



T.C.

**İSTANBUL AREL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

İşletme Anabilim Dalı

Uluslararası Ticaret ve Lojistik Yüksek Lisans Programı

**İLAÇ SEKTÖRÜNDE ÖNDE GELEN BİR İŞLETMENİN
DIŞ TİCARET YOĞUNLAŞMASININ FİNANSAL
PERFORMANSI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ HAKKINDA
KIYASLAMALI BİR ARAŞTIRMA**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**Çiğdem ERDİN
185350107**

Tez Danışmanı: Prof. Dr. Evren AYRANCI

İstanbul, 2019



T.C.

İSTANBUL AREL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSİTÜSÜ

İşletme Anabilim Dalı

Uluslararası Ticaret ve Lojistik Yüksek Lisans Programı

**İLAÇ SEKTÖRÜNDE ÖNDE GELEN BİR
İŞLETMENİN DIŞ TİCARET YOĞUNLAŞMASININ
FİNANSAL PERFORMANSI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ
HAKKINDA KIYASLAMALI BİR ARAŞTIRMA**

Yüksel Lisans Tezi

Tezi Hazırlayan: **Çiğdem ERDİN**

KABUL VE ONAY

Çiğdem ERDİN tarafından hazırlanan “İlaç sektöründe önde gelen bir işletmenin dış ticaret yoğunlaşmasının finansal performansı üzerindeki etkisi hakkında kıyaslamalı bir araştırma” başlıklı bu çalışma, Savunma Sınavı tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda **başarılı** bulunarak jürimiz tarafından **Yüksek Lisans Tezi** olarak kabul edilmiştir.

Başkan : [Unvanı, Adı ve SOYADI]

(Danışman)

Üye : [Unvanı, Adı ve SOYADI]

Üye : [Unvanı, Adı ve SOYADI]

Üye : [Unvanı, Adı ve SOYADI]

Üye : [Unvanı, Adı ve SOYADI]

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylıyorum.

[İ m z a]

[Unvanı, Adı ve SOYADI]

Enstitü Müdürü

YEMİN METNİ

Yüksek lisans tezi olarak sunduğum “İlaç sektöründe önde gelen bir işletmenin dış ticaret yoğunlaşmasının finansal performansı üzerindeki etkisi hakkında kıyaslamalı bir araştırma” başlıklı bu çalışmanın, bilimsel ahlak ve geleneklere uygun şekilde tarafımdan yazıldığını, yararlandığım eserlerin tamamının kaynaklarda gösterildiğini ve çalışmanın içinde kullanıldıkları her yerde bunlara atıf yapıldığını belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

[Tarih ve İmza]

Çiğdem ERDİN

ONAY

Tezimin/raporumun kâğıt ve elektronik kopyalarının İstanbul Arel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü arşivlerinde aşağıda belirttiğim koşullarda saklanmasına izin verdiğimi onaylarım:

- Tezimin/Raporumun tamamı her yerden erişime açılabilir.
- Tezim / Raporum sadece İstanbul Arel yerleşkelerinden erişime açılabilir.
- Tezimin/Raporumun 1 yıl süreyle erişime açılmasını istemiyorum.

Bu sürenin sonunda uzatma için başvuruda bulunmadığım takdirde, tezimin/raporumun tamamı her yerden erişime açılabilir.

[Tarih ve İmza]

Çiğdem ERDİN

ÖZET

İLAÇ SEKTÖRÜNDE ÖNDE GELEN BİR İŞLETMENİN DIŞ TİCARET YOĞUNLAŞMASININ FİNANSAL PERFORMANSI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ HAKKINDA KIYASLAMALI BİR ARAŞTIRMA

Çiğdem ERDİN

Yüksek Lisans Tezi, İşletme Anabilim Dalı

Danışman: Prof. Dr. Evren AYRANCI

Kasım, 2019 - 97 sayfa

Bu araştırmada ilaç sektöründe faaliyet gösteren bir işletmenin net dış ticaret yoğunlaşmasının esas faaliyet kârı yoğunlaşması üzerindeki etkisinin incelenmesi amaçlanmıştır. Bu bağlamda ilaç sektöründe önde gelen bir işletmenin Ocak 2014-Aralık 2018 dönemi beş yıllık verileri üzerinden esas faaliyet konusunu kapsayan net dış ticaret işlemlerine ait yoğunlaşması, literatürde önemli bir yere sahip olan Hirschman-Herfindahl Endeksi yardımıyla analiz edilmekte ve esas faaliyet kârı yoğunlaşması üzerindeki etkileri karşılaştırmalı olarak irdelenmeye çalışılmıştır.

Bu perspektifle öncelikle, performans kavramı, işletmelerde finansal performans, dış ticaret işlemleri ile teorileri ve yoğunlaşma endeksi kavramları hakkında literatür taraması detaylı olarak yapılmış, elde edilen bilgiler düzenlenerek genel çerçeve belirlenmiştir. Çalışmanın birinci bölümünde işletmelerde performans ve performans ölçümlenmesi kavramı, finansal performans analizlerinde kullanılan oran ve yöntemler gibi bilgiler ele alınmıştır. İkinci bölümünde ise dış ticaret kavramı, dış ticaret teorileri, yoğunlaşma endeksleri ve ölçümlenmesi, ticari yoğunlaşma ve dış ticaret ilişkisi gibi temel kavramsal bilgilere yer verilmiştir. Çalışmanın son ve üçüncü bölümü olan uygulama kısmında ise, araştırma modeli ve veriler regresyon yöntemi ile çözümlenmiş ve elde edilen bulgular yorumlanmıştır.

Çalışmanın değerlendirilmesi ile incelenen dönemde işletmenin net dış ticaret yoğunlaşma endeks değerlerinin esas faaliyet kârı yoğunlaşma endeks değerleri üzerinde etkili olmadığını gösterir şekilde sonuçlanmıştır. Bu tez, ilaç sektöründe dış ticaret performansının istatistikî olarak nasıl yoğunlaştığının değerlendirilmesinde yardımcı olacağı gibi, özel sektörün bağlı yoğunlaşmasının hesaplanmasında ve finansal performans açısından kârlılıkta yoğunlaşma endekslerinin kullanılabilirliği yönünden faydalı olacaktır.

Anahtar Kelimeler: Yoğunlaşma endeksi, dış ticaret, finansal performans, esas faaliyet kârı

ABSTRACT

A COMPARATIVE STUDY ABOUT THE EFFECT OF FOREIGN TRADE CONCENTRATION ON FINANCIAL PERFORMANCE IN A LEADING COMPANY IN THE PHARMACEUTICAL SECTOR

Çiğdem ERDİN

Master's Thesis, Business Administration Department

Advisor: Prof. Dr. Evren AYRANCI

November, 2019 - 97 pages

In this research, it has been aimed that investigate the effect of net foreign trade concentration on the main operating profit concentration of a pharmaceutical company. In this context, it was tried to be examined that the effects of net foreign trade transactions on the main operating profit concentration as a comparative in terms of five years data (January 2014-December 2018) of a company which is leading on pharmaceutical industry with the helping of Hirschman-Herfindahl Index which has an important place in the literature.

In this perspective, a detail literature review was made about the concept of performance, financial performance in business, foreign trade transactions and theories, and concentration index concepts and with this information general framework was created. In the first part of study, the concept of performance and performance measurement in business, the ratios and methods used in financial performance analysis are discussed. In the second part, basic conceptual information such as foreign trade concept, foreign trade theories, concentration indices and measurement, trade concentration and foreign trade relationship has taken place. In the third and final section of the study, with regression method the research model and data were analyzed and the information which has been found was commented.

With the evaluation of the study, it was concluded that net foreign trade concentration index values do not have any effect on the main operating profit concentration index values in the examined period. This thesis will be helpful in assessing how concentration the statistical performance of foreign trade in the pharmaceutical sector. In addition, it will be beneficial for the usability of concentration indices in profitability in terms of financial performance as well as calculation of the dependent concentration of the private sector.

Key words: Concentration index, foreign trade, financial performance, operating Profit

ÖNSÖZ

Çalışma, Türk ilaç sektöründe önde gelen bir işletmenin belirli bir dönemdeki esas faaliyet konusu kapsamındaki net dış ticaret yoğunlaşmasını literatürde önemli bir yere sahip olan Hirschman-Herfindahl Endeksi yoğunlaşma göstergesi ile ayrıntılı bir şekilde ele alıp, yine aynı yöntemle yoğunlaşma değerleri hesaplanan esas faaliyet kârıyla olan ilişkisi üzerindeki etkisini kıyaslamalı olarak incelemektedir. Çalışmanın temel amacı, işletmenin esas faaliyet unsurları kapsamındaki net dış ticaret yoğunlaşma değerleri ile esas faaliyet kârlılığı yoğunlaşma değerleri ilişkisini irdelemektir.

Bu çalışma konusunun belirlenmesinde ve hazırlanma sürecinin her aşamasında değerli zamanını ve engin bilgisini tüm şeffaflığıyla paylaşan, sabırla her konuda yardımlarını benden esirgemeyip çalışmamın hayata geçmesini sağlayan değerli danışmanım Sayın Prof. Dr. Evren AYRANCI'ya çok teşekkür eder, sonsuz saygılarımı sunarım. Tezimin uygulama bölümünde kullanılan tüm veri ve bilgi paylaşımları ile bilimsel çalışmalara katkı sağladıkları için bu araştırmada ele alınan işletmeye ve değerli yöneticilerine, ayrıca çalışmam boyunca her zaman güçlü destekleriyle motivasyonumu sağlayan sevgili Anneme ve tüm aileme gönülden teşekkür ederim.

İstanbul, 2019

Çiğdem ERDİN

İÇİNDEKİLER

Sayfa

ÖZET	I
ABSTRACT	II
ÖNSÖZ	III
İÇİNDEKİLER	IV
KISALTMALAR.....	X
TABLolar LİSTESİ.....	XI
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	XII
EKLER LİSTESİ.....	XIII

1. BÖLÜM

İŞLETMELERDE PERFORMANS

GİRİŞ.....	1
1.1. Performans Kavramı ve Tanımı.....	3
1.1.1. Performans Yönetimi	4
1.1.2. Performans Değerlendirme	6
1.1.3. Performans Denetimi	6
1.2. İşletme Performansının Ölçülmesi ve Kullanılan Kriterler	7
1.2.1. İşletmelerde Performans Ölçümü	7
1.2.2. İşletmelerde Performans Ölçümünün Önemi ve Amacı	8
1.2.3. İşletme Performansını Ölçme Nedenleri.....	10
1.2.4. İşletme Performans Ölçümünün Avantajları ve Dezavantajları .	11
1.3. İşletme Performans Göstergeleri	12
1.3.1. Verimlilik.....	13
1.3.2. Etkinlik.....	14
1.3.3. Etkililik	15
1.3.4. Yenilik	15
1.3.5. Kârlılık	16
1.3.6. Kalite.....	16
1.4. İşletmelerde Finansal Performans Kavramı.....	17

1.4.1. Finansal Performans ve Analiz Kavramı	17
1.5. Finansal Performans Değerlendirmesinde Kullanılan Yöntemler	19
1.5.1. Yapan Kişi Bakımından Finansal Analiz Yöntemi	21
1.5.1.1. İç Analiz	21
1.5.1.2. Dış Analiz	21
1.5.2. Yapılma Amacı Bakımından Finansal Analiz Yöntemi	22
1.5.2.1. Yönetim Analizi	22
1.5.2.2. Kredi Analizi	22
1.5.2.3. Yatırım Analizi	23
1.5.3. Kapsam Bakımından Finansal Analiz Yöntemi	23
1.5.3.1. Statik Analiz	23
1.5.3.2. Dinamik Analiz	24
1.6. Finansal Performans Analiz Teknikleri	24
1.6.1. Yatay Analiz (Karşılaştırmalı Tablolar Analizi)	25
1.6.2. Dikey Analiz (Yüzde Yöntemi ile Analiz)	25
1.6.3. Eğilim Analizi (Trend Analizi)	26
1.6.4. Oran Analizi (Rasyo Analizi)	26
1.7. Finansal Performansın Ölçümünde Kullanılan Oranlar	27
1.7.1. Likidite Performansı	29
1.7.1.1. Cari Oran	29
1.7.1.2. Asit-Test Oranı (Likidite Oranı)	30
1.7.1.3. Hazır Değerler Oranı (Nakit Oran)	30
1.7.2. Sermaye Yapısı Performansı	31
1.7.2.1. Borçların Aktif Toplamına Oranı (Kaldıraç Oranı)	31
1.7.2.2. Öz Kaynakların Yabancı Kaynaklara Oranı (Finansman Oranı)	32
1.7.2.3. Borçların Öz Kaynaklar Toplamına Oranı (Borç / Öz Sermaye Oranı)	32
1.7.3. Faaliyet Performansı	33
1.7.3.1. Stok Devir Hızı Oranı	33
1.7.3.2. Alacak Devir Hızı Oranı	33
1.7.3.3. Net İşletme Sermayesi Devir Hızı Oranı	34
1.7.4. Kârlılık Performansı	34
1.7.4.1. Öz Sermaye Kârlılığı	35

1.7.4.2. Aktif Kârlılığı.....	35
1.7.4.3. Brüt Kâr Marjı.....	35
1.7.4.4. Faaliyet Kâr Marjı.....	36
1.7.4.5. Net Kâr Marjı.....	36
1.7.5. Piyasa Değeri Performansı.....	37
1.7.5.1. Fiyat / Kazanç Oranı.....	37
1.7.5.2. Piyasa Değeri / Defter Değeri Oranı.....	37

2. BÖLÜM

DIŞ TİCARET KAVRAMI VE İŞLETMELERDE DIŞ TİCARET YOĞUNLAŞMASI

2.1. Dış Ticaret Kavramı ve Tanımı.....	39
2.1.1. İthalatın Tanımı ve Türleri.....	41
2.1.2. İhracatın Tanımı ve Türleri.....	42
2.1.3. Dış Ticarete Teslim Şekilleri.....	44
2.2. Dış Ticaret Teorileri.....	46
2.2.1. Klasik Kuram Öncesi Dış Ticaret.....	46
2.2.1.1. Merkantilizm.....	47
2.2.1.2. Fizyokrasi.....	47
2.2.2. Klasik Dış Ticaret Teorileri.....	48
2.2.2.1. Mutlak Üstünlükler Teorisi.....	48
2.2.2.2. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi.....	49
2.2.3. Neoklasik Dış Ticaret Teorileri.....	49
2.2.3.1. Heckscher-Ohlin (Faktör Donatımı) Teorisi.....	50
2.2.4. Yeni Dış Ticaret Teorileri.....	50
2.2.4.1. Nitelikli İşgücü Teorisi.....	51
2.2.4.2. Teknoloji Açığı Teorisi.....	51
2.2.4.3. Ürün Dönemleri Teorisi.....	52
2.2.4.4. Tercihlerde Benzerlik Teorisi.....	52
2.2.4.5. Ölçek Ekonomileri Teorisi.....	53
2.2.4.6. Monopolcü Rekabet Teorisi.....	53
2.3. Yoğunlaşma Endeksi Kavramı ve Dış Ticaret Açısından Kullanımı.....	54

2.3.1. Yoğunlaşma Kavramı ve Tanımı	54
2.3.2. Yoğunlaşma Endeksleri ve Ölçümlenmesi	56
2.3.2.1. Hirschman-Herfindahl Endeksi (HHI)	57
2.3.2.2. Entropi Endeksi (E)	58
2.3.2.3. Rosenbluth-Hall-Tideman Endeksi (RHT)	59
2.3.2.4. Yoğunlaşma Oranı (CR)	60
2.3.2.5. Ayrıntılı Yoğunlaşma Endeksi (CCI)	60
2.3.2.6. Gini-Hirschman Endeksi (GHI)	61
2.4. Ticari Yoğunlaşma ve Dış Ticaret İlişkisi	61

3. BÖLÜM

ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ

3.1. Araştırmanın Amacı, Kapsamı ve Önemi	63
3.2. Araştırmanın Modeli ve Veri Toplama Şekli	65
3.3. Araştırmanın Sınırlılıkları	68
3.4. Tanımlayıcı İstatistik ile Ulaşılan Bulgular	69
3.5. Net Dış Ticaret Yoğunlaşma Endeks Değerlerinin Esas Faaliyet Kârı Yoğunlaşma Endeks Değerleri Üzerindeki Etkisi	75
3.6. Sonuç, Yorum ve Öneriler	77
KAYNAKÇA	81
EKLER	95
ÖZGEÇMİŞ	97

KISALTMALAR LİSTESİ

A.Ş.	: Anonim Şirketi
CCI	: Ayrıntılı Yoğunlaşma Endeksi
CFR	: Cost And Freight
CIF	: Cost, Insurance And Freight
CIP	: Carriage And Insurance Paid To
CPT	: Carriage Paid To
CR	: Yoğunlaşma Oranı
DAP	: Delivered At Place
DAT	: Delivered At Terminal
DDP	: Delivered Duty Unpaid
E	: Entropi Endeksi
EXW	: Ex Works
FAS	: Free Alongside Ship
FCA	: Free Carrier
FOB	: Free On Board
GHI	: Gini-Hirschman Endeksi
HH	: Hirschman-Herfindahl
HHI	: Hirschman-Herfindahl Endeksi
IEIS	: İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası
ISO	: İstanbul Sanayi Odası
KAP	: Kamuyu Aydınlatma Platformu
KDV	: Katma Değer Vergisi
LTD	: Limited
ORT	: Ortalama
RHT	: Rosenbluth-Hall-Tideman Endeksi
SAN	: Sanayii
SAP	: System, Application & Products
STD	: Standart
TİC	: Ticaret
TL	: Türk Lirası
v.d.	: Ve Diğerleri

TABLÖLAR LİSTESİ

Sayfa No.

Tablo 1.1.	İşletme Performans Ölçümünde Kullanılan Gösterge ve Formülleri.....	13
Tablo 1.2.	Finansal Performans Ölçümünde Kullanılan Oranlar ve Formülleri.....	28
Tablo 2.1.	Incoterms 2010 Teslim Şekilleri	45
Tablo 3.1.	HH Endeksine Göre Net Dış Ticaret Yoğunlaşma Endeks Değerleri.....	70
Tablo 3.2.	HH Endeksine Göre Esas Faaliyet Kârı Yoğunlaşma Endeks Değerleri.....	72
Tablo 3.3.	Araştırma Modelinin Tanımlayıcı Özellikleri.....	74
Tablo 3.4.	Regresyon Modelinin Değişkenleri	75
Tablo 3.5.	Regresyon Model Özeti	76

ŞEKİLLER LİSTESİ

Sayfa No.

Şekil 3.1.	Araştırmanın Modeli	65
Şekil 3.2.	Yıllık Bazdaki Net Dış Ticaret Yoğunlaşma HH Endeks Değerleri	71
Şekil 3.3.	Yıllık Bazdaki Esas Faaliyet Kârı Yoğunlaşma Endeks Değerleri	73



EKLER LİSTESİ

Sayfa No.

EK-1. İşletmenin Yıl Bazında Esas Faaliyetine Konu Olan Unsurlarına Ait Dış Ticaret Verileri.....	95
EK-2. İşletmenin Yıl Bazında Esas Faaliyet Kârı Verileri	96



GİRİŞ

İlaç sektörü sürekli ve hızlı gelişimle uyumlu olarak performans göstermesi gereken, faaliyetleriyle insan sağlığını etkileyen ve gerek üretim hacmi gerekse ticaret kapasitesiyle ekonominin en stratejik sektörlerinden biri olarak tanımlanmaktadır. Bu gibi önemli sektörlerle dâhil işletmelerin günümüz artan rekabetçi ortamda faaliyetlerini sürdürebilmeleri için varlıklarını, kaynaklarını, yeteneklerini stratejik ve verimli kullanabilmesinin yanında hedeflerini de gerçekleştirebilmesi için finansal performansını ölçmelerine ait kavramlar araştırmacılar tarafından son yıllarda oldukça önem kazanmıştır.

Performans, belirli bir zaman periyodundaki amaçlara ulaşmak için harcanan eforun ölçümü veya hedeflere ne kadar iyi ulaşıklarının bir ifadesi olarak eylemlerin başarılı bir şekilde uygulanma çabasının değerlendirilmesi şeklinde tanımlanabilir (Ayrancı, 2014; Oyman, 2002). Bu yaklaşımla işletme sahipleri ve yöneticiler belirledikleri hedeflerin hangi aşmasında olduklarını tespit edebilmek için performans ölçümüne ihtiyaç duymakta ve böylece gelecekte ne yapılacağı konusunda plan oluşturabilmektedirler (Akal, 2005). Sağlıklı bir performans ölçümü, önceden belirlenmiş hedef ve amaçlar ile sonuçlarını karşılaştırarak sapmaların boyutları hakkında bir değerlendirme yapmaya imkânı sağlayabilir. Diğer taraftan finansal performans analizi firmaların finansal durumunu, maliyet ve kâr merkezleri ile sektördeki rekabet düzeyi hakkında ayrıntılı bilgiler verir (Melwani ve Sitlani, 2019). Performans değerlendirmede, finansal oranlardan işletmenin geçmiş dönemdeki eğilimleri ile gelecekteki faaliyetlerine yol göstermek için yararlanılır ayrıca işletmenin kârlılığı ve ödeme gücü, var olan risk ve yatırımları da anlaşılabilir (Adedeji, 2014; Wang ve Zhou, 2016).

Dış ticarete yönelen işletmelerin bir piyasa ve sektörde bir ülkenin ne ölçüde farklı ülkeler ile ticaret yaptığını gösteren dış ticaret yoğunlaşmasını analiz etmeleri için en önemli ve yaygın kullanılan ölçütlerden biri olarak yoğunlaşma endeksleri gösterilmektedir (Baş, 2005; Ildırar ve Kırıl, 2018; Küçükkiremitçi v.d., 2010). Dolayısıyla, dış ticaret yoğunlaşmasını ölçmeye yarayan yoğunlaşma endekslerinin aynı ortak özellikler gösteren değerlerin

toplam bir değer ve bütünlük oluşturacak şekilde bir araya getirilmesi ile oluşan, piyasa yapısı ve piyasa rekabet düzeyi hakkında bilgi veren bir enstrüman olduğu söylenebilir (Ayrancı, 2009; Demirel, 2014; Kostakoğlu, 2015; Pehlivanouğlu ve Tekçe, 2013).

Uluslararası platformda, rekabetçi ortamda etkin ve verimli yönetim aracı için önemli bir faktör olarak kabul edilen ve yatırımcıların piyasada oluşan hareketleri takip edebilmeleri amacıyla dış ticaret yoğunlaşma endekslerinden yararlandığı bilinmektedir. Bu durumu değerlendirmek için ilaç sektöründe önde gelen bir işletmenin dış ticaret yoğunlaşmasının finansal performansı üzerindeki etkisi hakkında kıyaslamalı bir araştırma çalışma konusu olarak belirlenmiştir. Bu amaçla çalışmada, işletmenin esas faaliyet bağlamındaki net dış ticareti ile esas faaliyet kârının Herfindahl-Hirshman yoğunlaşma endeksi yönteminden yararlanılarak performansını anlamak ve net dış ticaret yoğunlaşmasının esas faaliyet kârı yoğunlaşmasıyla olan ilişkisi tespit edilmeye çalışılmıştır. Çalışmanın birinci bölümünde, literatür taraması sonucu performans ve performans ölçümlenmesi kavramına dair açıklamalar ile işletmelerde finansal performans analizlerinde kullanılan yöntemler yer almaktadır. İkinci bölümde dış ticaret kavramı ve yoğunlaşma endeksleri tanımları ile dış ticaret açısından kullanımı boyutlarından bahsedilmektedir. Üçüncü bölümde ise araştırmanın amacı, araştırmanın modeli ve araştırma bulgularından bahsedilmektedir.

Elde edilen sonuç ve önerilerin, araştırmacılara ilaç sektöründe net dış ticaret performansının istatistikî olarak nasıl yoğunlaştığının değerlendirilmesi ile özel sektörün bağlı yoğunlaşmasının hesaplanılabileceği gibi firmanın yönetsel ve finansal kararlarında bu analizlerden faydalanılabileceği ve finansal tablolarda yer alan kârlılıkta Hirschman-Herfindahl Endeksi kullanılabileceği şeklinde katkı sağlayacağı amaçlanmaktadır.

1.BÖLÜM

İŞLETMELERDE PERFORMANS

Çalışmanın birinci bölümünde performans kavramı, yönetimi, denetimi ile işletme performansının ölçümü, önemi ve göstergeleri açıklamalarına yer verilmiştir. Bununla birlikte çalışmanın ana değişkeni olarak finansal performans kavramı ayrıntılı olarak ele alınacağından ilerleyen konular, işletmelerde finansal performans kavramı, değerlendirmede kullanılan yöntemler, analiz tekniklerinin yanı sıra finansal performansın ölçümünde kullanılan oranlar üzerinde durmayı içerecektir.

1.1. Performans Kavramı ve Tanımı

Performans kavramıyla ilgili literatürde çok sayıda değişik görüşler bildirilmiştir. Performans sözcüğü farklı yaklaşımlarla ifade edilse de önceden belirlenen birtakım hedeflere göre bir işin gerçekleştirilme seviyesi olarak anlam taşımaktadır (Can v.d., 2001: 15). Başka tanıma göre, performans hedeflerine ulaşmak için gösterilen çabaların değerlendirilmesi şeklinde açıklanabilir (Oyman, 2002). Genel anlamda performansın tanımı ise, bir işi gerçekleştiren kişilerin, grupların veya organizasyonların planlanan hedeflerine ne kadar iyi ulaştıklarının bir ifadesi olarak yapılabilir (Ayrancı, 2014). Dolayısıyla performans, amaçlanan standartlara ulaşmak için harcanan eforun ölçümü ya da hedeflere ulaşmak için eylemlerin başarılı bir şekilde uygulanmasının potansiyeli olarak da tanımlanabilir.

İşletme performansı ise; finansal yapı, işletme yapısı ve sermaye yapısıyla ilgili soruları analiz ederek, ölçerek, değerlendirerek ve yorum yaparak işletmenin planlanan hedefe ulaşmasını sağlayan nitel ve nicel bir çalışmadır (Kabakçı, 2008). Başka bir deyişle, işletmelerin benimsemiş oldukları hedeflerine yönelik tüm çalışmaların belirlenen hedeflerin neresinde bulunduğunu, işletme ne ölçüde faaliyetlerinin etkin bir şekilde yerine getirildiği, ne kadar işletme gayelerinin gerçekleştirildiğiyle ilgilidir ve

stratejik amaçların gerekleŒme derecesini gösterir. Bu nedenle, bir iŒletmenin tüm faaliyetlerinin bir bütün olarak belirlenen bir dizi baŒarı faktörleri çerçevesinde entegre olarak değerlendirip, iŒletme performansını bu açıdan incelenmelidir (Akal, 2005: 2-17). İŒletme performansı, belirli bir zaman dilimi sonucu elde edilen sonuçlara göre iŒletmenin amacına ulaŒma derecesi olarak tanımlanabilir (Altan ve Candanoğlu, 2014). Ayrıca, iŒletmenin performansı alıŒma göstergesinin amaçlarına, tarafsızca önceden belirlenmiŒ değerlere veya sektör ortalaması ulaŒma derecesi hakkında veri meydana çıkarmaktadır (Küçük, 2011: 272).

Açıklamalara göre iŒletme düzeyinde performans en genel anlamda, iŒletmenin vizyon, misyon ve stratejilerine göre belirlenen hedeflere yönelik, belirli bir zaman periyodundaki etkinliklerin amaç ve planlarının sonucunda ulaŒılmak istenen noktaya ne lde ulaŒıldıęı, iŒletmenin amaç ve hedeflerini gerekleŒtirmek adına gösterilen bütün çabaların kalite ile nicelik yönleri ve belirli göstergelere göre değerlendirilmesi Œeklinde tanımlanabilir.

1.1.1. Performans Yönetimi

Son zamanlardaki alıŒmalara göre iŒletmelerde sürdürülebilirliğin sağlanması yönetim biliminin özellikle üzerinde önemle durduğu konular arasında performansa dayalı yönetim anlayıŒı yer aldığı görülmektedir.

Performans yönetiminde amacın kurum ve organizasyonda yer alan bireylerin daha verimli hale gelmesidir ve bilgi, yetenek, alıŒma ve geliŒtirme planları konularıyla ilgilenir. Bu konular öğrenme ve geliŒme üzerine odaklanarak performansın sürekli olarak incelenmesini kapsamaktadır (Armstrong, 1996: 261). BaŒka bir tanıma göre, performans yönetimi hedeflerin gerekleŒtirilmesi için amaç olmasına rağmen alıŒan performansının sonuçlarını değerlendirir. Bununla birlikte, bir örgütün örgütsel politikaları, uygulamaları ve tasarım özellikleri, bir bireyin veya bir kurumun performansını etkilemektedir (Ayrancı, 2016). Lockett'e göre performans yönetiminin özü, yetkinlik ve bağlılığa sahip bireylerin geliŒmesidir. Bu,

kuruluşların hedeflerini başarmalarını destekleyen ve teşvik eden hedeflerde ortak hedeflere ulaşmaya yönelik olarak çalışır. Denisi 2000'e göre, performans yönetimi, bir hedef kişinin veya grubun performansını en üst düzeye çıkarmak için performansı geliştirmeye yönelik bir dizi organizasyonel uygulamadır (Martanto ve Efendy, 2017). Dolayısıyla performans yönetimi önceden belirlenmiş hedeflere ulaşmada mutabık kalınan bir çerçeve dâhilinde organizasyonlardan, ekiplerden ve bireylerden daha iyi sonuçlar elde etmenin bir yolu olarak, göstereceği çabaların yönetilmesi, değerlendirilmesi ve geliştirilmesi sürecinde yer alan tüm eylemleri ifa eder şeklinde açıklanabileceği anlaşılmaktadır.

İşletmelerde performans yönetimi, kurumun amaçlarını belirlerken onu ileriye taşıyacak, mevcut kaynak dağılımı sağlaması ve öncelikli ihtiyaçlara yönlendirilmesi ile uygulanan prosedürlerin hedeflere ulaşp ulaşmayacağını kontrolünü yapan ve bununla birlikte kurumsal kültür ve süreç üzerinde olumlu etki oluşturmak üzere performans bilgisini kullandığı bir yönetim sistemi olarak tanımlanmaktadır (Yenice, 2007). Yüksek performansa odaklanan işletmelerin, kurumsal iş ve yönetim süreçlerinde kalite ve verimlilik kültürü oluşturmada gelecek stratejilerini, politikalarını ve planlarını hayata geçiren kilit yönetim uygulaması olarak performans yönetim sistemini incelemesi aydınlatıcı olacaktır (Sarıaltın, 2017). Bununla birlikte işletmenin performansını doğrudan etkileyen yönetim kültürü unsurları liderlik, inisiyatif ruhu, risk, yenilik ve esneklik, etkili liderler ve üst düzey yöneticiler tarafından kabul edilen ve desteklenen değerlerdir (Brown ve Mawson, 2016; Taylor, 2014).

Bu açıklamalara göre, şirketlerin stratejik hedefleri doğrultusunda organizasyonel amaçlar ile ortaya konulan performansa ilişkin standartların planlanmasında belirli bir dönemdeki belirli kriterlere dayanarak performansını ölçebilmesi için etkili bir performans yönetimi yapabilmesi gerektiği söylenebilir.

