemde oldukça yüksek ortalamaların oluştuğu, üç dönemde de ortalamanın üzerinde değere sahip iki firmanın MAALT ve AVTUR olduğu, bu firmalara ise sırasıyla UTPYA ve MARTI firmalarının izlediği görülmektedir.

Gerek yıllık analizlere ilişkin gerekse dönemsel analizlere ilişkin sonuçlar ilgili bulgular kapsamında maliyete dayalı görelî performansı en yüksek olan birinci şirketin MAALT, ikinci şirketin AVTUR, üçüncü şirketin UTPYA, dördüncü şirketin MARTI, beşinci şirketin TEKTU ve altıncı şirketin ise METUR olduğunu göstermiştir.

SONUÇ

Küresel rekabet ortamında yaşanan sürekli ve süratli yapıdaki değişim ve dönüşümler işletmecilik alanında da etkisini göstermiş, siyasi sınırların önemini yitirdiği ekonomik bölgelerin önem kazandığı dünya pazarı oluşmuştur. Ortaya çıkan küresel anlamdaki pazar kavramı, işletmeleri dünya çapındaki rakiplerini ve gelişmeleri dikkate almaya zorlamış; yüksek rekabet gücüne sahip olmayı gerekli kılmış ve işletmelerin oluşan rekabet ortamında istedikleri fiyatı piyasaya kabul ettirme olanaklarını kısıtlamıştır. Fiyat, rekabet koşulları altında arz ve talebe göre belirlenmekte, işletmeler mamul ve hizmetlere ilişkin kararlar alırken fiyatı bir veri olarak dikkate almaktadır. Buna göre işletmeler, günümüz şartlarında, kar maksimizasyonunu sağlamak için fiyatları artıramamakta bunun yerine maliyetlerini kontrol altında tutmaya çalışmaktadırlar.

Gelinen bu noktada üretim ortamlarını ve üretim sistemlerini sorgulayan işletmeler, ileri üretim felsefelerini işletmelerinde uygulamaya başlayarak maliyet yönetimini sağlamaya çalışmışlardır. Bu süreçte maliyet yönetimi kavramıyla birlikte, maliyet ve yönetim muhasebesi alanında hızlı gelişmeler meydana gelmiştir. Maliyet ve yönetim muhasebesinde yaşanan gelişmeler, işletmelerin karar verme sürecini etkilemiştir. Yöneticiler, yoğun rekabetin yaşandığı küresel pazar koşullarında; işletmelerinin varlıklarını etkin bir şekilde sürdürmelerini sağlayabilmek ve maliyetlerini yönetebilmek için ihtiyaç duydukları doğru bilgiye ulaşmaları gerekmektedir. Çünkü maliyet hesaplamaları ekonomik hesaplamaların temelini oluşturmaktadır. Yöneticilerin aldıkları kararlar ya maliyet bilgisine dayanır ya da maliyet bilgisinden etkilenmektedir.

Maliyet yönetimi aynı zamanda performans yönetimi anlamına da gelmektedir. Çünkü maliyet yönetimine odaklanarak talebi etkileme stratejisi güden işletmeler, maliyet yönetimini aynı zamanda bir performans ölçümü olarak algılayarak hareket etmektedirler. Böylece maliyet yönetimini sağlamak amacıyla yapılan maliyet analizleri sayesinde aynı zamanda işletmenin performansı da ölçülmüş olunur. Bu doğrultuda bu çalışmanın amacı; kar/zarar tablosundan elde edilen bilgilerle, maliyet ve karlılık oranlarını kullanılarak, Çok Kriterli Karar Verme Tekniklerinden biri olan TOPSIS Yöntemiyle Borsa İstanbul'da işlem

görmekte olan turizm şirketlerinin maliyet yönetim performanslarını ölçmek ve kendi aralarındaki performans sıralamalarını belirlemektir.

Belirlenen bu amaç doğrultusunda çalışmanın birinci bölümünde yönetim muhasebesi ve maliyet yönetimi kavramları birbirleri ile ilişkilendirilerek açıklanmıştır. İkinci bölümde maliyete dayalı performans ölçüm yöntemleri hakkında bilgi verilmiştir. Üçüncü bölümde ise turizm sektörü hakkında bilgi verildikten sonra BIST’de faaliyet gösteren turizm şirketlerinin maliyet ve karlılık oranlarına dayalı olarak TOPSIS yöntemi ile maliyet yönetim performans analizinden elde edilen bulgular değerlendirilmiştir.

Çalışmanın amacı ve belirlenen kıstaslar göz önünde bulundurularak araştırmanın kapsamı; Borsa İstanbul’da turizm işletmelerinin yer aldığı Turizm Endeksi (XTRZM) altında işlem gören AVTUR (Avrasya Petrol ve Turistik Tesisler Yatırımlar A.Ş), MAALT (Marmaris Altinyunus Turistik Tesisleri A.Ş), MARTI (Martı Otel İşletmeleri A.Ş), METUR (Metemtur Otelcilik ve Turizm İşletmeleri A.Ş), TEKTU (Tek-Art İnşaat Ticaret Turizm Sanayi ve Yatırımlar A.Ş), UTPYA (Utopya Turizm İnşaat İşletmecilik Ticaret A.Ş) şirketlerinden oluşmaktadır. Araştırma kapsamındaki şirketlerin 2009-2016 dönemlerine ait (2014 yılı hariç) kar/zarar tablolarından elde edilen 8 adet mali oran kullanılmıştır.

Çalışmada Borsa İstanbul’da işlem görmekte olan turizm şirketlerinin maliyet yönetim performanslarının, kar/zarar tablolarından elde edilen mali oranların TOPSIS yönteminde kullanılmasıyla yapılan analiz sonuçları değerlendirildiğinde; yıllara göre yapılan performans değerlendirmesinde, sürekli olarak diğer firmalar üzerinde performans gösterebilen bir firmanın olmadığı tespit edilmiştir. Bununla birlikte, araştırma kapsamındaki yedi yıldan ikisinde MAALT, ikisinde AVTUR, ikisinde UTPYA ve birinde METUR firmasının diğer firmalara göre yüksek performansa sahip olduğu görülmüştür. Yıllara göre yapılan görelî performans değerlendirmesinde en düşük performans sırasında olan şirket ise dört defa en son sırada yer alan METUR olduğu tespit edilmiştir.

Çalışmada yapılan yıllık analizlerin ardından, araştırma kapsamındaki yıllar; i) 2009-2011 dönemi, (ii) 2012-2016 dönemi (2014 yılı hariç), (iii) 2009-2016 dönemi (2014 yılı hariç tüm yıllar) olmak üzere üç döneme ayrılarak şirketlerin

maliyet yönetim performansları tekrar analiz edilmiştir. Gerek yıllık analizlere ilişkin sonuçlar gerekse dönemsel analizlere ilişkin sonuçlar, ilgili bulgular kapsamında maliyete dayalı görelî performansları en yüksek olan birinci şirketin MAALT, ikinci şirketin AVTUR, üçüncü şirketin UTPYA, dördüncü şirketin MARTI, beşinci şirketin TEKTU ve altıncı şirketin ise METUR olduğunu göstermiştir.

Çalışmada yapılan analiz sonucunda, araştırma kapsamındaki turizm şirketlerinin tamamının, maliyet yönetim performanslarının yıllar itibariyle istikrarlı bir şekilde ilerlemediği sonucuna ulaşılmıştır. Bu durumun turizm sektörünün dış etkenlere karşı olan hassasiyetinden kaynaklandığını söylemek mümkündür. Çünkü turizm şirketleri değişken talep düzeyinde, ekonomik ve siyasi anlamda yüksek risk ve belirsizlik ortamında faaliyet göstermektedirler. Bununla birlikte turizm sektörü; sabit sermaye yatırımlarının genel anlamda fazla, operasyonel maliyetlerin kontrolünün zor, düşük kar marjı ve yüksek döviz kuru riskinin olduğu bir sektördür.

Literatürde çok kriterli karar verme tekniklerinden TOPSIS yöntemini kullanarak mali oranlarla performans ölçümü yapan birçok araştırma bulunmaktadır. Bu çalışmada sadece maliyet ve karlılık oranlarına odaklanılarak maliyet yönetim performans analizi yapılmıştır. Literatürde TOPSIS yöntemini kullanarak sadece maliyet ve karlılık odaklı başka bir çalışmaya rastlanamamıştır. Bu çerçevede gerçekleştirilen çalışma, literatürde TOPSIS yöntemini kullanarak, kar/zarar tablosunu temel alarak, sadece maliyet ve karlılık odaklı, maliyet yönetim performans analizi yapan ilk çalışma olma özelliğine sahiptir. Bu bağlamda yapılan çalışmanın literatüre önemli ölçüde katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Literatürde çok kriterli karar verme tekniklerinden TOPSIS yöntemini kullanarak mali oranlarla performans ölçümü yapan benzer çalışmalar incelendiğinde Ergül (2014:325-340), Özçelik ve Kandemir (2015:97-114), Kahveci ve Turna (2016:99-114); bu çalışmada kullanılanlardan farklı mali oranları kullanmalarına karşın bu çalışmanın sonucuna benzer sonuçlar elde ettikleri görülmektedir. Buna göre literatürdeki benzer nitelikteki çalışmaların tamamında Ergül (2014:325-340), Özçelik ve Kandemir (2015:97-114), Kahveci

ve Turna (2016:99-114); TOPSIS yöntemini kullanarak yapılan performans ölçümü sonucu, en yüksek performansa sahip şirketin MAALT olduğu tespit edilmiştir. Bununla birlikte turizm sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin performanslarının yıllar itibariyle değişkenlik gösterdiği belirtilmiştir. Bu bağlamda, bu çalışmada literatürde daha önce kullanılmayan mali oranlarla, TOPSIS yöntemini kullanarak, sadece maliyet ve karlılık odaklı performans analizi gerçekleştirilmesine rağmen literatürdeki çalışmalarla benzer sonuçlar elde edilmiştir. Diğer bir ifadeyle, yapılan bu çalışma sayesinde literatüre işletmelerin TOPSIS yöntemini kullanarak sadece maliyet ve karlılık odaklı performans analizi yapabileceği bir model kazandırılmıştır.

