



**RECEP TAYYİP ERDOĞAN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANA BİLİM DALI**

**BORSA İSTANBULDA İŞLEM GÖREN TEKSTİL
FİRMALARININ ÇOK KRİTERLİ KARAR VERME
YÖNTEMLERİNDEN TOPSIS YÖNTEMİ İLE
FİNANSAL PERFORMANSLARININ ÖLÇÜLMESİ
ÜZERİNE BİR UYGULAMA**

(Yüksek Lisans Tezi)

Deha SÜLÜK

Dr. Öğr. Üyesi Musa GÜN

Danışman

RİZE

2020

KABUL VE ONAY

Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalında, Deha SÜLÜK tarafından hazırlanan ‘*Borsa İstanbul’da İşlem Gören Tekstil Firmalarının Çok Kriterli Karar Verme Yöntemlerinden TOPSIS Yöntemi İle Finansal Performanslarının Ölçülmesi Üzerine Bir Uygulama*’ başlıklı bu çalışma, 14.09.2020 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda oy birliği/oy çokluğuyla başarılı bulunarak jürimiz tarafından Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

Başkan: Dr. Öğretim Üyesi Musa GÜN

Kabul/Red

Üye: Doç Dr Mustafa SAVCI

Kabul/Red

Üye: Doç Dr. Fikret SÖZBİLİR

Kabul/Red

__ / __ / __

Doç. Dr. Ahmet YANIK

Enstitü Müdürü

ETİK BEYAN

İşletme ana bilim dalı Yüksek Lisans Programından mezun olmak üzere teslim ettiğim "Borsa İstanbul'da İşlem Gören Tekstil Firmalarının Çok Kriterli Karar Verme Yöntemlerinden TOPSIS yöntemi ile Finansal Performanslarının Ölçülmesi Üzerine Bir Uygulama " konulu tezimi, bilim ve araştırma etiği prensiplerine riayet edilerek tarafımdan yazılmıştır.

Eserimde, başka kaynaklardan aktarılan bütün bilgi ve alıntılar, Enstitünüz Tez Yazım Kılavuzuna uygun olarak açıkça gösterilmiştir. Kaynağı gösterilenler dışında kalan bütün bilgiler uygun araştırma yöntemi kullanılarak tarafımdan edinilmiş ve esere bu şekilde yansıtılmıştır. Şahsıma ait olmayan hiçbir bilgi, kasıt veya kusurlar, şahsıma aitmiş gibi gösterilmemiştir. İnternet kaynakları dahil, sahibine / kaynağına atıf yapılmaksızın hiçbir bilgi kullanılmamıştır.

Aksinin ortaya çıkması halinde doğacak bütün hukuki, idari, akademik ve etik sorumluluk tarafıma ait olacaktır. Eserin tesliminden sonra herhangi bir zamanda, bilim etiğine aykırılık tespit edilmesi ve / veya eserimle ilgili intihal veya intihal şeklinde anlaşılabacak bir durumun ortaya çıkması halinde; Üniversiteniz ve eğitim kadronuzun hiç bir şekilde sorumlu tutulmayacağını hür irademle kabul, beyan ve taahhüt ederim. 14.09.2020

(İmza)

Deha SÜLÜK

ÖN SÖZ

Bu tez Türkiye için lokomotif sektör olma özelliğine sahip olan tekstil sektörünün BİST’te işlem gören tekstil firmalarının 2015-2019 yılları arasında finansal performanslarının çok kriterli karar verme yöntemlerinden TOPSIS yöntemi ile ölçülmesi amacıyla hazırlanmıştır.

Yüksek lisans ders dönemi ve tez dönemi boyunca akademik anlayışı bilgisi ve hoşgörüsüyle birlikte desteklerini esirgemeyen değerli danışman hocam Dr. Öğr. Üyesi Musa GÜN’e teşekkürlerimi borç bilirim. Ayrıca çalışmanın farklı aşamalarında tecrübe bilgi ve desteğini her daim hissettiren Öğr. Gör. Recep BAĞBANCİ’ ya teşekkür ederim.