1.1.2. Performans Değerlendirme

Performans değerlendirme, iş gören tarafından belirli işlerin ve görevlerin gereklerini beklenen düzeyde gerçekleştirip gerçekleştirmediğinin belirlenmesi olarak ifade edilir. Bu kapsamda bireysel olarak performans çalışmalarını değerlendiren birim çok farklı faktörlerden etkilenebilir. Yönetici konumundakiler, performans değerlendirmeyi doğru ve kontrollü olarak gerçekleştirirken hata olasılığını artıran faktörleri bilmesi doğabilecek hataları minimuma indirebilir (Helvacı, 2002). Performans değerlendirmesinde işletmelerdeki asıl amaç, iş görenlerin bu görevlerinde belirlenen amaçlarını hangi ölçüde başardığına dair geri bildirim alınması sağlar. Performans değerlendirmesini başarılı bir şekilde yapılabilmesi için, iş analizi ve tanımları öncelikli olarak yapılmış olması gerekir (Özer, 2009). Bu tanımlara istinaden, işletmelerde performans değerlendirmesi yapılarak örgütün gelişmek için öngördüğü hedefin gerçekleştirilmesinde stratejik amaçların doğru seçilip seçilmediği ile faaliyetlerin ve yöntemin hedeflerin gerçekleştirilmesinde doğru kullanılmasının incelenmesi anlaşılmaktadır.

1.1.3. Performans Denetimi

İşletmelerin performansının neden denetlenmesi gerektiği, işletme performansının doğru ve gerçek denetim göstergelerinin seçilmesi her zaman güncelliğini koruyan bir kavram olduğunu söylemek mümkündür.

Genel olarak denetim tanımını yaparken standartların belirlenmesi, uygulama sonrası performansın ölçülmesi, gerçek durumun standartlarla karşılaştırılması ve olumsuz durumlarda düzeltici önlemlerin alınması için alternatif geliştiren bir eylemdir (Doğan, 2015). Denetimler bugün işletmelerde birçok farklı biçimde yapılmaktadır. Denetim, yöneticilerin bir örgütteki bilimsel hizmet ve kaynaklarla ilgili durumları incelemelerinde yardımcı ve daha iyi yönetim yapılması için yol gösteren bir yönetim tekniği olarak tanımlanabilmektedir. Denetimin amacı bir kuruluştaki bazı süreçleri veya kaynakları keşfetmek, kontrol etmek ve doğrulamak olarak değerlendirilebilir

(Botha ve Boon, 2003). Performans denetimi yapılarak işletmenin önceden kararlaştırılmış performans standartlarını, planlarını ve hedefe uygunluğunu gösterip göstermediği tespit edilerek, performans raporları aracılığıyla ilgili kişilerle yorumlanması olarak değerlendirilebilir. Diğer bir ifadeyle denetimin amacı, daha etkin olmayı hedefleyen kuruluşun amaç ve hedeflerine ulaşabilirliğini belirlemek ve kuruluşun etkinlik ve verimlilik düzeyini arttırmaya çalışmasıdır (Doğan, 2015). Başka bir açıklamaya göre performans denetimi, performansı ve yönetimi iyileştirmenin en etkili yollarından biri olarak kabul edilir. Böylece, örgütlerin belirlenen performansa göre yönetilebilmesi için fiili olarak yani gerçekleşen performansın kontrol edilmesi gerekmektedir. Başlangıçta muhasebe odaklı bir fonksiyon olarak oluşturulan denetim yönetime odaklı mesleğe dönüştürülmüştür. Günümüzde performans denetimi, kurumların ve devletlerin politikasının yönetiminde rolü çok olan bağımsız bir meslektir (Daujotaite ve Macerinskiene, 2008: 178). Performans denetimi çalışmalarını sekiz ilke özetlemektedir. Çalışmalara yön gösteren bu temel özellik ve nitelikleri başta sorumluluk ve güvenilirlik, objektif olma ile bağımsızlık dahası ek katkı sağlamak, yeterlilik, titizlik, kârlılık ve son olarak açık iletişim olarak sıralayabiliriz. Bu ilkelerle özellikle denetçilere performans denetimi kalitesinin korunmasında ve yeni stratejiler geliştirmede rehberlik etmektedir (Uysal, 2010).

Bu açıklamalara göre, performans değerlendirme yalnızca kontrol amaçlı değil aynı zamanda sürecin iyileşme ve gelişmesine yönelik bir uygulama olarak işletmenin hedeflerine ulaşması için stratejiler belirlemeye yardımcı olabileceği anlaşılmaktadır.

1.2. İşletme Performansının Ölçülmesi ve Kullanılan Kriterler

1.2.1. İşletmelerde Performans Ölçümü

Performans ölçümü işletmeler için vazgeçilmez bir unsurdur. Çünkü işletme faaliyetlerinin ne kadar gelişip iyileştirilebileceği, ortaya çıkan kârlılık seviyesindeki artışlar ve azalmalar ile her türlü maliyet azaltmadaki olumlu

gelişmeler performans ölçümleri ve değerlendirmeleri ile anlaşılabilir (İlarslan ve Bıyıklı, 2018). Performans, sadece veri odaklı olmaktan daha çok teoriye dayalı kavramsal çerçeveye göre ölçme sistemlerine dâhil edilmesi gereken performans göstergeleri vasıtasıyla ölçülmekte ve raporlanmaktadır (Johnsen, 2005). Neely 2002, çalışmasında performans ölçümünü, bir faaliyetin geçmiş eylemlerinin etkinlik ve etkililik açısından sayısal olarak miktarının belirlenme süreci olarak ifade ederken, performans ölçümündeki sayısal sonuçlar hedefler ve verimlilik arasında daha kolay karşılaştırma yapılmasını sağladığını belirtmektedir. Bununla birlikte, bir işletmenin bir alanda başarısını ölçmeye yarayan performans ölçütlerinin seçimi performans ölçümünün başarısını tayin etmektedir (Kennerley ve Neely, 2002). Moullin, bu tanımı biraz genişletmiş ve performans ölçümünün, kuruluşların ne kadar iyi yönetildiğini ve müşteriler ve diğer paydaşlar için verdikleri değeri değerlendirmenin süreci olduğunu ileri sürmüştür (Moullin, 2007).

Bu tanımlamalara istinaden, işletmeler açısından bakıldığında performans ölçümü özellikle stratejik yönetimde firma performansındaki etkinliğin ve verimliliğin organizasyon çalışmalarındaki temel konulardan biri olarak belirli hedeflerin, programların, yatırımlar ile satın almaların parametrelerinin hedeflenen sonuçlara ulaşım ulaşılmadığını tahmin etmeyi de sağlayan bir yöntem olduğu anlaşılmaktadır. İyi bir performans ölçüm sistemi, önemli ölçüde ilerlemek ve çeşitli alanlarda başarılı olmak için iç ve dış paydaşlarla tutarlı iletişim içinde olmaları gereken bir kurumun kaynaklarını, yeteneklerini ve varlıklarını değerlendirmesinde kriterlerin belirlendiği bir süreç olarak tanımlanabilir.

1.2.2. İşletmelerde Performans Ölçümünün Önemi ve Amacı

İşletmeler performans ölçümü yaparak, performans hedeflerini ve göstergelerini tanımlayıp ve kaynak fırsatlarına paralel olarak ulaşım istenen ana hedefleri yaratarak, bunlara ilgili verileri toplayıp yıl boyunca izlenmesi ve değerlendirilmesinde bulunarak kuruma pozitif bir fayda sağlamaktadır. Bu amaçla, yönetim bilgi sistemi içinde bir performans bilgi sistemi oluşturulması

gerekmektedir (Erüz, 2006: 228). Genel olarak bir performans ölçüm sistemi özellikle; kapsayıcı, uygun, sınırlı dahası geçerli, güvenilir ve tutarlı olmalıdır (Gazez, 2010). Buradan anlaşılın belirli bir periyottaki tüm faaliyetlerin analiz edilmesi ve değerlendirilmesi için performans ölçümü kavramı oluşmuş ve kurum yöneticileri açısından önemli olan bir diğer yönü sistemin varlığı ve sistemin sürdürülebilirliği olduğu söylenebilir.

Jackson, performans ölçümünün amaçlarını incelerken, kontrol ve öğrenme olarak iki temel başlık altında toplamıştır. Kontrol amacı, performans ölçümünün bir denetim fonksiyonu olduğunu ve işletmelerin sözleşme şartlarını yerine getirip getirmediğini kontrol ettiğini ifade etmektedir. Öğrenme amacı ise performans ölçümünün işletme faaliyetlerini iyileştiren, personeli ve tüm paydaşları motive eden ve işletme dışı ajanslara işletmenin ne iş yaptığını raporlayan bir araç olduğunu açıklamaktadır (Coşkun, 2012). Diğer bir tanıma göre performans ölçüm ve denetim sistemlerinin amacı, işletme stratejilerinin uygulanmasını kolaylaştırmak, tüm çalışanları ve yöneticileri belirlenen örgüt hedefine varmaya özendirmek ve bu hedeflere ulaşma yolunda harcanan eforun düzeyini değerlendirmek olarak açıklanabilir. Bu amaçları gerçekleştirmek için uygun ölçütlerin seçimi çok önemlidir (Akal, 2005: 175). Behn 2003'e göre performans ölçümü yapmanın bütçeleme, teşvik etme, denetleme, değerlendirme, öğrenme, kutlama, motive etme ve iyileştirme adı altında sekiz farklı amacı olduğunu ifade etmiştir. Burada hangi amaç için işlem yapılması isteniyorsa, işleme uygun arcın seçimi yapılmalı, ayrıca bu yöntem performans denetiminde de kullanılabilir (Namada v.d., 2014).

Dolayısıyla işletme performansını ölçmek için kullanılan gösterge veya değişkenler çıktıların kontrolünü sağlamakta, başta belirlenen hedefler ile ortaya çıkan gerçek sonuçları karşılaştırarak hedeflerden sapma büyüklüğünün tanımlanmasında yardımcı olduğu anlaşılmaktadır. Bununla birlikte, işletmenin başarısı performansına bağlı olduğundan şirketin etkin yönetimi için doğru performans ölçümlerini seçmesi önemli olduğu söylenebilir. Sağlıklı bir performans ölçümü amaç ve hedeflerin istenen sonuçlara ne kadar ulaştığı ile ilgili bir değerlendirme yapılmasını sağlayabilir ve ayrıca değer yaratma sürecini açıklamaya ve analiz etmeye de imkân sağlayabilir.

1.2.3. İşletme Performansını Ölçme Nedenleri

Ölçme bir bilgi sağlama yöntemi olup, işletmeler belirli hedeflere ulaşmak için çaba serf ettiğinden dolayı ölçümlerle sağlanan bilgiler ışığında gerçekleşen faaliyetlerin amaçlarına katkısı olmuş mudur, örgüt performansına sonuçlanan işlerin etkisi nedir ve doğru yönde pozitif bir ilerleme var mı? veya işletmenin stratejileri doğrultusunda uygunluk sağlanmış mı? gibi sorulara cevap bulabilmek için performanslarını ölçmeye ihtiyaç duymaktadır (Akal, 2005: 91-92). Firma performans ölçüm nedenleri arasında aşağıdakiler yer alabilir (Işığışık, 2008):

- İşletmenin sonuçlara ne ölçüde ulaşıldığını belirlemek,
- Yapılan işlerin belirlenen hedeflere ne kadar katkısı olduğunu tespit etmek,
- Hedef ve stratejilere uygun hareket edilip edilmediğini ortaya çıkarmak,
- Belirlenmiş temel ilkelerden sapma olup olmadığını anlayabilmek,
- İşletme belirlediği yönde gidip gitmediğini saptamak gibi.

Ayrıca performans ölçümü yalnızca yöneticileri veya işletmenin dâhili bir görevini ilgilendiren bir işlem olarak kabul edilmemekle birlikte gelişmekte olan sektöre yatırım yaparken işletme sahipleri, yatırımcılar, kredi ile borç verenler, satıcı ve müşteri gibi pek çok çıkar grubu, kararlarını dikkate alarak işletmenin performansı ile ilgilenmektedir. Her işletmenin genel faaliyetlerinin performansını ölçmenin nedenleri farklılık gösterse de genel olarak aşağıdaki nedenlerden dolayı işletmeler performans ölçümü yapma gereği duymaktadır (Coşkun, 2007: 40):

- İşletmenin genel olarak başarılı olup olmadığını belirlemek,
- İşletme müşterisinin talep ettikleri mal ve hizmetlerin yerine getirilip getirilmediğini tespit etmek,
- İşletmenin faaliyetleriyle alakalı ne kadar ilgi ve bilgili olduğunu tespit etmek,
- Sorunlu alanları tespit etmek ve gelişme olabilecek alanları ortaya çıkarmak,

- Kararların, kişisel, duygusal, inanç ve varsayımlara değil, somut verilere dayanarak alınmasını sağlamak,
- İşletmenin belirlediği hedeflerine yönelik planlarını sağlayıp sağlayamayacağını ortaya çıkarmaktır.

Dolayısıyla, işletmeler tüm paydaşları için taşıyabilecekleri risklerini minimize etmeyi ve belirledikleri hedeflere doğru ilerlemeyi ölçmenin bir yoluna ihtiyaç duyduğu söylenebilir.

1.2.4. İşletme Performans Ölçümünün Avantajları ve Dezavantajları

Günümüzün yönetim anlayışı bilgi kaynağını temel almakla birlikte her ne kadar ölçümler tarafından sağlanan bilgiler yöneticilerin ve tüm iş görenlerin davranışlarını yöneten araç olduğundan ölçümlerin önemli olduğunu vurgulamaktadır. Yeni teknolojiler ve çağdaş yönetimin uygulanması, araştırma ve geliştirme, eğitim ve daha iyi çalışma koşulları gibi performans ölçümleri de bu açıdan işletmenin başarısına katkı sağlamaktadır (Akal, 2005: 92-93). Diğer taraftan performans ölçümleri kendi içinde bir amaç değildir, ancak yönetsel amaçlara ulaşılan faydalı araç olduğu şeklinde ifade edilebilir (Namada v.d., 2014). İşletmeler açısından performans ölçümünün avantajlarını şöyle sıralamak mümkündür (Sağbaş v.d., 2011: 48):

- İşletmenin mevcut performans seviyesine dayalı olarak hedefler tespit etmek,
- Mevcut performans hedeflerine ulaşma sürecini takip etmek,
- Rakipler ya da diğer işletmelerin performans göstergeleri ile karşılaştırma yapmak,
- Var olan sınırlar çerçevesinde performans seviyelerini kontrol etmek,
- İşletme amaçlarına uyum sağlamayan unsurların tespit edilerek, sorunların olası nedenlerini ortaya çıkarmak,
- Gelecek için doğru ve gerçekçi konularda alınacak kararlara ışık tutmak. Böylelikle, işletmelerin var olan veya ön görülemez plansızlıklarını ortadan kaldırmalarını mümkün kılar.

Performans ölçümünün çok fazla pozitif etkisi olmasından söz edilirken bazı negatif etkileri de söz konusu olabilmektedir. Bu sorunları değerlendirenler, negatif etkinin bir bölümü ölçümün zorluklarından kaynaklanan teknik zorluklar olduğunu diğer bir bölümü ise kişilerin performans ölçümüne verdiği psikolojik tepkilerden oluştuğunu açıklamaktadır. Bu nedenle performans ölçüm sisteminin oluşturulmasında ve değerlendirilmesinde bu etkilerin dikkate alınarak oluşabilecek zorlukları mümkün olduğunca ortadan kaldıracak şekilde organize edilmesi gerekmektedir (Sağbaş v.d., 2011: 49).

Bu tanımlara göre, performans ölçüm sistemi doğru amaçlar için kullanıldığında çalışan, yönetici ve organizasyon için avantajları ve dezavantajlarını ortaya çıkarmada rehberlik edebilir.

1.3. İşletme Performans Göstergeleri

Tüm organizasyonlarda çalışan ve yönetim ekibi işletme faaliyetlerin başarısının önemli olduğunu bildiğindendir ki, kuruluşun uzun vadeli hedeflere ulaşmada ne kadar başarılı olduklarını ifade etmek için anahtar göstergeler ortaya çıkmıştır. Referans kolaylığı ve kapsamlı endeksleme sağlamak için, performans göstergeleri tanımlamasında en etkili yaklaşımlardan biri tüm işin farklı kısımlarını temsil eden uygun bölümlere ayırmaktır (Velimirovica v.d., 2011). Göstergeler bir şirketin dâhil olduğu belirli faaliyetleri ölçmelidir. Bu, önceden tanımlanmış hedeflerin başarılması, operasyonel hedeflerin tekrarlanan periyodik durumu veya stratejik hedeflere doğru ilerlemenin ölçülmesi temelinde karşılaştırılabilir. İlgili göstergelerin seçilmesi, bir kuruluş için neyin önemli olduğunun iyi bir şekilde anlaşılmasına dayanır. Finansman için yararlı olan bir gösterge, satışa tahsis edilenden oldukça farklıdır. (Koumparoulis, 2013: 30). Performans kelimesi hizmetleri, programları, verim ve sonuçları doğru ve kurallara uygun ölçmek olarak tanımlanırken, performans göstergeleri ise performans ölçümüne dayanarak neye göre ne yapılması gerektiğini ortaya koymaktadır (Sağbaş v.d., 2011: 29).

Tablo 1.1'de performans ölçümünde kullanılan bazı göstergelere ait formüller yer almaktadır.

Tablo 1.1. İşletme Performans Ölçümünde Kullanılan Gösterge ve Formülleri

Performans Göstergeleri	Formülü
Verimlilik	Fiziksel Çıktı / Fiziksel Girdi
Etkinlik	Standart Performans Değer / Gerçekleşen Performans
Etkililik	Gerçekleşen Çıktı / Planlanan Çıktı
Yenilik	Hizmet Göstergesi
Kârlılık	Kâr / Sermaye
Kalite	Hizmet Göstergesi

Kaynak: Akal, Z. (2005). *İşletmelerde Performans Ölçüm ve Denetimi Çok Yönlü Performans Göstergeleri*, Milli Produktivite Merkezi Yayınları No: 473

Farklı bir görüşe göre, bir kuruluşun tarihsel büyümesi ve sermaye getirilerine dayanan finansal performansının gelecekteki performans göstergeleri ile desteklenerek işletmenin var olan performansının sürdürülebilirliğini değerlendirerek geleceğe bir bakış açısı kazandırmak gerekir. Ayrıca, yönetimin hızlı bir şekilde tepki vermesini ve gerektiğinde düzeltici önlem almasını sağlamak için performans ölçümleri zamanında bildirilmelidir (Zeini, 2011: 29). Dolayısıyla belirlenen göstergeler ile yöneticilerin kısa ve uzun vadeli işlerini daha iyi bir şekilde yerine getirmesine ve şirketlerine değer katmasına olanak sağlanabilir. Literatüre göre anlaşılan çok sayıda performans göstergesi vardır, ancak bunlardan sadece birkaçı anahtar göstergelerdir. Burada incelenecek olan Tablo 1.1'de belirtilen performans boyutlarına ilişkin göstergeler; verimlilik, etkinlik, etkililik, yenilik, kârlılık ve kalite olmak üzere altı başlık altında açıklanacaktır.

1.3.1. Verimlilik

Verimlilik, belli kaynaklarla en yüksek ürün veya hizmete ulaşmak veya asgari kaynaklarla sabit bir değer ve miktarla çıktı sağlamak olarak ifade edilebilir (Çevik v.d., 2008: 21). Verimlilik sadece işletmelerle ilgili değil, bireyden topluma her seviyede önemlidir. Yetersiz materyal ve yaşamsal

kaynaklara sahip olmayan ülkelerin ürün üretmek için mevcut kaynakları en iyi şekilde kullanmaları bir verimlilik göstergesidir. Ülkeler verimlilik sayesinde zorunlu kaynakları olan emek, sermaye ile makine-malzeme, zaman, bilgi ve teknolojiyi en iyi biçimde yönetmeyi amaçlamaktadır (Akal, 2005: 26). Verimlilik, çıktıların girdilere oranlandığında kaynakların ne ölçüde etkili kullanıldığına ilişkin elde edilen sonuç olarak tanımlanabilir ve [1]'deki gibi formülize edilir.

$$\text{Verimlilik} = \text{Fiziksel Çıktı} / \text{Fiziksel Girdi} \dots\dots\dots[1]$$

Bu tanımlara göre, performans ölçümü genellikle “verimliliği” ölçmeyi amaçlamaktadır. Ancak verimliliği ölçmek için tek bir tanım ya da yol olmadığı bu nedenle net bir tanımın tutarlı bir şekilde kararlaştırıldığından ve uygulanmasından emin olmak için dikkatli olunması gerektiği söylenebilir.

1.3.2. Etkinlik

Etkinlik amaçlara göre hareket etmek olarak ifade edilmesi ile birlikte doğru zamanda, doğru yerde doğru işi yapmak olarak ta tanımlanabilir. Eğer bu şekilde hareket edilmezse dolayısıyla başarısızlık ortaya çıkacak ve ek maliyet ve zaman kaybına sebep olacaktır (Hacıoğlu ve Dinçer, 2009: 8). Matthews 2011'e göre, performans göstergeleri bir işletmenin uzun vadeli organizasyonel hedeflerine doğru ilerleme kaydedilmesi açısından ne kadar başarılı olduğunu tanımlamasına ve değerlendirmesine yardımcı olur (Matthews, 2011). Etkinlik gösterimi [2]'de verilmiştir.

$$\text{Etkinlik} = \text{Standart Performans Değer} / \text{Gerçekleşen Performans} \dots\dots\dots[2]$$

Buradan, etkinlik kullanılan kaynak ve varılan sonuç olarak önemlilik arz ettiği anlaşılmaktadır. Etkinlik olarak ifade edilebilecek faktörler şirket performansı hakkında önemli ipuçları sağlayabilir.

1.3.3. Etkililik

Etkililik, istenilen etkinin sağlanması veya istenilen sonuçlara ulaştıracak üretim süreci olarak amaçlarla ilgili bir kavramdır. Başka bir deyişle, daha çok çıktı elde edebilmek için aynı girdilerle daha çok veya kaliteli yararın sağlanması olarak adlandırılabilir (Tüzüner, 2011: 46). Etkililik, gerçekleşen çıktının sağlanmak istenen çıktıya oranlanması şeklinde ifade edilmekte olup, formülü [3]'teki eşitlik ile belirlenir (Kayar, 2012: 37).

$$\text{Etkililik} = \text{Gerçekleşen Çıktı} / \text{Planlanan Çıktı} \dots\dots\dots [3]$$

Performans göstergeleri içinde yer alan etkililikteki varyasyonun açıklanması kaliteli yararın sağlanmasında daha kalıcı temalardan biri olarak gösterilebilir.

1.3.4. Yenilik

Birçok şekilde tanımlanabilen yenilik kavramı eski gereksinimleri daha iyi karşılayabilen yeni gereksinimlere yanıt verebilen işlevsel bir sonuç olarak, sürekli gelişme ve yaratıcılığın uygulanabilmesi şeklinde ifade edilebilir (Akal, 2005: 54). Kuczmarski yeniliği sadece yeni bir fikir olarak değil, aynı zamanda yeni bir fikrin ticari bir ürüne dönüşmesi olarak da tanımlamıştır (Durna, 2002: 5-6). Firma performansı ile yenilik, işletmenin ekonomik hedeflerinin yanında, çevre şartlarındaki değişime uyum sağlaması ve yaşamını devam ettirebilmesi konularıyla yakın ilişki içindedir. Çünkü son dönemlerde performans göstergesi kriteri olarak inovasyon denen yenilik oldukça artış göstermektedir. Bununla birlikte firma performansını arttıran bir unsur olarak yenilik ön plana çıkmaktadır (Öztürk, 2013: 99). Dolayısıyla, işletmelerin gelişmelerine yanıt verebilecek yeni ürünler veya süreçler için daha iyi sonuçların ve daha işlevsel olduğu uygulamalı bir yaratıcılık ve yenilik olarak tanımlanabilir.

1.3.5. Kârlılık

Genel anlamda kâr, işletmenin faaliyetlerinden elde ettiği toplam kazanç sonucunda, bu faaliyetlerin gerçekleşmesi için tahakkuk eden toplam maliyet tutarının düşüldükten sonra kalan kısmıdır. Başka bir deyişle, belirli periyotlardaki satışlar ile maliyetler arasındaki pozitif farktır. Oluşan bu fark negatif ise işletmede zarar olur. Kâr, işletmenin faaliyetlerinin sonucudur ve kârlılık, yönetim kontrolünün dışındaki çevresel faktörlerden etkilenir (Albayrak ve Akbulut, 2012). İşletmeler için içsel bir finansman kaynağı olan kârlılık, işletmenin durumunu değerlendirmek açısından yatırımcılar için önemli bir gösterge niteliğindedir (Korkmaz ve Karaca, 2014: 21). İşletmelerde belli bir dönemde kullanılan faaliyetler neticesinde elde edilen kârın sermaye oranına kârlılık denir. Kârlılık [4]'teki formül ile temsil edilmektedir (Kayar, 2012: 37).

$$\text{Kârlılık} = \text{Kâr} / \text{Sermaye} \dots\dots\dots [4]$$

Ayrıca, daha fazla kâr, istihdam fırsatları yaratacak ve insanların gelirlerini artıracak ve gelecekteki daha fazla yatırım anlamına gelecektir. Naser ve Mokhtar, verimlilik ve etkinlik açısından yüksek performans gösteren firmaların ülke ekonomisine katkıda bulunduğunu belirtmiştir (Melwani ve Sitlani, 2019). İşletme performansının ölçümünde en çok kullanılan ölçütler kârlılık ölçütleri olduğu söylenebilir ve kârlılık finansal performansın en önemli boyutu içerisinde gösterilebilir. Buna ek olarak kârlılık işletmelerin likiditelerini ve sermaye yapılarını etkilerken sürdürülebilir ekonomik büyümelerini sağlamakla birlikte yinede işletme performansını tam olarak yansıtmayabilir.

1.3.6. Kalite

Kalite, bir ürünün müşteri ihtiyaç ve beklentilerini karşılayabilme kabiliyetini oluşturan özelliklerin toplamı olarak tanımlanır. Diğer bir ifadeyle ürün veya hizmetin niteliklerinin, mevcut veya potansiyel alıcı gereksinimlerini

karşılatabilme yeteneği olarak da adlandırılabilir (Özyer ve Kanbur, 2012). Kalite kaynakların verimli kullanılması, ürün ve hizmetlerde kullanım kolaylığı sağlanması, müşteri istek ve beklentilerine göre üretimi esas alması açısından dolayısıyla da işletmelerin sosyal sorumluluklarını olumlu olarak etkilemesi nedeniyle işletme performansının bir boyutudur ayrıca performansı artırıcı bir etki yaratmaktadır. Böylelikle günümüz müşteri odaklı üretim-yönetim anlayışı içinde bir performans zinciri oluşturmaktadır (Akal, 2005: 49). Bu tanımlara göre, performansa dayalı bir kültüre girişte daha yüksek verimlilik ve daha iyi performans için tüm paydaşların memnuniyeti açısından kalite üzerinde önemli çaba saf edilmesi daha uygun olabilir.

1.4. İşletmelerde Finansal Performans Kavramı

Geniş bir bakış açısıyla, işletmelerin uzun yıllar boyunca faaliyetlerini sürdürebilmesi için varlıklarını, kaynakları ile yeteneklerini stratejik ve verimli kullanabilmesinin yanında hedeflerini de gerçekleştirebilmesi için finansal performansını ölçmeleri kaçınılmaz olmuştur. Bu nedenle, hem işletme yönetimi hem de diğer paydaşların gelecekte oluşabilecek finansal riskleri tahmin edebilmesi ve önceden önlem alabilmesi için finansal performansa dayalı analizler yapmasının önemini açıklayan finansal performans kavramı, araştırmacılar tarafından inceleme konusu içinde gösterilir. İşletmelerde finansal performans kavramı alt başlıklarda detaylı olarak açıklanacaktır.

1.4.1. Finansal Performans ve Analiz Kavramı

Finansal performans organizasyonun sağlığını ve nihayetinde hayatta kalmasını da etkilediği için kuruluşların temel kaygısı olmakla beraber firmanın finansal durumunun daha iyi anlaşılması için çok önemli bir rol oynamakta ve işletmenin finansal performansı yatırımcılar, paydaşlar ve genel olarak ekonomi için hayati öneme sahiptir. Yatırımcılar söz konusu olduğunda yatırımlarının geri dönüşü çok değerlidir, finansal açıdan sağlam olan kuruluş, yatırımlarında istikrarlı ve yüksek getiri sağlayacak ve ek olarak, bir firmanın

finansal kârlılığı artacaktır (Melwani ve Sitlani, 2019). Finansal performans net kâr, operasyonel kâr, satış hacmi, yatırım getirisi, nakit akışları, kısa vadeli borçlar, toplam borçlardaki düşüş ve satış geliri ile ilgilidir (Ayrancı, 2011). Diğer bir ifadeye göre işletmeler finansal performanslarını ve dolayısıyla ticari faaliyetlerini yürüterek tüm paydaşlara ekonomik faydalar sağlanması amaçlanmaktadır. Bir işletmenin performansı finansal tablolardan elde edilebilir; çünkü finansal tablolar işletme tarafından belirli bir süre için gerçekleştirilen faaliyetleri göstermektedir. Değerlendiriciler tarafından gelecek stratejilerini belirlemek için finansal tabloları kullanır ve böylece işletmenin mevcut durumu hakkında bilgi sahibi olurlar. Bununla birlikte işletmelerin zayıf yönlerini tespit etmek ve üst düzey yönetici ve işletmecilerin beklediği ekonomik faydayı artırmak için genellikle önemli veri tabanı olarak finansal tablolardan yararlanılmaktadır (Caba, 2017).

Bir başka açıdan performans, finansal boyut dâhil edildiğinde, belirli bir zaman diliminde gerçekleştirilen işletmenin faaliyetlerinden veya bir işletmenin politika ve işlemlerinden elde edilen parasal değerlerden kaynaklanan fonların kaynağı olarak düşünülebilir (Ayrancı, 2014). Ayrıca, kaynak tabanlı bakış açısı kullanan şirketler, rekabetçi kaynaklar üstlenir ve uzun vadede yüksek performans sağlamak için varsayımlı olarak kaynaklara sahiptir. Bu avantaj kaynağı taklit, aktarma veya değiştirme işlemine maruz kalmaktan daha uzun süre korunmalıdır ki değerli ve nadir bu kaynaklara sahip olmak operasyonlarına geçici bir fayda sağlayabilsin (Wade ve Hulland, 2004: 108). Diğer bir görüşe göre, proaktif yenilik yaratmadaki yeterlilikler avantajı ve üstün finansal performansı artırır. Yenilik ise yaratıcılığı, sıra dışılığı, problemler ve ihtiyaçlar için yeni çözümler aramayı ifade eder (Richey v.d., 2005). Dolayısıyla bir işletmenin mali tablolarını hazırlamaktaki amacı, tüm ilgililere genel performans ve kuruluşun durumu hakkında bilgi iletme olarak yorumlanabilir.

Finansal analiz yoluyla yapılan performansların ölçülmesi geleceğe yönelik yöneticilere iş planlaması, bütçe oluşturma ile yatırım kararları almalarında, iş ilişkisindeki çıkar gruplarının kredi değerini belirlemede ve yatırım tercihlerinin yatırımcılar tarafından değerlendirmeleri için faydalıdır

(Kıyak v.d., 2011). Finansal performans analizi şirketin finansal durumunu, sektördeki rekabet düzeyini ve firmalardaki maliyet ve kâr merkezleri hakkındaki ayrıntılı bilgileri anlamada yardımcı olur. Finansal analiz yöntemi ile tarafından sağlanan muhasebe bilgileri daha sonra stratejik planlama ve yatırım kararlarında yöneticiler, yatırımcılar ve alacaklılar tarafından uygulanabilir (Melwani ve Sitlani, 2019). Bununla birlikte, bir işletmenin rekabet gücüne yani rakipleriyle baş etme yeteneğine bağlı olan varlığını devam ettirebilmesi için incelenen işletmeye ait finansal performans değerlendirilmesi ve ölçülmesi gerekmektedir. Böylelikle işletmenin rekabet gücü sağlıklı bir biçimde tespit edilmiş olur (Acar, 2003: 21). İşletmelerin belirli bir zaman dilimindeki finansal verilerine ulaşımı finansal analiz yoluyla yapılmakta ve buna istinaden stratejik yönetimi oluşturup, finansal yönetimin temeli olan işin gelişimini kararlaştırabilmektedir. Finansal analiz işletmelerinin geçmişi anlamasına, işletmelerin mevcut durumunu değerlendirmesine, geleceği tahmin etmesine ve şirketin doğru kararlar verebilmesi için doğru bilgi sağlamasına ve işletmelerin günlük yönetimi yürütmeleri için önemli bir araç olmasına yardımcı olabilir (Wang ve Zhou, 2016).