Bu çalışmada Borsa İstanbul'da işlem görmekte olan turizm şirketlerinin maliyet yönetim performansları TOPSIS yöntemiyle analiz edilmiştir. Bundan sonraki çalışmalarda; araştırma kapsamına Borsa İstanbul'da işlem görmeyen turizm şirketleri dahil edilerek, farklı analiz yöntemleri kullanılarak ya da farklı analiz yöntemleri TOPSIS yöntemiyle beraber kullanılarak, farklı bir sektörde analiz yapılarak bu çalışmaya derinlik kazandırılabilir. Bununla birlikte turizm sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin performanslarının yıllar itibariyle istikrarlı bir şekilde ilerlememesinin sebebi, ekonometri ve istatistiğe dayalı modeller yardımıyla araştırılabilir.

KAYNAKÇA

- Acar, Durmuş (2005); *Küresel Rekabette Maliyet Yönetimi ve Yaklaşımları: Tekstil Sektörü İle İlgili Bir Araştırma*, Asil Yayın Dağıtım, Ankara.
- Akdoğan, Nalan ve Nejat Tenker (1992); *Finansal Tablolar ve Mali Analiz Teknikleri*, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Akgüç, Öztin (1995); “*Mali Tablolar Analizi*,” 9.bası, Avcıol Basım Yayın, İstanbul.
- Akyüz, Yılmaz, Tunga Bozdoğan ve Emin Hantekin (2011); “TOPSIS Yöntemiyle Finansal Performansın Değerlendirilmesi ve Bir Uygulama”, *Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt 13, Sayı 1, s. 73-92.
- Albayrak, Aslı (2013); “Kış Turizmi Turistlerinin Seyahat Motivasyonları”, *14. Ulusal Turizm Kongresi Bildiriler Kitabı*, Erciyes Üniversitesi Turizm Fakültesi Yayınları No: 1, Kayseri, s. 144-164.
- Aliakbarzadeh, Aliasghar ve Akbar Alem Tabriz (2014); “Performance Evaluation and Ranking The Branches of Bank Using FAHP and TOPSIS Case Study: Tose Asr Shomal Interest-Free Loan Fund”, *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, Cilt 4, Sayı 12, S. 199-217.
- Alkan, Hasan (2001); “İşletme Başarısında Maliyet Yönetiminin Rolü ve Maliyet Yönetiminde Yeni Yaklaşımlar (Ormancılık Açısından Bir Değerlendirme)”, *Süleyman Demirel Üniversitesi Orman Fakültesi Dergisi*, Sayı 2, s.177-192.
- Alp, Selçuk ve Engin Taylan (2011); “Trafik Kazalarının Nedenleri ve Sonuçları Arasındaki İlişkinin TOPSIS ve AHP Yöntemleri Kullanılarak Analizi ve Değerlendirilmesi”, *İstanbul Ticaret Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi*, Sayı 19, s. 65-87.
- Altınbay, Ali (2006); “Kaizen Maliyetleme Sistemi: Dinamik Bir Maliyet Yönetimi Sistemi”, *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt: 8, Sayı: 1, s. 106-107.
- Altuğ, Osman (2001); *Maliyet Muhasebesi*, Türkmen Kitabevi, İstanbul.
- Arat, M. Emin (2005); *Finansal Analiz Aracı Olarak Oranlar*, Marmara Üniversitesi Nihat Sayar Eğitim Vakfı Yayınları, İstanbul.
- Argüden, Yılmaz ve Engin Sağdıç (2000); “Mükemmellik Modeli ve Balanced Scorecard”, *Balanced Scorecard*, ARGE Danışmanlık Yayınları No: 1, İstanbul, s. 9-16.
- Aydın, Nurhan, Ali Ceylan, Mehmet Başar, Metin Coşkun ve Hasan Bakır (2009); *Finansal Yönetim*, Anadolu Üniversitesi Web-Ofset, Eskişehir.

- Aygün Davut. (2009); “Çevresel Faktörlerin Muhasebe Gelişimine Etkisi: Türkiye Değerlendirmesi”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, KTÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü, Trabzon.
- Aymankuy, Yusuf, Nazife Çetinkaya, Veli Ulaş Asmadili, ve Merve Kalyoncu, (2013); “Potansiyel Kırsal Turistleri Kırsal Turizme Yönlendiren Motive Edici Faktörler ve Kırsal Turistlerin Kırsal Turizmden Beklentileri”, *14. Ulusal Turizm Kongresi Bildiriler Kitabı*, Erciyes Üniversitesi Turizm Fakültesi Yayınları No: 1, Kayseri, s. 815-838.
- Azimi, Fereshteh Abbas , Ali Akbar Jalali ve Ahmad Farahi, (2012); “Comparison of Multiple Criterion Decision Making Methods for Evaluation Parsian Banks E-Readiness For ECRM Implementation”, *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, Cilt 6, Sayı 9, s. 251-263.
- Barrie G. Dale ve Cary L. Cooper, (1994); “Introducing TQM: The Role of Senior Management”, *Management Decision*, Cilt 32, Sayı 1, s. 6-20
- Baynazoğlu, Mehmet Emin ve Gülçin Serce, (2013); “Sağlık Turizmi Temelli Destinasyon Pazarlamasında Türkiye'nin Rekabet Üstünlüğü”, *14. Ulusal Turizm Kongresi Bildiriler Kitabı*, Erciyes Üniversitesi Turizm Fakültesi Yayınları No: 1, Kayseri, s. 216-235.
- Bayramoğlu, Mehmet Fatih ve Çağatay Başarır (2016); “Borsa İstanbul'da İşlem Gören Sigorta Şirketlerinin Karşılaştırmalı Finansal Analizi”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt 16, Sayı 4, s.135-144.
- Bayramoğlu, Mehmet Fatih ve Çağatay Başarır (2017); “Türk Katılım Bankalarının Risk Derecelendirmesi için Camels Tabanlı Topsis Modeli”, *International Applied Social Scients Congress*, 21-23 September, Uşak, Turkey.
- Beaujon, George J. ve Vinod R. Singhal (1990); “Understanding The Activity Cost in An Activity Based Costing System,” *Jurnal of Cost Management, For Manufacturing Industry*, Spring, p. 50-51.
- Behbamzadeh, Ramin, Mohammad Alaghebandha, ve Amir Azizi. (2015); A Mixed-Integer Model with Genetic Algorithm for Multi-Objective Assembly Line Balancing Problem in Fuzzy Manufacturing Environment”, *International Journal of Engineering Innovation & Research*, Cilt 4, Sayı 1, s. 172-178.
- Bilginoğlu, Fahir (1988); Muhasebe Organizasyonu,” *İ.Ü. İşletme Fakültesi Muhasebe Enstitüsü Dergisi*, Sayı 54, s. 30-35.
- Bilginoğlu, Fahir (1994), “İşletme Yönetiminde Yeni Bir Kavram: Maliyet Yönetimi”, *Yönetim, İ.Ü. İ.F. İşletme İktisadi Enstitüsü Dergisi*, Sayı:19, s. 3-5.
- Bilginoğlu, Fahir (1995), “Hedef Maliyetleme: Yeni Bir Yönetim Aracı”, *Yönetim Dergisi*, Cilt 6, Sayı 21, s. 13-15.

- Boyacıoğlu, Ebru Z. (2013); "Dünya Turizmde Yükselen Trend Marka Kentler: Yeni Bir Destinasyon Olarak Marka Kent Edirne", *14. Ulusal Turizm Kongresi Bildiriler Kitabı*, Erciyes Üniversitesi Turizm Fakültesi Yayınları No: 1, Kayseri, s. 99-120.
- Bumin, Birol ve Hakan Erkutlu, (2002); "Toplam Kalite Yönetimi ve Kıyaslama (Benchmarking) İlişkiler", *G.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı 1, s. 83-100.
- Burns, John ve Robert W. Scapens (2000); "Conceptualizing Management Accounting Change: An Institutional Framework," *Management Accounting Research*, Cilt 11, Sayı 1, s. 3-25.
- Bülbül, Serpil. ve Ali Köse, (2011); "Türk Gıda Şirketlerinin Finansal Performansının Çok Amaçlı Karar Verme Yöntemleriyle Değerlendirilmesi", *10. Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu Özel Sayısı*, Atatürk Üniversitesi İİBF Bölümü, Erzurum, 28-30 Mayıs 2009, s. 71-97.
- Büyükmirza, Kamil (1995); *Maliyet ve Yönetim Muhasebesi*, Barış Yayınevi, Ankara.
- Cemalcılar, Özgül, Yılmaz Belginay ve Fevzi Sürmeli (2009); *Genel Muhasebe*, Anadolu Üniversitesi Web-Ofset, Eskişehir.
- Ceran, Yunus (2007); "Çokuluslu Şirketlerde Transfer Fiyatlama ve Pazara Dayalı Hedef Maliyete Göre Fiyatlama İlişkisi", *Selçuk Üniversitesi Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, Sayı 14, s. 101-124.
- Chang Ching-Hui, Lin Jyh-Jiuan, Lin Jyh-Horng ve Chiang Miao-Chen (2010); "Domestic Open-End Equity Mutual Fund Performance Evaluation Using Extended TOPSIS Method With Different Distance Approaches", *Expert Systems with Applications*, Cilt 37, Sayı 6, s. 4642-4649.
- Chang, Kuei-Lun, Sen-Kuei Liao, Tzeng-Wei Tseng ve Chi-Yi Liao (2015); "An ANP Based TOPSIS Approach for Taiwanese Service Apartment Location Selection" *Asia Pacific Management Review*, Cilt 20, Sayı 2, S.49-55.
- Chen, Chen-Tung, (2000); Extensions of the TOPSIS for Group Decision-Making under Fuzzy Environment, *Fuzzy Sets and Systems*, Cilt. 114, s. 1-9.
- Cheng Xuan., Gong Bo., ve Zhang Hong., (2012); Customer Value Assessment Using The Fuzzy AHP and TOPSIS Methods: Application in Bank. *Journal of Information & Computational Science*, Cilt 9, Sayı 12, p. 3431-3438.
- Cheng, Steven., Christine W. Chan, ve Gou H. Huang, (2002); "Using Multiple Criteria Decision Analysis for Supporting Decisions of Solid Waste Management", *Journal of Environment Science Health*, Cilt 37, Sayı 6, s. 975-990.
- Civelek, Aysen (2010), "Turizmin Sosyal Yapıya ve Sosyal Değişmeye Etkileri", *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu Dergisi*, Cilt 13, Sayı 1, s.331-350.