İÇİNDEKİLER

ETİK BEYAN.....	3
ÖN SÖZ	4
İÇİNDEKİLER	5
ÖZET	9
ABSTRACT.....	10
KISALTMALAR.....	11
TABLolar LİSTESİ.....	13
GİRİŞ	15

BİRİNCİ BÖLÜM

FİNANSAL PERFORMANS

1.1. FİNANSAL PERFORMANS KAVRAMI.....	17
1.2. FİNANSAL PERFORMANSIN ÖNEMİ.....	18
1.3. FİNANSAL PERFORMANSIN ÖLÇÜLMESİNDE KULLANILAN VERİLER.....	19
1.3.1. Toplam Aktifler (Varlıklar).....	20
1.3.2. Toplam Pasifler (Kaynaklar).....	20
1.3.3. Öz kaynaklar (Sermaye).....	20
1.3.4. Toplam Gelirler-Toplam Giderler.....	20
1.3.5. Net Kâr	21
1.4. FİNANSAL ORANLAR İLE FİNANSAL PERFORMANSIN ÖLÇÜLMESİ.....	21
1.5. FİNANSAL PERFORMANSIN ÖLÇÜLMESİNDE KULLANILAN FİNANSAL ORANLAR	21
1.5.1. Likidite Oranları.....	21
1.5.1.1. Cari Oran	21

1.5.1.2. Asit Test Oranı	22
1.5.1.3. Nakit Oranı	22
1.5.2. Faaliyet Oranları.....	22
1.5.2.1. Alacak Devir Hızı.....	23
1.5.2.2. Stok Devir Hızı.....	23
1.5.2.3. Aktif Devir Hızı.....	23
1.5.2.4. Maddi Duran Varlık Devir Hızı	23
1.5.3. Kârlılık Oranları	24
1.5.3.1. Öz Sermaye Kârlılık Oranı	24
1.5.3.2. Net Kâr Marjı - Brüt Kâr Marjı	24
1.5.3.3. Varlıkların Kârlılık Oranı	24
1.5.4. Piyasa Değeri Oranları	25
1.5.4.1. Fiyat Kazanç Oranı.....	25
1.5.4.2. Piyasa Değeri/ Defter Değeri Oranı	25
1.5.4.3. Hisse Başına Kazanç Oranı	25
1.6. KARAR VERME SÜRECİ VE KARAR VERME TÜRLERİ.....	25
1.6.1. Karar Verme Kavramı.....	25
1.6.2. Karar Verme Sürecinin Özellikleri	26
1.6.3. Karar Verme Süreci.....	26
1.6.4. Karar Verme Modelleri	27
1.6.5. İyi Bir Kararda Olması Gereken Nitelikler	27
1.7. ÇOK KRİTERLİ KARAR VERME KAVRAMI VE ÖZELLİKLERİ.....	27
1.7.1. ÇKKV Özellikleri	28
1.8. ÇKKV AŞAMALARI VE SÜRECİ.....	29
1.8.1. ÇKKV Aşamaları	29
1.8.2. ÇKKV Süreci	30
1.9. ARAŞTIRMALARDA SIKÇA KULLANILAN ÇOK KRİTERLİ KARAR VERME YÖNTEMLERİ	30
1.9.1. VIKOR	30
1.9.2. AHP (Analitik Hiyerarşi Süreci).....	31
1.9.3. PROMETHEE.....	31
1.9.4. MOORA.....	31

1.9.5. ELECTRE	31
1.9.6. TOPSIS	32
1.9.6.1. TOPSIS'in Özellikleri	32
1.9.6.2. TOPSIS'in Kullanım Alanları	33

İKİNCİ BÖLÜM

TEKSTİL SEKTÖRÜ VE TÜRKİYE'DEKİ DURUMU

2.1. TEKSTİL SEKTÖRÜNE GENEL BAKIŞ	34
2.1.1. Dünyada Tekstil Sektörü.....	35
2.1.2. Türk Tekstil Sektörü ve Tarihsel Gelişimi.....	37
2.2. TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN TÜRKİYE EKONOMİSİNDEKİ YERİ VE ÖNEMİ	42
2.2.1. Sektörünün Türkiye İhracatındaki Yeri	44
2.2.2. Tekstil Sektöründeki İstihdam.....	46
2.2.3. Avrupa Birliğinin Tekstil Politikası	47
2.3. TEKSTİL SEKTÖRÜNDE TEKNOLOJİNİN ÖNEMİ.....	48
2.4. TÜRK TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN BAŞLICA SORUNLARI	49
2.4.1. Kayıt Dışı İstihdam	49
2.4.2. Yapısal Sorunlar.....	50
2.4.3. Enerji Sorunu	50
2.4.4. Atıl Kapasite.....	50
2.4.5. Teşvik Sorunu	51
2.5. TEKSTİL SEKTÖRÜNDE REKABET VE REKABET GÜCÜ KAVRAMI	51
2.6. LİTERATÜR TARAMASI.....	52