Buradaki açıklamalardan faydalanarak, büyüme ve gelişme, aynı zamanda faaliyetin kârlı olması ve daha iyi mali performansa yol açtığından başarının bir sembolü olabilir. Dahası bir işin uzun vadede hayatta kalması, bir işletmenin finansal başarısı ve zaman içerisinde değişen koşullara ve ortamdaki fırsatlara cevap verme yetkinliğinin yanında belirlenen hedeflere ulaşılmasına bağlı olduğu söylenebilir. Bunun için işletmelerin ekonomik hedeflerini yerine getirirken finansal performanslarını analiz etmeleri yöneticilere yol gösterici olabilir.

1.5. Finansal Performans Değerlendirmesinde Kullanılan Yöntemler

Özel sektörde finansal performans değerlendirmesi aşamasında herhangi bir performans ölçüm yöntemi geçmiş, şimdiki veya gelecekteki sonuçlar olarak tanımlanabilen, organizasyonun dayanıklılığını belgeleyen

niteliksel veya niceliksel olabilecek göstergelerin ispatı ve kabul edilmesini gerektirir. Genel bir kural olarak, bu ölçütler yalnızca diğer zaman dönemleri, diğer performans ölçütleri, diğer şirketler, diğer endüstriler ve diğer bütçelerle kıyaslandığında anlamlıdır. (Aliona, 2016). Her ne kadar kârlar genellikle bir işletmenin performansını değerlendirmek için gelir tablosu ve bilanço kullanılsa da, bunların karar vermede anlamlı ve faydalı olabilmesi için finansal tabloların çeşitli kalemleri ile ilişkilendirilmelidir. Dahası, finansal tabloların özetlenmiş doğası gereği, birçok hakikat gizlidir. Kullanıcıların kendilerinde gösterilen mutlak miktarların anlamlılığını sağlamak ve bilinçli iş kararları vermek için mali oranlar aracılığıyla değerlendirmeli ve yorumlanmalıdır (Nuhu, 2014).

Finansal performans değerlendirmesi, işletenin ekonomik hedeflerinin yerine getirilmesini yansıttığı varsayılmakta ve ampirik strateji araştırmasında baskın model olduğu, finansal göstergelere dayanan basit sonuçların kullanımı üzerine odaklanan iş performansının bir bölümü olarak ifade edilir. (Hofer, 1983). Finansal performans ölçümünde sıklıkla kâr marjı, varlık ve öz sermaye kârlılığı, hisse başına kazanç ve fiyat/kazanç oranı son olarak ekonomik katma değer gibi değerlerin kullanıldığı belirtilebilir (Wingard ve Vorster, 2001: 320). Diğer bir ifadeye göre, finansal yönetimin ayrılmaz bir parçası olan finansal performans değerlendirmesiyle işletmenin kârlılığı ve ödeme gücü, var olan risk ve yatırımları anlaşılabilir ve böylelikle zaman içinde işletme stratejisi değişme uğrayabilir (Wang ve Zhou, 2016). Chenhall 2005'e göre, finansal performans kavramı içerisindeki performans değerlendirme sistemi rekabetçi ortamda etkin ve verimli yönetim aracı için kritik bir faktör olarak kabul edilmiştir. Performans ölçüm sistemleri ile performans arasındaki ilişkiyi inceleyen çoğu çalışma, kurumun performansına daha fazla odaklanmaktadır (Janudin ve İsmail, 2017).

Finansal performans değerlendirmesi bir işletmenin mali durumuyla faaliyetlerine ait sonucu yorumlayabilmek ve gelişme yönlerini belirleyebilmek ayrıca gelecek için öngörülerde bulunabilmek için zaman içinde finansal tablolarda yer alan kalemler arasındaki ilişkinin eğilimlerinin analiz teknikleriyle incelenmesine dayanmaktadır (Elmas, 2015: 106). Finansal

analizde kullanılan türler yapan kişi bakımından, yapılma amacına ve kapsamına göre üç ana grupta incelenebilir (Gündoğdu, 2017: 128). Doğru ve sistemli bir finansal yöntem ile daha sağlam organizasyon anlayışı olabilir, doğru kararlar alabilmek için uygun desteği sağlayabilir. Bu, gelecek için öngörülerde bulunabilmek için zaman içerisinde finansal tablolarda yer alan kalemler arasındaki ilişkilerin eğilimlerinin analizine dayanmaktadır.

1.5.1. Yapan Kişi Bakımından Finansal Analiz Yöntemi

Literatür kaynaklarına göre, bu analiz yönteminde analiz yapanların işletme ile bağlantısı önemli ve kişilerin durumuna göre değişiklik göstermektedir. Bu nedenle yöntemin, iç ile dış analiz olarak ikiye ayrılarak incelenmesi yapılacaktır.

1.5.1.1. İç Analiz

İşletme yönetiminin, işletmede çalışanlar tarafından yani yönetici, muhasebede görev yapan veya iç denetçiler gibi planlama yapma ve çeşitli kararlar almasına yardımcı olmak amacıyla yapılan analize iç analiz denir. İç analizin kapsamı dış analize göre daha geniştir (Berk, 2015: 451). İç analiz, işletme içindeki çalışanların yaptığı analiz olarak tanımlanabilir.

1.5.1.2. Dış Analiz

İşletmeye ilgi duyan işletme dışındaki kişilerin işletme hakkında ihtiyaçlarını karşılamak için yapılan analize ise dış analiz denir (Berk, 2015: 451). Dış analizin konusunu kredi ve yatırım amaçlı finansal analiz oluşturur. İşletmenin dış çevresindeki kişi ve kurumlar tarafından yapılan analizler olarak adlandırılırlar. Bu kurumlar sadece işletmenin açıkladığı finans tabloları ile bunların sonlarında bulunan dip notlarını ve denetim raporunu kullanırlar (Arat

ve Çetin, 2011: 83). Dolayısıyla dış analizlerde kullanılan belge ve bilgilerin kapsamı iç analize göre daha kısıtlı olduğu söylenebilir.

1.5.2. Yapılma Amacı Bakımından Finansal Analiz Yöntemi

Amacına göre finansal analiz yöntemi bakımından en önemli yönetim, kredi ve yatırım analizi olarak üç başlık altında açıklanacaktır.

1.5.2.1. Yönetim Analizi

Yönetim analizleri, işletme hedeflerinin gerçekleştirilip gerçekleştirilmediğini belirlemek yani işletme faaliyetlerinin başarısının ölçülmesi amacıyla yapılan analiz türüdür (Göçer, 2015). Başka bir tanımlamaya göre, yönetim faaliyetlerinin etkin bir şekilde gerçekleştirilebilmesi için yapılan analizlere yönetim analizi denir. Geleceğe dönük kararlar alma, şirket finansman yapısının güçlü olması, yönetim işlevlerini değerlendirmek ve kontrol etmeyi genellikle görev olarak yöneticiler üstlenir. Finansal analiz yöntemi aracılığıyla yöneticiler bu faaliyetleri yaparlar (Çetiner, 2000: 12). Buna istinaden işletme yönetimi için yapılan analiz yöntem analizi olarak ifade edilebilir ve yönetim analizi sonuçlarından faydalanarak geleceğe ilişkin daha sağlıklı ve isabetli kararlar alınması gerçekleştirilebilir.

1.5.2.2. Kredi Analizi

Kredi analizi, bir işletmede likidite güçlerini belirlemek amacıyla kredi veren yada verecek olan kurumlar tarafından yapılan analizdir (Göçer, 2015). Kredi analizinin amacı, işletmenin likidite durumunu belirlemek ve kısa vadeli olan borcunu zamanında ödeyebilme yeteneğini araştırmaktır. İşletmeye kredi sağlayan finansal kuruluşlar ve işletmeye kredili mal satan diğer işletmeler, verecekleri borç vadelerini, tutarını ve risk durumuna göre teminat olarak kullanmak istedikleri karşılıkların miktarını belirlemek için kredi

analizlerinden yararlanırlar. Kredi analizlerinde işletmenin gelir tablosu verisinden yararlanarak şirketin kârlılığı, alacakların, stok devir hızı ile yöneticilerin kabiliyetleri işletmenin ve yöneticinin niteliği ve saygınlığı gibi faktörler göz önünde bulundurulur (Akdoğan ve Tenker, 2010: 583). Bu açıklamalara göre kısaca kredi analizinin amacı işletmenin borcunu ödemek için ödeme kabiliyetine bakmak ve borcun ödeme zamanında ödenip ödenmeyeceğini araştırmak olduğu söylenebilir.

1.5.2.3. Yatırım Analizi

Yatırım analiz türü, işletmenin ortakları ve iş ortağı olmak isteyenlerle uzun vadeli kaynaklar sağlayıcılar yani yatırımcılar tarafından işletmenin gelecekte kazanma gücünü belirlemek için kullanılan analizdir (Göçer, 2015). İşletmenin yatırımcı portföyünü oluşturanlar bu analizi yapan taraftır. Yatırım analizinde iş ortaklarıyla yani hisse senedi olanlar, pay sahibi olmayı isteyenler işletmenin şu anki kazanma gücü ve gelecekteki gücüyle kâr payı ile hisse senetleri değerlerindeki değişmelerinin üzerinde durmaktadır (Akdoğan ve Tenker, 2010: 585). Böylelikle, yatırımcının yatırım kararlarındaki riski, getirileri, temettüleri, likidite, güvenlik gibi tercihleri ile tutarlı menkul kıymet portföyünün oluşması açısından bu analizin önemli olduğu söylenebilir.

1.5.3. Kapsam Bakımından Finansal Analiz Yöntemi

1.5.3.1. Statik Analiz

Statik analiz, işletmenin sadece belirli bir tarihe ait finans tablolarının kendi aralarında anlamlı ilişkileri saptamak üzere yapılan analizdir (Gündoğdu, 2017: 128). Başka bir tanımla, bir işletmenin tek bir dönemi ile ilgili olarak yapılır ve işletmenin finansal durumunu ve faaliyet sonuçlarını faaliyet dönemi içinde gösterir. Bu analizde genellikle kullanılan teknikler rasyolar ve yüzdeler yöntemidir (Ceylan ve Korkmaz, 2015: 35). Dolayısıyla dikey yüzdeler analizi ve oran analizi statik analize örnek verilebilir.

1.5.3.2. Dinamik Analiz

İşletmenin belli bir tarihe ait finansal tablolarının birden fazla döneme ilişkin yapılan yani birbirini takip eden birkaç yılın karşılaştırmalı analizlerine dinamik analiz denilmektedir (Gündoğdu, 2017: 129). Diğer bir ifadeyle, dinamik analiz işletmenin finansal tablolarındaki verilerin zaman içindeki eğilimlerini analiz ederek veya rakip olan farkı işletmelerin finansal verileriyle karşılaştırılarak yapılır. Genellikle dinamik analizlerde karşılaştırmalı mali tablo ve dikey yüzde, yatay yüzde oranlarından faydalanılır (Ceylan ve Korkmaz, 2015: 78). Dinamik analizin yapılma amacı işletmenin geçmiş dönem ile cari dönemi karşılaştırarak gösterdiği değişimi ortaya koymak, işletmenin gelecek plan ve bütçeleme hedeflerinin gerçekliğini ölçebilmek ve güncel piyasa koşullarıyla mukayese etmek olduğu anlaşılmaktadır. Böylelikle gerekli görülen düzeltici önlemlerin alınmasında yardımcı da olabilir.

1.6. Finansal Performans Analiz Teknikleri

Literatür incelendiğinde, işletmenin finansal performansını ve faaliyet sonuçlarının değerlendirilmesinde kullanılan finansal tablo analiz teknikleri dört başlık altında toplandığı görülmüştür. (Alper ve Biçer, 2017: 338). Genel olarak bu yöntemler, finansal tablodaki tutarlar arasındaki bağlantıları saptamak, analizin bütünlüğündeki çalışmada birbirini tamamlayacak ve analizlerin sonucunun kontrolünü sağlayacak şekilde kullanılmaktadır (Toroslu ve Durmuş, 2017). Bu analizler:

- Yatay Analiz (Karşılaştırmalı Tablolar Analizi)
- Dikey Analiz (Yüzde Yöntemi ile Analiz)
- Eğilim Analizi (Trend Analizi)
- Oran Analizi (Rasyo Analizi)

Finansal tablolardaki bilgilerin işlenip finansal kararlarda kullanılabilir duruma getirilmesi, finansal analiz tekniklerinin yardımıyla olduğu söylenebilir.

1.6.1. Yatay Analiz (Karşılaştırmalı Tablolar Analizi)

Yatay analiz, mali tablolar döneminde iki veya daha fazla dönem için finansal tablolarda gözlemlenen kalemlerdeki değişikliklerin artışların veya azalışların incelenmesi ve değişikliklerin değerlendirilmesidir. Karşılaştırmalı analiz tekniği işletme geleceğiyle ilgili gidişatını göstermesi açısından önemlidir (Gerşil ve Palamutçuoğlu, 2016: 58). Yatay analiz işletmenin birden fazla dönemlerine ilişkin finansal tablolarının birbirini izleyen dönemler bakımından karşılaştırmalı olarak hazırlanıp, bu tablolarda yer alan kalemlerin yıllar içindeki değişimi belirlemek amacıyla yapılır (Akdoğan ve Tenker, 2010: 587). Böylelikle, karşılaştırmalı analizin en büyük avantajı araştırılan girişimin verimliliği hakkında önemli bilgilere ulaşılabilir ve gelişme yönünün iyi bir göstergesi olarak görülmesi söylenebilir. Mali tablo tekniklerinden en yaygın olanlarından bir tanesi karşılaştırmalı tablolar analizi gösterilebilir.

1.6.2. Dikey Analiz (Yüzde Yöntemi ile Analiz)

Yüzde yöntemiyle analiz, finansal tablolardaki her bir kalemi aynı tablonun belirli bir kalemine veya toplamına oranlanmakta bulunan yüzdelere göre ifade ederek uygulanan bir metottur (Akdoğan ve Tenker, 2010: 589). Daha geniş tanıma göre, yüzde yöntemi ile analiz tekniğinde mali tablonun tamamı %100 olmak üzere; mali tablolarda yer alan hesapların payı yüzde olarak hesaplanmakta, her bir kalemin ait olduğu gruptaki yüzdeleri hem grubun toplamına hem de genel toplama işlemine göre ayrı ayrı belirlenerek hesap türlerinin mali tablolardaki payı tespit edilmektedir. Dikey analizle idarenin mali tablolardaki kalemlerin paylarını, tablodaki ağırlıkları ve önemleri incelenmek suretiyle işletme hakkında bilgi sahibi olunabilmekte ayrıca finansman kaynaklarının neler olduğu ve hesapların bütün içindeki paylarının yıllar itibarıyla ya da benzer işletmelerle karşılaştırılması gibi mali durumla ilgili kapsamlı bilgiler verebilmektedir (Ersöz, 2017). Böylelikle, dikey analiz tekniğinin statik bir analiz olduğu söylenebilir, çünkü tek bir dönem için finansal tablolara dayanmaktadır.

1.6.3. Eğilim Analizi (Trend Analizi)

Trend analizi finansal tablolardaki hesap tutarlarındaki değişimlerin, boyutlarının ve yönlerinin sergiledikleri eğilimi ardışık yıllara göre analiz edildiği bir yöntem olup, teknikte geçmiş yıllardan bir tanesi baz yıl olarak alınmakta ve diğer yıllar baz yıla göre yüzde olarak gelişme trendi bulunarak değişimleri incelenmektedir. (Ersöz, 2017). Trend analizinde birkaç yıllık mali tablo verisinin kullanılmasının nedeni, işletme seyrinin daha rahat görülmesini sağlamak ve mali durumundaki eğilimleri göstermek için uzun döneme ihtiyaç duyulmasıdır (Göçer, 2015). Trend analizinde oranlar, finansal tablo kullanıcılarının bir şirketin finansal pozisyonunun zaman içinde arttığını veya azaldığını belirlemelerini sağlar. Trend analizinin önemi, analistin şirketin uygun bir seviyede faaliyet gösterip göstermediğini bilmesidir (Adedeji, 2014). Dolayısıyla trend analizi zamana karşı değişimleri incelediğinden dinamik bir analiz olarak ifade edilebilir.

1.6.4. Oran Analizi (Rasyo Analizi)

Bilançoda yer alan varlık ve yükümlülükler ile gelir tablosu kalemleri arasında bağlantıları kesir veya yüzdeleri gösteren analiz tekniği oran (rasyo) analizidir. (Göçer, 2015). Oran analizi, finansal sonuç hakkındaki bilgilerimizi geliştirerek, anlamaya katkıda bulunan ve işletme performansın anahtar göstergelerini belirleyecek olan yararlı bir yönetim elemanı olup, sürdürülebilir bir iş, misyon ile etkili planlama ve mali yönetim gerektirir. Yöneticiler girişimlerinin güçlü ve zayıf yönlerini belirleyebilmek için oran analizinden yararlanırlar. Fon verenler ise diğer firmalar ile karşılaştırma yapabilmek veya yönetim etkinliği hakkında karar verebilmek için oran analizini değerlendirebilirler (Poznanski v.d., 2013). Farklı bir görüşe göre ise oran analizi, finansal yöneticilerin ve yatırımcıların, bir şirketin finansal yapısını, koşullarını ve performanslarını iyileştirmesi veya iş performansı trendindeki bozulma amacıyla bu sektördeki standartlarla karşılaştırmak için bir yöntem olarak da kullanılır. Oran analizi, birkaç yıl üst üste finansal tablolarda rutin olarak görünen rakamları kullanır (Adedeji, 2014). Bu bağlamda, rasyo analizi

tek bir konunun incelenmek istendiğinde bile özelliğinden ötürü bu oranın uygulanabilir olmasının yanında işletmenin finansal durumu ve faaliyet sonucu kendi içinde yada aynı veya farklı sektördeki işletmelerin sonuçları ile karşılaştırarak incelemek amacıyla kullanılabilir olması şeklinde açıklanabilir.

1.7. Finansal Performansın Ölçümünde Kullanılan Oranlar

Oran, finansal analiz işlemlerinde kullanılan finansal tablolardaki kalemler arasında bulunan matematiksel basit ilişkiyi ifade eder. İlişkinin incelenmesi ile bulunan sonuçlar, bayağı kesir, ondalık kesir, yüzde veya mutlak rakam olarak tanımlanır (Ceylan ve Korkmaz, 2015: 46). Finansal oran, finansal tablolarda rapor edilen finansal kalemler arasındaki ilişkiyi gösterir. Firmanın finansal performansını ölçmek ve de firmayı çeşitli açılardan değerlendirmek için yöneticiler, hissedarlar ve alacaklılar tarafından temel bir araç olarak finansal oran analizi kullanılmaktadır. Ayrıca, yatırımcılar firmanın finansal durumunu değerlendirmek için finansal oranları yararlı buldukları belirtilmiştir (Bhamorasathit ve Katawandee, 2014: 92). Finansal tablo analizinin ayrılmaz bir parçası olan finansal oranlar, bir işletmenin birçok yönünü belirler ve oranın ölçtüğü işin finansal yönüne göre kategorize edilir. Finansal oranlar, geçmiş performans veya başka bir şeyle kıyaslanmadıkça faydalı değildir. Ayrıca aşağıdaki karşılaştırmalara izin verir (Sarkodie v.d., 2015):

- Şirketler arasında,
- Endüstriler arasında,
- Bir şirket için farklı zaman dilimleri arasında,
- Tek bir şirket ile sektör ortalaması arasında gibi.

Birçok amaç için kullanılan finansal oranlar, bir firmanın kendi geçmişiyle olan finansal performansını, rakipleriyle ve deneysel olarak doğrulanmış normlarla karşılaştırmayı kolaylaştırır. Finansal oranlar, kredi analistleri, borç verenler, hisse senedi analistleri, yöneticiler, mal sahipleri ile yatırımcılar ve diğer şirket sahipleri tarafından bir işletmenin finansal

performansını değerlendirmek için yaygın olarak kullanılmaktadır (Wang ve Zhou, 2016). Dahası, bir işletmenin geçmiş dönemdeki eğilimleri göstermek, mevcut performansları karşılaştırmak ve bir şirketin gelecekteki eğilimleri veya faaliyetlerine bir yol göstermek için finansal oranlar kullanılır (Adedeji, 2014). Performans oranları, işletme faaliyetlerinin çıktıları ve finansal performansını değerlendirmedeki kullanım amaçlarına istinaden beş grup altında incelenebilir (Gerşil ve Palamutçuoğlu, 2016: 59). Amaçlarına göre performans ölçümünde kullanılan oranlar ve formülleri Tablo 1.2'de sunulmuştur.

Tablo 1.2. Finansal Performans Ölçümünde Kullanılan Oranlar ve Formülleri

Performans Türü	Finansal Oranlar	Formülü
Likidite Performansı	Cari Oran	Dönen Varlıklar / Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar
	Asit-Test Oranı (Likidite Oranı)	(Dönen Varlıklar-Stoklar) / Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar
	Hazır Değerler Oranı (Nakit Oran)	Hazır Değerler+(Kasa+Banka ve Nakde Eş Değer Varlıklar) / Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar
Sermaye Yapısı Performansı	Borçların Aktif Toplamına Oranı (Kaldıraç Oranı)	Toplam Yabancı Kaynaklar / Aktif Toplamı
	Öz Kaynakların Toplam Yabancı Kaynaklara Oranı (Finansman Oranı)	Öz Kaynaklar / Toplam Yabancı Kaynaklar
	Borçların Öz Kaynaklar Toplamına Oranı (Borç/Öz Sermaye Oranı)	Toplam Yabancı Kaynaklar / Öz Kaynaklar
Faaliyet Performansı	Stok Devir Hızı Oranı	Satılan Ticari Malların Maliyeti / Ortalama Ticari Mal Stok
	Alacak Devir Hızı Oranı	Net Satışlar / Aktif Toplamı
	Net İşletme Sermayesi Devir Hızı Oranı	Net Satışlar / İşletme Sermayesi
Kârlılık Performansı	Öz Sermaye Kârlılığı	Dönem Net Kârı / Öz Kaynaklar
	Aktif Kârlılığı	Dönem Net Kârı /Aktif Toplamı
	Brüt Kâr Marjı	Brüt Satış Kârı / Net Satışlar
	Faaliyet Kâr Marjı	Faaliyet Kârı / Net Satışlar
	Net Kâr Marjı	Net Kâr / Net Satışlar
Piyasa Değeri Performansı	Fiyat / Kazanç Oranı	Hisse Başına Piyasa Fiyatı / Hisse Başına Kazanç
	Piyasa Değeri / Defter Değeri Oranı	Hisse Başına Piyasa Değeri /Hisse Başına Defter Değeri

Kaynak: Gündoğdu, A. (2017). *Finansal Yönetim Temel Teoriler ve Açıklamalı Örnekler*, Seçkin Yayınevi, Ankara

Finansal performans ölçümü ise işletmelerin finansal ve faaliyetler verileri kullanarak, finansal durumunu, yatırımların güvenliği ve risklerini değerlendirmek için gerçekleştirilen sistemli bir analizi olarak geçmiş değerlendirme imkânı verirken gelecek için tutarlı politika hedeflerini planlama ile fon ve yatırım kararlarını almaya yardımcı olur. Ayrıca kaynakların oluşum kararını değerlendirmekte kullanıldığının yanı sıra diğer bir kullanım alanı ise yöneticilerin kendi performansını değerlendirmesi olmuştur (Aydemir, 2018).

Sarkodie v.d. (2015)'teki çalışmasında finansal oranların işletme yöneticileri için yararlı bir araç olmasını sağlayan hesaplama değil, yorumlama olduğunu belirtmiştir. Bu açıklamalara göre, işletmenin performansını ölçmeye yarayan oranların yıllar itibariyle sergiledikleri değişiklik izlenebilir, finansal oranların analiziyle organizasyonun hedeflerine ne denli yaklaştığı ve başarısı tespit edilebilir.

1.7.1. Likidite Performansı

Likidite oranları işletmenin kısa vadeli borçlarının ne kadarlık kısmını ödeyebilme yeteneğini ölçümleme ve çalışma sermayesinin yeterliliği hakkında bilgi sahibi olmak için kullanılmakta olup, bilançodaki kalemlerden bulunarak hesaplanır. Likidite performansını değerlendirmek için bakılabilecek belli başlı likidite oranları ilk olarak cari oran, sonrasında asit-test oranı ve akabinde nakit orandır (Gündoğdu, 2017: 31). Kısaca likidite oranları borcun ödenmesi için nakit mevcudiyetini ölçer şeklinde tanımlanabilir.

1.7.1.1. Cari Oran

Cari oran, finansal performansın ölçülmesinde yaygın olarak kullanılan oranlardan biridir ve işletmenin finansal gücünü ortaya koymaktadır. İşletmenin kısa vadeli yükümlülüklerini karşılayabilme gücünü göstermekte olup, varlıkların artırılması veya mevcut yükümlülüklerin azaltılması yoluyla cari oran iyileştirilebilir. Cari oran sonucunun iki olması olumlu olarak karşılanmaktadır. Ayrıca tek bir cari orana bakılarak bir işletmenin ödeme gücü konusunda karara varmak yanıltıcı olabilir. Bu nedenle cari oran yorumlanırken dönen varlıklar yapısına da bakmak gerekmektedir. Hesaplama [5]'teki gibi ifade edilir (Gündoğdu, 2017: 32). Gelişmiş ülkelerde cari oranın iki olup gelişimine devam eden ülkelerde 1,5 olması kısa vadeli borçlarının ödenmesinde olumlu olarak yorumlanmaktadır (Ağırbaş, 2014: 75).

Cari Oran = Dönen Varlıklar / Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar.....[5]

1.7.1.2. Asit-Test Oranı (Likidite Oranı)

Asit-test oranı bir işletmede en likit varlıklarına bakar ve olumsuz olsa bile, kısa vadeli borç ödeme gücünün ölçülmesinde ve bununla birlikte net çalışma sermayesinin yeterliliğinin belirlenmesinde kullanılır. Asit-test oranı belirlenirken bilançoda stoklar dışındaki varlıkların tamamı dikkate alınır yani, nakit, hisse senedi ve tahviller ile alacak hesaplarını içerir (Gündoğdu, 2017: 132). Diğer bir ifadeyle ise, likidite oranı genel kabul gören değeri gelişmiş ülkelerde bir, gelişimini sürdüren veya az gelişmiş ülkelerde 0,65-0,80 arasında kabul edilmektedir (Ağırbaş, 2014: 76). Asit-test oranı [6]'daki gibi formülize edilir.

$$\text{Asit-Test Oranı} = \frac{\text{Dönen Varlıklar} - \text{Stoklar}}{\text{Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar}} \dots\dots\dots [6]$$

1.7.1.3. Hazır Değerler Oranı (Nakit Oranı)

Hazır değerler oranı, işletmenin nakit varlıklarının kısa vadeli borçlarına kadar karşılayabileceğini test etmeye yarar. Likidite oranına kıyasla daha katı bir orandır, çünkü işletmenin kısa vadeli alacaklarını göz önünde bulundurmaz. Bu oran, satışların durmaya başladığı ve alacaklarını tahsil edemediği hallerde kısa vadeli borçlarını ödeyebilme kapasitesine bakmaktadır. Genel kabul görmüş standart değerinin nakit oran için 0,20'nin altına düşmemesi kabul edilmektedir. Oransal olarak [7]'deki gibi gösterilmektedir (Gündoğdu, 2017: 132). Bu oranın minimum 0.20'den aşağı düşmemesi önerilse de işletmenin kısa vadeli borçlarını ödeme vadeleri farklıysa, bu oran 0,50 olarak da yeterli olabilir (Çetiner, 2000: 28).

$$\text{Nakit Oran} = \frac{\text{Hazır Değerler} + (\text{Kasa} + \text{Banka ve Nakde Eş Değer Varlıklar})}{\text{Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar}} \dots\dots\dots [7]$$

1.7.2. Sermaye Yapısı Performansı

Şirketler büyümeyi hedeflediğinde ihtiyaç duydukları sermayeyi genel olarak iki finansal kaynaktan sağlamaktadır. Bu kaynaklar öz kaynaklar ve yabancı kaynaklardır. Öz kaynaklar işletmenin kredi sağlayanlara yükümlülüklerini karşılamasından sonra varlıklarından hissedarlara kalan kısmı ifade ederken yabancı kaynaklar ise işletmenin kredi sağlayanlara karşı belirli sürelerde geri ödeme gerektiren yükümlülüklerini göstermektedir (Karadeniz v.d., 2016). Böylece mali yapı durumu, firmaların faaliyetlerini sürdürebilmesi ve finanse edebilmesi için şirket içinden veya dışından sağlanabilen öz kaynakları ile şirket dışından sağlanan yabancı kaynakları bileşiminden oluşan finansman yapısı olarak ifade edilebilir. Başlıca sermaye yapısı oranları üç başlık altında açıklanacaktır.

1.7.2.1. Borçların Aktif Toplamına Oranı (Kaldıraç Oranı)

İşletmenin mevcut varlıkların ne kadarının yabancı kaynaklar tarafından finanse edildiğini oransal olarak gösterir. Kaldıraç oranının yüksekliği işletme finansmanında riskin yüksek olduğunu gösterir. Oransal olarak formül [8]'deki gibi gösterilir (Akel ve İltaş, 2018). Myers'ye göre, kaldıraç işletme sermayesinin borç kısmı olarak ifade edilir. Borçların işletmenin büyüme imkânından ziyade varlıklarla ödendiği görüşünün savunucuları oranın defter değerine göre hesaplanması gerektiğini belirtir (Yılmaz, 2015).

Kaldıraç Oranı = Toplam Yabancı Kaynaklar / Aktif Toplamı.....[8]

Öz kaynak borç dengesi açısından oranın bir olması yeterli olmakta, birden büyük olması faaliyetlerde kullanılan varlıkların büyük kısmının yabancı kaynaklarla finanse edildiği anlamına gelmektedir (Adıgüzel ve Kızılaslan, 2015).