- Cooper, Robin (1990); "Cost Classification in Unit-Based and Activity-Based Manufacturing Cost Systems", *Journal of Cost Management*, Cilt 4, Sayı 3, S. 45-48
- Corbett, Thomas (1998); *Throughput Accounting: TOC's Management Accounting System*, Great Barrington, MA: North River Press.
- Çabuk, Adem ve İbrahim Lazol (1998); *Mali Tablolar Analizi*, Vipaş Yayınları, Bursa.
- Çabuk, Adem ve İbrahim Lazol (2011); *Mali Tablolar Analizi*, Vipaş Yayınları, Bursa. Çabuk, Adem, Arman Aziz Karagül, Cengiz Erol, A.Banu Başar, Şerafettin Sevim ve Özlem Sayılır (2013); *Finansal Tablolar Analizi*, Anadolu Üniversitesi Web-Ofset, Eskişehir.
- Çalışkan Özsözgün, Arzu (2007); "Sanayi İşletmelerinde Uygulanan Yönetim Muhasebesi Tekniklerinin Değer Tabanlı Yönetim Yaklaşımı Kapsamında Değerlendirilmesi" Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Çatı, Kahraman, Said Kınır ve Muammer Mesci, (2007); Kıyaslamaya ilişkin Teorik Bir Çalışma", *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt 6, Sayı 21, s. 147-171.
- Çatır, Ozan, Musa Karaçor ve Kenan Sakallı, (2017); "Seyahat Acentalarının Helâl Turizm Algılarının Değerlendirilmesi: Uşak İli Örneği", *1. International Halal Tourism Congress*, 07-09 Nisan, Alanya-Türkiye, s. 99-108.
- Çetin, Enise Elif (2009); "Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımının Grup Şirketler Açısından İncelenmesi", Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Çetin, Seydi Ahmet (2013); "Kış Turizmi Girişimciliğinin Ekonomik ve Çevresel Etkileri", *14. Ulusal Turizm Kongresi Bildiriler Kitabı*, Erciyes Üniversitesi Turizm Fakültesi Yayınları No: 1, Kayseri, s. 165-177.
- Çınar, Yetkin (2004); "Çok Nitelikli Karar Verme ve Bankaların Mali Performanslarının Değerlendirilmesi Örneği", Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- Çoban, Orhan ve Ceyhan Can Özcan (2013); "Türkiye'de Turizm Gelirleri Ekonomik Büyüme İlişkisi: Nedensellik Analizi (1963-2010)", *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, Cilt 8, Sayı 1, s.243-261.
- Çonkar, M. Kemalettin, Cemal Elitaş ve Gökhan Atar (2011); "İMKB Kurumsal Yönetim Endeksi'ndeki Firmaların Finansal Performanslarının TOPSIS Yöntemi İle Ölçümü ve Kurumsal Yönetim Notu İle Analizi", *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, Cilt 61, Sayı 1, s. 81-115.

- Çömlekçi, Ferruh, (2004); “Muhasebe”, *Genel İşletme*, Anadolu Üniversitesi Yayını No: 1268, Eskişehir, s. 309-324.
- Demir, Hulusi ve Şevkinaz Gümüšoğlu, (1998); *Üretim Yönetimi*, Alfa Yayınları, İstanbul.
- Demir, Volkan (2008); “Yönetim Muhasebesindeki Değişim ve Değişimi Etkileyen Faktörler”, *Muhasebe ve Denetim Bakış Dergisi*, Sayı 26, s. 51-70.
- Demirdöğen, Osman ve Orhan Küçük, (2003); Kıyaslama (Benchmarking) Süreci ve Ürün Odaklı Kıyaslamaların İmalatçı İşletmelerde Uygulanmasının Verimliliğe Etkisi”, *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt 17, Sayı 3-4, s. 303-320.
- Demireli, Erhan. (2010); “TOPSIS Çok Kriterli Karar Verme Sistemi: Türkiye’deki Kamu Bankaları Üzerine Bir Uygulama”, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, Cilt 5, Sayı 1, s. 101-112.
- Diñer, Ömer (2007); *Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası*, Alfa Basım Yayım Dağıtım, İstanbul.
- Diñer, Ömer ve Yahya Fidan, (2011); *İşletme Yönetimine Giriş*, Alfa Yayınları, İstanbul.
- Dumanoğlu, Sezai. (2010); “İMKB’de İşlem Gören Çimento Şirketlerinin Mali Performansının TOPSIS Yöntemi ile Değerlendirilmesi”, *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt 29, Sayı 2, s. 323-339.
- Dumanoğlu, Sezai. Ve Nuray Ergül, (2010); “İMKB’de İşlem Gören Teknoloji Şirketlerinin Mali Performans Ölçümü”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Sayı 48, s. 101-111.
- Ecer, Fatih ve Fatih Günay (2014); “Borsa İstanbul’da İşlem Gören Turizm Şirketlerinin Finansal Performanslarının Gri İlişkisel Analiz Yöntemiyle Ölçülmesi,” *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, Cilt 25, Sayı 1, s.35-48.
- Eker, Melek. Ç. (2002); “Genel Üretim Giderlerinin Faaliyete Dayalı Maliyet Yöntemine Göre Dağıtımı ve Muhasebeleştirilmesinde 8 Nolu Ana Hesap Grubunun Kullanımı”, *Uludağ Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt 21, Sayı 1, s. 237-256.
- Eldenburg, Leslie G. ve Susan, K. Wolcott (2005) *Cost Management: Measuring, Monitoring And Motivating Performance*, John Wiley, New Jersey.
- Elmas, Bekir (2015); *Finansal Tablolar Analizi*, Nobel Akademik Yayıncılık, Ankara.
- Eraslan, İsmail Hakkı, Aslı Deniz Helvacıoğlu Kuyucu ve İsmail Bakan, (2008); “Değer Zinciri (Value Chain) Yöntemi İle Türk Tekstil ve Hazır Giyim

- Sektörünün Değerlendirilmesi”, *Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt 10, Sayı 2, s. 307-332.
- Erdamar, Cengiz (1982); *Anonim Ortaklıklarda Kârın Dağıtımı ve Vergilendirilmesi*, Eko-Bil Yayıncılık Ltd. Şti, İstanbul.
- Erdamar, Cengiz ve Feryal Orhon Basık (2006); *Finansal Muhasebe ve Tek Düzen Muhasebe Sistemi*, Türkmen Kitabevi, İstanbul.
- Erdoğan, Necmettin ve Metin Saban (2010); *Maliyet ve Yönetim Muhasebesi*, Beta Yayınları, İstanbul.
- Eren, Erol (2004); “İşletme Değerleme, Rakiplerle Kıyasla Güçlü ve Zayıf Yönlerin Analizi”, *Stratejik Yönetim*, Anadolu Üniversitesi Yayını No: 1491, Eskişehir, s. 107-142.
- Ergül, Nuray (2014); “BİST-Turizm Sektöründeki Şirketlerin Finansal Performans Analizi,” *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 4, Sayı 1, s.325-340.
- Erol, Elif Merve (2015); “Küreselleşen Dünyada Tarım Ürünlerinin Arz ve Değer Zincirleri Üzerine Bir Değerlendirme”, Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi, T.C. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, Ankara.
- Ersöz, Filiz, Mehmet Kabak ve Yılmaz Zafer. (2011); Lisansüstü Öğreniminde Ders Seçimine Yönelik Bir Model Önerisi”, *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakülte Dergisi*, Cilt 13, Sayı 2, s. 227-249.
- Feng, Cheng-Min ve Wang Rong-Tsu (2000); “Performance Evaluation for Airlines Including the Consideration of Financial Ratios”, *Journal of Air Transport Management*, Cilt 6, s. 133-142.
- Garrison, H. Ray ve Eric H. Noreen (2003); *Managerial Accounting*, Higher Education, Mc Graw Hill.
- Güney, Selami ve Ramazan Bozkurt (2011); “Türkiye’deki Transfer Fiyatlandırma Uygulamalarının Vergisel ve Diğer Faktörler Dikkate Alınarak İncelenmesi”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Sayı 50, s. 149-166.
- Gürsoy, Cudi Tuncer (1997); *Yönetim ve Maliyet Muhasebesi*, Beta Basım Yayım Dağıtım, İstanbul.
- Hacırüstemoğlu, Rüstem ve Münir Şakrak (2002); *Maliyet Muhasebesinde Güncel Yaklaşımlar*, Türkmen Kitabevi, İstanbul.
- Harman, Serhat, Erol Duran ve Ozan Kaya (2013); “Bağımsız Seyahat Eden Yerli Gezinlerin Seyahat Alışkanlıkları Ve Seyahat Güzergâhları Üzerine Bir Araştırma”, *14. Ulusal Turizm Kongresi Bildiriler Kitabı*, Erciyes Üniversitesi Turizm Fakültesi Yayınları No: 1, Kayseri, s. 429-448.

- Henri C. Dekker (2003) "Value Chain Analysis in Interfirm Relationship: A Field Study", *Management Accounting Research*, Cilt 14, Sayı 1,
- Hornigren, Charles T., Alnoor Bhimani, M. Datar Srikant ve George Foster (2005); *Management Accounting and Cost Accounting*, Third Edition, Prentice Hall, New York.
- Horvath, Peter, Tetsuya Tani ve Von-Wagenheim, S. (1996); "Genka Kikaku und Marktorientiertes Zielkosten Management-Deutsch-Japanischer Systemvergleich zu Entwicklungsstand und Verbreitung", *Controlling*, Nr 2, 80-89.
- Horvath, Peter, Werner Seidenschwarz, ve Hubert Sommerfeldt (1993); "Kostenmanagement – Warum die Schildkröte Gewinnt?", *Harvard Business Manager*, Cilt 3, Sayı 15, s. 73-81.
- Innes, John ve Falconer Mitchell (1995); "A Survey of Activity-Based Costing in The U.K.'s Largest Companies," *Management Accounting Research*, Cilt 6 Sayı 2, s.137-153.
- International Federation of Accountants (IFAC) (1998); *International Management Accounting Practice Statement: Management Accounting Concepts*, New York.
- Işoraitè, Margarita (2008); "The Balanced Scorecard Method: From Theory to Practice", *Intellectual Economics*, Cilt 1, Sayı 3, s. 18-28.
- İri, Ruhan (2013) "Turistik Ürün Geliştirme ve Yenilik Kapsamında Niğde, Nevşehir ve Kayseri Yöresinde Bağ ve Bahçe Turizmi ve Bu Alternatif Turizm Çeşidinin Yaygınlaştırılması", *14. Ulusal Turizm Kongresi Bildiriler Kitabı*, Erciyes Üniversitesi Turizm Fakültesi Yayınları No: 1, Kayseri, s. 73-87.
- Jadidi Omid, Sai Hong Tang, Fatemeh Firouzi, Yusuff Ria Mardiana, Nadiatulhuda Zulkifli, (2008); "TOPSIS and Fuzzy Multi-Objective Model Integration for Supplier Selection Problem", *Journal of Achievements in Materials and Manufacturing Engineering*, Cilt 31, Sayı 2, s. 762-769.
- Kahveci, Mehmet ve İrem Turna (2016); "BİST'de İşlem Gören Turizm İşletmelerinin TOPSIS Tekniği ile Finansal Performanslarının Analizi ve Değerlendirilmesi" *Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi*, Sayı 48, s.99-114.
- Kandemir, Aysun, Fatih Şantaş, ve Özgür Uğurluoğlu, (2013); "Sağlık Kurumlarında İç Çevre Analizi", *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, Cilt 5, Sayı 1, s. 1-15.
- Kaplan Robert. ve A. Anthony Atkinson (1998); *Advanced Management Accounting*, Prentice Hall Inc., New Jersey.