1.7.2.2. Öz Kaynakların Yabancı Kaynaklara Oranı (Finansman Oranı)

İşletmelerin finansal bağımsızlığını gösteren bu oranın değerinin bir olması istenmekte, işletmenin öz kaynaklarının toplam yabancı kaynaklara oranlanması sonucu bulunur. Alacaklılardan kurtarıp işletmeyi finansal açıdan rahatlatmak için oranın yüksek olması gerekir ve formül [9]'daki gibi hesaplanır (Duran v.d., 2017). Öz kaynaklar ile yabancı kaynaklar arasında uygun bir dengenin varlığını tespit eden oran bu olmaktadır. Finans yöneticilerinin temel görevi, şirketin özelliklerini ve faaliyet alanını dikkate alarak en uygun seviyeye getirmekle bu dengeyi kurmaktır (Önce, 2013). Oranın istenen seviye altında olması durumunda işletmenin sahiplerindense çok üçüncü kişiler tarafından finanse edildiğini göstermekte ve bunun işletme için riskli olduğu söylenebilir.

$$\text{Öz Kaynakların Toplam Yabancı Kaynaklara Oranı} = \frac{\text{Öz Kaynaklar}}{\text{Toplam Yabancı Kaynaklar..}} [9]$$

1.7.2.3. Borçların Öz Kaynaklar Toplamına Oranı (Borç / Öz Sermaye Oranı)

Bu oran, finansman oranının tam tersidir. Borçların ne kadarlık yüzdesinin öz kaynaklardan karşılandığını gösteren bir oran olup, işletmelerin uzun vadeli borç ödeme gücünün belirleyicisi olan bu oran ne kadar yüksek ise, işletmenin borçlarını kolaylıkla ödeyeceği anlamına gelir. Formül [10]'daki hesaplama yöntemi ile belirlenir (Karaca ve Kanışlı, 2015: 32). Bir başka deyişle, işletmenin büyümesinin nasıl finanse edildiğini ve öz kaynakların işletmenin sahip olduğu borçlar için bir garanti oluşturduğunu belirtir (Ceylan ve Korkmaz, 2015: 57-58). Öz sermaye oranı olarak ta bilinen bu oranın düşük olmaması tercih edilmektedir. Hatta %50'nin üzerinde olması beklenmektedir (Aktan ve Bodur, 2011: 61).

$$\text{Borç/Öz Sermaye Oranı} = \frac{\text{Toplam Yabancı Kaynaklar}}{\text{Öz Kaynaklar.....}} [10]$$

1.7.3. Faaliyet Performansı

Çeşitli iş dalında faaliyet gösteren işletmelerin sahip olduğu değerler ile faaliyetlerini yerine getirmekte kullanılan ekonomik varlıklarını verimlilik ilkelerine uygun olarak yerine getirilip getirilmediğini ölçmede faaliyet performansı oranlarından yararlanılmaktadır (Önce, 2013: 69). Faaliyet oranları, bir firmanın gayri nakdi varlıkları nakit varlığa ne kadar sürede dönüştürdüğünü ölçer (Sarkodie v.d., 2015). Diğer bir açıdan işletmenin faaliyet süresince varlıklarını etkin olarak nasıl kullanıldığını ölçmek için yararlanılan oranlardır (Gündoğdu, 2017: 134).

1.7.3.1. Stok Devir Hızı Oranı

Stok devir hızı, bir dönemin stok sayısının yenilenme sayısını göstermekte ve stok yönetim prosedürlerinin etkili yönetilip yönetilmediğini anlamaya yardımcı olmaktadır. İşletmelerin dönen varlık kalemlerden biri olarak stokların paraya dönüşme yeteneği önemlidir çünkü bir kısım kısa vadeli borçlarını ödeyebilmesi buna bağlıdır (Usta, 2005: 87). Genel olarak yüksek devir hızı kârlılığı artırabildiği için stoklarda yapılan yatırımların doğruluğunun göstergesi niteliğinde olup likiditelerde bir artış gerçekleştiği şeklinde yorumlanabilir. Formül [11]'deki gibi hesaplanmaktadır (Okka, 2015: 133).

Stok Devir Hızı Oranı = Satılan Ticari Mal Maliyeti / Ort.Ticari Mal Stok..[11]

1.7.3.2. Alacak Devir Hızı Oranı

İşletmede ticari alacakların bir yılda ne kadar sıklıkta tahsil edilebildiğini gösteren bu orandaki artış alacak devir hızında büyüme olduğunu azalmanın devir hızının düştüğünü gösterir. Yani, alacakların devir hızı arttıkça alacak likidite değeri artar. Formül [12]'deki hesaplama yöntemi ile bulunur (Önce, 2013: 72). Bir başka deyişle, işletmenin likiditesini gösterir ve toplam aktiflerin verimli kullanıp kullanılmadığının işareti olarak kabul edilmektedir

(Çabuk ve Lazol, 2018: 217). Alacak devir hızının zaman içinde artması, işletmenin etkin yönetildiğini ortaya koymakta ancak azalması ise performansının hedeflerini karşılamadığı olarak değerlendirilebilir.

Alacak Devir Hızı = Net Satışlar / Aktif Toplamı.....[12]

1.7.3.3. Net İşletme Sermayesi Devir Hızı Oranı

Satışlara oranla likiditenin ne ölçüde olduğunu gösteren net işletme sermayesi oranı, işletmenin cari aktifleri ile pasifleri arasındaki fark olarak bilinmektedir. Bu farkın satışlara bölünmesi ile hesaplanan bu oran arttıkça likiditenin artacağı şeklinde yorumlanır (Okka, 2015: 130). Diğer bir ifadeye göre satışlardaki artış aynı zamanda dönen varlığın finanse edilme ihtiyacını da arttırmaktadır (Duran v.d., 2017). Hesaplaması formül [13]'teki gibidir.

Net İşletme Sermayesi Devir Hızı Oranı = Net Satışlar/İşletme Sermayesi..[13]

1.7.4. Kârlılık Performansı

Kâr ve maksimize edilmesi bir işletmenin istikrarlı ve sürdürülebilir bir gelişme içinde faaliyet göstermesi açısından önemli hedefidir. Genel olarak, kârlılık göstergesi finansal performansın bir ölçütü olarak kullanılmış, oranda bir artış varsa işletme finansal açıdan iyi durumda olduğu ifade edilmiştir (Hoang v.d., 2019). Kârlılık oranları firmanın varlıklarını kullandığını ve kabul edilebilir bir getiri oranı elde etmek için giderlerinin kontrolünü ölçer (Sarkodie v.d., 2015). Kârlılık oranları toplam performansını ortaya koymaktadır. Önemli kârlılık oranları ise sırasıyla öz sermaye kârlılığı, aktif kârlılığı, brüt kâr ile faaliyet kâr marjı ve net kâr marjı olarak beş kategoride incelenebilmektedir (Okka, 2015: 132). Dolayısıyla, kârlılık oranları işletmenin finansal performans durumunu gösterdiğinden ve yatırımcıların kârlılığını sürdürmeye çok ilgi duymasından dolayı önemli bir finansal oran olduğu söylenebilir.

1.7.4.1. Öz Sermaye Kârlılığı

Öz sermaye kârlılığı oranında yatırımcıların kârlılığı ölçülür ve bu oran işletme varlıklarının etkili kullanma derecesini gösterir. Başarı ve kârlılık durumu analizinde önemli bir gösterge olan bu oranın yüksek olması beklenir. Formülü [14]'teki gibidir (Akdoğan ve Tenker, 2010: 671). Bu oran ortaklarca sağlanan değerlerin işletmede ne kadar etkili ve verimli düzeyde olduğunu belirlemek amacıyla hesaplanır (Önce, 2013: 73). Öz kaynak kârlılığı, kullanılan yabancı kaynağın etkinliğine bağlı olarak da değişebilir (Şenol ve Ulutaş, 2018). Bunun içindir ki her zaman önem taşıdığı söylenebilir.

$$\text{Öz Sermaye Kârlılık Oranı} = \text{Dönem Net Kârı} / \text{Öz Kaynaklar} \dots \dots \dots [14]$$

1.7.4.2. Aktif Kârlılığı

İşletmenin bir dönemdeki aktiflere yapılan toplam yatırımın ne kadarlık bir kâr sağladığını ve varlık kullanım verimliliklerini gösteren oran aktif kârlılık oranıdır. Şöyle ki, bu oran ile birim başına aktif varlıklardan ne kadar kâr elde edildiği gösterilmektedir. [15]'teki gibi formülüze edilmektedir (Dayı, 2013: 175). Ayrıca, varlıkların ne ile finanse edildiğine bakmaksızın faaliyet kârlılığını tespit etmede kullanılmaktadır (Şenol ve Ulutaş, 2018).

$$\text{Aktif Kârlılığı} = \text{Dönem Net Kârı} / \text{Aktif Toplamı} \dots \dots \dots [15]$$

1.7.4.3. Brüt Kâr Marjı

İşletmenin bir dönemdeki faaliyetinin neticesinde satışlardan elde edilen kârı gösteren oran brüt kâr marjı oranıdır. Satış hâsılatıyla satış maliyetleri arasındaki fark brüt kârı oluşturur ve brüt kâr marjı bulma yöntemi ise brüt kârın net satışlara bölünmesiyle gerçekleşir (Duran v.d., 2017). Bu oran şirket satışlarının vergi ve faize ne derecede bağlı olduğunu gösterir, aynı

zamanda malların veya hizmetlerin fiyatlandırılmasında öneticilere yardımcı olur (Ceylan ve Korkmaz, 2015: 65). Hesaplaması [16]'da gösterilmiştir.

Brüt Kâr Marjı = Brüt Satış Kârı / Net Satışlar.....[16]

1.7.4.4. Faaliyet Kâr Marjı

İşletmenin esas faaliyetleri sonucunda edinilen kârı gösteren oran faaliyet kâr marjıdır. Sermayenin verimli kullanılıp kullanılmadığı konusunda bilgi veren bu oranın formülü [17]'deki gibi gösterilmektedir (Karaca ve Kanışlı, 2015: 36). Faaliyet kâr oranı yüksekse işletmenin ana faaliyetinin kârlı ve verimli olduğu anlamına gelir (Önce, 2013: 74). Faaliyet kâr marjı ile rakiplere göre satışların kârlılığının ne durumda olduğu anlaşılmaktadır (Ağırbaş, 2014: 97). İşletmenin faaliyet dönemi sonucunda ortaya çıkan kârın sürekli ve güvenilir olması için, esas itibariyle faaliyet kârından oluşması beklenir (Bulut, 2017).

Faaliyet Kâr Marjı = Faaliyet Kârı / Net Satışlar.....[17]

1.7.4.5. Net Kâr Marjı

Net kâr marjı oranı, bir işletmenin faaliyetlerine ait net verimliliği konusunda bilgi almamızı sağlayan, tüm giderlerin bu noktadan önce gerçekleşmesinden dolayı vergi sonrası kârı gösteren orandır. Olumlu olarak değerlendirilmesinde oranın yüksek olması etkili olup, bir birim satış miktarı kârlılığının yüksek olduğu anlamını ifade etmektedir. Oranı [18]'deki formül ile bulunur (Okka, 2015: 140). İşletme faaliyetlerinin net etkinliği hakkında bilgi sağlayan bu oran için standart bulunmamakla birlikte büyük sanayi işletmelerinde bu oranın %4-6 arasında olması beklenir (Önce, 2013: 74).

Net Kâr Marjı = Net Kâr / Net Satışlar.....[18]

1.7.5. Piyasa Değeri Performansı

Piyasa oranları, yatırımcının bir şirketin hissesine sahip olma ve aynı zamanda hisse senedi ihraç etme maliyetini ölçer. Bunlar, hissedarlar için yatırımın geri dönüşüyle ve şirketin hisselerine yapılan yatırımın geri dönüşü ile süresi arasındaki ilişkiyle ilgilidir (Sarkodie v.d., 2015). Buna istinaden, halka açık anonim şirketlerinin borsada işlem gören hisse senetlerine uygulanan diğer finansal performans ölçme yöntemi de piyasa değeri performans oranları olduğu söylenebilir (Duran v.d., 2017). Yöneticilerini ve hissedarları ilgilendiren oranlardan fiyat/kazanç oranı ve piyasa değeri/defter değeri olmak üzere iki başlık altında açıklanmaya çalışılmıştır.

1.7.5.1. Fiyat / Kazanç Oranı

Fiyat kazanç oranı daha çok yatırımcılar tarafından kullanılmakta olup, hisse senedi başı payına düşen kâr payıyla hisse senedinin borsa fiyatı arasında bağlantıyı tespit etmeyi amaçlar. Formülü [19]'daki gibidir (Duran v.d., 2017). Fiyat kazanç oranı yüksekse hisse senedinin daha da değer kazandığı veya hisse senedinin düşük riskli olduğunu gösterir. Oranın artması hisse senedinin satılması, düşük bir fiyat kazanç oranı ise hisse senedini satın alınmasına olanak sağlamaktadır (Çabuk ve Lazol, 2018: 233).

Fiyat Kazanç Oranı = Hisse Başına Piyasa Fiyatı / Hisse Başı Kazanç.....[19]

1.7.5.2. Piyasa Değeri / Defter Değeri Oranı

Bu oran, bir işletmenin piyasa değerinin işletmenin öz kaynak değerinin ne kadar fazlası olduğunu göstermekte olup, katsayı büyüdükçe işletmenin hisse senedi değer kazanarak yükseldiği anlamına gelmekte, katsayının küçülmesinden ise değer kaybettiği anlamı çıkmaktadır. Bu oranın doğru yorumlanmasında sektör ortalamasından yararlanılmalıdır. (Çabuk ve Lazol, 2018: 234). Genellikle bir işletmenin verimi arttıkça piyasa değeri oranının da

arttığını söyleyen araştırmacılar bir işletmenin finansal tabloları ile piyasa değerini temsil eden oranlar arasında bir paralellik olduğunu belirmişlerdir. (Duran v.d., 2017). Piyasa değeri oranı [20]'deki gibi hesaplanmaktadır.

Piyasa Değeri/Defter Değeri Oranı= Hisse Başına Piyasa Değeri / Hisse Başına
Defter Değeri.....[20]



2. BÖLÜM

DIŞ TİCARET KAVRAMI VE İŞLETMELERDE DIŞ TİCARET YOGUNLAŞMASI

Çalışmanın ikinci bölümünde öncelikle dış ticaret kavramı, ithalat ve ihracatın tanımı ile türlerinin neler olduğu, dış ticarete teslim şekillerini düzenleyen Incoterms 2010 uygulamaları hakkında genel bilgiler verilecek ve başlıca dış ticaret teorileri özetlenecektir. Akabinde çalışmanın diğer değişkeni olan yoğunlaşma endeksi kavramı, yoğunlaşma ölçütlerinin çeşitleri ile işletmelerde dış ticaret yoğunlaşması detaylı olarak açıklanacaktır.

2.1. Dış Ticaret Kavramı ve Tanımı

Ticaret, iki kişi veya kurumun aralarındaki mal ve hizmet alışverişi kavramıdır (Mzwri ve Altinkaya, 2019). Dış ticaret kavramı ise bir malın veya hizmetin bir ülkeden başka bir ülkeye aktarımının parasal karşılığını ifade etmektedir (Kaya, 2015: 8). Dış ticaret, dar anlamda bir ülkenin diğer ülkelere mal ve hizmet satması ve diğer ülkelerden mal ve hizmet satın alınmasını ifade etmekte olup sadece uluslararası mal ticaretini kapsamaktadır (Kolbaşı, 2018). Diğer bir basit ve açık bir tanımı da şöyle olabilir; dış ticaret ülkeler arasında mal ve hizmet alışverişi, arz ve talebin veya fiyatların uluslararası olaylardan etkilendiği ve etkilediği bir küresel ekonomiye yol açar denilebilir (Dinu, 2015). En geniş tanımlama ise; ülkelerin birbirleriyle yapmış oldukları tüm ticari ilişkiler dış ticaret olarak adlandırılmaktadır. İlaveten ülkelerin gelişmişlik faktörü, ülkelerin coğrafi ve fiziki koşullarındaki çeşitliliğe bağlı olarak üretim imkânının farklı olması sonucu üretimlerinin kendilerine yeterli olmaması ile ülkelerin uzmanlaşma yaparak dış ticaret yapmalarının temel nedenlerini başta fiyat olmak üzere teknolojik avantajlar birde yüksek kalite üretimi oluşturmaktadır (Dinler, 2012: 556). Dış ticaretin ülkelerin ekonomik kalkınma sürecinde oynadığı rol büyük ve önemlidir. Zira dış ticaret yoluyla iç dinamikleri harekete geçer ve ülkelerde kalkınma ancak dış ticaret sayesinde gerçekleşir (Şerefli, 2016: 137). Dahası, dış ticarete önemli bir yere sahip olan ülke refahının artırılması ve ana ihtiyaçların karşılanmasındaki etkenler, hem

ülkelerin kalkınmasının göstergesi hem de önemli bir temel gelir kaynağıdır. İki bağımsız devlet arasındaki dış ticaret, bazen de devletlerarasında oluşan ekonomik birlik aracılığıyla gerçekleştirilmektedir (Çakırca, 2018).

Dünya pazarlarında yer almak, genellikle gelişmekte olan ülkelerde sürdürülebilir ekonomik büyüme ve yoksulluğun azaltılması için gerekli koşullardan biri olarak dış ticaret kabul edilmektedir (Boddin v.d., 2017). Ayrıca yoğun ticaret yapmaya başlayan ülkelerde küreselleşme eğilimi etken olmuştur (Elitaş ve Şeker, 2017). Dış ticaret sayesinde farkı ülkeler ile ilişkiler kurulmakta ve böylece finansal varlıkların, yatırımların ve ticaret hareketlerinin ülkeler arasında süreklilik şeklindeki akışı ekonomik küreselleşme kavramını oluşturmaktadır (Ayrancı, 2009: 51). Bununla birlikte işlem hacmi dünya ekonomisinde her geçen gün artış göstermekte olup dış ticaret işlemleri ise önemli yer teşkil etmektedir. Dış ticaretin, birden fazla ülkede yapılan hizmet veya mal üretimi ve üretim faktörlerinin bir ülkeyle sınırlandırmasına uyma ihtiyacını ortadan kaldırması ülkelerin ilişkilerinin artarak sürmesine yol açmıştır. Artık dış ticaret işlemi dünyanın her tarafında önemli bir yer tutmakta ve giderek yoğunlaşmaktadır (Ağsakal ve Baral, 2016). Dolayısıyla, dış ticaretin önemi bir ülkeden diğerine mal ve hizmet sağlanması, istihdam sağlanması ile uluslararası pazarda mal ve hizmetlerin maliyetini kontrol etmesi olarak söylenebilir (Dinu, 2015).

Charnovitz 2011'e göre uluslararası ticaretin ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etkisi vardır (Aliaj ve Mekaj, 2018: 172). Dış ticaret, ekonomik büyüme yolunu hızlandırmak için temel bir faktör olarak kabul edilir. Birçok ülke istihdam yaratma, tasarruf yapma eğilimini artırma, döviz kazancını artırma ve daha az üretken kullanımdan yüksek üretkenlik kullanımına doğru giden yatırım verimliliğini artırmak için dış ticarete girmektedir. Böylelikle bir büyüme platformu olarak, insanların standartlarını ve tercihlerini genişleterek insan statüsünde istikrarlı bir iyileşmeye yolu da dış ticaret görülüyor. Hiçbir ülke ticaret yapmadan büyüyemediğinden dolayı dış ticaret dünyadaki ülkelerin ekonomik ve sosyal niteliklerinin yeniden yapılandırılmasında hayati bir rol oynamaktadır (Alavinasab, 2013). Dahası, dış ticaret ekonomik büyüme ve gelişmenin kilit faktörlerinden olup, ülkelerin

dünya ekonomik sistemine entegrasyonunda ana etkindir ve özellikle gelişmekte olan ülkelerin sosyo-ekonomik gelişimini teşvik eder (Korganashvili, 2018). Diğer taraftan, faaliyetlerin ihracatı ve ithalatı şirketler için daha fazla fırsat doğursa da aynı zamanda daha yüksek riskler içerir. Her ne kadar dış ticaret yıllar içinde önemli ölçüde değişmiş olsa da firmaların mal ve hizmetlerini gerçekleştirirken maruz kaldıkları riskler temelde aynı kalmaktadır. Bir şirketin yurt dışına açılmadan önce dış ticaret pazarının ek risklerinin farkında olması gerekir. Genel olarak küresel iş yapmanın riskleri ülke, finansal, ticari ve kültürler arası olmak üzere dört ana kategoriye ayrılabilir (Dinu, 2015).

Buradaki dış ticaret kavramı açıklamalarına göre, esas olarak farklı ülkeler arasındaki tüm mal ve hizmet ticareti dış ticaret olarak tanımlanabilir. Ayrıca dış ticaretin bir malın faydasını arttırmak veya ekonomik bir faaliyet olarak gelir elde etmede kullanılan, ülkelerin refah seviyesini yükseltmesi, ekonomik olarak büyümesine katkıda bulunması ve firmaların hayatta kalma olasılıkları üzerindeki faydalarının çeşitli açılardan açıkça ortaya çıkardığı anlaşılmaktadır.

2.1.1. İthalatın Tanımı ve Türleri

İthalat, başka bir ülkede üretilen malların ülkelerin kendi ithalat ve gümrük mevzuatına uyumlu olarak yurda girişinin yapılması ayrıca kambiyo mevzuatı gereğince ithalat bedelinin transferi işlemlerinin bütünü olarak ifade edilir (Gürsoy, 2016: 289). Farklı bir tanıma göre ise bir değer veya malın geçerli ithalat ve gümrük mevzuatı çerçevesinde uygun olarak yurtiçine serbest dolaşıma katılması ithalat olarak adlandırılır (Durukanoğlu, 2008: 491). Dış ticaret dengesini oluşturan ithalatın kendi içinde yedi çeşidi vardır (Kaya, 2015: 22):

- **Mal Karşılığı İthalat:** Malın çekilebilmesi için gümrüklemeden sonra malın bedelini ödeyip belgenin alınması ile gerçekleşen ithalat.

- Kredili İthalat: Bedeli daha sonra ödenmek üzere vadeli olarak yapılan ithalat.
- Bedelsiz İthalat: Herhangi bir bedel ödemededen yapılan ithalat.
- Akreditifli İthalat: Bir banka vasıtasıyla satıcı tarafında bulunan bir bankada alıcının malın sevk evraklarının teslimi sonucu ödemekle yükümlü utulan bir kredi açtırması şeklindedir.
- Ankonsinyasyon İthalat: Malın satışı yapıldıktan sonra malın bedeli belirlenmiş vadesi sonunda transfer edilmesiyle gerçekleşir.
- Belge Karşılığı İthalat: Bu ithalatta malın gelmiş olması şartı aranmaz ve ithalat ülkesinden yüklendiğine dair belgenin bedeli ödenerek bankadan alınan belgeler ile gerçekleştirilen ithalattır.
- Geçici Kabullü İthalat: İhracat amacı doğrultusunda yapılan ithalat.

Ayrıca ürünler bedelsiz olarak getirilse bile, gümrükte bedelli ithalat işlemlerindeki gümrük vergisi, kdv, diğer vergi resim ve fonlar gibi tüm vergiler tahsil edilir (Gürsoy, 2016: 291). Dolayısıyla, bir ülkedeki özel kişi veya kuruluşların yurt dışına gelir transferi yaparak mal ve hizmet satın alması işlemlerini ithalat olarak tanımlanabilir.

2.1.2. İhracatın Tanımı ve Türleri

İhracat, bir ülkedeki gerçek ve tüzel kişilerin kendi ülkelerinin yürürlükteki gümrük mevzuatı ve ihracat kanununa bağlı olarak yurtdışına veya serbest bölgelere ürün satışını yaparak, gönderilen ürün bedelinin ülkeye getirilmesi olarak tanımlanır (Kaya, 2015: 290). Başka bir tanıma göre ihracat uluslararası arenada karar alma stratejisi olarak görülerek kâr amacıyla müşterilerin isteklerini, ihtiyaç ve tercihlerinin tatmini için işletmenin olanaklarını kullanması, planlaması, değerlendirmesi ve denetlemesi olarak açıklanabilir (Canitez ve Yeniçeri, 2007: 116). Ülkelerin ekonomilerinin kalkınması ve genişlemesine katkı sağlaması açısından sahip oldukları ulusal kökenli en iyi ürün ve hizmetin diğer ülkelere para karşılığında satışının yapılması işlemi ihracat olarak ifade edilebilir.

İhracat ülke ekonomisinde önemli bir yere sahip olup, ülke ve dünya refahının artmasına katkıda bulunmak için, istihdam ve uluslar arası işbölümünün artmasına olanak sağlar (Acaravcı ve Kargı, 2015). Ayrıca ihracat döviz kazancındaki artışa katkıda bulunur ve devletin sosyal ve ekonomik gelişimini teşvik eder ((Korganashvili, 2018). İhracat, ticaret dengesi, ekonomik büyüme ve yaşam standartlarının iyileştirilmesine önemli katkı sağladığı için ülkelerin ekonomik sağlığı açısından kilit bir faaliyettir. Bununla birlikte ülke tanıtımı, yerli üretim kapasitesinin artırılması, yeni iş olanakları yaratılması, döviz rezervlerinin biriktirilmesi ve sınaî verimliliğin artırılmasına olanak sağlar (Reis ve Forte, 2016). Uluslararası başarıya ulaşma arayışındaki birçok firma için ihracat, büyüme stratejilerinin önemli bir bölümünü oluşturmaktadır (Obadia ve Bello, 2019). İhracat da kendi arasında çeşitlere ayrılmaktadır (Bağrıaçık, 2007: 150-198):

- Özellik Arz Etmeyen İhracat: Serbest İhracat olarak ta bilinir. İhracı yasaklı ya da ön izne tabi malların dışında veya kayda bağlı olmaksızın yapılan ihracat.
- İhraç Kayıtlı Satış: İhraççı açısından, bazı şartlarda KDV iadesiyle uğraşmaktan kurtulmasına imkân sağlayan ihracattır.
- Kayda Bağlı İhracat: İhracat yapılmadan önce gümrük beyannamesinin, İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği'ne kayıt yapılması gereken ihracat çeşididir.
- Konsinye İhracat: Ürünlerin kesin satışı daha sonra yapılmak üzere anlaşılan dış ülkelere, komisyonculara ve dış ülkedeki temsilciliklere mal temini şeklinde yapılan ihracat.
- Geçici İhracat: Serbest dolaşımdaki bir emtianın, işlenmek üzere üçüncü ülkelere geçici olarak gönderilerek ilgili ülke gümrük bölgesinden geçip ve tekrar serbest dolaşıma dâhil olmasını kapsayarak faaliyetlerin sonucunda elde edilen ürünlere tam veya kısmi muafiyet uygulanmak üzere yapılan ihracat türüdür.
- Tamir Amaçlı Çıkış: Daha önceden ithal edilmiş ürünün garanti kapsamında sözleşmeye istinaden yahut kanuni yükümlülük gereği ya da imalat hatası bulunmasından tamir amaçlı ihraç edilmesidir.

- Kredili İhracat: İki ya da çok taraflı kredi anlaşmaları dışında kalmak kaydıyla, ihracat bedelinin ilgili ülke mevzuatında öngörülen süreleri aşacak şekilde yurda getirilmesini sağlayan bir ihracat satış çeşididir.
- Bedelsiz İhracat: Yurt içine bedel gelmeden yurtdışına mal gönderilmesidir.
- Bağlı Muamele veya Takas Yoluyla Yapılan İhracat: İhraç edilen malın tümüne veya bir kısmına karşılık mal alındığı ihracat şeklidir.

2.1.3. Dış Ticarete Teslim Şekilleri

Dış ticarete maliyet ve riskler paylaşılırken ithalatçı veya ihracatçı olarak kime ait olacağının tespit edilmesinde tarafların sorumlulukları merkezi Paris'te olan Uluslararası Ticaret Odası tarafından hazırlanıp yönetilen ve Uluslararası Ticari Terimler (Incoterms) adı altında teslim şekilleriyle belirlenmiştir. Incoterms'ler ilk kez 1936'da düzenlenen bu kurallar en son 2000 yılında gözden geçirilip yeniden yazılmıştır (T.C. Millî Eğitim Bakanlığı, 2011: 6). Incoterms veya Uluslararası Ticari Terimler, alıcıların ve satıcıların sorumluluklarını ve görevlerini kesin olarak, kodlanmış bir dille uluslararası ticaret bağlamında standart bir şekilde tanımlamak için Uluslararası Ticaret Odası tarafından getirilen bir kurallar grubunu ifade eder (Yaakub v.d., 2018). Incoterms 2010'da teslim noktasına göre belirlenmiş dört temel grupta toplam 11 farklı teslim şekli bulunmaktadır. Bu teslim şekillerini E tipi, F tipi, C tipi ve D tipi olarak ayırmak mümkündür (T.C. Millî Eğitim Bakanlığı, 2011: 6):

➤ *E Tipi Teslim Şekilleri*

EXW (Ex Works) : Fabrikada Teslim

➤ *F Tipi Teslim Şekilleri*

FCA (Free Carrier) : Taşıcıya Masrafsız Teslim

FAS (Free Alongside Ship) : Geminin Doğrultusunda Masrafsız Teslim

FOB (Free On Board) : Gemide Masrafsız (Gemi Küpeştesinde

Tamamen Geçmiş) Teslim

➤ **C Tipi Teslim Şekilleri**

CFR (Cost And Freight) : Masraflar ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim

CIF (Cost, Insurance And Freight): Masraflar, Sigorta ve Navlun

Ödenmiş Olarak Teslim

CPT (Carriage Paid To) : Taşıma Ödenmiş Teslim

CIP (Carriage And Insurance Paid To) : Taşıma ve Sigorta Ödenmiş

Olarak Teslim

➤ **D Tipi Teslim Şekilleri**

DAT (Delivered At Terminal) : Terminalde Teslim

DAP (Delivered At Place) : Belirlenen Yerde Teslim

DDP (Delivered Duty Unpaid) : Gümrük Vergileri Ödenmiş Teslim

İşlecilerin işlemlerine uygun bir ticaret terimi kullanmaları son derece önemlidir. Incoterms'de "teslimat" terimi, riskin satıcıdan alıcıya geçtiği noktayı ifade eder (Incoterms, 2010: 5-10). Tablo 2.1'de Incoterms 2010'da bulunan teslim şekillerinin alıcı ve satıcı sorumluluklarının başlayacağı ile sona ereceği noktasında sınırları ve risk dağılımı gösterimi yer almaktadır.

Tablo. 2.1. Incoterms 2010 Teslim Şekilleri

Incoterms 2010	Taşıma Türü	Sorumluluk Dağılımı											
		Paketleme	Yükleme	İç Taşıma	İhracat Gümrüğü	Garniye Yükleme	Taşıma	Sigorta	Antrepoya Boşaltma	İthalat Gümrüğü	İç Taşıma	Yük Teslimi	
EXW EX Works İşletmede Teslim		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FAS Free alongside ship Gemi Doğrultusunda Teslim		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FCA Free Carrier Belirlenen Yerde Taşımacıya Teslim		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FOB Free On Board Gemi Bordrasında Teslim		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CFR Cost and Freight Mal Bedeli ve Taşıma		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CIF Cost Insurance and Freight Mal Bedeli, Sigorta ve Taşıma		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CPT Carriage Paid To Taşıma,...'e kadar ödenmiş		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CIP Carriage and Insurance Paid to Sigorta dahil taşıma,'e ödenmiş		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAT Delivered At Terminal Terminalde Teslim		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAP Delivered At Place Belirlenen Yerde Teslim		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DDP Delivered Duty Paid Vergi Yerinde Gümrük Vergisi Ödenmiş Olarak Teslim		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

Kaynak: İhracat İthalat Bilgi Platformu, (2019). *Incoterms 2010*, (çevrimiçi), www.İhracat.Co/P/Incoterms.html

Incoterms terimleri teslim yeri veya şehrinin terimin sonuna ekleyerek, üç harfle kısaltılmış biçimde ifade edilir. Bu terimlerden, dış ticaret yapan firmalar seçilen Incoterms türüne göre gümrüğe, nakliyeciyeye, alıcı ve satıcı olarak birbirlerine vermeleri gereken bilgi, belge ve dokümanları temin etmekle sorumludurlar (Paliu, 2012: 99-100). Günümüzde en son olan versiyonu 01.01.2011'de yürürlüğe geçen Incoterms 2010 kullanılmakta olup, 11 farklı üç harfli ticari terimi içermektedir (Yaakub v.d., 2018). Küresel tedarik zincirinde tarafların sorumluluklarının paylaşımı açısından, firmaların malın taşınmasında, el değiştirmesinde ve risklerin dağılımında net kuralları belirten dış ticaret ile ilgili belirsizliği ve riskleri en aza indirmek ve kârlarını en üst düzeye çıkarmak amacıyla Incoterms'lerden en doğru teslimat biçimini seçmelerinin önemli olduğu söylenebilir.