- Kaplan, Robert S. ve David P. Norton (2000); “Balanced Scorecard’ın Bir Stratejik Yönetim Sistemi Olarak Kullanılması”, *Balanced Scorecard*, ARGE Danışmanlık Yayınları No: 1, İstanbul, s. 17-34.
- Kara, Oğuz, İstemi Çömlekçi ve Vahdet Kaya (2012), “Turizm Gelirlerinin Çeşitli Makro Ekonomik Göstergeler ile İlişkisi: Türkiye Örneği (1992 – 2011)”, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Cilt 8, Sayı 1, s.75-100.
- Karabulut, A. Tuğba (2009); “Türkiye’nin En Büyük Sanayi Kuruluşlarının Kıyaslama Uygulamaları Üzerine Bir Araştırma”, *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı 15, s. 1-16.
- Karaca, Yusuf ve Mehmet Demirtaş (2010); “E-Tedarik Sistemlerinin İşletme Performansına Etkisi ve Dengeli Skor Kart ile Performans Ölçümü”, *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt 6, Sayı 11, s. 47-62.
- Karacan, Sami. ve Suphi Aslanoğlu (2005); “Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Yönteminin Temel Malî Tablolar Üzerindeki Etkileri”, *Muhasebe ve Denetim Bakış Dergisi*, Sayı 16, s. 17-38.
- Karapınar, Aydın ve Figen Ayıkoğlu Zaif (2009); *Finansal Analiz*, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Karcioğlu, Reşat, (2000); *Stratejik Maliyet Yönetimi: Maliyet ve Yönetim Muhasebesinde Yeni Yaklaşımlar*, Aktif Yayınevi, Erzurum.
- Karcioğlu, Reşat (2001); “Toplam Kalite Yönetiminde Faaliyete Dayalı Maliyetleme Yönteminin Kullanılması”, *Muhasebe ve Denetim Bakış Dergisi*. Ocak, Cilt 1, Sayı 3, s.9-18
- Kaya, Abdulkadir ve Ünal Gülhan (2010); “Küresel Finansal Krizin İşletmelerin Etkinlik ve Performans Düzeylerine Etkileri: 2008 Finansal Kriz Örneği”, *İstanbul Üniversitesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, Sayı 11, s. 61-89.
- Kaygusuz, Sait Yüksel (2006); *Yenilikçi Yönetim Muhasebesi*, Aktüel Yayınları, Bursa.
- Khodam, Abbasi Mansour, Mohammad Hemmati ve Mohammad Abdolshah (2008); “Analysis and Prioritizing Bank Account with TOPSIS Multiple-Criteria Decision–A Study of Refah Bank In Iran”, *21st Australasian Finance and Banking Conference*, 16-18 December, Australia, s. 1-10.
- Kim, Gyutai, Chan S. Park ve K. Paul Yoon (1997); “Identifying Investment Opportunities for Advanced Manufacturing Systems with Comparative-Integrated Performance Measurement”, *International Journal of Production Economics*, Sayı 50, s. 23-33.
- Koray, Meryem (1997); “Küreselleşme İlerlerken Gerileyenler: Ekonomi Karşısında Sosyal, Sermaye Karşısında Emek, Piyasa Karşısında Siyaset”, *İktisat Dergisi*, Sayı 369, s. 17-27

- Köse, Tunç (2005); “Faaliyete Dayalı Maliyetleme ve Kısıtlar Teorisinin Bütünleştirilmesi”, *Muhasebe ve Denetim Bakış*, Sayı 14 s. 127-148
- Kurnaz, Alper, Hande Akyurt ve Burhan Kılıç (2013); “Önlisans Düzeyinde Eğitim Alan Aşçılık Programı Öğrencilerinin Mesleki Tutumlarının Belirlenmesi”, *14. Ulusal Turizm Kongresi Bildiriler Kitabı*, Erciyes Üniversitesi Turizm Fakültesi Yayınları No: 1, Kayseri, s. 574-594.
- Kuşadası Ticaret Odası (2015); Turizm Analiz Raporu, s. 1-62.
- Küçük, Müşerref ve Gül Güneş (2013); “Kızılcahamam’da Turizm ve Yerel Kalkınma”, *14. Ulusal Turizm Kongresi Bildiriler Kitabı*, Erciyes Üniversitesi Turizm Fakültesi Yayınları No: 1, Kayseri, s. 196-215.
- Landry, Steven P. ve Wai Yee Canri Chan, (2004); “Making the Transition from Functional Cost Center “Big Brother” to Value Adding Key Team Member”, *Monthly Management Accounting*, Cilt 13, Sayı 3, s. 25-97
- Mandic, Ksenija, Boris Delibasic, Snezana Knezevic ve Sladjana Benkovic (2014); “Analysis of the Financial Parameters of Serbian Banks Through the Application of the Fuzzy AHP and TOPSIS methods” *Economic Modelling*, Cilt 43, s. 30-37.
- Mark, Rainbird (2004); “Demand and Supply Chains: The Value Catalyst”, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Cilt. 34, Sayı 3/4.
- Maurer, Rick (2005); “Stop Me Before I Kaizen Again”, *Journal Of Quality & Participation*, Cilt 28, Sayı 2, s. 28-37
- Metin, Sevda, Serdar Yaman ve Turhan Korkmaz (2017); “Finansal Performansın TOPSIS ve MOORA Yöntemleri İle Belirlenmesi: BIST Enerji Firmaları Üzerine Karşılaştırmalı Bir Uygulama” *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt 14, Sayı 2, s.371-394.
- Morteza, Zarei, Fatemi Mohamad Reza, Mortazavi Mohammad Seddiq, Pourebrahim Sharareh, Ghoddousi Jamal (2016); “Selection of the optimal tourism site using the ANP and fuzzy TOPSIS in the framework of Integrated Coastal Zone Management: A case of Qeshm Island” *Ocean and Coastal Management*, Cilt 130, S.179-187.
- Nasibov, Davud, Selvi Göçmen ve Engin Üngüren (2017); “Konaklama İşletmelerinde Çalışan Engelli Bireylerin Helâl Turizm Bağlamında Değerlendirilmesi”, *1. International Halal Tourism Congress*, 07-09 Nisan, Alanya-Türkiye, s. 69-82.
- Oktayer, Nagihan, Nazan Susam Ve Murat Çak, *Türkiye’de Turizm Ekonomisi*, İstanbul Ticaret Odası, Yayın No:69, İstanbul.
- Orçun, Çağatay ve B. Selman Eren (2017); “TOPSIS Yöntemiyle Finansal Performansların Değerlendirilmesi: XUTEK Üzerinde Bir Uygulama”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Temmuz, s.139-154.

- Orçun, Çağatay ve Selman Ere (2017); “TOPSİS yöntemi ile Finansal Performans Değerlermesi: XUTEK Üzerinde Bir Uygulama”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Temmuz, s. 139-154.
- Özçelik, Hakan ve Bahar Kandemir (2015); “BİST’de İşlem Gören Turizm İşletmelerinin Topsis Yöntemi ile Finansal Performanslarının Değerlendirilmesi,” *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt 18, Sayı 33, s.97-114.
- Özdağoğlu, Aşkın. (2012); “Üretim Yapan İşletmeler İçin Hidrolik Giyotin Alternatiflerinin TOPSİS Yöntemi ile İncelenmesi”, *Ege Akademik Bakış*, Cilt 12, Sayı 4, s. 549-562.
- Özdemir, Ali İhsan ve Neşe Yalçın Seçme (2009); “İki Aşamalı Stratejik Tedarikçi Seçiminin Bulanık TOPSİS Yöntemi İle Analizi”, *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt. 11, Sayı 2, s. 79-112.
- Özdemir, Muhlis (2015); “TOPSİS”, *İşletmeciler, Mühendisler ve Yöneticiler İçin Operasyonel, Yönetsel ve Stratejik Problemlerin Çözümünde Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri*, Dora Yayınevi, Bursa, s. 133-153.
- Özer, Ali, Meryem Öztürk ve Abdulkadir Kaya (2010); İşletmelerde Etkinlik Ve Performans Ölçmede VZA, Kümeleme ve TOPSİS Analizlerinin Kullanımı: İMKB İşletmeleri Üzerine Bir Uygulama”, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt 14, Sayı 1, s. 233-260.
- Özgüven, Nihan (2011); “Kriz Döneminde Küresel Perakendeci Aktörlerin Performanslarının TOPSİS Yöntemi ile Değerlendirilmesi”, *Atatürk Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt 25, Sayı 2, s. 151-162.
- Öztürk, Yüksel ve Ahmet Uşaklı (2013); “Global İnovasyon Endeksi: Akdeniz Çanağındaki Destinasyonlara Yönelik Karşılaştırmalı Bir Analiz”, *14. Ulusal Turizm Kongresi Bildiriler Kitabı*, Erciyes Üniversitesi Turizm Fakültesi Yayınları No: 1, Kayseri, s. 1-19.
- Parker, Charles (2000); “Performance Measurement”, *Work Study*, Cilt 49, Sayı 2, s. 63-66.
- Pehlivan, Abdulkadir ve Bilal Gerekan (2009); “Yönetim Muhasebesindeki Değişimi Anlamak,” *KMU İİBF Dergisi*, Cilt 11, Sayı 17, s.3.
- Peker, Alparslan (1988); *Modern Yönetim Muhasebesi*, Fatih Yayınevi Matbaası, İstanbul.
- Rayburn, L. Gayle (1996); *Cost Accounting Using A Cost Management Approach*, Sixth Ed., Homewood, IL: Richard D. Irwin, Inc.
- Romani, N. Paul (1997); “The Resurrection of Value Engineering”, *Manage*, Cilt 49, Sayı 1, s. 27-30

- Russel, A. Keith, H. Gary Siegel ve C. S. Bud Kulesza (1999); “Counting More, Counting Less. Transformations in the Management Accounting Profession”, *Strategic Finance*, Eylül, s. 39-44.
- Saldanlı, Arif ve İbrahim Sırma, (2014); “Topsis Yönteminin Finansal Gösterge Olarak Kullanılabilirliği”, *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, Cilt 11, Sayı 41, s.185-202.
- Saruhan, Şadi Can (2013); “Yönetim Düşüncesinin ve Uygulamalarının Gelişimi”, *Yönetimde Güncel Yaklaşımlar*, Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2663, Eskişehir, s. 2-45.
- Savcı, Murat (2010); *Mali Tablolar Analizi*, Murathan Yayınevi, Trabzon.
- Sevilengül, Orhan (2000); *Genel Muhasebe*, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Sevim, Adnan (2004); “Merkezkaç Faaliyetlerinin Kontrolü”, *Maliyet Muhasebesi*, Anadolu Üniversitesi Yayını No: 1524, Eskişehir, s. 353-385.
- Shanian, Ali ve Oumarou Savadogo (2006); TOPSIS Multiple-Criteria Decision Support Analysis for Material Selection of Metallic Bipolar Plates for Polymer Electrolyte Fuel Cell”, *Journal of Power Sources*, s. 1-10.
- Shih, Hsu-Shih, Huan-Jyh Shyur ve E. Stanley Lee, (2007); “An Extension of TOPSIS for Group Decision Making”, *Mathematical and Computer Modelling*, Cilt 45, Sayı 7-8, s. 801-813.
- Siegel, Gary ve C. S. Bud Kulesza (1996) “The Practice Analysis of Management Accounting”, *Management Accounting*, Cilt 77, Sayı 10. s. 20-28
- Şahin, Seda (2013); “Turistlerin Kırsal Turizme Katılma Nedenleri: Kapadokya’ya Gelen Turistlere Yönelik Bir Araştırma”, *14. Ulusal Turizm Kongresi Bildiriler Kitabı*, Erciyes Üniversitesi Turizm Fakültesi Yayınları No: 1, Kayseri, s. 775-797.
- Şamiloğlu, Famil ve Ali İhsan Akgün (2010); *Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Finansal Tablolar Analizi*, Ekin Basım Yayın, Ankara
- Şimşek M. Şerif ve Adnan Çelik (2011); *İşletme Bilimlerine Giriş*, Eğitim Kitabevi.
- Şimşek, Ahmet (2013); “*Kalkınma Ajanslarının Performans Ölçümü*”, Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi, Kalkınma Bakanlığı: Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü, Ankara.
- Tanaka, Toshihiro. (1993); “Target Costing at Toyota”, *Journal of Cost Management*, Cilt 7, Sayı 1, s. 4-11.
- Taylor, Tomas;. (2000); “Current Developments In Cost Accounting And The Dynamics Of Economic Calculations”, *The Quarterly Journal Of Austrian Economics*, Cilt 3, Sayı 2, s. 3-19.

- Tepeci, Mustafa ve A. Ozan Onağ (2013); “Ulusal Bir Otel Zincirinde Ekip Kültürü ve Bilgi Paylaşımının Hizmet Yeniliği Performansına Etkisi”, *14. Ulusal Turizm Kongresi Bildiriler Kitabı*, Erciyes Üniversitesi Turizm Fakültesi Yayınları No: 1, Kayseri, s. 959-979.
- Tong, Lee-Ing, Chung-Ho Wang, Chih-Chien Chen, ve Chun-Tzu Chen, (2004); “Dynamic Multiple Responses by Ideal Solution Analysis”, *European Journal of Operational Research*, Cilt 156, s. 433-444.
- Top, Aykut (2001); *Üretim Sistemleri*, 3. Baskı, Alfa Basım Yayım Dağıtım, İstanbul.
- Topaloğlu, Cafer ve Ufuk Kaya (2008); “Benchmarking (Kıyaslama): Turizm İşletmeleri Açısından Kuramsal Bir Değerlendirme” *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Cilt 4, Sayı 1, s. 23-50.
- Toy, Süleyman, Bilgen Emine Eymirli, ve Güvenç Gürbüz, (2017); “Oltu Taşı Değer Zinciri Analizi”, *Megaron; Yıldız Teknik Üniversitesi Mimarlık Fakültesi E-Dergisi*, Cilt 12, Sayı 1, s. 120-129.
- Treager, Dirk. H. (2001); *Dizi Üretimin Esasları*, (Çev.; M. Özkan), Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul.
- TÜİK (2017); <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist>, Erişim Tarihi: 08.12.2017.
- Türk, Zeynep (2004); “Stratejik Yönetim Muhasebesi Yaklaşımı Değer Zinciri Maliyet Analizi”, *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, Cilt 59, Sayı 3, s. 231-253.
- Türkay, Oğuz, Muhammet Caner Kaya ve Şevin Birer (2013); “Yiyecek-İçecek Çalışanlarının Mesleki Beklentilerinin Analizi: İstanbul Örneği”, *14. Ulusal Turizm Kongresi Bildiriler Kitabı*, Erciyes Üniversitesi Turizm Fakültesi Yayınları No: 1, Kayseri, s. 998-1015.
- Türkmen, Sibel Yılmaz. ve Gülcan Çağlı (2012); “İMKB’ye Kote Bilişim Sektörü Şirketlerinin Finansal Performanslarının TOPSİS Yöntemi ile Değerlendirilmesi” *Maliye Finans Yazıları*, Cilt 26, Sayı 59, s. 59-78.
- Unutkan, Özcan. (2010); “Faaliyet Tabanlı Maliyet Sistemi ve Bir Uygulama”, *Mali Çözüm Dergisi*, Sayı 97, s. 87-106.
- Uslu, Selçuk (1985); *Maliyet Muhasebesi*, Çözüm Yayıncılık, Ankara.
- Uygurtürk, Hasan ve Turhan Korkmaz (2012); “Finansal Performansın TOPSİS Çok Kriterli Karar Verme Yöntemi ile Belirlenmesi: Ana Metal Sanayi İşletmeleri Üzerine Bir Uygulama”, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, Sayı 7, s. 95-115.
- Ünlü, Ulaş, Neşe Yalçın ve İbrahim Yağlı (2017); “Kurumsal Yönetim ve Firma Performansı: TOPSİS Yöntemi İle BIST 30 Firmaları Üzerine Bir

- Uygulama”, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt 19, Sayı 1, s.63-81.
- Üstün, Nebahat Şule, Hasan Karaosmanoğlu ve Ali Turan (2017); “Turizm Sektöründe Helâl Gıda Uygulamaları ve Riskleri”, *1. International Halal Tourism Congress*, 07-09 Nisan, Alanya-Türkiye, s. 83-90.
- Üstün, Rıfat (1992); *Yönetim Muhasebesi*, Bilim Teknik Kitabevi, Eskişehir.
- Venables, Mark (2005); “Event Management”, *Works Management*, Cilt 58, Sayı 4, s. 44-46.
- Wen-Hwa Liao, (2006); *Cost Accounting For Managerial Planning*, Fifth Edition Decision Making and Control, Thomson.
- Yasuhiro Monden ve John Lee (1993); “How a Japanese Aoutu Maker Reduces Costs”, *Management Accouting*, Cilt 75, Sayı 2,.
- Yavuz, Nilgün Çil (2006); “Türkiye’de Turizm Gelirlerinin Ekonomik Büyümeye Etkisinin Testi: Yapısal Kırılma ve Nedensellik Analizi”, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, Cilt 7, Sayı 2, s.162-171.
- Yaylalı, Muammer (2004); “Mikro İktisat,” Üçüncü Baskı, Beta Yayınları, İstanbul
- Yazıcıoğlu, İrfan ve Esra Özata (2017); “Helâl Otel İşletmeciliği”, *1. International Halal Tourism Congress*, 07-09 Nisan, Alanya-Türkiye, s. 109-118.
- Yeh, Chung-Hsing., (2003); The Selection of Multiattribute Decision Making Methods For Scholarship Student Selection”, *International Journal of Selection and Assessment*, Cilt 11, Sayı 4, s. 289-296.
- Yurdakul, Mustafa ve Yusuf Tansel İç (2003); “Türk Otomotiv Firmalarının Performans Ölçümü ve Analizine Yönelik TOPSIS Yöntemini Kullanan Bir Örnek Çalışma”, *Gazi Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi*, Cilt 18, Sayı 1, s. 1-18.
- Yükçü, Süleyman (2000); “Maliyet Düşürmede Sistemik Yaklaşımlar”. *Muhasebe ve Denetim Bakış*, Cilt 1, Sayı 2, s. 23-41
- Yükçü, Süleyman ve Gülşah Atağan (2010); “TOPSIS Yöntemine Göre Performans Değerleme”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Sayı 45, s. 28-35.
- Zanakis, Stelios, H., Anthony Solomon, Nicole Wishart ve Sandipa Dublsh (1998); “Multi-attribute Decision Making: A Simulation Comparison of Select Methods,” *European Journal of Operational Research*, Cilt 107, s. 507-529.