2.2. Dış Ticaret Teorileri

Dış ticaretin ekonomideki büyük rolünü ve etkilerini göz önüne alarak, dış ticaretteki ticari politikaların iyi bir şekilde hazırlanması, uygulanması ve takip edilmesi gerektiği anlaşılmaktadır. Bu nedenle dış ticaret teorilerinin ekonomi ile dış ticarete yön vermesi ve ülkelerin küreselleşme stratejilerindeki akışlarını belirlemek için son derece önemli olduğu söylenebilir. Bu başlık altında uluslararası ticarete ilişkin araştırmacılar tarafından geliştirilen teoriler hakkında bilgi sunulmaktadır.

2.2.1. Klasik Kuram Öncesi Dış Ticaret

Öncelikle, uluslararası ticaretin daha iyi anlaşılması açısından dış ticaret teorilerinin temellerini oluşturan ve önceleri geçerli olan düşünce akımlarından Merkantilizm ile Fizyokrasi akımına yer verilmelidir (Seyidoğlu, 2017: 14). Ayrıca tarihsel süreç içerisinde genel olarak merkantilist akımı dış ticarete korumacı politikaların uygulandığı 15 ve 18 yüzyıllar arasındaki dönemde görebiliriz (Yılmaz ve Divani, 2018: 11).

2.2.1.1. Merkantilizm

Merkantilizm 15.-18. yüzyıllarda Avrupa’da hâkim olmuş iktisadi bir düşünce sistemidir ve bu yaklaşım tarafından ekonomik olayların birbirleriyle olan etkileşimlerini incelemeye, nedensellik akımının ele alınması başlamıştır (Peker, 2015). 16. yüzyılda geliştirilen Merkantilizm, bir ülkenin zenginliğinin altın ve gümüş varlıklarının miktarına göre belirlendiğini belirterek, ithalatı caydırarak ve ihracatı artırarak altın ve gümüş işletmelerini tanıtmayı gerektiğine inanıyorlardı. Teoriye göre, bir ulusun nihai hedefi malların diğer ülkelere bağımlı olmaması için bağımsız olmaktır. Ayrıca, her ülkenin amacı, bir ticaret açığından veya ithalat değerinin ihracat değerinden daha büyük olduğu durumlardan kaçınmaktır. Böylece birçoğu ihracatı teşvik etti ve ithalatta kısıtlamalar getirdi. Bu strateji bugün hala kullanılmaktadır ve buna korumacılık denir (Mzwri ve Altınkaya, 2019). Bu görüş devletin ekonomiye fazla müdahale etmesi yönüyle eleştirilmiş olup zamanla yerini, devletin ekonomiye daha az müdahale ettikleri liberal ekonomik görüşün başlangıç noktası olan Fizyokrasiye bırakmıştır (Gilpin, 2016: 48-52). Devletlerin mutlak gücünü ve etkisini kullanarak ekonomiye yön vermesiyle korumacı dış ticareti benimseyen Merkeantalizm ekonomik büyümenin de bu şekilde sağlanabileceğini savunduğunu söylenebilir.

2.2.1.2. Fizyokrasi

Fizyokratların ileri sürdüğü düşünce, Merkantilistlerin tersine bu yaklaşım ekonomideki serbest ticaret yaklaşımını savunmuş, korumacılığı reddetmiş ve özellikle devletlerin ekonomiye, tarım sektöründeki müdahaleleri ile vergilendirmeye karşı çıkmıştır (Aşkın v.d., 2011: 59). Fizyokratların özellikle tarım üretiminin vergilendirilmesi, ihracat kalemlerinin tarım ürünlerinden oluşturulması gerektiğini, doğal düzenin varlığı ve bu nedenle devletin ekonomiye müdahale etmemesi gerektiği düşüncesiyle klasik iktisat ekolünün de temellerini atmışlardır (Bilgili, 2012: 23). Özetle, Fizyokrasi görüşünün ülkenin zengin olması için toprakla yani tarımla uğraşılması gerektiğini savunduğu söylenebilir.

2.2.2. Klasik Dış Ticaret Teorileri

Klasik dönemdeki ticaret modeli en temel ve en genel haliyle ülkelerin karşılaştırmalı bir üstünlüğe sahip oldukları malları ihraç etme eğiliminde olduklarını tahmin etmektedir. Yani, daha düşük üretkenliğe sahip ürünlerde ve göreceli olarak bol miktarda üretim faktörünün yoğun kullanımını sağlayan ürünlerde nispeten düşük bir fiyat gözlenir (Diez v.d., 2016). Adam Smith 1776 yılında yazdığı ve bilimsel olarak açıkladığı Milletlerin Zenginliği isimli kitabıyla da serbest ticaret fikri küresel ölçekte oluşmuş ve bu yönde uygulanmaya birtakım politikalar koyulmuştur (Yılmaz ve Divani, 2018: 11).

2.2.2.1 Mutlak Üstünlükler Teorisi

Dış ticaretin serbest olmasını savunan Adam Smith, Mutlak Üstünlükler Teorisini ileri sürmüştür. Smith'e göre, eğer bir ülke diğerinden mutlak düşük bir maliyetle ürün üretebilirse, üretimi konusunda uzmanlaşmalıdır. Diğer yabancı ülkelere ithal edilen ürünlerde mutlak avantaja sahip olmamalıdır (Aktaş, 2016: 12). 1776'da Adam Smith sunduğu bu yeni teorisinde bir ülkenin diğer ülkelere göre daha verimli bir şekilde üretim yapabilme yeteneğine odaklandı ve ülkeler arasındaki ticaretin hükümet tarafından kontrol edilmemesi veya sınırlandırılmaması gerektiğini ayrıca piyasa güçlerine göre doğal olarak yapılmasını belirtti. Smith'e göre A ülkesi B ülkesinden daha ucuz veya daha hızlı veya her ikisini birden üretebiliyorsa, A ülkesi avantaj sağlamış olmakta ve bu malın üretilmesi konusunda uzmanlaşmaya gidebilir. Uzmanlaşma sayesinde ülkeler işgücünün daha yetenekli hale gelmesi için verimlilik yaratabilirler (Mzwri ve Altınkaya, 2019). Bu teori uluslararası ticareti ve nedenlerini açıklamada önemli bir adım olmasına rağmen eksiklerinin olduğu gerçektir (Karluk, 2013: 30). Mutlak üstünlük teorisine göre karşılıklı ticaret yapan iki ülkenin uzmanlaşması sonucu birlikte yaşam kalitesini arttırabilir ve daha yüksek düzeyde üretim ve tüketime ulaşılabilir.

2.2.2.2. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi

Klasik iktisatçılardan David Ricardo kitabında mutlak üstünlüklerle ilgili teorileri geliştirerek karşılaştırmalı üstünlükler teorisi' ni ortaya atmış ve ülkeler göreceli olarak daha ucuza üretebildikleri malların üretiminde uzmanlaşarak, mutlak üstünlükleri karşılaştırılarak en çok üstün olduğu mallarda ticaret yapması gerektiğini açıklamıştır (Tunç, 2014: 12-14). Ricardo, karşılaştırmalı üstünlük yasasını emeğin değer teorisi altına dayandırdı. Emek değer teorisine göre, bir emtianın değeri veya fiyatı, sadece emtia üretimine giren emeğin miktarına bağlıdır. Ayrıca emtia, tüm emtiaların üretiminde aynı sabit oranda kullanılır. Karşılaştırmalı üstünlük yasası, iktisadın en ünlü yasalarından biridir (Pal, 2018). Bununla birlikte, teorinin emeğe dayanması ve emeğin verimliliğindeki farkların nedenlerini açıklayamamış olmaları da teorilerinin eleştirilen yönleri arasındadır (Seyidoğlu, 2017: 35). Dolayısıyla, Ricardo karşılaştırmalı üstünlükler ticaretin temelini oluşturmakta ve ulus ötesi ticaret için önemli olan bir ülkenin bir malın üretiminde göreceli bir biçimde üstünlüğe sahip bulunmasının yeterli olacağını ileri sürmüştür.

2.2.3. Neoklasik Dış Ticaret Teorileri

İktisadi büyümeyi etkileyen faktörler olarak Solow tarafından öncülüğü yapılan neoklasik dış ticaret teorileri dış etkenler olarak büyüme modeline teknolojik gelişme ve nüfus artışını eklemiş ve ekonomik büyümede teknik bir ilerleme olmadığını ve belirli bir süre sonra sabit kaldığını göstermiştir (Taban ve Kar, 2006: 160). Neoklasik teorilerin modeline dâhil ettikleri para cincinden üretim maliyetlerini, ürün fiyatını, nakliye maliyetini ve döviz kurlarını unsurlarının yanında serbest ticaret, tam rekabet ve istihdam varsayımına dayandırırılar (Köse, 2018: 62). Neoklasik iktisatçılar tüm faktörleri fırsat maliyeti kavramı ile değiştirerek, yani emek maliyetinin yerine koyup karşılaştırmalı üstünlük modelinin eksikliğini giderdikleri söylenebilir.

2.2.3.1. Heckscher-Ohlin (Faktör Donatımı) Teorisi

Uluslararası ticaretin bir başka klasik teori modeli de faktör oranları teorisi olarak da adlandırılan Heckscher-Ohlin teorisidir. 1900'lerin başında, Heckscher-Ohlin teorisi Eli Heckscher ve Bertil Ohlin olmak üzere iki ekonomist tarafından kurulmuştur. Teorileri, bir ülkede toprak, emek ve sermaye gibi bol miktarda bulunan faktörleri kullanan ürünler üreterek bir ülkenin nasıl karşılaştırmalı üstünlük sağlayabileceğini açıklar ve ülkelerin daha ucuz üretim faktörleri veya kaynakları veya bu ülkede büyük arzları olan malları üreteceklerini ve ihraç edeceklerini belirtir. Buna karşılık, ülkeler yüksek talep gören ancak arz yetersizliği olan kaynakları gerektiren ürünleri ithal edeceklerdir (Mzwri ve Altinkaya, 2019). Yoğun kullanım gerektiren malların üretiminde faktörlerin bir etken olduğunu, karşılaştırmalı bir avantaja sahip olacağını Heckscher-Ohlin teorisi ortaya çıkarıyor. Ricardo'nun teorisi üretimdeki karşılaştırmalı üstünlüğün nedenini belirtmede uzmanlaşmaya yol açacağını, Heckscher-Ohlin teorisi ise karşılaştırmalı üstünlüğün varlığının mantığını açıklamaktadır (Dawkins, 2003: 135). Kısaca bu teoride ülkelerdeki faktör donanımları ve tutarlarındaki değişkenler açıklanmış, dış ticaret ülkelerin farklı faktör yoğunluklarına sahip olmaları açıklanmıştır.

2.2.4. Yeni Dış Ticaret Teorileri

II. Dünya Savaşı'ndan sonra dış ticarete yetersiz kalan olguları açıklamak için uluslararası ticaretle ilgili yeni bir modern teori kategorisi ortaya çıktı. Yeni teoriler ile ülke merkezli ticaret teorilerinin yerine, sağlam temelli teoriler geliştirildi (Mzwri ve Altinkaya, 2019). Yeni teorilerin en belirgin özelliği, dış ticareti açıklamaya yönelik tam rekabet olarak ve sabit getiri varsayımlarının ölçeğe göre bırakılmış olmasıdır. Oluşturulan bu yeni teoriler ilk olarak nitelikli işgücü teorisi olup, teknoloji açığı teorisi izlemektedir. Ürün dönemleri üçüncü sırada, sonrasında da tercihlerde benzerlik, ölçek ekonomileri ve monopolcü rekabet teorisi izlemektedir (Karluk, 2013: 139). Yeni dış ticaret teorilerinin çeşitleri bu başlık altında açıklanacaktır.

2.2.4.1. Nitelikli İşgücü Teorisi

Nitelikli işgücü teorisine göre, gelişmiş sanayi ülkelerinde yapılan dış ticaretin temelini nitelikli işgücü arasındaki farklılıklar oluşturmaktadır yani nitelikli iş gücüne sahip olan ülkeler bu faktörün kullanımını gerektiren malları üretirler ve bu şekilde dış ticarete katkı sağlarlar (Yüksel ve Sarıdoğan, 2011: 201). Keesing ve Kenen gibi iktisatçılar tarafından nitelikli işgücü teorisi açıklanmıştır. Teoride nitelikli işgücü bol olan ülkeler daha ileri sanayi ürünlerini üretebilmekte, niteliksiz işgücüne sahip olan ülkeler daha niteliksiz ve emek yoğun ürünler üretmesi varsayımından hareket edilmektedir (Tunç, 2014: 9-44).

2.2.4.2. Teknoloji Açığı Teorisi

Richard Posner tarafından 1961'da dış ticaret kavramını teknoloji açığı teorisi ile açıklar. Teoride, bir ürün üretiminde faydalanılan teknik bilgide ülkeler farklılık bulduklarında o ürünün ilk üreticisi oldukları gibi aynı zamanda ilk ihracatçısı olduklarını ancak zaman geçtikçe diğer ülkeler bu ürünün üretimini taklit edebilmek için üretimini sağlayacakları görüşüne yer verilmiştir. Bu yaklaşımına göre, teknolojik açıdan gelişip ilerleyebilmek rekabet gücü analizlerinde ülkeler için belirleyici bir unsurdur ve ülkeler maliyet avantajlarını teknolojik yenilikler vasıtasıyla kazanabilmektedirler (Arıç, 2013: 84). Sanayileşmiş ülkelerde dış ticaretin büyük bir kısmı yeniliğe dayalı yüksek teknolojik kapasite gerektiren mallardan meydana gelmektedir (Albayrak ve Ağazade, 2017: 13). Ayrıca bu teoriye göre, ülkeler yeni bir ürün yada üretim teknolojilerini kendi ekonomisinde hızla uygulayıp ve devamlı olarak dış pazarlara yeni mallar sürdüğü takdirde dış ticarete kalıcı başarı elde edebilir (Melemen, 2016: 8). Gelişmiş ülkelerde yapılan dış ticarete çoğunlukla ileri teknoloji ve yeniliğe dayalı ürünler tercih edilmektedir. Gelişmiş ülkelerdeki üretimin gelişmekte olan ülkelere doğru ilerlemesi maliyetlerin artması ve taklitçilerin öğrenme sürecini tamamlamasına bağlıdır (Albayrak ve Ağazade, 2017: 13).

2.2.4.3. Ürün Dönemleri Teorisi

Diğer bir yeni teorilerden olan ürün dönemleri teorisi 1966 yılında Raymond Vernon tarafından meydana çıkmıştır. Vernon, az gelişmiş ve sanayileşmeye yeni başlayan ülkelerin bazılarının ihracatlarında yaşanan artışları teorisinde açıklamaya çalışmıştır. Bu teoriye göre, ürünlerinin bazılarının üç aşamaya bölünebileceğini, bir ürünün ortaya çıkışı yani üretimi ürünün gelişme ve yenilenme döneminden durakladığı döneme doğru daha basit bir hale geleceği savunulmaktadır (Ünsal, 2017: 211). Ürün dönemleri teorisi, ürün yaşam döngüsünde üç farklı aşama olduğunu belirten bir başka modern firma temelli teori modelidir. Bu aşamaların sınıflandırılması ise yeni ürün, olgunlaşan ürün ve son olarak standart ürün olmaktadır. Bu teori, yeni bir ürünün üretiminin tamamen yeniliğin yapıldığı ülkesinde gerçekleşmesini beklediği ifade etmektedir (Mzwri ve Altinkaya, 2019). Böylece bu döngünün sürecinde ihracatçı ülke ithalatçı ülkeyle değiştirilen pazarda tekrar eden bir hal alır, yenilikçi ülkede arz varken başlangıçta taklitçi ülkenin arasında tekrarlanır (Albayrak ve Ağazade, 2017: 13).

2.2.4.4. Tercihlerde Benzerlik Teorisi

1961'de Staffan Burenstam Linder'in ileri sürdüğü tercihlerde benzerlik teorisi'ne göre gerçekleştirilen dış ticaretin yapıma yoğunluğu gelir seviyeleri birbirine yakın ve homojen olmayan ürünlerin zevk ve tercihleri benzerlik göstermektedir. Daha sonra üretilen ürünlerin ihracatı ülke içinde arz yeterli seviyeye ulaştıktan sonra başka ülkelere yöneltilerek tercihlerinde benzerlik teorisine göre talep karşılanmaktadır (Şeker, 2015: 18). Tercihlerde benzerlik teoremine göre, dış ticarete konu olan sanayi ürünlerinin ihracatı, bu malları üreten ülkelerin ihraç edebilecekleri ülkeler ile benzer gelir düzeyi ve benzer zevklere sahip olmalarına bağlı olduğunu öngörmüştür (Erlat, 2012: 103). Dolayısıyla, aralarında daha yoğun dış ticaret işlemleri gerçekleşen ülkelerin zevkleri benzerdir ve korumacılığı tercih etmezler (Elitaş ve Şeker, 2017).

2.2.4.5. Ölçek Ekonomileri Teorisi

Ölçek ekonomisi teorisinin başlıca dayanağı dış ticarete teknolojik uzmanlaşma ile beraber verimlilik ve üretim artışı olacağı ve bu artışın azalan maliyetleri oluşturacağıdır (Argın ve Bakkalcı, 2011: 44). Bu teorisin temel varsayımı, maliyetlerin üretim ölçeğine göre artan getiri sağlaması olup, ekonomik olarak aynı seviyede olan ülkelerin ticaretini açıklamak için ölçek ekonomileri vasıtasıyla yapılmaktadır. Dış ticarete ülkeler üretimlerini gerçekleştirirken ölçek ekonomisi önemi üzerinden uzmanlaştıkları ürünlerde yoğunlaşarak yapmaları önemlidir. En çok beğenilen ürünleri tüketiciler belirlemekte ve bunları üreten işletmeler, ihtiyaç duyulan diğer ürünlerin ise ithalatını yapmaktadırlar (Temel, 2017). Yeni dış ticaret teorilerinden olan ölçek ekonomileri teorisinde ülkeler arasında oluşan üretim ve verimlilik farklarından dolayı avantajlı duruma geçen ülkelerin dış ticareten kazançlı çıkacakları ortaya koyulduğu anlaşılmaktadır.

2.2.4.6. Monopolcü Rekabet Teorisi

Monopolcü rekabet teorisi, mikro ekonomik bakış açısıyla dış ticarete yaklaşmakta ve serbest piyasa ekonomisinin serbestlik dinamiğine vurgu yaparak fiyat rekabeti ve ürün farklılaşmasını açıklamakta olup, bu teori kapsamında ölçek ekonomileri yoluyla maliyet avantajı sağlayan şirketler benzer ürünleri küçük farklılıklarla ihraç edebilmektedir (Kaymakçı v.d., 2007: 2-46). Monopolcü rekabet teorisi dış ticarete üretici ve tüketiciler için yararlar sağlar. Şöyle ki ülke içindeki işletmeler üretimlerini arttırarak maliyetlerini düşürüp verimliliklerini arttırlar. Ayrıca yurt içinde üretilmeyen bir mal diğer ülkelerden kolaylıkla ithal edilebilir (Seyidoğlu, 2017: 108-109). Dolayısıyla, Monopolcü rekabet hipotezine göre ülkeler dış ticaret faaliyetlerini farklılaştırılmış ürünlerin ihracı ve ithali ile sağlamaktadır (Elitaş ve Şeker, 2017).

Uluslararası ticaretin yeni modelleri, ticaret maliyetlerinin ihracat kararlarının ve verimlilik dinamiklerini belirleyen önemli faktörler olduğunu

göstermektedir. Bu maliyetlerin firmalar arasında dış unsur ve sabit olduğunu varsayarak, bu teoriler deneyimli firmaların düşük ticaret maliyetlerine sahip olabileceğini veya yeni ihracatçıların diğer ihracatçıların kararlarını gözlemleyerek bu maliyetleri azaltabileceğini dikkate almamaktadır (Alvarez v.d., 2013). Genel olarak klasik dış ticaret teorileri ortaya çıktıktan sonra çıkan yeni teoriler, dış ticaretin refah üzerindeki olumlu etkiyi kanıtlamaya çalışmış, nihayetinde ülkenin dış ticaret hacmini artırma zorunluluğu uygulamıştır (Öztürk ve Sandalcılar, 2018). Yeni ticaret teorilerinin temelinde monopolcü rekabet olgusu bulunmaktadır ve dış ticarete kapsamındaki ürünlerin farklılaştırılmasına karşılık ürün fiyatlarının aynı kaldığı kabul edilmektedir. Yeni ticaret teorileri benzer yapıdaki ülkelerin dış ticaret yapabileceğini ve gelir kazanabileceğine dikkat çekmesi, dış ticaretin dinamiği ile ilgili başka bir bakış açısı sunmuş olup, bu çerçevede literatürde hızlı bir ilerleme başlatmıştır (Pişkin, 2017: 16). Bu tanımlara göre uluslar arası ticaret faaliyetlerini açıklayan klasik dış ticaret teorileri için, yeni dış ticaret teorileri geliştirilerek eksik tarafları giderilmeye çalışılmıştır.

2.3. Yoğunlaşma Endeksi Kavramı ve Dış Ticaret Açısından Kullanımı

Ülke ekonomilerinde önemli bir yere sahip olan dış ticaret konuları ile yoğunlaşma kavramının ilişkili olduğu düşünülmektedir. Bu nedenle, çalışmanın bu kısmında araştırmacıların ilgi gösterdiği konular arasında olan yoğunlaşma kavramı, dış ticaret için kullanılabilen yoğunlaşma endeksleri ve ölçülenmesi ile ülkeler arasında gerçekleşen ticari yoğunlaşma kapsamındaki dış ticaret ilişkilerine yer verilmiştir.

2.3.1. Yoğunlaşma Kavramı ve Tanımı

Yoğunlaşma genellikle, bir sektörün üretimi veya satışları belirli bir sayıda işletme aracılığıyla yürütülmesi ya da kontrol edilebilmesi anlamına gelmektedir (İldırar ve Kıral, 2018). Başka bir ifadeyle yoğunlaşma, belirli bir dönem içerisindeki bir verinin, içinde bulunduğu gruptaki toplam verisiyle olan

ilişkinin sonucundaki oranın belli bir yaklaşımla ağırlıklandırılmış hali olarak anlaşılabilir (Ayrancı, 2009). Yoğunlaşma iktisat literatüründe hâkim güç olmayı da ifade eder (Kaynak ve Ari, 2011: 39). Yoğunlaşma, herhangi bir pazarda ekonomi yönünden az sayıda işletmenin hâkimiyeti anlamına gelmekte olup, piyasada rekabet düzeyi ile piyasa yoğunlaşma oranı arasında ters bir ilişki vardır. Yani piyasa yoğunlaşma oranındaki artış rekabet seviyesini düşürür, orandaki azalış, rekabet seviyesini artırır (Yaşar v.d., 2017). Yoğunlaşma oranı yardımıyla, bir piyasanın tekeli mi yoksa tam rekabete yakınlığı analiz edilebilmektedir. Literatürde yoğunlaşma oranını belirleyebilmek için çok sayıda endeks geliştirilmiştir (İldıran ve Kıral, 2018).

Rhoades, ekonominin ve kayda değer deneysel kanıtların diğer şeylerin eşit olması durumunda firmaların yoğunluğunun pazar yapısının önemli bir unsuru ve rekabetin belirleyicisi olduğunu ifade etmiştir (Roj, 2016). Piyasa yoğunlaşmasının artması rekabeti olumsuz yönde etkilemekte olup, yoğunlaşmanın yüksek olduğu piyasalar monopol ve düopol pazarlara işaret etmektedir (Yaşar ve Gere, 2018). Yoğunlaşma derecesi sektör yapısını gösterir ve firmalar açısından rekabetçi davranış ile performansın önemli bir belirleyicisidir (Battal, 2014: 10). Bir piyasadaki firmalar arasındaki rekabeti ölçmek ve haksız rekabeti ortaya çıkarmak için yoğunlaşma analizi kullanılmaktadır (Baş, 2005: 39). Piyasa yoğunluğunun nicel değerlendirmesi konusu hem piyasa yapısı ile işletme performansı arasındaki ilişki üzerine ampirik araştırma yapan araştırmacılar hem de antitröst piyasası düzenlemesi amacıyla devlet yetkilileri için önemlidir (Krivka, 2016). Diğer bir ifadeye göre piyasa yoğunluğu, endüstriyel yapının önemli bir yönüdür (Roj, 2016).

Konu ile ilgili yapılan çalışmalar incelendiğinde, yoğunlaşma hakkında bir ekonomide veya bir sektörde yapılan faaliyetin yalnızca az sayıda işletme tarafından hesaba katılma derecesi ve piyasadaki hâkim firma sayısının göstergesi olarak tanımlanabilir. Ayrıca yoğunlaşma seviyesini ölçmek için birçok yöntem olduğu söylenebilir.

2.3.2. Yoğunlaşma Endeksleri ve Ölçülenmesi

Endeks, belirli bir zaman değerinde bir veya daha fazla değişkenlerin, maliyet ve performans gibi verilerini alarak bu değerlerin nispi hareketlerini ölçerek elde edilen sonuçları oransal olarak ifade eden göstergeler olup daha doğru yorumlar yapılmasını sağlarlar (Çakır, 2016: 3). Yoğunlaşma endeksleri ise, bir iş kolunda faaliyet gösteren firmalar ve bunların sayıları ile alıcılar ve bunların sayıları ve de sektörel özellikler gibi değişkenler dolayısıyla nasıl bir piyasa yapısının oluştuğunu gösteren ölçütlerdir (Demirel, 2014). Yoğunlaşma endeksi yoğunlaşma ölçütleri arasında hesaplama kolaylığı nedeniyle yaygın olarak kullanılan ölçüttür (Akardeniz ve Kıraç, 2015). Piyasa yapısının ne kadar rekabetçi olduğunun önemli göstergesi yoğunlaşmanın ölçülenmesidir. Bu nedenle pratik göstergeler sağlayan piyasa yoğunlaşma endeksleri yoğunlaşma ölçmede kullanılmıştır (Pehlivanoğlu ve Tekçe, 2013). Literatürde yoğunlaşma ile ilgili sıklıkla kullanılan altı adet yoğunlaşma ölçütleri bulunmaktadır (Ayrancı, 2009):

- Hirschman-Herfindahl Endeksi
- Entropy Endeksi
- Rosenbluth-Hall-Tideman Endeksi
- Yoğunlaşma Oranı
- Ayrıntılı Yoğunlaşma Endeksi
- Gini-Hirschman Endeksi

Yoğunlaşma ölçümleri, çeşitli endekslerin de yardımıyla piyasa türünün belirlenmesinde kullanılan önemli değişkenlerdir. Ayrıca, çeşitli göstergelere göre yoğunlaşma ölçerek piyasanın kontrol edilme derecesini de değerlendirmek mümkündür. Bu amaç doğrultusunda geliştirilen endeksler piyasa yapısından kaynaklanan rekabetçi davranışı analiz etmekte yararlanılmaktadır (Ildırar ve Kıral, 2018). Yoğunlaşma değerleri dış ticaret analizlerinde gösterilen ülke düzeyindeki çeşitliliğin önemli bir göstergesidir (Küçükiremitçi v.d., 2010: 2). Başka bir değişle yoğunlaşma seviyesinin ölçümü belli bir sektörde piyasa yapısını, pazar davranışını ve pazar performansını ortaya koymaktadır (Baş, 2005: 39). Girişimciler açısından

kullanışlı bir bilgi olan yoğunlaşma oranı, piyasa hakkında karar alacak olan kurumlara kolaylıkla yardımcı olacaktır (Kostakoğlu, 2015). Dolayısıyla, piyasa hakkında rekabet ve yapı düzeyi üzerinde bilgi alabilmemiz için yoğunlaşma endeksleri ile yoğunlaşmanın ölçülmesine ihtiyacımız olduğu söylenebilir.

2.3.2.1. Hirschman-Herfindahl Endeksi (HHI)

Hirschman-Herfindahl endeksi (HHI), tek bir sektördeki firmaların dağılımını temsil etmek ve rekabetin yoğunluğunu ölçmek için kullanılır (Roj, 2016). Hirschman-Herfindahl endeksi, hesaplamalarının basitliği nedeniyle ampirik araştırmalarda rekabet derecesini belirtmek için pazar yoğunlaşmasını ölçmede en yaygın kullanılan bir göstergedir (Krivka, 2016). Yoğunlaşmanın istatistiksel bir ölçütü olarak, Hirschman-Herfindahl endeksi bağımsız olarak A.O. Hirschman (1945) ve O.C. Herfindahl (1950) ile geliştirilmiş ancak Herfindahl endeksi olarak bilinir. Şirketlerin sayısını ve göreceli büyüklüğünü tespit eder ve bu nedenle HHI, pazardaki tüm firmaların göreceli büyüklüğünü bir pazara dâhil ederek pazardaki firma sayısını ve yoğunlaşmayı hesaba katar (Roj, 2016). Dış ticaret yoğunlaşmasında sıklıkla kullanılan ölçütlerden birisi olan Hirschman-Herfindahl Endeksi'nin özelliği, her t dönemi için dış ticaret paylarını (P_{jt}), kendileri kadar ağırlıklandırarak incelemesidir ve formül [21]'deki gibi ifade edilebilir (Ayrancı, 2009).

$$HH_t = \sum_{j=1}^n (P_{jt})^2 \dots\dots\dots [21]$$

Bir başka ifadeyle "*piyasadaki tüm firmaların piyasa paylarının kareleri toplamı olarak tanımlanan*" bu endeks "*sağlıklı, doğru ve kesin bilgi sağlar*" ve "*piyasa payları kareleri işleminden dolayı, piyasa payı yüksek olan firmalar daha fazla ağırlığa sahiptirler*" (İldırar ve Kırıl, 2018). Bir piyasa için HHI değerleri sıfır tüm işletmelerin pazar paylarının sıfıra yakın olduğu tam rekabet ve bir tekel aralığındadır. HHI, işletmelerin pazar paylarını

ağırlıkları olarak kullanan ve böylece kare nitelik değerlerinin toplamı olan katlanmış bir yoğunlaşma göstergesidir (Krivka, 2016). Teoride küçük endeks değerleri yoğun olmayan bir pazarı, büyük endeks değerleri ise yoğun bir pazarı göstermektedir (Evren ve Bayer, 2018). HHI değerinin hesaplanmasından sonra piyasadaki yoğunlaşmanın düzeyine istinaden sınıflandırma şöyledir (Kaynak, 2016):

- $0 < HHI < 1000$: Düşük Yoğunlaşması, Yüksek Rekabet
- $1000 < HHI < 1800$: Orta Seviye Yoğunlaşma, Orta Seviye Rekabet
- $1800 < HHI < 10000$: Yüksek Yoğunlaşma, Düşük Rekabet

2.3.2.2. Entropi Endeksi (E)

Ekonomik alanlara ilk girişi 1960'lara dayanan Entropi (E), faydalı bir istatistik olarak kabul edildi ve 1990'larda finansal alanlarda kullanıldı. Böylece günümüzde Entropi kavramı, ekonomik ve finansal çalışmalar alanında yaygın olarak uygulanmaktadır (Jiang ve Han, 2018). Yoğunlaşma hesaplamak için kullanılan bir başka ölçüm olan "*Entropy Endeksi'nde (E), dış ticaret paylarının çarpmaya göre terslerinin doğal logaritmaları alınır ve her bir dış ticaret payı, bu şekilde hesaplanmış doğal logaritması kadar ağırlıklandırılarak toplanır*" şeklinde açıklanmıştır. Hesaplama yöntemi formül [22]'deki gibi gösterilmektedir (Ayrancı, 2009: 57).

$$E_t = \sum_{j=1}^n P_{jt} [\ln(1/P_{jt})] \dots \dots \dots [22]$$

Hesaplamalarda Entropi değeri sıfır ile logaritma n arasında olmaktadır ve monopol piyasası oluşması sıfıra yakın değerden ve yüksek yoğunlaşma varsa oligopol piyasasına yakınlık olarak yorumlanmaktadır (Günlü, 2011). Entropy endeksine dayalı analizleri diğer endeks değerleriyle karşılaştırabilmek için formül [23]'deki pratik hesaplama ile "*dış ticaret payları*

değerlerinin, kendileri ile üslerini almak ve çıkan değerleri birbirleri ile çarpmaktır" olarak ifade edilebilir (Ayrancı, 2009: 57).

$$H_t = \prod_{j=1}^n (P_j)^{P_j} \dots [23]$$

Entropi endeksi bir ekonomide faaliyet gösteren firmaların sayısını, büyüklüğünü ve pazar payı eşitsizliklerini dikkate almaktadır (Önder, 2016: 197). Entropi endeksine dayalı analizler bünyesindeki zorluklardan dolayı sık kullanılmamakla beraber, analizlerde logaritmik değerlerle hesaplama yapmak gerektiğinden Hirschman-Herfindahl Endeksi'nin aksine küçük firmaları da hesaplamaya katması yönünden daha hassas olmasından dolayı ön plana çıkar (Kostakoğlu, 2015).