EKLER

EK 1: KARAR MATRİSLERİ (VERİ SETİ)

YIL: 2016	KARAR DEĞİŞKENLERİ							
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7	Oran 8
AVTUR	0.9849	0.3899	1.9756	0.0000	-1.8141	6.6817	0.0000	4.2840
MAALT	0.9578	1.1513	0.2372	0.2861	-0.9996	0.0000	1.4576	0.3950
MARTI	0.9684	0.4124	0.3481	1.5402	-0.6327	0.3252	-1.5339	-2.6820
METUR	0.7278	0.0569	0.0197	0.0119	0.2213	0.0014	-0.0012	0.1693
TEKTU	1.0271	1.2848	1.3310	10.0151	-2.4104	3.9430	-7.0613	-4.3184
UTPYA	1.0893	0.2315	0.0268	1.2158	-0.2568	0.0000	-0.9737	-1.2642
İdeal	Min	Min	Min	Min	Max	Max	Max	Max

YIL: 2015	KARAR DEĞİŞKENLERİ							
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7	Oran 8
AVTUR	0.8296	0.3611	1.3559	0.0000	0.1478	0.9566	0.0000	0.8235
MAALT	0.3343	0.3933	0.0935	0.0636	0.3217	0.0001	0.2659	0.4839
MARTI	0.8620	0.3376	0.1813	0.6632	-0.2665	0.1665	-0.6631	-1.2602
METUR	0.2733	0.0374	0.0240	0.2651	0.6695	0.0004	-0.2228	0.3750
TEKTU	0.5361	0.1678	0.4313	0.2422	0.0596	0.1888	-0.1069	0.1105
UTPYA	0.8510	0.1135	0.0993	0.9742	-0.0190	0.0000	-0.5965	-0.6288
İdeal	Min	Min	Min	Min	Max	Max	Max	Max

YIL: 2013	KARAR DEĞİŞKENLERİ							
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7	Oran 8
AVTUR	0.5857	0.4330	0.3243	0.0034	-0.3053	0.2848	-0.0034	-0.1166
MAALT	0.5796	0.4549	0.1810	0.0760	-0.1085	0.0034	0.2630	0.1579
MARTI	0.7129	0.3017	0.1883	0.7122	0.0844	0.0722	-0.7012	-0.4573
METUR	0.9029	2.8957	0.1457	9.7360	-2.9444	0.0808	-9.5914	-10.5293
TEKTU	0.5494	0.2022	0.2470	0.0540	0.0719	0.1349	-0.0174	0.1503
UTPYA	0.7901	0.0578	0.1030	0.4986	-0.0213	0.0000	-0.4709	-0.4864
İdeal	Min	Min	Min	Min	Max	Max	Max	Max

YIL: 2012	KARAR DEĞİŞKENLERİ							
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7	Oran 8
AVTUR	0.3087	0.8143	0.2256	0.0108	-0.1446	-1.2642	-0.0108	-1.4765
MAALT	0.4920	0.3373	0.0201	0.0372	0.2155	0.0073	0.0474	0.2702
MARTI	0.7574	0.3371	0.1961	0.2139	-0.1748	0.0707	-0.1535	-0.2081
METUR	0.4158	0.1827	0.0416	0.2193	0.3669	-0.0009	0.0550	0.7234
TEKTU	0.4688	0.2783	0.3001	0.0389	0.0166	0.1746	0.0280	0.1705
UTPYA	0.6463	0.2042	0.0553	0.1910	0.2573	0.0000	-0.0679	0.1713
İdeal	Min	Min	Min	Min	Max	Max	Max	Max

YIL: 2011	KARAR DEĞİŞKENLERİ							
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7	
AVTUR	0.9842	0.0173	0.0067	0.0161	-0.0461	-0.0050	-0.0491	
MAALT	0.4662	0.3171	0.0006	0.0699	0.2351	0.0065	0.2416	
MARTI	0.6682	0.2714	0.0734	0.3590	0.0047	-0.1309	-0.1076	
METUR	0.7994	1.0507	0.4303	5.3444	-1.1369	-4.9503	-6.1754	
TEKTU	0.4573	0.2429	0.2760	0.1605	0.0333	0.2802	0.2438	
UTPYA	0.6418	0.1781	0.0188	0.3198	0.1736	-0.2246	-0.0145	
İdeal	Min	Min	Min	Min	Max	Max	Max	

YIL: 2010	KARAR DEĞİŞKENLERİ							
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7	
AVTUR	0.9992	0.0011	0.0000	0.0000	-0.0003	0.0000	-0.0003	
MAALT	0.2902	0.5748	0.0000	0.0658	0.1744	-0.0120	0.1623	
MARTI	0.7065	0.3029	0.0913	0.2657	-0.0339	-0.0258	-0.0261	
METUR	0.8276	0.2875	0.0450	0.9180	-0.1601	-0.7192	-0.8411	
TEKTU	0.4736	0.2360	0.3223	0.1210	0.0791	0.0508	0.1270	
UTPYA	0.8447	0.2027	0.0247	0.3221	-0.0593	-0.1032	-0.1731	
İdeal	Min	Min	Min	Min	Max	Max	Max	

YIL: 2009	KARAR DEĞİŞKENLERİ							
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7	
AVTUR	0.9987	0.0010	0.0000	0.0000	0.0004	0.0000	0.0004	
MAALT	0.2997	0.6029	0.0005	0.1031	0.1131	-0.0508	0.0623	
MARTI	0.5900	0.2391	0.0772	0.3641	0.1070	0.0111	0.0767	
METUR	0.9076	0.2712	0.0843	0.5692	-0.2424	-0.3191	-0.5489	
TEKTU	0.3518	0.3257	0.5954	0.2704	-0.2308	-0.0720	-0.2556	
UTPYA	0.6366	0.0798	0.0063	0.2118	0.2808	-0.1134	0.1200	
İdeal	Min	Min	Min	Min	Max	Max	Max	

EK 2: NORMALİZE EDİLMİŞ KARAR MATRİSLERİ

YIL: 2016	KARAR DEĞİŞKENLERİ							
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7	Oran 8
AVTUR	0.4163	0.2129	0.8166	0.0000	-0.5568	0.8605	0.0000	0.6318
MAALT	0.4049	0.6286	0.0980	0.0280	-0.3068	0.0000	0.1960	0.0583
MARTI	0.4093	0.2252	0.1439	0.1509	-0.1942	0.0419	-0.2063	-0.3955
METUR	0.3077	0.0310	0.0081	0.0012	0.0679	0.0002	-0.0002	0.0250
TEKTU	0.4342	0.7014	0.5501	0.9810	-0.7398	0.5078	-0.9497	-0.6369
UTPYA	0.4604	0.1264	0.0111	0.1191	-0.0788	0.0000	-0.1309	-0.1864

YIL: 2015	KARAR DEĞİŞKENLERİ							
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7	Oran 8
AVTUR	0.5116	0.5435	0.9409	0.0000	0.1835	0.9671	0.0000	0.4716
MAALT	0.2062	0.5919	0.0649	0.0516	0.3995	0.0001	0.2761	0.2771
MARTI	0.5316	0.5081	0.1258	0.5376	-0.3309	0.1683	-0.6886	-0.7217
METUR	0.1686	0.0563	0.0166	0.2149	0.8314	0.0004	-0.2314	0.2148
TEKTU	0.3306	0.2526	0.2993	0.1964	0.0740	0.1909	-0.1110	0.0633
UTPYA	0.5248	0.1709	0.0689	0.7897	-0.0236	0.0000	-0.6194	-0.3602

YIL: 2013	KARAR DEĞİŞKENLERİ							
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7	Oran 8
AVTUR	0.3422	0.1450	0.6284	0.0003	-0.1030	0.8546	-0.0004	-0.0111
MAALT	0.3387	0.1524	0.3508	0.0078	-0.0366	0.0102	0.0273	0.0150
MARTI	0.4166	0.1010	0.3649	0.0729	0.0285	0.2167	-0.0728	-0.0433
METUR	0.5276	0.9698	0.2825	0.9960	-0.9933	0.2426	-0.9958	-0.9977
TEKTU	0.3210	0.0677	0.4788	0.0055	0.0242	0.4048	-0.0018	0.0142
UTPYA	0.4617	0.0194	0.1996	0.0510	-0.0072	0.0000	-0.0489	-0.0461

YIL: 2012	KARAR DEĞİŞKENLERİ							
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7	Oran 8
AVTUR	0.2353	0.7973	0.5250	0.0297	-0.2645	-0.9891	-0.0585	-0.8703
MAALT	0.3750	0.3302	0.0468	0.1019	0.3941	0.0057	0.2559	0.1593
MARTI	0.5773	0.3301	0.4564	0.5858	-0.3197	0.0553	-0.8283	-0.1226
METUR	0.3169	0.1789	0.0967	0.6004	0.6710	-0.0007	0.2967	0.4264
TEKTU	0.3573	0.2725	0.6985	0.1065	0.0303	0.1366	0.1510	0.1005
UTPYA	0.4926	0.2000	0.1287	0.5232	0.4705	0.0000	-0.3663	0.1009

YIL: 2011	KARAR DEĞİŞKENLERİ						
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7
AVTUR	0.5787	0.0148	0.0130	0.0030	-0.0392	-0.0010	-0.0079
MAALT	0.2741	0.2710	0.0012	0.0130	0.2000	0.0013	0.0391
MARTI	0.3929	0.2320	0.1420	0.0669	0.0040	-0.0264	-0.0174
METUR	0.4700	0.8979	0.8326	0.9954	-0.9674	-0.9970	-0.9983
TEKTU	0.2689	0.2076	0.5340	0.0299	0.0283	0.0564	0.0394
UTPYA	0.3773	0.1522	0.0364	0.0596	0.1477	-0.0452	-0.0023

YIL: 2010	KARAR DEĞİŞKENLERİ						
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7
AVTUR	0.5582	0.0015	0.0000	0.0000	-0.0012	0.0000	-0.0003
MAALT	0.1621	0.7410	0.0000	0.0647	0.6739	-0.0165	0.1837
MARTI	0.3947	0.3906	0.2693	0.2610	-0.1309	-0.0354	-0.0296
METUR	0.4623	0.3706	0.1329	0.9019	-0.6187	-0.9867	-0.9520
TEKTU	0.2646	0.3043	0.9511	0.1189	0.3056	0.0697	0.1438
UTPYA	0.4719	0.2614	0.0729	0.3165	-0.2293	-0.1416	-0.1959

YIL: 2009	KARAR DEĞİŞKENLERİ						
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7
AVTUR	0.5981	0.0013	0.0000	0.0000	0.0008	0.0000	0.0006
MAALT	0.1795	0.7741	0.0009	0.1347	0.2439	-0.1452	0.0997
MARTI	0.3533	0.3070	0.1272	0.4760	0.2306	0.0318	0.1227
METUR	0.5436	0.3482	0.1390	0.7441	-0.5225	-0.9115	-0.8781
TEKTU	0.2107	0.4181	0.9820	0.3535	-0.4976	-0.2055	-0.4089
UTPYA	0.3812	0.1024	0.0104	0.2768	0.6055	-0.3238	0.1919

EK 3: AĞIRLIKLANDIRILMIŞ NORMALİZASYON MATRİSLERİ

YIL: 2016	KARAR DEĞİŞKENLERİ							
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7	Oran 8
AVTUR	0.0520	0.0266	0.1021	0.0000	-0.0696	0.1076	0.0000	0.0790
MAALT	0.0506	0.0786	0.0123	0.0035	-0.0383	0.0000	0.0245	0.0073
MARTI	0.0512	0.0281	0.0180	0.0189	-0.0243	0.0052	-0.0258	-0.0494
METUR	0.0385	0.0039	0.0010	0.0001	0.0085	0.0000	0.0000	0.0031
TEKTU	0.0543	0.0877	0.0688	0.1226	-0.0925	0.0635	-0.1187	-0.0796
UTPYA	0.0576	0.0158	0.0014	0.0149	-0.0099	0.0000	-0.0164	-0.0233

YIL: 2015	KARAR DEĞİŞKENLERİ							
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7	Oran 8
AVTUR	0.0640	0.0679	0.1176	0.0000	0.0229	0.1209	0.0000	0.0590
MAALT	0.0258	0.0740	0.0081	0.0064	0.0499	0.0000	0.0345	0.0346
MARTI	0.0664	0.0635	0.0157	0.0672	-0.0414	0.0210	-0.0861	-0.0902
METUR	0.0211	0.0070	0.0021	0.0269	0.1039	0.0001	-0.0289	0.0268
TEKTU	0.0413	0.0316	0.0374	0.0245	0.0092	0.0239	-0.0139	0.0079
UTPYA	0.0656	0.0214	0.0086	0.0987	-0.0030	0.0000	-0.0774	-0.0450

YIL: 2013	KARAR DEĞİŞKENLERİ							
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7	Oran 8
AVTUR	0.0428	0.0181	0.0786	0.0000	-0.0129	0.1068	0.0000	-0.0014
MAALT	0.0423	0.0190	0.0438	0.0010	-0.0046	0.0013	0.0034	0.0019
MARTI	0.0521	0.0126	0.0456	0.0091	0.0036	0.0271	-0.0091	-0.0054
METUR	0.0660	0.1212	0.0353	0.1245	-0.1242	0.0303	-0.1245	-0.1247
TEKTU	0.0401	0.0085	0.0598	0.0007	0.0030	0.0506	-0.0002	0.0018
UTPYA	0.0577	0.0024	0.0250	0.0064	-0.0009	0.0000	-0.0061	-0.0058

YIL: 2012	KARAR DEĞİŞKENLERİ							
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7	Oran 8
AVTUR	0.0294	0.0997	0.0656	0.0037	-0.0331	-0.1236	-0.0073	-0.1088
MAALT	0.0469	0.0413	0.0059	0.0127	0.0493	0.0007	0.0320	0.0199
MARTI	0.0722	0.0413	0.0571	0.0732	-0.0400	0.0069	-0.1035	-0.0153
METUR	0.0396	0.0224	0.0121	0.0751	0.0839	-0.0001	0.0371	0.0533
TEKTU	0.0447	0.0341	0.0873	0.0133	0.0038	0.0171	0.0189	0.0126
UTPYA	0.0616	0.0250	0.0161	0.0654	0.0588	0.0000	-0.0458	0.0126

YIL: 2011	KARAR DEĞİŞKENLERİ						
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7
AVTUR	0.0723	0.0019	0.0016	0.0004	-0.0065	-0.0002	-0.0013
MAALT	0.0343	0.0339	0.0001	0.0016	0.0333	0.0002	0.0065
MARTI	0.0491	0.0290	0.0178	0.0084	0.0007	-0.0044	-0.0029
METUR	0.0588	0.1122	0.1041	0.1244	-0.1612	-0.1662	-0.1664
TEKTU	0.0336	0.0260	0.0668	0.0037	0.0047	0.0094	0.0066
UTPYA	0.0472	0.0190	0.0045	0.0074	0.0246	-0.0075	-0.0004

YIL: 2010	KARAR DEĞİŞKENLERİ						
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7
AVTUR	0.0698	0.0002	0.0000	0.0000	-0.0002	0.0000	-0.0001
MAALT	0.0203	0.0926	0.0000	0.0081	0.1123	-0.0028	0.0306
MARTI	0.0493	0.0488	0.0337	0.0326	-0.0218	-0.0059	-0.0049
METUR	0.0578	0.0463	0.0166	0.1127	-0.1031	-0.1644	-0.1587
TEKTU	0.0331	0.0380	0.1189	0.0149	0.0509	0.0116	0.0240
UTPYA	0.0590	0.0327	0.0091	0.0396	-0.0382	-0.0236	-0.0327

YIL: 2009	KARAR DEĞİŞKENLERİ						
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7
AVTUR	0.0748	0.0002	0.0000	0.0000	0.0001	0.0000	0.0001
MAALT	0.0224	0.0968	0.0001	0.0168	0.0407	-0.0242	0.0166
MARTI	0.0442	0.0384	0.0159	0.0595	0.0384	0.0053	0.0205
METUR	0.0679	0.0435	0.0174	0.0930	-0.0871	-0.1519	-0.1463
TEKTU	0.0263	0.0523	0.1228	0.0442	-0.0829	-0.0343	-0.0682
UTPYA	0.0477	0.0128	0.0013	0.0346	0.1009	-0.0540	0.0320

EK 4: POZİTİF VE NEGATİF İDEAL MATRİSLERİ

YIL: 2016	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7	Oran 8
	Min	Min	Min	Min	Max	Max	Max	Max
İdeal A+	0.0385	0.0039	0.0010	0.0000	0.0085	0.1076	0.0245	0.0790
A-	0.0576	0.0877	0.1021	0.1226	-0.0925	0.0000	-0.1187	-0.0796

YIL: 2015	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7	Oran 8
	Min	Min	Min	Min	Max	Max	Max	Max
İdeal A+	0.0211	0.0070	0.0021	0.0000	0.1039	0.1209	0.0345	0.0590
A-	0.0664	0.0740	0.1176	0.0987	-0.0414	0.0000	-0.0861	-0.0902

YIL: 2013	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7	Oran 8
	Min	Min	Min	Min	Max	Max	Max	Max
İdeal A+	0.0401	0.0024	0.0250	0.0000	0.0036	0.1068	0.0034	0.0019
A-	0.0660	0.1212	0.0786	0.1245	-0.1242	0.0000	-0.1245	-0.1247

YIL: 2012	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7	Oran 8
	Min	Min	Min	Min	Max	Max	Max	Max
İdeal A+	0.0294	0.0224	0.0059	0.0037	0.0839	0.0171	0.0371	0.0533
A-	0.0722	0.0997	0.0873	0.0751	-0.0400	-0.1236	-0.1035	-0.1088

YIL: 2011	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7
	Min	Min	Min	Min	Max	Max	Max
İdeal A+	0.0336	0.0019	0.0001	0.0004	0.0333	0.0094	0.0066
A-	0.0723	0.1122	0.1041	0.1244	-0.1612	-0.1662	-0.1664

YIL: 2010	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7
	Min	Min	Min	Min	Max	Max	Max
İdeal A+	0.0203	0.0002	0.0000	0.0000	0.1123	0.0116	0.0306
A-	0.0698	0.0926	0.1189	0.1127	-0.1031	-0.1644	-0.1587

YIL: 2009	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7
	Min	Min	Min	Min	Max	Max	Max
İdeal A+	0.0224	0.0002	0.0000	0.0000	0.1009	0.0053	0.0320
A-	0.0748	0.0968	0.1228	0.0930	-0.0871	-0.1519	-0.1463

EK 5: POZİTİF İDEAL ÇÖZÜMLER MATRİSLERİ

YIL: 2016	KARAR DEĞİŞKENLERİ							
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7	Oran 8
AVTUR	-0.0136	-0.0227	-0.1011	0.0000	0.0781	0.0000	0.0245	0.0000
MAALT	-0.0122	-0.0747	-0.0112	-0.0035	0.0468	0.1076	0.0000	0.0717
MARTI	-0.0127	-0.0243	-0.0170	-0.0189	0.0328	0.1023	0.0503	0.1284
METUR	0.0000	0.0000	0.0000	-0.0001	0.0000	0.1075	0.0245	0.0759
TEKTU	-0.0158	-0.0838	-0.0678	-0.1226	0.1010	0.0441	0.1432	0.1586
UTPYA	-0.0191	-0.0119	-0.0004	-0.0149	0.0183	0.1076	0.0409	0.1023

YIL: 2015	KARAR DEĞİŞKENLERİ							
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7	Oran 8
AVTUR	-0.0429	-0.0609	-0.1155	0.0000	0.0810	0.0000	0.0345	0.0000
MAALT	-0.0047	-0.0669	-0.0060	-0.0064	0.0540	0.1209	0.0000	0.0243
MARTI	-0.0454	-0.0565	-0.0136	-0.0672	0.1453	0.0998	0.1206	0.1492
METUR	0.0000	0.0000	0.0000	-0.0269	0.0000	0.1208	0.0634	0.0321
TEKTU	-0.0203	-0.0245	-0.0353	-0.0245	0.0947	0.0970	0.0484	0.0510
UTPYA	-0.0445	-0.0143	-0.0065	-0.0987	0.1069	0.1209	0.1119	0.1040

YIL: 2013	KARAR DEĞİŞKENLERİ							
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7	Oran 8
AVTUR	-0.0027	-0.0157	-0.0536	0.0000	0.0164	0.0000	0.0035	0.0033
MAALT	-0.0022	-0.0166	-0.0189	-0.0009	0.0081	0.1055	0.0000	0.0000
MARTI	-0.0119	-0.0102	-0.0207	-0.0091	0.0000	0.0797	0.0125	0.0073
METUR	-0.0258	-0.1188	-0.0104	-0.1245	0.1277	0.0765	0.1279	0.1266
TEKTU	0.0000	-0.0060	-0.0349	-0.0006	0.0005	0.0562	0.0036	0.0001
UTPYA	-0.0176	0.0000	0.0000	-0.0063	0.0045	0.1068	0.0095	0.0076