2.3.2.3. Rosenbluth-Hall-Tideman Endeksi (RHT)

Rosenbluth ve Hall-Tideman yoğunlaşma endeksleri, biçim ve karakter olarak birbirine yakın olup, bu endeks geçerli olan bir piyasada bulunan firmaların mutlak sayısının önemini vurgular (Ildırar ve Kırıl, 2018). Bu endekse göre işletmelerin ölçeklendirilme biçimi sektördeki payları ve endüstrideki büyüklük sıralaması içindeki yerleridir (Önder, 2016). Rosenbluth-Hall-Tideman Endeksi hesaplaması yapılırken, "*öncelikle dış ticaret payları, azalan sıraya konur. Her pay değeri, sıralamadaki yeri kadar ağırlıklandırılır*" denilmiştir. Bu endeks formül [24]'deki gibi hesaplanmaktadır (Ayrancı, 2009: 57).

$$RHT_t = \left[2 \cdot \sum_{j=1}^n (j \cdot P_j) - 1 \right]^{-1} \dots [24]$$

2.3.2.4. Yoğunlaşma Oranı (CR)

Yoğunlaşma oranı yaygın olarak kullanılan ölçüttür çünkü basit bir şekilde hesaplanabilmektedir ve belirli sayıda firma, sektör, ürün yada ülkenin toplam payını temsil etmektedir (Doğan ve Kaya, 2011: 6). Yoğunlaşma Oranı, dış ticarete sırayla en çok paya sahip olan “k” adet ülkenin verilerini kullanır ve dolayısıyla tüm dış ticaret paylarını dikkate almaz. Bu endekste istenildiği gibi seçilebilen k değeri, seçime göre farklı sonuçlar çıkaracağından dolayı bu endeks diğerlerine göre daha az objektif olmalıdır. Formülü [25]'teki gibidir. Uygulamada genelde CR(4) ve CR(8) şeklindeki ölçütler kullanılmaktadır (Ayrancı, 2009). Oranın değerinde meydana gelen bir artış dış ticarete yoğunlaşmanın olduğunu gösterirken, azalış ise dış ticarete çeşitlenme olduğunu ifade etmektedir (Seymen, 2009: 228).

$$CR(k) = \sum_{j=1}^k (P_{jt}) \quad n > k \quad \dots \dots \dots [25]$$

2.3.2.5. Ayrıntılı Yoğunlaşma Endeksi (CCI)

Horvath (1970) tarafından geliştirilen bu endeks, piyasa yoğunlaşması sorununa çözüm olmak adına piyasa payları dağılımını hesaplamaya yönelik çalışmalar sonucunda ortaya çıkmıştır. Kısmi ve toplu endekslerin birleşmesinden oluşan HHI Endeksi baz alınarak geliştirilmiş bir göstergedir (Ildırar ve Kırıl, 2018). Ayrıntılı Yoğunlaşma Endeksi için "*dış ticaret payları azalan sıraya konur ve her dönem için en büyük değerli pay (P1t) dışında kalan paylar, bu en büyük değerli payı ayarlamak amacıyla kullanılır*" olarak ifade edilir ve bu endeks formül [26]'daki gibi hesaplanmaktadır (Ayrancı, 2009: 58).

$$CCI_t = (P_{1t}) + \sum_{j=2}^n (P_{jt})^2 (1 + (1 - P_{jt})) \quad \dots \dots \dots [26]$$

2.3.2.6. Gini-Hirschman Endeksi (GHI)

Yoğunlaşma derecesinin belirlenmesinde kullanılan ölçütlerden son olarak Gini-Hirschman Endeksi (GHI), HH Endeks değerlerinin kareköklerinin 100 ile çarpılmasıyla elde edilmekte olup formül [27]'deki gibi hesaplanmaktadır (Ayrancı, 2009). Bu endeks uygulamalı çalışmalarda en sık kullanılan ölçütler arasında olup, GHI yoğunlaşma endeksi sıfır-100 arasında bir değer almaktadır. Endeksin sıfır değeri mutlak çeşitlenmeyi gösterirken, 100 değeri mutlak yoğunlaşmaya işaret etmektedir (Bashimov, 2017).

$$GH_t = \left(\sqrt{HH_t} \right) 100 \dots\dots\dots [27]$$

Gini-Hirschman endeksi önemli yoğunlaşma ölçütleri arasında olup, bir ülkenin ithalat ve ihracatındaki ürün yada ülke dağılımı oranının özellikle dönemler arası karşılaştırma yaparak analiz edilmesini sağlar (Erkan v.d., 2016). Dış ticarete konu olan bütün sektörleri içermesi nedeniyle, CR (4) veya CR (8) oranlarına kıyasla daha güvenilir bir endekstir (Bashimov, 2017).

2.4. Ticari Yoğunlaşma ve Dış Ticaret İlişkisi

İki farklı ülke arasındaki ticaret ilişkisinin karşılaştırılmasına dayanan kavram ticari yoğunlaşmadır (Akardeniz ve Kıraç, 2015). Esas olarak dış ticaretteki yoğunlaşma ise, belirli sayıda firma, belirli sayıda bölüm veya ülke tarafından dış ticaretin idare edilmesi olarak ifade edilir (Ayrancı, 2009). Ticaret, kaynakların üretimde karşılaştırmalı üstünlüğü olan ülkelere tahsis edilmesi yoluyla mal ve hizmetlerin verimli bir şekilde üretilmesini arttırır. Dış ticaretin bir ülkenin ekonomisi üzerindeki etkisi sadece nicel kazanımlarla sınırlı kalmamakta, aynı zamanda ekonomideki yapısal değişimi ve uluslararası sermaye akışını kolaylaştırmaktadır (Elias, 2018). Ayrıca ülkelerin arasındaki ticaret ilişkileri ölçütlerinin bağlı olduğu ölçütler, farklı faktör yoğunluklarına göre ekonomilerindeki uzmanlık düzeyleri, kültürel, gelişmişlik, yakınlık, ortak

sınırlar ve ekonomik birlikler gibi kriterlere dayanmaktadır (Özer v.d., 2012). Dolayısıyla ticari yoğunlaşma düzeyi, kalkınma ve gelişme politikalarını şekillendiren ekonomiler üzerinde çok önemlidir. Çünkü ihracat girdileri ekonomiye bağlı olarak dünya ekonomisine entegre olan az sayıda sektörde veya ülkede oluşuyorsa, fiyatlardaki dalgalanmaların ve dış talepteki daralmanın, ihracat girdilerinin düşmesi ile ekonomik istikrarsızlığın azalmasına neden olabileceği söylenebilir (Küçükkiremitçi v.d., 2010: 4).

Bir ülkenin ne ölçüde başka bir ülke veya ülke grubuyla ticaret yaptığını gösteren dış ticarete yoğunlaşma kavramına göre, yoğunlaşma artıyorsa ülke, ticaret ortakları ile dengeli bir ticaret yapmıyor ve dolayısıyla, ticaret bakımından belli ülke veya ülke gruplarına bağımlı hale geldiği söylenebilir. Ayrıca dış ticarete pazarın ve ürünlerin çeşitlenmesi, ülkenin dış rekabet gücü açısından önem arz etmektedir (Ayrancı, 2009). Küreselleşme ile birlikte yoğunlaşma kavramının dış ticaret açısından önem kazanması mümkün olmuş, bu oluşum eş zamanlı olarak ürün ve ülke seçimlerini değiştirmiş, ülkeler üzerinde dış ticaret hacimlerinde etkiler meydana getirmiştir (Kürşat, 2015). Dış pazarda büyük firmaların ihracat yapma olasılıkları daha fazladır, çünkü ölçek ve kapsam ekonomilerinden faydalanmalarını sağlar. Bu nedenle yoğunlaşma ve ihracat seviyeleri arasında pozitif bir ilişki olduğu varsayılmaktadır (Todorov, 2018). Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin pazarlarında, rekabetin önündeki engellerden biri olan ticari yoğunlaşma sıkça rastlanan durumlardan biridir (Yıldız, 2012). Ayrıca, ülkeler tarafından dış ticarete yoğunlaşmanın zaman içerisinde her açıdan azalan bir seyir izlemesi beklenmektedir (Battal, 2014: 67). Dolayısıyla, ekonomik büyümenin ve gelişmenin ana etkeni olan dış ticarete, piyasalardaki yetersizliğin ne ölçüde oluştuğunu tespit etmek, ticari rekabeti iyileştirmek ve tedbir almak için yoğunlaşma endekslerinden yararlanıldığı söylenebilir.

3. BÖLÜM

ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ

Bu bölümde tez kapsamında yapılan araştırmanın amacı, kapsamı ve önemi, araştırmanın modeli ve veri toplama şekli ayrıca tanımlayıcı istatistikle ulaşılan bulgular ile sonuç, yorum ve öneriler yer almaktadır.

3.1. Araştırmanın Amacı, Kapsamı ve Önemi

Bu araştırmanın amacı, ilaç sektöründe önde gelen bir işletmenin esas faaliyet konusu unsurlarına ait net dış ticaret faaliyetlerinin yoğunlaşma endeksi vasıtasıyla performansını anlamak ve bu performansın işletmenin esas faaliyet kârı yoğunlaşması üzerindeki etkilerini saptamaktır. Bu bağlamdan hareketle çalışmada, ilaç sektöründe bulunan bir işletmenin esas faaliyet konusu kapsamındaki net dış ticaret yoğunlaşmasının esas faaliyet kârıyla olan yoğunlaşma ilişkisi irdelenmektedir.

Bu perspektifle kapsam bağlamında, Türkiye’de ilaç sektöründe faaliyet gösteren önde gelen bir Türk işletmesinin esas faaliyet konusu olan bitmiş satışa hazır ilaç ve ilaç üretimi için gerekli hammadde ile yardımcı unsurlarının Ocak 2014-Aralık 2018 döneminin beş yıllık net dış ticaret faaliyetlerine ait TL bazındaki verileri kullanılacaktır. Öncelikle işletmenin 2014-2018 yıllarına ait beş yıllık her çeyrek döneminin esas faaliyetine konu olan TL bazındaki net dış ticaret faaliyetleri yoğunlaşma oranları arasında literatürde önemli bir yere sahip olan Hirschman-Herfindahl Endeksi ile ölçülecek ve işletmenin net dış ticaret performansı incelenecektir. Sonra yine aynı yıl ve dönemlere ait işletmenin TL bazındaki esas faaliyet kârı Hirschman-Herfindahl Endeksi ile ölçülecek ve işletenin net dış ticaret yoğunlaşmasının esas faaliyet kârı yoğunlaşması üzerindeki etkisi kıyaslamalı olarak değerlendirilecektir.

Bu sektörün seçilmesinde etken olan unsurlar, ilaç sektörü üretim hacmi ve kapasitesiyle katma değeri yüksek olan sektörler arasında yer almasıdır (IEIS, 2019). Dahası hızlı büyüyen sektörlerin başında gelen ilaç endüstrisi, en yoğun araştırma geliştirme yatırımını yapan, doğrudan insan sağlığını etkileyen ve tedavi hizmetlerini sunan bir sektör olduğundan önemini bir kat daha arttırmaktadır. İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası'na göre Türkiye ilaç sektöründe faaliyette toplam 69 firma bulunmakta olup, 74 tesiste üretim yapmaktadır. İlaç üretiminde kullanılan hammaddelerin yüzde 80'i yurt dışından tedarik edilmekle birlikte, altısı yerli olmak üzere toplam 12 tesiste yurtiçinde hammadde üretiliyor (KPMG, 2018). Ayrıca, 2018 yılı Türkiye'nin 500 büyük sanayi kuruluşunun açıklandığı listeye göre İstanbul Sanayi Odası 500 listesinde yer alan altı ilaç sektörü oyuncusu üretimden satışlar bazında sırasıyla şöyledir (ISO500, 2018):

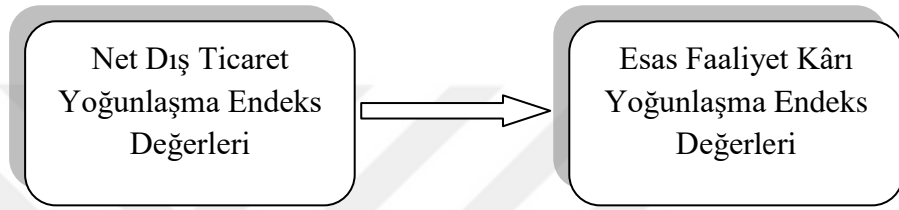
- 97. sırada Abdi İbrahim İlaç San. ve Tic. A.Ş.
- 188. sırada Deva Holding A.Ş.
- 200. sırada Koçak Farma İlaç ve Kimya San. A.Ş.
- 230. sırada Bayer Türk Kimya San. Ltd. Şti.
- 286. sırada Nobel İlaç San. ve Tic. A.Ş.
- 461. sırada Santa Farma İlaç San. A.Ş.

Dolayısıyla, bu işletmenin seçiminde Türkiye ilaç sektöründe en büyük ilk altı firma arasından yer alması ve ayrıca ISO500'ün 2018 verilerine göre üretimden satışlar bazında ikinci sırada olması ön planda olmuştur.

Bu çalışmanın önemi, ele alınan işletmenin 2014-2018 yıllarına ait beş yıllık dönemde esas faaliyet konusu olan bitmiş satışa hazır ilaç bütünü oluşturarak tüm unsurlara ait net dış ticaret yoğunlaşma değerinin işletmenin esas faaliyet kârı yoğunlaşma değerini nasıl etkilediğini endeks vasıtasıyla oransal olarak saptanmasıdır. Böylelikle, ilaç sektöründe net dış ticaret performansının nasıl yoğunlaştığının değerlendirilmesi istatistikî olarak ortaya konulabilecek ve finansal tablolarında yer alan esas faaliyet kârlılığında Hirschman-Herfindahl Endeksi kullanılabileceği açıklanmaya çalışılmıştır.

3.2. Araştırmanın Modeli ve Veri Toplama Şekli

İşletmelerin dış ticaret yapılanması ve stratejilerini etkin bir biçimde oluşturmalarında ekonomik gelişmenin bir boyutu olan dış ticaret yoğunlaşma endeksleri önemli rol oynamaktadır. Bu çalışmada ilaç sektöründe önde gelen bir işletmenin esas faaliyet kapsamındaki net dış ticaret yoğunlaşmasının esas faaliyet kârı yoğunlaşmasıyla olan ilişkisini irdelemek amacıyla, Şekil 3.1'deki modelin testi yapılacaktır.



Şekil 3.1. Araştırmanın Modeli

Ana veri olarak, Türkiye’de ilaç sektöründe faaliyete bulunan önde gelen bir Türk işletmesinin esas faaliyet konusu olan bitmiş satışa hazır ilaç ve ilaç bütünü oluşturulan hammadde ile yardımcı malzemelerine ait 2014-2018 beş yıllık dönemin net dış ticaret yoğunlaşma endeks değerleri ve aynı dönemin esas faaliyet kârı yoğunlaşma endeks değerleri kullanılacaktır. Bu yıl ve dönemlerin tercih edilme sebebi; veri toplama imkânlarının göz önüne alınması sonucu işletmenin esas faaliyet kârını gösteren faaliyet raporlarına ilişkin verilerin dönemsel olarak Kamuyu Aydınlatma Platformu üzerinden elde edilebilen yıllar olmasından dolayıdır. Karşılıklı kıyaslamayı yapabilmek ve daha tutarlı sonuçlar elde edebilmek için yine işletmenin kullanmış olduğu SAP programı üzerinden alınan raporların aynı dönemlerinin net dış ticaret faaliyetine ait verileri incelenmiştir.

Çalışmada ele alınan işletmenin net dış ticaret faaliyetlerine ait yapılan hesaplamalarda kullanılan işletmenin esas faaliyetine konu olan bitmiş satışa hazır ilaç (nihai ürün) ve ilaç bütünü oluşturulan gerekli hammadde ile yardımcı malzemelere unsurları şöyledir:

- Hazır ilaç
- Beşeri ilaç hammaddesi
- Beşeri tıbbi ürünlerin terkiibinde bulunan etken madde
- Dolandırılmış ilaç
- İlaç şişesi
- İlaç şişesi kapağı
- Jelâtin kapsül
- Cam boru, cam tüp
- Alüminyum folyo, boş tüp ve şerit, ambalaj
- Kauçuktan eşya
- Filtre
- Damlalık
- Tıpa
- Karton ilaç kutusu
- Ambalaj malzemesi
- Diğer yardımcı malzemeler

Çalışmada, sadece bitmiş satışa hazır ilaç ve bizzat sırf ilacın kendisi ile ilgili üretiminden paketlenmiş nihai ürün aşamasına kadar olan unsurlara ait veriler değerlendirildiğinden, işletmenin 2014-2018 döneminin mali, maddi ve maddi olmayan haklar, demirbaşlar, tesis, cihaz, makine ile makine aksamı gibi unsurlarına ait dış ticaret verileri analiz dışı tutulmuştur.

Çalışmada net dış ticaret ve esas faaliyet kârı yoğunlaşma endeks değerleri oranlarının hesaplanmasında Hirschman-Herfindahl Endeksi'den yararlanılmıştır. Endeksler birçok verinin bir veri haline getirilip oransal hesaplamalar yaparak yani standardizasyonun sağlanıp yüzdesel değişimlerle ilgili daha doğru yorumlar yapılmasına olanak sağlar (Çakır, 2016). Bir piyasa yada sektörü veya bir ekonomiyi yansıtan endekslerin avantajlarından biri de, ölçülen unsurların çeşitli kriterlere dayanarak, diğer unsurlar ile karşılaştırmasıdır (Bayat ve Özdemir, 2016). Buna yönelik olarak çalışmada endeks yöntemi seçilmiştir. Dış ticarete yoğunlaşma endeksleri ise, belli bir sektör, fasıl, madde, faaliyet alanı veya pazardaki belli başlı verilerin göreceli veya karşılaştırmalı konsantrasyonunu değerlendirmek için kullanılır

(Küçükkiremitçi v.d., 2010: 2; Roj, 2016). Yoğunlaşma endeksleri arasında yer alan Hirschman-Herfindahl Endeksi yoğunlaşma ölçüm metotları içerisinde en çok ve en yaygın kullanılan göstergelerin başında yer almaktadır (Anand ve Ramasubramanian, 2015; Krivka, 2016). Genellikle de diğer yoğunlaşma ölçütleri açısından bir kıyaslama yöntemi olma özelliğini taşımaktadır (Biker ve Haaf, 2002). Bu endeks analiz edilen çıktuların büyüklükleri arasındaki değişikliklere duyarlı olduğundan tüm dağılımı hesaba katmasından dolayı daha hassas ve kapsamlı bir ölçü sunmaktadır (Akardeniz ve Kıraç, 2015). Böylelikle bu endeksin seçilmesinin nedeni işletmenin belirli bir dönemdeki tutarsal esas faaliyet kârını ve net dış ticaretini endeksler aracılığıyla ölçerek, bu tutarsal faaliyetlerine karşılık gelen payını temsil eden yoğunlaşma değer sayısını bulup, etkin bir tarama aracı olarak pratik analizler yapabilmektir.

Diğer taraftan, faaliyet kârı şirketin sadece iş dalındaki uğraşla ilgili kâr rakamı olup, şirketlerin gerçek nakit yaratma gücüdür (Karadeniz v.d., 2019). Firmaların satış yeteneğinin bir göstergesi olan esas faaliyet kârının yüksekliği önemlidir ve firmaların faaliyetleri sonucu doğan kârı azaltan maliyetleri en aza indirme kabiliyetlerinin bir göstergesi olması açısından da önemlidir (Yiğiter, 2009). Böylelikle bu çalışmada esas faaliyet kârının seçim nedeni, önemli bir gelir tablosu kalemi olması ve işletmenin esas faaliyet alanı ile ilgili olması dolayısıyla işletmenin esas faaliyetindeki başarısını göstermesi olarak söylenebilir.

Veri toplama şekli olarak; çalışmadaki net dış ticaret verileri irdelenen işletmenin özel izni ile kullanmış oldukları SAP yazılım sistemi içinde yer alan finans modülündeki tutarlı ve güvenilir raporlama veritabanından sağlanmıştır. İşletmenin esas faaliyet kârı verileri ise Merkezi Kayıt Kuruluşu A.Ş.'nin internet üzerinden yayınlamış olduğu dönemsel faaliyet raporlarından elde edilmiştir (KAP, 2019). İşletmenin Ocak 2014-Aralık 2018 dönemini esas faaliyet konusu kapsamındaki net dış ticaret faaliyeti ve esas faaliyet kârı verilerine ait TL tutarlar her yıl kendi içinde dört dönem olarak formül [21]'deki yoğunlaşmayı ölçmede kullanılan Herfindahl Endeksi yardımı ile yoğunlaşma endeks değerleri hesaplanmıştır.

Çalışmada kullanılacak olan net dış ticaret verilerinin oluşturulması ise; irdelenen işletmenin net ihracatı (A) ile net ithalatı (B)'nin hesaplama neticesinde oluşan net dış ticaret sonuçlarının Hirschman-Herfindahl Endeksi yöntemiyle net dış ticaret yoğunlaşma endeks değerleri belirlenecektir. Hesaplama yöntemi şöyledir:

İşletmenin yıllık esas faaliyetine konu olan ihracat kalemlerinin ve gönderi maliyetini de içeren üçer aylık bazda fatura kıymet TL karşılığı toplamı.....(A)

İşletmenin yıllık esas faaliyetine konu olan ithalat kalemlerinin ve elde etme maliyetini de içeren üçer aylık bazda fatura kıymet TL karşılığı toplamı.....(B)

Dolayısıyla, net dış ticaret TL toplamı (A) - (B) olarak hesaplanacak ve Hirschman-Herfindahl endeks değerleri için değerlendirmeye net olarak elde edilen bu sonuçlar tabi tutulacaktır.

3.3. Araştırmanın Sınırlılıkları

Çalışmanın sınırlılığı yapılacak olan hesaplamalarda; Türkiye'de ilaç sektöründe önde gelen bir işletmenin Ocak 2014-Aralık 2018 yılları arasındaki toplam beş yıllık her çeyrek dönemin esas faaliyetine konu olan unsurlarına ait net dış ticaret faaliyetlerinin TL karşılığı rakamları baz alınmıştır. Ayrıca bu yıllar arası işletmenin yayınlamış olduğu dönemsel faaliyet raporlarında yer alan esas faaliyet kârı TL değeri baz alınmıştır. Tablo ve grafikler ise bu veriler kullanılarak Hirschman-Herfindahl Endeksi ile hesaplanan yoğunlaşma endeks oranları değerlerinden oluşmaktadır. Çalışmada sadece bitmiş satışa hazır ilaç ve nihai ürün sürecine kadar ilaç üretiminde kullanılan unsurlara ait veriler değerlendirildiğinden, irdelenen işletmenin 2014-2018 yıllarına ait mali, maddi ve maddi olmayan unsurlarını içeren verileri analiz dışı tutulmuştur.

3.4. Tanımlayıcı İstatistik ile Ulaşılan Bulgular

Araştırmanın analizinde kullanılmak üzere, öncelikle çalışmanın veri toplama şeklinde açıklanan hesaplamalar sonucunda işletmenin belirlenen dönemlerdeki beş yıllık net dış ticaret ve esas faaliyet kârı tutarları üzerinden Hirschman-Herfindahl Endeksi yöntemiyle yoğunlaşma endeks değerleri belirlenecektir. Bir sonraki adım olan istatistiksel yapılarda ise, elde edilen bu endeks değerleri tanımlayıcı istatistik ve araştırma modelinin testi için regresyon analizinde kullanılacaktır.

Hirschman-Herfindahl Endeksi, piyasada yer alan bütün firmaların pazar paylarının karelerinin toplamı şeklinde tanımlanmakta olup, özelliği her t dönemi için dış ticaret paylarını, kendileri kadar ağırlıklandırarak incelemesi olarak tanımlanır (Ayrancı, 2009). Endeks sıfır ila bir arasında değer alır ve işletmelerin pazar paylarını ağırlıkları olarak değerlendiren ve böylece kare nitelik değerlerinin toplamı olan katlanmış bir yoğunlaşma ölçütüdür, bununla birlikte endeks değeri bir'e yaklaştıkça yoğunlaşma yüksek demektir (Krivka, 2016). Formülü şöyledir:

$$HH_t = \sum_{j=1}^n (P_{jt})^2 \dots\dots\dots [21]$$

Tablo 3.1'deki veriler Hirschman-Herfindahl Endeks yöntemi kullanılarak hesaplanan net dış ticaret yoğunlaşma endeks değerlerini göstermektedir. İşletmenin Ek-1'deki 2014-2018 yılları arası esas faaliyetine konu olan unsurlarına ait net dış ticaret verileri formül [21]'de gösterilen Hirschman-Herfindahl Endeksi yöntemi gereğince önce her bir yıla ait her dönem için dış ticaret payları ayrı ayrı hesaplanmış ve her bir dış ticaret payı, kendisi kadar ağırlıklandırılmıştır. Bu endeksin hesaplanmasında işletmenin yıllık bazda dört çeyrek dönemin net dış ticaret tutarı dikkate alınmıştır.

Tablo 3.1. HH Endeksine Göre Net Dış Ticaret Yoğunlaşma Endeks Değerleri

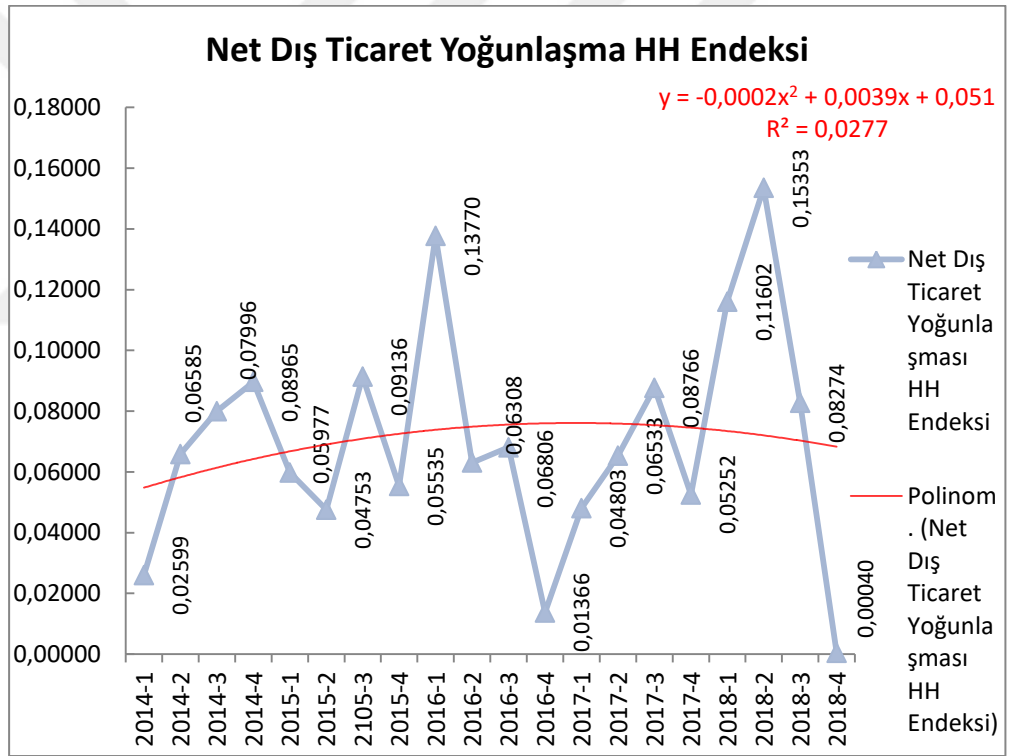
Yıllar	Dönem	Net Dış Ticaret Yoğunlaşma HH Endeks Değerleri
2014	1	0,02599
	2	0,06585
	3	0,07996
	4	0,08965
2015	1	0,05977
	2	0,04753
	3	0,09136
	4	0,05535
2016	1	0,13770
	2	0,06308
	3	0,06806
	4	0,01366
2017	1	0,04803
	2	0,06533
	3	0,08766
	4	0,05252
2018	1	0,11602
	2	0,15353
	3	0,08274
	4	0,00040

Kaynak: Ek-1 'deki veriler üzerinden oluşturulmuştur.

Tablo 3.1'de bulunan HH endeks değerleri incelendiğinde ilaç sektöründe ele alınan işletmenin net dış ticaret yoğunlaşma düzeyi değer aralığı 0,00040 - 0,15353 olarak görülmektedir. Bu sonuçlardan 0,00040'lık bir değer ile 2018 yılının dördüncü döneminde en düşük, 0,15353'lük bir değer ile 2018 yılının ikinci döneminde en yüksek oranlara ulaştığı görülmektedir. Ayrıca 0,01366'lık değer ile 2016 yılının dördüncü döneminde ikinci düşük düzeyde ve 0,13770'lik bir değer ile 2016'nın birinci döneminde ikinci yüksek düzeyde yoğunlaşma mevcuttur. Tabloya göre 2015 ve 2017 yılları net dış ticaret yoğunlaşmasında genelde düşük değerlerle bir azalmanın olduğu fark edilmektedir. Bu sebepten ötürü, düşük düzeyde yoğunlaşma mevcut olup,

işletme bu dönemde daha zayıf dış ticaret yapma eğilimini göstermektedir. Diğer taraftan, tablo üzerinde 2016'nın birinci dönemi ile 2018'in ilk iki dönemi değerlendirildiğinde ise yoğunlaşmanın yüksek yaşandığı gözlemlenmektedir. Bundan dolayı, HH endeksine göre yoğunlaşma artıyorsa işletme dengeli bir ticaret yapmadığını söylemek mümkündür.

Tablo 3.1 verileri grafiğe döküldüğünde Şekil 3.2 ortaya çıkmış olup, HH endeksine göre net dış ticaret yoğunlaşma değerlerinin genel eğilimleri gösterilmiştir. Şekil 3.2'de yer alan trend grafiğinde x eksenini her bir yıl dört dönem olmak üzere 2014-2018 dönemini kapsayan beş yılı, y eksenini ise endeks değerlerini göstermektedir.



Şekil 3.2. Yıllık Bazdaki Net Dış Ticaret Yoğunlaşma HH Endeks Değerleri

Kaynak: Tablo 3.1'in verileri kullanılmıştır.

Şekil 3.2'ye göre net dış ticaret yoğunlaşma HHI değerlerinin izlediği seyir açısından eğilimi yıllar itibariyle dalgalı değişmiş olup artış görülmemiştir. Yani işletmeni net dış ticaretinin yıllık bazdaki yoğunlaşması azalmaktadır. Ayrıca R² değeri çok düşük olduğundan genel bir çözümlene eğilimi olduğu söylenebilir (R²=0,0277).