YIL: 2012	KARAR DEĞİŞKENLERİ							
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7	Oran 8
AVTUR	0.0000	-0.0773	-0.0598	0.0000	0.1169	0.1407	0.0444	0.1621
MAALT	-0.0175	-0.0189	0.0000	-0.0090	0.0346	0.0164	0.0051	0.0334
MARTI	-0.0428	-0.0189	-0.0512	-0.0695	0.1238	0.0102	0.1406	0.0686
METUR	-0.0102	0.0000	-0.0062	-0.0713	0.0000	0.0172	0.0000	0.0000
TEKTU	-0.0153	-0.0117	-0.0815	-0.0096	0.0801	0.0000	0.0182	0.0407
UTPYA	-0.0322	-0.0026	-0.0102	-0.0617	0.0251	0.0171	0.0829	0.0407

YIL: 2011	KARAR DEĞİŞKENLERİ						
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7
AVTUR	-0.0387	0.0000	-0.0015	0.0000	0.0399	0.0096	0.0079
MAALT	-0.0007	-0.0320	0.0000	-0.0013	0.0000	0.0092	0.0001
MARTI	-0.0155	-0.0271	-0.0176	-0.0080	0.0327	0.0138	0.0095
METUR	-0.0251	-0.1104	-0.1039	-0.1241	0.1946	0.1756	0.1729
TEKTU	0.0000	-0.0241	-0.0666	-0.0034	0.0286	0.0000	0.0000
UTPYA	-0.0136	-0.0172	-0.0044	-0.0071	0.0087	0.0169	0.0070

YIL: 2010	KARAR DEĞİŞKENLERİ						
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7
AVTUR	-0.0495	0.0000	0.0000	0.0000	0.1125	0.0116	0.0307
MAALT	0.0000	-0.0924	0.0000	-0.0081	0.0000	0.0144	0.0000
MARTI	-0.0291	-0.0486	-0.0337	-0.0326	0.1341	0.0175	0.0356
METUR	-0.0375	-0.0461	-0.0166	-0.1127	0.2154	0.1761	0.1893
TEKTU	-0.0128	-0.0379	-0.1189	-0.0149	0.0614	0.0000	0.0067
UTPYA	-0.0387	-0.0325	-0.0091	-0.0396	0.1505	0.0352	0.0633

YIL: 2009	KARAR DEĞİŞKENLERİ						
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7
AVTUR	-0.0523	0.0000	0.0000	0.0000	0.1008	0.0053	0.0319
MAALT	0.0000	-0.0966	-0.0001	-0.0168	0.0603	0.0295	0.0154
MARTI	-0.0217	-0.0382	-0.0159	-0.0595	0.0625	0.0000	0.0115
METUR	-0.0455	-0.0434	-0.0174	-0.0930	0.1880	0.1572	0.1783
TEKTU	-0.0039	-0.0521	-0.1228	-0.0442	0.1839	0.0396	0.1001
UTPYA	-0.0252	-0.0126	-0.0013	-0.0346	0.0000	0.0593	0.0000

EK 6: NEGATİF İDEAL ÇÖZÜMLER MATRİSLERİ

YIL: 2016	KARAR DEĞİŞKENLERİ							
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7	Oran 8
AVTUR	-0.0055	-0.0611	0.0000	-0.1226	0.0229	0.1076	0.1187	0.1586
MAALT	-0.0069	-0.0091	-0.0898	-0.1191	0.0541	0.0000	0.1432	0.0869
MARTI	-0.0064	-0.0595	-0.0841	-0.1038	0.0682	0.0052	0.0929	0.0302
METUR	-0.0191	-0.0838	-0.1011	-0.1225	0.1010	0.0000	0.1187	0.0827
TEKTU	-0.0033	0.0000	-0.0333	0.0000	0.0000	0.0635	0.0000	0.0000
UTPYA	0.0000	-0.0719	-0.1007	-0.1077	0.0826	0.0000	0.1023	0.0563

YIL: 2015	KARAR DEĞİŞKENLERİ							
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7	Oran 8
AVTUR	-0.0025	-0.0061	0.0000	-0.0987	0.0643	0.1209	0.0861	0.1492
MAALT	-0.0407	0.0000	-0.1095	-0.0923	0.0913	0.0000	0.1206	0.1249
MARTI	0.0000	-0.0105	-0.1019	-0.0315	0.0000	0.0210	0.0000	0.0000
METUR	-0.0454	-0.0669	-0.1155	-0.0719	0.1453	0.0001	0.0572	0.1171
TEKTU	-0.0251	-0.0424	-0.0802	-0.0742	0.0506	0.0239	0.0722	0.0981
UTPYA	-0.0008	-0.0526	-0.1090	0.0000	0.0384	0.0000	0.0086	0.0452

YIL: 2013	KARAR DEĞİŞKENLERİ							
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7	Oran 8
AVTUR	-0.0232	-0.1031	0.0000	-0.1245	0.1113	0.1068	0.1244	0.1233
MAALT	-0.0236	-0.1022	-0.0347	-0.1235	0.1196	0.0013	0.1279	0.1266
MARTI	-0.0139	-0.1086	-0.0329	-0.1154	0.1277	0.0271	0.1154	0.1193
METUR	0.0000	0.0000	-0.0432	0.0000	0.0000	0.0303	0.0000	0.0000
TEKTU	-0.0258	-0.1128	-0.0187	-0.1238	0.1272	0.0506	0.1242	0.1265
UTPYA	-0.0082	-0.1188	-0.0536	-0.1181	0.1233	0.0000	0.1184	0.1190

YIL: 2012	KARAR DEĞİŞKENLERİ							
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7	Oran 8
AVTUR	-0.0428	0.0000	-0.0217	-0.0713	0.0069	0.0000	0.0962	0.0000
MAALT	-0.0253	-0.0584	-0.0815	-0.0623	0.0892	0.1243	0.1355	0.1287
MARTI	0.0000	-0.0584	-0.0303	-0.0018	0.0000	0.1305	0.0000	0.0935
METUR	-0.0325	-0.0773	-0.0752	0.0000	0.1238	0.1235	0.1406	0.1621
TEKTU	-0.0275	-0.0656	0.0000	-0.0617	0.0438	0.1407	0.1224	0.1214
UTPYA	-0.0106	-0.0747	-0.0712	-0.0097	0.0988	0.1236	0.0578	0.1214

YIL: 2011	KARAR DEĞİŞKENLERİ						
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7
AVTUR	0.0000	-0.1104	-0.1024	-0.1241	0.1547	0.1660	0.1651
MAALT	-0.0381	-0.0784	-0.1039	-0.1228	0.1946	0.1664	0.1729
MARTI	-0.0232	-0.0832	-0.0863	-0.1161	0.1619	0.1618	0.1635
METUR	-0.0136	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
TEKTU	-0.0387	-0.0863	-0.0373	-0.1207	0.1659	0.1756	0.1729
UTPYA	-0.0252	-0.0932	-0.0995	-0.1170	0.1858	0.1586	0.1660

YIL: 2010	KARAR DEĞİŞKENLERİ						
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7
AVTUR	0.0000	-0.0924	-0.1189	-0.1127	0.1029	0.1644	0.1586
MAALT	-0.0495	0.0000	-0.1189	-0.1046	0.2154	0.1617	0.1893
MARTI	-0.0204	-0.0438	-0.0852	-0.0801	0.0813	0.1586	0.1537
METUR	-0.0120	-0.0463	-0.1023	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
TEKTU	-0.0367	-0.0546	0.0000	-0.0979	0.1541	0.1761	0.1826
UTPYA	-0.0108	-0.0600	-0.1098	-0.0732	0.0649	0.1409	0.1260

YIL: 2009	KARAR DEĞİŞKENLERİ						
ŞİRKETLER	Oran 1	Oran 2	Oran 3	Oran 4	Oran 5	Oran 6	Oran 7
AVTUR	0.0000	-0.0966	-0.1228	-0.0930	0.0872	0.1519	0.1464
MAALT	-0.0523	0.0000	-0.1226	-0.0762	0.1277	0.1277	0.1630
MARTI	-0.0306	-0.0584	-0.1068	-0.0335	0.1255	0.1572	0.1668
METUR	-0.0068	-0.0532	-0.1054	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
TEKTU	-0.0484	-0.0445	0.0000	-0.0488	0.0042	0.1177	0.0782
UTPYA	-0.0271	-0.0840	-0.1215	-0.0584	0.1880	0.0979	0.1783

EK 7: İDEAL ÇÖZÜME OLAN UZAKLIKLAR

ŞİRKETLER	2016		2015		2013		2012	
	Si(+)	Si(-)	Si(+)	Si(-)	Si(+)	Si(-)	Si(+)	Si(-)
AVTUR	0.1327	0.2648	0.1632	0.2412	0.0585	0.2849	0.2670	0.1292
MAALT	0.1574	0.2310	0.1507	0.2462	0.1088	0.2723	0.0579	0.2700
MARTI	0.1788	0.1888	0.2790	0.1092	0.0856	0.2664	0.2226	0.1735
METUR	0.1339	0.2524	0.1427	0.2513	0.2914	0.0528	0.0744	0.2989
TEKTU	0.2910	0.0718	0.1618	0.1798	0.0666	0.2815	0.1245	0.2456
UTPYA	0.1574	0.2177	0.2477	0.1351	0.1092	0.2727	0.1200	0.2323

ŞİRKETLER	2011		2010		2009	
	Si(+)	Si(-)	Si(+)	Si(-)	Si(+)	Si(-)
AVTUR	0.0570	0.3418	0.1272	0.3133	0.1181	0.2919
MAALT	0.0334	0.3590	0.0939	0.3687	0.1198	0.2877
MARTI	0.0519	0.3279	0.1580	0.2672	0.0988	0.2919
METUR	0.3709	0.0136	0.3602	0.1129	0.3237	0.1183
TEKTU	0.0765	0.3364	0.1406	0.3194	0.2552	0.1634
UTPYA	0.0310	0.3467	0.1792	0.2471	0.0742	0.3204

ÖZGEÇMİŞ

12.03.1990 tarihinde Kdz.Ereğli’de doğdum. İlk orta ve lise öğrenimimi Karabük’te tamamladım. 2009 yılında başladığım Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü’nden Haziran 2013’te mezun oldum. Eylül 2013’te Bülent Ecevit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü’nde yüksek lisans öğrenimime başladım.