Tablo 3.2'deki veriler Ek-2'de gösterilen ilaç sektöründeki ele alınan işletmenin 2014-2018 yılı dönemlerine ait esas faaliyet kârı tutarları baz alınarak formül [21]'deki endeks yöntemi vasıtasıyla yapılan hesaplama sonucu elde edilmiş olup, tabloda yer alan veriler Hirschman-Herfindahl endeksine göre esas faaliyet kârı yoğunlaşma endeks değerlerini göstermektedir. Bu endeksin hesaplanmasında kullanılan değerler her bir yıl dört çeyrek dönem olarak dikkate alınmıştır.

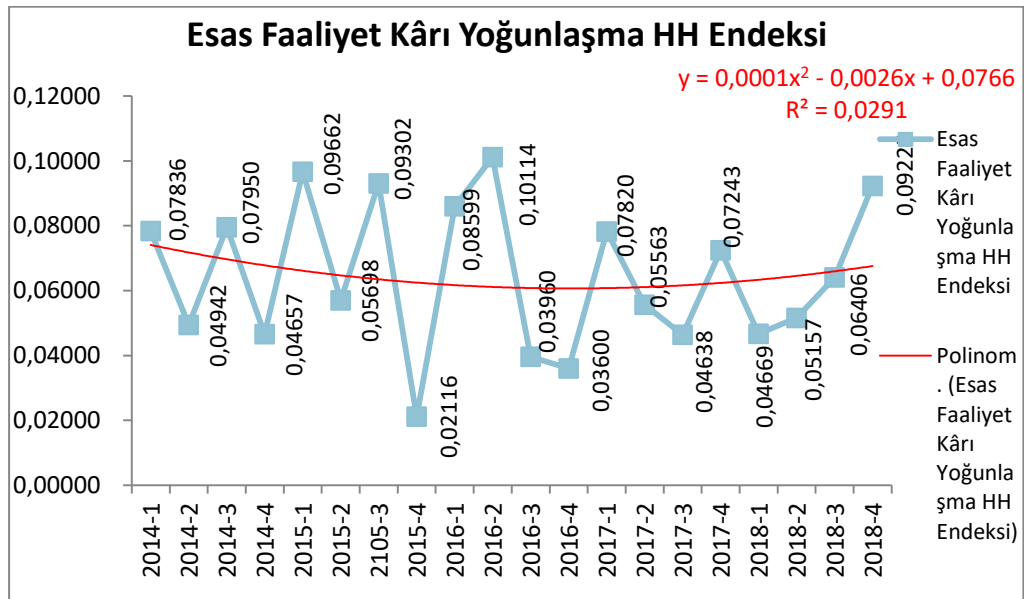
Tablo 3.2. HH Endeksine Göre Esas Faaliyet Kârı Yoğunlaşma Endeks Değerleri

Yıllar	Dönem	Esas Faaliyet Kârı Yoğunlaşma HH Endeks Değerleri
2014	1	0,07836
	2	0,04942
	3	0,07950
	4	0,04657
2015	1	0,09662
	2	0,05698
	3	0,09302
	4	0,02116
2016	1	0,08599
	2	0,10114
	3	0,03960
	4	0,03600
2017	1	0,07820
	2	0,05563
	3	0,04638
	4	0,07243
2018	1	0,04669
	2	0,05157
	3	0,06406
	4	0,09225

Kaynak: Ek-2 'deki veriler üzerinden oluşturulmuştur.

Tablo 3.2'deki HH endeks değerlerine bakıldığında ilaç sektöründe ele alınan işletmenin esas faaliyet kârı yoğunlaşma seviyesi 0,02116-0,10114 arasında bir değer aldığı görülmektedir. Bu değerlerden 0,02116 'lık bir değer ile 2015 yılının dördüncü döneminde en düşük ve 0,10114'lük bir değer ile 2016 yılının ikinci döneminde en yüksek oranlara ulaştığı görülmektedir. Tablo dikkatlice analiz edildiğinde 2016 yılı üç ve dördüncü çeyrek ile 2017 yılı üçüncü çeyrek döneminde de yoğunlaşmada düşük değer aldığı ve az yoğunlaşan bir yapının görüldüğü söylenebilir. Daha açık bir ifadeyle, işletme bu dönemlerde esas faaliyetlerinden doğan kâr azaltıcı maliyetlerinde artış yaşanmış olabileceği ve böylece daha düşük esas faaliyet kârı eğilimini gösterdiği ifade edilebilir. Diğer taraftan 2015 yılı bir ve üçüncü çeyrek ile özellikle 2018 yılı dördüncü çeyrek döneminin yoğunlaşma oranı incelendiğinde ise yüksek değerlere ulaşıldığı görülmektedir. Bu nedenle bu dönemler için, işletme etkin bir maliyet yönetimi veya işgücü hacmi yaratmış olabilir ve neticede esas faaliyet kârı olarak yüksek yoğunlaşmaya doğru bir hareketin söz konusu olduğu söylenebilir.

Tablo 3.2'nin verileri bir grafiğe döküldüğü zaman Şekil 3.3 ortaya çıkmaktadır. Şekil 3.3'te Hirschman-Herfindahl endeksine göre esas faaliyet kârı yoğunlaşma değerlerinin genel eğilimleri gösterilmiştir.



Şekil 3.3. Yıllık Bazdaki Esas Faaliyet Kârı Yoğunlaşma Endeks Değerleri

Kaynak: Tablo 3.2'nin verileri kullanılmıştır.

Şekil 3.3'e göre esas faaliyet kârı yoğunlaşma HH endeks değerlerinin incelenen yıllar içinde seyrine bakıldığında en yüksek endeks değerinin 0,10114 değer ile 2016 yılı ikinci döneminde ulaştığı görülmektedir. Yine aynı yıllar arasında en küçük endeks değeri 2015'in dördüncü döneminde 0,02116 olarak hesaplanmıştır. Dolayısıyla esas faaliyet kârı beş yıllık dönem bazındaki yoğunlaşması zaman zaman yükseliş göstermekle beraber genel olarak durağan bir eğilim göstermiştir.

Verilerin istatistiksel analizi; araştırmada elde edilen verilerin değerlendirilmesinde ilk aşamada tanımlayıcı istatistik uygulanmış ve toplanan verilerin ortalama ve standart sapma gibi genel durumu ile ortaya koydukları istatistiksel yapılar aktarılmıştır. İkinci aşamada ise çalışmanın bağımlı ve bağımsız değişkenleri arasında regresyon analizi uygulanmış ve araştırma modelinin testi yapılmıştır. Bulgular %95 güven aralığında, %5 anlamlılık düzeyinde çözümlenmiştir. Tanımlayıcı istatistik ile ortaya çıkan bulgular Tablo 3.3'te sunulmuştur.

Tablo 3.3. Araştırma Modelinin Tanımlayıcı Özellikleri

Tanımlayıcı İstatistik			
Değişkenler	Ortalama	Std. Sapma	Gözlem Sayısı (N)
Esas Faaliyet Kârı Yoğunlaşma Endeks Değerleri	0,0645785	0,02282041	20
Net Dış Ticaret Yoğunlaşma Endeks Değerleri	0,0702095	0,03752304	20

Tablo 3.3'te tanımlayıcı istatistik ile değerlendirme sonucunda ortaya çıkan bağımlı ve bağımsız değişkenlerinin her biri için ortalama ve standart sapma değerleri ile gözlem sayısı görülmektedir. Tabladaki gözlem sayısına göre verilerin tamamı analize katılmıştır. Esas faaliyet kârı yoğunlaşma endeks değerlerinin ortalaması 0,0645785 olup düşük değere sahiptir. Net dış ticaret yoğunlaşma endeks değerleri ortalaması 0,0702095 ile diğerine göre yüksek değere sahip olduğu görülmektedir. Tabloda yer alan verilerin standart sapma değerlerine bakıldığında esas faaliyet kârı yoğunlaşma endeks değerlerinin büyük olduğu yani tutarsız bir yayılım gösterdiği, net dış ticaret yoğunlaşma

endeks değerlerinin düşük olduğu yani dengeli sakin bir seyir izlediği anlaşılmaktadır.

3.5. Net Dış Ticaret Yoğunlaşma Endeks Değerlerinin Esas Faaliyet Kârı Yoğunlaşma Endeks Değerleri Üzerindeki Etkisi

Bu başlık altında, çalışmanın planının ve uygulama methodlarının belirlenmesinin ardından oluşturulan Şekil 3.1'de yer alan araştırma modeline ait detaylı analiz sonuç ve yorumları yer almaktadır. Araştırma modelimiz olan, ilaç sektöründe faaliyet gösteren önde gelen bir işletmenin net dış ticaret yoğunlaşma endeks değerlerinin esas faaliyet kârı yoğunlaşma endeks değerleri üzerindeki etkilerini ortaya koymak ve bu değişkenler arasındaki etki ve ilişkinin niteliğini irdelemek amacı ile çalışmada regresyon analizi yapılmıştır.

Araştırma modeline hangi değişkenlerin girildiğini bildiren ve bağımsız değişken ve bağımlı değişkenin adını dipnotlarda gösteren regresyon modelinin değişkenlerine ait veriler Tablo 3.4'te verilmektedir.

Tablo 3.4. Regresyon Modelinin Değişkenleri

Girilen / Kaldırılan Değişkenler			
Model	Girilen Değişkenler	Kaldırılan Değişkenler	Metod
1	Net Dış Ticaret Yoğunlaşma Endeks Değerleri	-	Enter

- a. Bağımlı Değişken: Esas Faaliyet Kârı Yoğunlaşma Endeks Değerleri
b. İstenen tüm değişkenler girildi

Tablo 3.4'te net dış ticaret yoğunlaşma endeks değerlerinin esas faaliyet kârı yoğunlaşma endeks değeri arasındaki ilişkiyi belirlemek üzere yapılan regresyon analizinde hangi yöntemi kullandığımız görülmektedir. Çalışmamızda eldeki tüm değişkenlerin regresyon modeline aynı anda yüklendiğinden yöntemi "Enter" şeklinde gözükmektedir. Yani tüm

değişkenlere ait veriler modelin içinde yer almaktadır. Ayrıca bir tane değişkenimiz olduğu için bu yöntem kullanılmıştır.

Net dış ticaret yoğunlaşma endeks değerlerinin esas faaliyet kârı yoğunlaşma endeks değerleri üzerindeki etkisine ilişkin istatistiksel yapıların incelendiği bu çalışmada bir bağımsız ve bir bağımlı değişken bulunmaktadır. Bu ilişkiyi test etmek üzere uygulanan regresyon analize ait sonuçlar Tablo 3.5'te görüldüğü gibidir.

Tablo 3.5. Regresyon Model Özeti

Model Özeti					
Model	R	R Kare	Düzeltilmiş R Kare	Tahmini Standart Hatası	Sig. F
1	0,84 ^a	0,007	-0,048	0,02336300	0,725

a.Bağımsız: Net Dış Ticaret Yoğunlaşma Endeks Değerleri

Bağımlı : Esas Faaliyet Kârı Yoğunlaşma Endeks Değeri

Tablo 3.5'in gösterdiği regresyon modeli anlamlılık bakımından ele alındığı zaman anlamlılık değeri 0.05'ten büyük olduğu açıkça görülmektedir (Sig.F 0,725). Tabloya göre bu durum modelin anlamlı bulunmadığını açıklamaktadır. Dolayısıyla değişkenler arasında hiçbir ilişki yoktur. Modelin açıklayıcılık oranını gösteren R² değerine göre; net dış ticaret yoğunlaşma endeks değerlerine ait bağımsız değişkenin, bağımlı değişkenimiz olan esas faaliyet kârı yoğunlaşma endeks değerini açıklama yüzdesi -%4,8 bulunmuştur (R²= -0,048). Böylece ikisi arasında anlamlı bir etki ve ilişki bulunmadığı görülmüştür. Net dış ticaret yoğunlaşma endeks değerlerinin esas faaliyet kârı yoğunlaşma endeks değeri arasındaki ilişkiyi belirlemek üzere yapılan regresyon analizine göre değişkenlerin arasında net bir şekilde anlamlı bir ilişki yoktur ve beraber dahi düşünülemediğini açıklamaktadır.

3.6. Sonuç, Yorum ve Öneriler

Bu araştırmada, ekonominin en dinamik ve stratejik sektörlerinden biri olan ilaç sektöründeki bir firmanın esas faaliyet unsurlarına ait net dış ticaret ve esas faaliyet kârı yoğunlaşma kavramlarına değinilmiş, irdelenen işletmenin net dış ticaret yoğunlaşmasının esas faaliyet kârı yoğunlaşmasıyla olan ilişkisi tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu bağlamda amacımız, ilaç sektöründe faaliyet gösteren önde gelen bir işletmenin ana faaliyet unsurlarına ait net dış ticaret faaliyetlerinin Hirschman-Herfindahl yoğunlaşma endeksi vasıtasıyla performansını anlamak ve esas faaliyet kârı yoğunlaşması üzerindeki etkilerinin yıllar itibariyle karşılaştırmalı durumunu ortaya koymak için bu çalışma gerçekleştirilmiştir.

Araştırma modelimiz, yoğunlaşma endeksleri arasında dış ticarete sıklıkla kullanılan ölçütlerden Hirschman-Herfindahl yoğunlaşma endeksinin istatistiksel ölçütünü ifade eden kavramsal model üzerine kurulmuştur. Çalışmada; işletmenin net dış ticaret faaliyetlerinin esas faaliyet kârı üzerindeki etkilerini ortaya koymak için işletmenin Ocak 2014 ve Aralık 2018 yılları arasındaki net dış ticaret tutarları ile esas faaliyet kârı tutarları üzerinden, Hirschman-Herfindahl yoğunlaşma endeksi yöntemleriyle yoğunlaşma düzeyi belirlenmiş ve analiz olarak regresyon modelinden yararlanılmıştır. Tezin birinci bölümünde, ayrıntılı literatür taraması sonucu performans ve performans ölçümlenmesi kavramı ile işletmelerde finansal performans analizlerinde kullanılan yöntem ve finansal oranlar açıklanmıştır. Tezin ikinci bölümde dış ticaret kavramı, teorileri, yoğunlaşma endeksleri tanımları ile ticari yoğunlaşma ve dış ticaret ilişkisinden bahsedilmiştir. Tezin son olan üçüncü bölümünde ise araştırmanın amacı, araştırmanın modeli ve araştırma bulgularına yer verilmiştir. Yapılan araştırmada regresyon analiz yöntemine göre elde edilen veriler araştırmanın amacına uygun olarak analiz edilmiş ve oluşturulmuş olup, kurulan modelin sınanmasına yönelik olarak çözümlenmiştir. Bu araştırmanın literatüre en önemli katkısı; bir ülkede sektörel olarak ele alınan bir işletmenin net dış ticaret faaliyetlerinin ve finansal tabloda yer alan esas faaliyet kârının yoğunlaşma endeksi boyutları üzerinden istatistikî olarak değerlendirilmesi olmuştur.

Araştırmada tanımlayıcı istatistik ile ulaşılan bulgular değerlendirildiğinde; Tablo 3.1'de yer alan net dış ticaret yoğunlaşma HH endeks değerlerine göre, işletmenin 2014-2018 yılları arasındaki net dış ticaret yoğunlaşmasına ait değerler 0,00040-0,15353 arasındadır. Beş yıllık dönem incelendiğinde, 0,00040'lık değer ile 2018 yılının dördüncü döneminde en düşük ve 0,01366'lık değer ile 2016 yılının dördüncü döneminde ikinci düşük düzeyde yoğunlaşmanın olduğu görülmektedir. Ayrıca, 2015 ve 2017 yılları net dış ticaret yoğunlaşmasında genelde düşük değerlerle bir azalmanın olduğu fark edilmekte ve işletme bu dönemde daha zayıf dış ticaret yapma eğilimini göstermektedir. 2018 yılının ikinci döneminde 0,15353'lük değerle en yüksek ve 0,13770'lik bir değer ile 2016 yılının birinci döneminde ikinci yüksek düzeyde yoğunlaşma mevcuttur. Yine, analiz sonucuna göre 2016'nın birinci dönemi ile 2018'in ilk üç döneminde yoğunlaşma yüksek yaşanmıştır. Bundan dolayı, HH endeksine göre yoğunlaşma artıyorsa işletmenin dengeli bir ticaret yapmadığını söylemek mümkündür. Şekil 3.2'deki izlediği seyir açısından eğilim sonucunda ise işletmenin net dış ticaret yoğunlaşma HH endeks değerleri yıllar itibarıyla dalgalı değişmiş olup artış görülmediği tespit edilmiştir. Genel olarak Şekil 3.2 grafiğindeki işletmenin net dış ticaret değerleri göz önüne alındığında yoğunlaşmada zamanla bir düşme eğilimi ortaya çıkmaktadır. Tablo 3.2'ye göre, işletmenin 2014-2018 yılları arasındaki esas faaliyet kârı yoğunlaşması HH endeksine ait değerler 0,02116-0,10114 arasındadır. En düşük endeks olarak ölçülen 0,02116 değeri 2015 yılının dördüncü döneminde görülmektedir. Yoğunlaşmada düşük değerlerin gözlemlendiği 2016 üç ve dördüncü çeyrek ile 2017 yılı üçüncü çeyrek döneminde az yoğunlaşan bir yapı mevcut olup, işletme bu dönemlerde esas faaliyetlerinden doğan kâr azaltıcı maliyetlerinde artış yaşanmış olabileceği ve böylece daha düşük esas faaliyet kârı eğilimini gösterdiği söylenebilir. Diğer taraftan 2016 yılı ikinci döneminde 0,10114'lük en yüksek oranla birlikte 2015 yılı bir ve üçüncü çeyrek ile özellikle 2018 yılı dördüncü çeyrek döneminde yoğunlaşmanın yüksek değerde olduğu görülmektedir. Dolayısıyla işletme bu dönemler için, etkin bir maliyet yönetimi veya işgücü hacmi yaratmış olabilir, çünkü neticede esas faaliyet kârı olarak yüksek yoğunlaşmaya doğru bir hareketin söz konusu olduğu anlaşılmaktadır. Şekil 3.3'teki grafiğe göre beş yıllık dönemsel olarak esas faaliyet kârı yoğunlaşma HH endeks değerlerinin

izlediği seyir açısından eğilimi ise zaman zaman yükseliş göstermekle beraber genel olarak durağan bir eğilim göstermiştir. Tablo 3.3'te ise tanımlayıcı istatistik ile değerlendirme sonucunda, gözlem sayısı olarak verilerin tamamı analize katılmıştır (N = 20). Standart sapma değerlerine göre ise esas faaliyet kârı yoğunlaşma endeks değerlerinin büyük olduğu yani tutarsız bir yayılım gösterdiği, net dış ticaret yoğunlaşma endeks değerlerinin düşük olduğu yani dengeli sakin bir seyir izlediği anlaşılmaktadır.

Net dış ticaret yoğunlaşma endeks değerlerinin esas faaliyet kârı yoğunlaşma endeks değeri arasında bulunan ilişkiyi belirlemek üzere yapılan regresyon analizi değerlendirildiğinde; Tablo 3.4'teki analizde kullandığımız yöntem olan Enter yöntemi bize tüm değişkenlere ait verilerin hepsinin aynı anda modelin içine sokulduğunu bildirmektedir. Tablo 3.5'te ise regresyon modelinin anlamlık değeri 0.05'ten büyük olduğu görülmekte (Sig.F 0,725), bu durum modelin anlamlı bulunmadığını açıklamaktadır. Dolayısıyla değişkenler arasında hiçbir ilişki yoktur. Net dış ticaret yoğunlaşma endeks değerlerinin esas faaliyet kârı yoğunlaşma endeks değerini açıklama yüzdesi -%4,8 bulunmuştur ($R^2 = -0,048$). Modelin açıklayıcılık oranına göre ikisi arasında ilişkinin olmadığı görülmüştür. Bu araştırmadan elde edilen verilere dayanarak, net dış ticaret yoğunlaşma endeks değerlerinin esas faaliyet kârı yoğunlaşma endeks değeri üzerinde etkilerine yönelik net bir şekilde anlamlı bir ilişki yoktur sonucuna ulaşılmıştır.

Sonucun böyle çıkmasının nedeni; tezdeki her iki değişkenin şekil grafiğinden anlaşılacağı gibi eğilim trendlerine bakıldığında bağımsız değişken olan net dış ticaret yoğunlaşma HH endeks değerlerinin izlediği eğimi negatif ($y = -0,0002x^2 + 0,0039x + 0,051$ $R^2 = 0,0277$) ve esas faaliyet kârı yoğunlaşma değerleri eğimi pozitif çıkmıştır ($y = 0,0001x^2 - 0,0026x + 0,0766$ $R^2 = 0,0291$). Daha açık ifadeyle eğilimleri zıt yönlerde olduğundan, regresyon analizinde değişkenler arasında ilişki çıkmaması normaldir. Ele alınan işletmenin analize dâhil olan yıllarda net dış ticareti açısından yurt dışıyla daha az ticaret yapmış veya maliyetleri artmış olabilir ya da dış ticaretinde ekonomik etken olarak kur dalgalanmasına maruz kalmış olabilir, diğer taraftan ticaretini yurtiçine yönelterek esas faaliyet kârını korumuş olabilir. Ayrıca araştırmanın

sınırlılıkları bakımından çalışmada işletmenin sadece ilaç ve ilacın kendisi ile ilgili veriler değerlendirildiğinden, işletmenin yurt dışı ile faaliyette bulunduğu araştırma geliştirme, yedek parça, haklar ve yatırım faaliyetleri gibi diğer unsurlarına bakılmadığından sonuç böyle çıkmış olabilir.

Elde edilen sonuçların, araştırmacılara ilaç sektöründe net dış ticaret performansının istatistikî olarak nasıl yoğunlaştığının değerlendirilmesi ve özel sektörün bağlı yoğunlaşmasının hesaplanılabileceği gibi çalışmalarda vade finansal tablolarda yer alan kârlılıkta Hirschman-Herfindahl Endeksi kullanılabileceği şeklinde katkı sağlayacağı amaçlanmıştır. Ayrıca firmanın yönetsel ve finansal kararlarında bu analizlerden yararlanılabilir.

Konu ile ilgili araştırmacılara öneriler şunlardır; Her şeyden önce bu çalışma ilaç sektöründe faaliyet gösteren bir firma üzerinde yapılmıştır. Tezde kullanılan yöntem ve analizler benzer veya farklı sektörler üzerinde faydalı ve rehber olabilmesi için çalışmanın sınırlamaları dikkate alınmalıdır. Gelecekte daha detaylı şekilde modeller oluşturulabilir. İleride gerçekleştirilecek olan çalışmalarda farklı ölçekli firmaların hem dış ticaret hemde yurtiçi faaliyetleri baz alınıp farkı yoğunlaşma endeksi yöntemiyle geniş çaplı bir araştırma yapılması önerilebilir. Hatta sektörleri kendi içinde alt pazarlara ayırarak analiz yapılabilir. Böylelikle daha ayrıntılı finansal performans karşılaştırması gerçekleştirileceği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Acar, M.** (2003). *Tarımsal İşletmelerde Finansal Performans Analizi*. Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 20, 21-37.
- Acaravcı, A., & Kargı, G.** (2015). *Türkiye’de İhracatın Çeşitlendirilmesi Ve Ekonomik Büyüme*, Uluslararası Ekonomi Ve Yenilik Dergisi, 1, 1-16.
- Adedeji, E. A.** (2014). *A Tool for measuring organization performance using Ratio Analysis*. Advances in Social Sciences Research Journal, 1(8), 95-103.
- Adıgüzel, F., & Kızılaslan, N.** (2015). *The Current Situation and Financial Performance Analyses of Rice Farmers Associations*. Turkish Journal of Agriculture-Food Science and Technology, 3(9), 721-731.
- Ağırbaş, İ.** (2014). *Sağlık Kurumlarında Finansal Yönetim ve Maliyet Analizi*, 1. Baskı, Siyasal Kitabevi, Ankara, 534s
- Ağsakal, A., & Baral, G.** (2016). *Dış Ticaret İşlemlerinin Tms 21 Kur Değişim Etkileri Standardına Göre Muhasebeleştirilmesi*. Kastamonu Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 12, 262-277.
- Akal, Z.** (2005). *İşletmelerde Performans Ölçüm ve Denetimi Çok Yönlü Performans Göstergeleri*, Milli Produktivite Merkezi Yayınları No:473 Bizim Büro Basın Yayın, Ankara
- Akardeniz, E., & Kıraç, F.** (2015). *Rekabet Ve Yoğunlaşma Düzeyinin Ölçülmesi: Gaziantep Teknik Tekstiller Piyasası.*, Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi, 3(10), 451-472
- Akdoğan, N. ve Tenker, N.** (2010). ”*Finansal Tablolar ve Mali Analiz Teknikleri*”, (On birinci Baskı), Gazi Kitabevi, Ankara
- Akel, V., & İltaş, Y.** (2018), *Y. Firma Performansının Belirleyicileri: Türkiye Örneği (1990-2016)*. Finans Politik & Ekonomik Yorumlar (642), Ağustos 2018: 93 – 116
- Aktan, B. ve Bodur, B.** (2011). ”*Oranlar Aracılığı İle Finansal Durumunuzu Nasıl Çözümlersiniz? “Küçük İşletmeler İçin Bir Rehber”*”, Journal of Yasar University, 1(1), Sa49-67
- Altan, M., & Candanoğlu, M. A.** (2014). *Bankaların Finansal Performanslarının Değerlendirilmesinde Gri İlişki Analizi: Katılım Karşılaştırmalı Bir Uygulama*. Selçuk Üniversitesi İ.İ.B.F. Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 27, 374 – 396
- Aktaş, R.** (2016). *Uluslararası Ticaret Teorileri Ve Analizleri*, Cemal Elitaş (Ed.), Uluslararası Ticaret Ve Finansman, Gazi Kitabevi, Ankara

- Alavinasab, S. M.** (2013). *Foreign Trade And Economic Growth In Iran: An Empirical Study*. International Journal Of Academic Research In Business And Social Sciences, 3(11), 508-519.
- Albayrak, A. S., & Akbulut, R.** (2012). *Kârlılığı etkileyen faktörler: İMKB sanayi ve hizmet sektörlerinde işlem gören işletmeler üzerine bir inceleme*. Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 4(7), 55-82
- Albayrak, N. C., & Ağazade, S.** (2017). *Emek Verimliliği Ve İhracat İlişkisi Türk İmalat Sanayi Örneği*, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, (53), 11-25.
- Alper, A., & Biçer, E. B.** (2017). *Kamu Hastanelerinde Finansal Performansın Oran Analizi ile Ölçülmesi: Bir Kamu Hastanesi Örneği*. Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 18, 337-357.
- Alıaj, M. K., & Mekaj, M. G.** (2018). *Legal Aspects Of International Trade*, Ilirya International Review, 8(2)., 171-191
- Aliona, B.** (2016). *Financial Performances Measurement Tools*. Annals-Economy Series, 3, 169-173.
- Alvarez, R., Faruq, H., & López, R. A.** (2013). *Is Previous Export Experience Important For New Exports?*. The Journal Of Development Studies, 49(3), 426-441.
- Anand, V., & Ramasubramanian, S. V.** (2015). *Generalized Herfindahl-Hirschman Index to Estimate Diversity Score of a Portfolio across Multiple Correlated Sectors*, (pp. 1-7). IFF Working Paper Series.
- Arat, M. E. ve Çetin, A.** (2011). *Finansal Durum Tabloları Analizi*, M. Ü. Nihad Sayar Eğitim Vakfı Yayınları, İstanbul
- Argın, N., & Bakkalcı, A.C.** (2011). *Türkiye'nin Dış Ticaret Tarihi Teori Uygulama Politika Mevzuat*, Ekin Basım Yayın Dağıtım, Bursa
- Arıç, H.** (2013). “ *Yeni Bir Dış Ticaret Teorisi Olarak Porter'in Rekabetçi Üstünlükler Teorisi'nin Yapısı*”, Kafkas Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Sayı: 5, Ss.82-97.
- Armstrong, M.** (1996). *"Employee Reward"*, London: Institute of Personnel and Development (IPD) House
- Aşkın, A., Nehir, S. & Vural, S.Ö.** (2011). “*Tarihsel Süreçte Girişimcilik Kavramı Ve Gelişimi*”, Girişimcilik Ve Kalkınma Dergisi, 6, 55ss.– 72.
- Aydemir, İ.** (2018). *Hastanelerde Finansal Performansın Değerlendirilmesi: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Hastane Hizmetleri Sektör Bilançolarında Bir Uygulama*. Uluslararası Sağlık Yönetimi ve Stratejileri Araştırma Dergisi, 4(2), 133-149. Issn-2149-6161

- Ayrancı, E.** (2009). "Türkiye'nin Ekonomik Açıdan Küreselleşmesinin Yoğunlaşma Vasıtasıyla Ölçülmesi Ve Konu Hakkında Bir Araştırma", Anadolu Bil MYO Dergisi, 4(16), 50-64.
- Ayrancı, E.** (2011). "Effects of top Turkish managers' emotional and spiritual intelligences on their organizations' financial performance." Business Intelligence Journal, 4(1), 9-36.
- Ayrancı, E.** (2014). A Study on the Influence of Family on Family Business and Its Relationship to satisfaction with Financial Performance. E+ M Ekonomie a management, 17(2), 87-105.
- Ayrancı, E.** (2016). "A Research on the Relationship between Knowledge Sharing and Employee Performance: The Moderating Role of Unethical Behaviors in Organizational Level" European Scientific Journal February 2016 edition vol.12, No.4 ISSN: 1857 – 7881 (Print) e- ISSN 1857- 7431
- Bağrıaçık, A.** (2007). *Etkin İhracat Yönetimi*, 2. Basım, Yaklaşım Yayıncılık, Ankara
- Bashimov, G.** (2017). 'Dış Ticarete Ürün Bakımından Yoğunlaşma: Orta Asya Ülkeleri Örneği. University Of Dicle, Journal Of Faculty Of Economics And Administrative Sciences, 7(12), 37-50.
- Baş, M.** (2005). "Rekabeti Etkileyen Faktörlerden Pazar Yoğunlaşması Ve Ülkemizdeki Bazı Sektörlerin Yoğunlaşma Dereceleri", Üçüncü Sektör Kooperatifçilik Dergisi, 148, Ankara, April-July 2005.
- Battal, M. Z.** (2014). "Türkiye'de İlaç Sektöründe Faaliyet Gösteren Firmaların Yoğunlaşma Düzeyleri Ve Bir Uygulama," Yüksek Lisans Tezi, Bayburt Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Bayburt
- Bayat, T., & Özdemir, Ş.** (2016). "Yeni Bir Lojistik Performans Endeksi Oluşturmak İçin Gerekli Olan Kriterlerin Belirlenmesi Üzerine Araştırma." V. Ulusal Lojistik Ve Tedarik Zinciri Kongresi 26-28 Mayıs 2016, Mersin
- Berk, N.** (2015). *Finansal Yönetim*. 11. Baskı, Türkmen Kitapevi, İstanbul
- Bhamorasathit, S., & Katawandee, P.** (2014). *Ratio Analysis of Publicly Traded Hotel Companies Listed on The Stock Exchange of Thailand* (Set). ASBBS Proceedings, 21(1), 92.
- Bilgili, Y.** (2012). *Karşılaştırmalı İktisat Okulları (Makro İktisadın Teorik Esasları)*, 4T Yayınevi, İstanbul

- Bikker**, J. A., & Haaf, K. (2002). *Measures of competition and concentration in the banking industry: a review of the literature.*, Economic & Financial Modelling, 9(2), 53-98.
- Boddin**, D., Raff, H., & Trofimenko, N. (2017). *Foreign Ownership And The Export And Import Propensities Of Developing-Country Firms.* The World Economy, 40(12), 2543-2563.
- Botha**, H., & Boon, J. A. (2003). *“The Information Audit: Principles and Guidelines*, Libri, vol: 53, pp.23-38 ISSN 0024-2667
- Brown**, R., & Mawson, S. (2016). *Targeted support for high growth firms: Theoretical constraints, unintended consequences and future policy challenges.* Environment and Planning C: Government and Policy, 34, 816–836.
- Bulut**, T. (2017). *Organize Sanayi Bölgeleri (OsB’ler) Tüzel Kişiliklerinin Finansal Performans Analizine Yönelik Endeks Önerisi: Bulut Performans Endeksi.* Verimlilik Dergisi, (3), 29-57.
- Caba**, N. (2017). *Finansal Kaldıraç Ve Firma Büyüklüğünün Finansal Performans Üzerine Etkisi: Bıst Sınai Endeksinde İşlem Gören İşletmeler Üzerine Bir Uygulama.* Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 13(5), 796-811.
- Can**, H., Tuncer, D., Ayhan, Y.D. (2001). *Genel İşletmecilik Bilgileri*, Siyasal Kitapevi, Ankara
- Canitez**, M., & Yeniçeri, T. (2007). *İhracat Performansı Düşük Olan Kobi” Ler İle Yüksek Olan Kobilerin Farklılıklarını Belirlemeye Yönelik Bir Pilot Araştırma*, Erciyes Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 29, 113-134.
- Çakır**, Z. (2016). *"Şehir Endekslerinin Finansal Performanslarının Ölçülmesi Ve Değerlendirilmesi,"* Yüksek Lisans Tezi, Hitit Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, Çorum
- Çakırca**, Ş.Y. (2018). *"Uluslararası Göçün Dış Ticaret Üzerine Etkisi: Türkiye İçin Ampirik Bir Analiz,"* Yüksek Lisans Tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, İşletme Anabilim Dalı, Bayburt, Afyonkarahisar
- Ceylan**, A., Korkmaz, T., (2015). *Finansal Yönetim Temel Konular*, Ekin Yayınevi, 10.Baskı, Bursa
- Coşkun**, A. (2007). *Stratejik Performans Yönetimi ve Performans Karnesi*, Literatür Yayınları, 2.Basım, İstanbul

- Coşkun, E.** (2012). *“Turizm Ve Otel İşletmeciliği Programı Finansal Stratejilerin Finansal Performansa Etkisi: Havayolu Yolcu Taşıma Şirketlerinde Bir Araştırma”* T.C.Düzce Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Turizm Ve Otel İşletmeciliği Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi
- Çabuk, A., Lazol, İ.** (2018). *Mali Tablolar Analizi*, Ekin Yayınevi, 18. Baskı, Bursa
- Çetiner, E.** (2000). *İşletmelerde Mali Analiz*, Gazi Kitapevi, Ankara
- Çevik, H.H., vd.** (2008). *Kamu Kurumlarında Performans Yönetimi*, Seçkin Yayınları, 1. Baskı, Mayıs, Ankara
- Daujotaite, D., & Macerinskiene, I.** (2008, May). *Development of performance audit in public sector*. In 5th International Scientific Conference, Business and Management. P.177-185
- Dayı, F.** (2013). *Sağlık İşletmelerinde Uygulamalı Finansal Analiz*, 1. Baskı, Ekin Basım Yayın Dağıtım, Bursa, 392s
- Dawkins, C. J.** (2003). *“Regional Development Theory: Conceptual Foundations, Classic Works, And Recent Developments.”* Journal Of Planning Literature 18(2):131-172.
- Demirel, O.** (2014). *“Türkiye’de Bankacılık Sektöründe Pazar Gücü Araştırması”* Doktora Tezi, T.C.Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, Isparta
- Díez, F. J., Mora, J., & Spearot, A. C.** (2016). *“Firms In International Trade,”* No. 16-25 Working Papers, No. 16-25, Federal Reserve Bank of Boston, Boston, MA.
- Dinler, Z.** (2012). *Mikro Ekonomi*, Ekin Yayın, 23. Basım, Bursa
- Dinu, A. M.** (2015). *Risk Types In International Trade*, Knowledge Horizons, Economics, 7(1), 92.
- Doğan, K.C.** (2015). *“Yönetimin Bir Fonksiyonu Olarak Denetim Ve Kamu Yönetimindeki Yeri”*, Ombudsman Akademik Dergisi, Yıl: 2 Sayı: 3 Tarih: Temmuz-Aralık 2015 Ss: 107-141 Issn: 2148-256x
- Doğan, S., & Kaya, S. S.** (2011). *“Gümrük Birliği Sonrasında (1996-2009) Türkiye’nin Avrupa Birliği İle Dış Ticaretinin Ülke Ve Fasil Bazlı Yoğunlaşma Analizi.”* Ekonometri Ve İstatistik E-Dergisi, (14), 1-18.
- Dridi, J., & Zieschang, K.** (2004). *Export And Import Price Indices*, IMF Staff Papers, 51(1), 157-194.

- Duran, C., Karahan, F., Güler, M., & Budak, S. (2017).** “*Kurumsal Sosyal Sorumluluk Başarısına Finansal Performansın Etkisi*, Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 6(4), 87-95.
- Durukanoğlu, N. (2008).** *Dış Ticaret Dünyası- Örnek Olaylar Ve Tablolar*, 2. Basım, Beta Yayınları, İstanbul
- Durna U. (2002).** *Yenilik Yönetimi*, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara
- Elias, I. A., Ebere, A. R., & Eze, L. O. (2018).** *Impact of International Trade on the Economic Growth of Nigeria.*, European Journal of Business and Management, ISSN 2222-1905 (Paper) ISSN 2222-2839 (Online), Vol.10, No.18, 22-30.
- Elitaş, B. L., & Şeker, A. (2017).** *Uluslararası Ticarete Tarife Dışı Önlemlerin Rolü: Türkiye Tekstil Sektörü Üzerine Bir Araştırma*, Muhasebe Ve Finansman Dergisi, (74), 51-74.
- Elmas, B. (2015).** *Finansal Tablolar Analizi*, Nobel Akademik yayıncılık eğitim danışmanlık, Ankara.
- Erkan, B., Arpacı, B. B., Yaralı, F., & Güvenç, İ. (2015).** *Türkiye'nin Sebze İhracatında Karşılaştırmalı Üstünlükleri*, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Doğa Bilimleri Dergisi, 18(4), 70-76.
- Erlat, G. (2012).** *Yeni Dış Ticaret Teorileri*, 97-114. Uluslararası İktisat Teorisi İçinde (Editörler: R. Karluk Ve Ö. Tonus). Anadolu Üniversitesi Yayını, Eskişehir
- Ersöz, M. (2017).** *Kamu Kurumlarında Mali Tablo Analiz Yöntemlerinin Uygulanabilirliği*, Journal of Turkish Court of Accounts/Sayıstay Dergis, (105). S.1-40
- Erüz, E. (2006).** 5018 Sayılı kanuna göre performans esaslı bütçeleme. *İçinde: Kamu Mali Yönetiminde Stratejik Planlama ve Performans Esaslı Bütçeleme*, Ed. C. Can Aktan, Seçkin Yayıncılık.
- Evren, A., & Bayer, Z. A. (2018).** *Piyasaların Yoğunlaşma Derecelerinin Belirlenmesinde Entropi Kavramından Türetilen Herfindahl-Hirschmann Ve Benzeri Egemenlik Ölçüleri*, Uygulamalı Sosyal Bilimler Dergisi, 2(1), 1-13.
- Gazev, S. (2010).** *Kamu Kurum ve Kuruluşlarında Performans Yönetimi ve Denetimi*, Ankara: Kültür ve Turizm Bakanlığı, (Uzmanlık Tezi)
- Gerşil, M. ve Palamutçuoğlu, T. (2016).** “*Hisseleri Bist’de İşlem Gören Teknoloji Şirketlerinin Finansal Performanslarının Değerlendirilmesinde TOPSIS Çok Kriterli Karar Verme Yöntemi ve Ağırlıklandırma Yöntemlerinin Karşılaştırılması*”, İzmir SMMMO Dayanışma Dergisi, 124: 57-71.

- Gilpin, R.** (2016). *Uluslararası İlişkilerin Ekonomi Politikası*. Çev.: Murat Duran, Selçuk Oktay, M. Kadir Ceyhan Ve Gürkan Polat. Kripto Yayınları., İstanbul
- Göçer, K.** (2015). *Mali Tablolar Analizi: Pendik Belediyesi Örneği*. Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi, 10(1).S.139-161
- Gündoğdu, A.** (2017). *Finansal Yönetim Temel Teoriler ve Açıklamalı Örnekler*, Seçkin Yayınevi, Ankara, 2017, 535 sayfa, ISBN 9750244796
- Günlü, A.** (2011). *Çiğ Süt Pazarlanmasında Süt Sanayi İşletmelerinde Firma Yoğunlaşma Oranlarının Araştırılması: Burdur İli Örneği*, Kafkas Üniversitesi Veteriner Fakültesi Dergisi, 17(1).
- Gürsoy, Y.** (2016). *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi (Genişletilmiş Ve Güncellenmiş 10.Baskı)*, Ekin Kitapevi, Osmangazi, Bursa
- Hacıoğlu, Ü., ve Dinçer, H.** (2009). *Finansa Giriş Teori ve Uygulama*, Beta Yayın Dağıtım, İstanbul
- Helvacı, M. A.** (2002). “*Performans Yönetimi Sürecinde Performans Değerlendirmenin Önemi*”, Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimler Fakültesi Dergisi, C.35, S.1-2, 2002, s.159-160
- Hoang, T. V. H., Dang, N. H., Tran, M. D., Van Vu, T. T., & Pham, Q. T.** (2019). *Determinants Influencing Financial Performance of Listed Firms: Quantile Regression Approach.*, Asian Economic and Financial Review, 9(1), 78-90.
- Hofer, C. W.** (1983). “*ROVA: A new measure for assessing organizational performance*” In R. Lamb. (Ed.), *Advances in strategic management*, 2, 43-55
- İldırar, M., & Kırıl, E.** (2018). *Piyasa Yapısı Ve Yoğunlaşma: Türk Otomotiv Sektörü Üzerine Bir Analiz*, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 18(1), 93-117.
- İşığçok, E.** (2008). *Performans Olcumu, Yönetimi Ve İstatistiksel Analizi*. Istanbul University Econometrics and Statistics e-Journal, 7(1), 1-23.
- İlarıslan. K., Bıyıklı, F.** (2018). *Araştırma-Geliştirme Harcamalarının İşletmelerin Finansal Performansına Etkisinin Ekonometrik Analizi: İlaç Sektöründen Bir Uygulama*, Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi (ASEAD) ISSN:2148-9963 Asead Cilt 5 Sayı 3 Yıl 2018, S 122-137
- Incoterms® 2010, (2010).** 6 X, Paris, ICC Publication No 715E, 2010, 5.

- Janudin, S. E., & Ismail, N. (2017).** *The Relationship between Strategic Performance Measurement System and Managerial Work Performance of Co-operatives in Malaysia.*, International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences, 7(10), 498-506.
- Jiang, H., & Han, L. (2018).** *Does Income Diversification Benefit The Sustainable Development Of Chinese Listed Banks? Analysis Based On Entropy And The Hirschman-Herfindahl Index*, Entropy, 20(4), 255.
- Johnsen, A. (2005).** *What Does 25 Years of Experience Tell Us About the State of Performance Measurement in Public Management and Policy?* Public Money and Management, 25(1), 9–17. , 2005: 10).
- Kabakçı, Y. (2008).** *Sermaye Yapısı ile İşletme Performansı Arasındaki İlişki: Gıda Sektöründe Bir Uygulama.*, Ege Üniversitesi Ekonomi, İşletme, Uluslar arası İlişkiler ve Siyaset Bilimi Dergisi Ege Akademik Bakış, 8 (1), 167-182
- Karaca, S., Kanişlı, E. (2015).** *Finansal Yönetim Çözümlü Örneklerle Meslek Yüksekokulları Müfredatlarına da Uygun, 1. Baskı.*, Fakülte Yayınevi, Tokat
- Karadeniz, E., Kaplan, F., & Günay, F. (2016).** *Sermaye Yapısı Kararlarının Kârlılığa Etkisi: Borsa İstanbul Turizm Şirketlerinde Bir Araştırma.* Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi, 13(3)., S.38-55
- Karadeniz, E., Dalak, S., Günay, F., & Beyazgül, M. (2019).** *Konaklama İşletmelerinde Finansal Performans Ölçütü Olarak Yatırılan Sermayenin Getirisi.* Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi, 30(1), 31-44.
- Karlık, R. (2013).** *Uluslararası Ekonomi Teori-Politika*, Beta Yayıncılık, İstanbul
- Kaya, F. (2015).** *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi*, Beta Yayınları, 5. Baskı, İstanbul
- Kayar, M. (2012).** *Üretim ve Verimlilik Temel Esaslar ve Uygulama*, Ekin Basım Yayın Dağıtım, Bursa
- Kaymakçı, O., Avcı, N., Şen, R. (2007).** *Uluslararası Ticaret Giriş Teori, Politika Ve Uygulama*, 1. Basım, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara
- Kaynak, S., & Arı, Y. O. (2011).** *Türk Otomotiv Sektöründe Yoğunlaşma: Binek Ve Hafif Ticari Araçlar Üzerine Bir Uygulama*, Ekonomik Yaklaşım Dergisi, Cilt: 22, Sayı: 80, Sayfa: 39-58.
- Kaynak, S. (2016).** *Türk İlaç Sektörünün Rekabet Yapısı Ve Yoğunlaşma Analizi*, Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi, 6(2), 49-66.

- Kennerley, M., & Neely, A. (2002).** Performance measurement frameworks: a review. *Business performance measurement: Theory and practice*, 145-155.
- Kıyak, M., Bozaykut, T., Güngör, P., Aktaş E. (2011).** *Strategic leadership styles and organizational financial performance: a qualitative study on private hospitals*, *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 24: 1521-1529
- Kolbaşı, A. (2018).** "Aykırı Değer Tespit Etme Yöntemlerinin Karşılaştırılması: Türkiye Dış Ticaret Verileri Üzerine Bir Uygulama", Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi, Ankara
- Korganashvili, L. (2018).** *Georgia In The World Merchandise Trade: Main Trends And Problems Of Development*, *European Journal Of Economics And Business Studies*, 4(3), 52-60.
- Korkmaz, Ö. ve Karaca, S. (2014).** "Üretim İşletmelerinde Firma Kârlılığının Finansal Belirleyicileri ve BİST İmalat Sanayi Uygulaması", *Ege Akademik Bakış*, 14(1), 2014, 21
- Kostakoğlu, S. F. (2015).** *Internet Servis Sağlayıcıları Piyasasına Yönelik Yoğunlaşma Analizi*, *Uluslararası Yönetim İktisat Ve İşletme Dergisi*, 11(25), 129-140.
- Koumparoulis, D.N. (2013).** *Key Performance Indicators (KPI): A Commentary International Journal of Management Sciences*, Vol. 1, No. 1, 2013, 30-30, Institute of Administrative Management, United Kingdom
- Köse, Z. (2018).** "Seçilmiş Ülkelerde İmalat Endüstrisinde Endüstri İçi Ticareti Etkileyen Faktörler Üzerine Ampirik Bir İnceleme," Doktora Tezi, Hasan Kalyoncu Üniversitesi, Gaziantep
- Krivka, A. (2016).** *On The Concept Of Market Concentration, The Minimum Herfindahl-Hirschman Index, And Its Practical Application*, *Panoeconomicus*, 63(5), 525-540.
- Kuşat, N. (2015).** *Gümrük Birliği Antlaşmasını Takip Eden Süreçte Türkiye-BRICS Dış Ticareti Yoğunlaşma Analizi*, *Yönetim Ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(1), 219-238.
- Küçük, O. (2011).** *Stratejik İşletme Bilgisi ve Yönetimi*, 2. Baskı, Ankara, Seçkin Yayıncılık
- Küçükkiremitçi, O., Karaca, M. E., Eşiyok, B. A. (2010).** *Türkiye'nin İhracatında Öne Çıkan Sektörlerde Temel Pazar Ülkeler, Rakipler Ve Rekabet Gücü*, Türkiye Kalkınma Bankası Yayınları, Ankara.

- Martanto, J., & Efendy, H.** (2017). *Implementation of Performance Management in Inspectorate General of the Ministry of Law and Human Rights.*, International Journal of Human Resource Studies, 8(1), 125-140.
- Melemen, P.** (2016). *Uygulamalı Uluslararası Ticaret İşlemleri*, Türkmen Kitabevi, İstanbul
- Melwani, R., & Sitlani, M.** (2019). *Study of Financial Performance and its Determinants: Empirical Evidence from Listed Indian 2/3 Wheeler Manufacturer Firms.* Available at SSRN 3308728.
- Moullin, M.** (2007). "Performance measurement definitions: Linking performance measurement and organisational excellence". International Journal of Health Care Quality Assurance, 20 (3), pp. 181-183.
- Mzwri, A. M. N., & Altinkaya, Z.** (2019). *The Impact Of E-Commerce On International Trade: Case Of Turkey*, International Journal Of Contemporary Research And Review, 10(01), 21190-21209.
- Namada, J. M., Aosa, E., Awino, Z., Wainaina, G.** (2014). "Management Participation and Firm Performance" American Journal of Industrial and Business Management, 2014, 4, 113-122
- Nuhu, M.** (2014). *Role of Ratio Analysis in Business Decisions: A Case Study NBC Maiduguri Plant.* Journal of Educational and Social Research, 4(5), 105
- Obadia, C., & Bello, D. C.** (2019). *How To Select An Export Mode Without Bias*, Business Horizons, 62(2), 171-183.
- Okka, O.** (2015). *İşletme Finansmanı*, Noel Kitabevi, Ankara 2015, 6.Baskı 320.sayfa ISBN:6053200857
- Oyman, M.** (2002). *Müşteri Sadakati Sağlamada Sadakat Programlarının Önemi.* Kurgu Dergisi, 19(19), 169-185.
- Önce, S.** (2013). *Finansal Tablolar Analizi*, Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayınları, Eskişehir
- Önder, K.** (2016). *Türkiye Bisküvi, Çikolatalı Ve Şekerli Mamuller Sektörü: Firma Yoğunlaşma Analizi*, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 31(2), 179-208
- Özer, A.** (2009). "Performans Yönetimi Uygulamalarında Performansın Ölçümü ve Değerlendirilmesi", Sayıştay Dergisi, S.73, 2009.
- Özer, O. O., Özden, A., & Erdoğan, G.** (2012). "Türkiye'de Tarım Ve Tarıma Dayalı Sanayi Ürünleri Dış Ticaretinde Yoğunlaşmanın Araştırması", 10. Ulusal Tarım Ekonomisi Kongresi, 5-7 Eylül 2012, Konya

- Öztürk, A., & Sandalcılar, A. R.** (2018). *Dış Ticaret İşlemlerinde Tercih Edilen Ödeme Yöntemleri: Doğu Karadeniz Bölgesi Üzerine Bir Uygulama*, Journal Of Kastamonu University Faculty Of Economics And Administrative Sciences, 20/4, 201-218, 2.
- Öztürk, E., Mesci, M., ve Kılınç, İ.** (2013). "Yenilik Faaliyetlerinin İşletme Performansına Etkisi: Yat Limanları Üzerine bir Değerlendirme", Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 8(2).
- Özyer, K., & Kanbur, E.** (2012). *Toplam Kalite Yönetiminden Yöneticilerin Motivasyonuna Uzanan Yolun İncelenmesi Üzerine Ampirik Bir Araştırma*. Zeitschrift für die Welt der Türken/Journal of World of Turks, 4(2), 213-232.
- Pal, R.** (2018). "The Pure International Trade Theory: Supply," See Discussions, Stats, And Author Profiles For This Publication At: Researchgate., Publication/323388541
- Paliu, L.** (2012). *Development Of The International Trade In Terms Of Incoterms 2010 Rules*, The Annals Of Dunărea De Jos University Of Galati, 1(1), 99-106.
- Pehlivanoglu, F., & Tekçe, E.** (2013). *Türkiye Elektrik Enerjisi Piyasasında Herfindahl-Hirschman Ve Crm Endeksleri İle Yoğunlaşma Analizi*, Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 28(28), 363-386
- Peker, H. S.** (2015). *Avrupa'da Merkantilist Uygulamalar Ve Osmanlı Ekonomisi İle Bir Karşılaştırma*, Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi Y.2015, Cilt 5, Sayı 1, Ss.1-12.
- Pişkin, E.** (2017). *Türkiye İhracatının Ölüm-Kalım Meselesi [The Matter of Survival for Turkish Exports]* (No. 81459). University Library of Munich, Germany.1-152.
- Poznanski, J. Sadownik, B., & Gannitsos, I.** (2013). *Financial Ratio Analysis: A guide to useful ratios for understanding your social enterprise's financial performance. Demonstrating value. page.1-10*
- Reis, J., & Forte, R.** (2016). *The Impact Of Industry Characteristics On Firms' Export Intensity*, International Area Studies Review, 19(3), 266-281.
- Richey, R. G., Genchev, S. E., & Daugherty, P. J.** (2005). *The role of resource commitment and innovation in reverse logistics performance*. International Journal of Physical Distribution & Logistics Management. 35 (4), pp. 233-257
- Rójs, J.** (2016). *Competition Measurement Of Hospitals In Poland: The Herfindahl-Hirschman Index Approach*, Ekonomika (Economics), 95(1), 166-181.

- Sarıaltın, H.** (2017). *Performans yönetiminde performans değerlendirme ve öneri sitemlerinin sürdürülebilir verimliliğe etkisinin incelenmesi: bir örnek olay çalışması.*, İşletme Bilimi Dergisi (JOBS), 2017; 5(1): 117-141.
- Sarkodie EE, Addai I, Asiedu DK.** (2015). *Financial Ratios (Accounting Ratios) and Survival of Microfinance Institutions in Ghana.* J Bus Fin Aff 4: 151.
- Sağbaşı İ., vd.** (2011). *Yerel Yönetimlerde Performans Ölçümü: Teori ve Türkiye Uygulaması*, Seçkin Yayıncılık, Ankara S.180
- Seyidoğlu, H.** (2017). *Uluslararası İktisat Teori Politika Ve Uygulamaları*, Güzem Can Yayınları, 21.Baskı İstanbul.
- Seymen, D.** (2009). *Türkiye'nin Dış Ticaret Yapısı Ve Rekabet Gücü*, Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları, İzmir
- Şeker, A.** (2015). *Tarife Dışı Önlemlerin Dış Ticaret Üzerine Etkisi: Türkiye Tekstil Sektörü Üzerine Bir Uygulama*, Yüksek Lisans Tezi, Yalova Üniversitesi, Yalova
- Şerefli, M.** (2016). *Dış Ticaretin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Türkiye Örneği*. Kastamonu Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 13(3), 136-143.
- Taban, S. & Kar, M.** (2006). *Beşeri Sermaye Ve İktisadi Büyüme: Nedensellik Analizi, 1969-2001*. Sosyal Bilimler Dergisi, 1, 159-182.
- Taylor, J.** (2014). *Organizational Culture and the Paradox of Performance Management*, Public Performance & Management Review, 39(1), 7-22.
- T.C. Millî Eğitim Bakanlığı.** (2011). *Muhasebe Finansman. Dış Ticarete Teslim Şekilleri*, 344MV0048, Pdf, Ankara
- Temel, Ü. C.** (2017). *Türkiye'nin Ekonomik Büyüme ve Dış Ticaret İlişkisi Üzerine Bir İnceleme*, Yüksek Lisans Tezi, Yalova Üniversitesi, Yalova
- Tunç, H.** (2014). *Uluslararası Ticaret, Para Ve Finans*, 2. Basım, Sümer Kitapevi, İstanbul
- Todorov, A.** (2018). *Aggregate Concentration, Market Size and EU Integration: Evidence from Southeast Europe*. Izvestiya. Journal of Varna University of Economics, 62(3-4), 185-199.
- Tüzüner L.** (2011). *İnsan Kaynakları Yönetimi Faaliyetlerinde Ölçme ve Değerlendirme*, Beta Basım Yayım, İstanbul
- Usta, Ö.** (2005). *İşletme Finansı ve Finansal Yönetim*, Detay Yayıncılık, 2. Baskı, Ankara

- Uysal, O.** (2010). *Kamu kesiminde performans denetiminin etkinliği bakımından Sayıştay'ın rolü*, Doctoral dissertation, DEÜ Sosyal Bilimleri Enstitüsü.
- Ünsal, M. E.** (2017). *Makro İktisat*, 11.Baskı, İmaj Yayınevi, Ankara
- Velimirovica D., Velimirovich M. and Stankovica R.** (2011). *Role And Importance Of Key Performance Indicators Measurement*, Serbian Journal of Management 6 (1) (2011) 63 – 72
- Yaakub, S., Szu, L. Y., Arbak, S., & Ab Halim, N.** (2018). *Incoterms Selection Factors And Its Effect On Export Performance*, Journal Of Advanced Research In Business, Marketing, And Supply Chain Management, December 18 (Vol. 2) (Issue. 1), 9-18.
- Yaşar, M., & Gerede, E.** (2018). *Türkiye Havayolu İç Hat Şehir Çiftlerindeki Pazar Yapılarının Piyasa Yoğunlaşması Ölçütleri İle Belirlenmesi, Yönetim Ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 25(1), 171-197.
- Yaşar, M., Kiracı, K., Kayhan, S., & Ustaömer, T. C.** (2017). *A Concentration Analysis In The Turkish Domestic Air Transportation Industry Using With Crm And Herfindahl-Hirschman Indexes*, Gaziantep University Journal Of Social Sciences, 16(3).
- Yenice, E.** (2007). "*Performans Ölçümünde Karşılaşılan Sorunlar ve Kurumsal Karne (Balaced Scorecard) Yaklaşımı*", Bütçe Dünyası, C.2, S.25, Bahar 2007, s.95-100.
- Yıldız, F.** (2012). *Türkiye'de Mobil Telekomünikasyon Ve Genişbant İnternet Hizmetleri Sektöründe Pazar Yoğunlaşmasının Analizi.*, Visionary E-Journal/Vizyoner Dergisi, 3(6), 47-72.
- Yılmaz, H.** (2015). "*Firmalarda Sermaye Yapısının Firma Değeri Ve Performansı Üzerindeki Etkisi*", Doktora Tezi Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı
- Yiğiter, Ş.Y.** (2009). "*Finansal ve Finansal Olmayan Performans Ölçümleri Müşteri Memnuniyeti ve Finansal Göstergeler Arasındaki İlişkinin İMKB'de Test Edilmesi*", Doktora Tezi Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Ankara
- Yılmaz, M., & Divani, E.** (2018). *Ticaret Savaşları, Ekonomik Milliyetçilik, Yeni Merkantilizm Ve Dünya Ticaret Örgütünün İşlevsizliği*, İzmir Katip Çelebi Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 1(1), 10-24.
- Yüksel, E. & Sarıdoğan, E.** (2011). "*Uluslararası Ticaret Teorileri Ve Paul R. Krugman'ın Katkıları*", Öneri Dergisi, 9 (35), S. 199-206.

- Zeini, Z.** (2011). partner, Audit, *The importance of narrative reporting* Deloitte, Lebanon, A Middle East Point of View, Summer 2011, 29
- Wade, M., & Hulland, J.** (2004). *The resource-based view and information systems research: Review, extension, and suggestions for future research.*, MIS Quarterly. 28 (1), pp. 107-142.
- Wang, D., & Zhou, F.** (2016). *The Application of Financial Analysis in Business Management.*, Open Journal of Business and Management, 4(03), 471-475.
- Wingard, H. C. & Vorster, Q.** (2001). *Financial Performance of Environmentally Responsible South African Listed Companies.*, Meditari Accountancy Research. 9, 313-332
- İhracat İthalat Bilgi Platformu,** (2019). *Incoterms 2010*, (çevrimiçi), www.İhracat.Co/P/İncoterms.Html, 19.03.2019
- İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası,** (2018). *Türkiye İlaç Sektörü 2018 Raporu*, (çevrimiçi), <http://ieis.org.tr/ieis/tr/sektorraporu2018>, 10.08.2019
- İstanbul Sanayii Odası,** (2017). *Türkiye'nin 500 Büyük Sanayii Kuruluşu 2018*, (çevrimiçi), <http://www.iso500.org.tr/500-buyuk-sanayi-kurulusu/2018/>, 06.09.2019
- KPMG,** (2018). *Sektörel Bakış 2018 İlaç*, (çevrimiçi), <https://home.kpmg/tr/tr/home/insights/2018/01/sektorel-bakis-2018-ilac.html>, 07.09.2019
- Merkezi Kayıt Kuruluşu AŞ,** (2019). *Kamuyu Aydınlatma Platformu, Finansal Tablolar*, (çevrimiçi), <https://www.kap.org.tr/tr/api/financialTable/downloadCompany/4028e4a140f2ed710141116ab1d60241/2017/1>, 20.07.2019

EKLER

EK-1. İşletmenin Yıl Bazında Esas Faaliyetine Konu Olan Unsurlarına Ait Dış Ticaret Verileri

Yıl	Dönem	Toplam Net Dış Ticaret TL (A-B)
2014	1	-16.892.107,06
	2	-26.887.523,91
	3	-29.628.630,23
	4	-31.373.721,50
2015	1	-27.819.379,01
	2	-24.807.861,73
	3	-34.394.022,33
	4	-26.772.008,65
2016	1	-42.148.238,18
	2	-28.526.461,72
	3	-29.631.140,51
	4	-13.277.480,05
2017	1	-34.405.631,06
	2	-40.125.494,72
	3	-46.479.527,51
	4	-35.975.869,13
2018	1	-89.813.417,13
	2	-103.317.986,96
	3	-75.846.566,16
	4	5.295.680,62

EK-2. İşletmenin Yıl Bazında Esas Faaliyet Kârı Verileri

Yıl	Dönem	Esas Faaliyet Kârı TL
2014	1	12.640.766,00
	2	10.037.955,00
	3	12.732.208,00
	4	9.744.873,00
2014 Yılı Toplam		45.155.802,00
2015	1	30.587.172,00
	2	23.490.530,00
	3	30.012.335,00
	4	14.314.174,00
2015 Yılı Toplam		98.404.211,00
2016	1	35.785.177,00
	2	38.811.144,00
	3	24.284.995,00
	4	23.155.517,00
2016 Yılı Toplam		122.036.833,00
2017	1	40.640.369,00
	2	34.279.197,00
	3	31.300.361,00
	4	39.112.255,00
2017 Yılı Toplam		145.332.182,00
2018	1	59.907.011,00
	2	62.954.829,00
	3	70.170.123,00
	4	84.204.239,00
2018 Yılı Toplam		277.236.202,00



ÖZGEÇMİŞ

KİŞİSEL BİLGİLER

Adı ve Soyadı : Çiğdem Erdin
Doğum Yeri : İstanbul
Doğum Tarihi : 08/04/1982
E-Mail : cerdin08@icloud.com
Adres (Ev) : Havaalanı Mah. Gönülüm Sokak Esenler Emlak
Konutları T-47 B5 Blok Daire 30 Esenler / İstanbul
Cep Telefonu : 0535 707 43 45

EĞİTİM DURUMU

2017 -2019 İstanbul Arel Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve Lojistik Yüksek
Lisans Programı / Tezli
2005-2010 Anadolu Üniversitesi İşletme / İşletmecilik
2004-2005 Uxbridge College London / İngiltere
2003-2005 Harrow College London / İngiltere
1996-1999 Kartaltepe Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Bakırköy / İstanbul

YABANCI DİL: İngilizce

İŞ TECRÜBESİ

2008- Halen- Deva Holding A.Ş. (Dış Ticaret Muhasebe Şefi)
2006-2007- Atü Turizm İşletmeciliği A.Ş. (Muhasebe Uzmanı)
2000-2003- Karaca Dış Ticaret Ltd. Şti. (Muhasebe Uzmanı)