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

BİST'TE İŞLEM GÖREV TEKSTİL FİRMALARININ 2015-2019 TARİHLER ARASINDAKİ FİNANSAL PERFORMANSLARININ TOPSIS İLE ÖLÇÜLMESİ

3.1. GENEL OLARAK ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ.....	56
3.2. ARAŞTIRMANIN AMACI VE KAPSAMI	59

3.3. TOPSIS YÖNTEMİ İLE BİST'TE İŞLEM GÖREN TEKSTİL FİRMALARINA FİNANSAL PERFORMANSLARININ ÖLÇÜLMESİ.....	60
3.3.1. Birinci Adım: Karar Matrisinin (A) Oluşturulması	60
3.3.2. İkinci Adım: Normalize Matris	65
3.3.3. Üçüncü Adım: Ağırlıklandırılmış Normalize Karar Matrisinin Oluşturulması	71
3.3.4. Dördüncü Adım: Pozitif İdeal (A^*) ve Negatif İdeal (A^-) Çözümlerin Oluşturulması	76
3.3.5. Beşinci Adım: Oluşturulan Pozitif İdeal (A^*) ve Negatif İdeal (A^-) Çözümlere Olan Uzaklıkların Hesaplanması	77
3.3.6. Altıncı Adım: İdeal Çözüme Görece Yakınlığın (C^*) Hesaplanması.....	78
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	85
KAYNAKLAR	89
ÖZ GEÇMİŞ	97

Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

Ana Bilim Dalı: İşletme

Tez Türü: Yüksek Lisans Tezi

Danışman: Dr. Öğretim Üyesi Musa GÜN

Hazırlayan: Deha SÜLÜK

Yıl: 2020

Sayfa Sayısı: 97

ÖZET

Bu çalışmanın amacı Borsa İstanbul'da (BİST) işlem gören tekstil kökenli firmaların 2015-2019 yılları arasındaki finansal performanslarının çok kriterli karar verme tekniklerinden TOPSIS yöntemi ile ölçülmesidir. Bu amaca yönelik ilk bölümde finansal performans kavramına değinilmiş finansal performansın ölçülmesinde kullanılan veriler ve oranlar açıklanmış sonrasında karar verme, karar verme süreci ve çok kriterli karar verme tekniklerinden birkaçı açıklanmıştır. İkinci bölümde Türkiye için önemli gelir kaynaklarından olan tekstil sektörünün tarihsel gelişimi anlatılmış Dünyada ve Türkiye'deki mevcut durumu hakkında bilgiler verilmiştir. Türkiye ihracatındaki yeri ve önemine değinilmiş tekstil sektöründe teknolojinin önemi ve sektörün başlıca sorunları vurgulanmıştır. Üçüncü bölümde çok kriterli karar verme tekniklerinden TOPSIS yöntemi yardımıyla BİST'te işlem gören tekstil firmalarının 2015-2019 yılları arasındaki finansal performans ölçümü yapılmıştır. Analiz kapsamında 19 tane tekstil firması incelenmiş olup değerlendirme faktörü olarak likidite oranları, karlılık oranları, faaliyet oranları, finansal yapı oranları içerisinden genel kabul görmüş 10 tanesi seçilmiş ve veriler Finnet veri sağlayıcısı üzerinden edinilmiştir. Bu oranlar yardımıyla 2015-2019 yıllarında her bir yıl için TOPSIS skoru hesaplanarak finansal performansın ölçülebilmesi skorlar yardımıyla puana çevrilmiştir. Son olarak ilgili yıllar için tekstil firmalarının performans sıralaması yapılmış yıllar bazında en yüksek ve en düşük performanslı firmalar tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Finansal Performans, Karar Verme Süreci, Çok Kriterli Karar Verme, TOPSIS, Tekstil Sektörü.

Recep Tayyip Erdogan University the Institute of Social Sciences

Department: Business Administration

Thesis Type: Master Thesis

Supervisor: Assist. Prof. Dr. Musa GÜN

Author: Deha SÜLÜK

Year: 2020

Pages: 97

ABSTRACT

The purpose of this study is to measure the financial performances of the publicly traded companies that have textile trading origins and exchanged on Istanbul Stock Exchange between the years of 2015-2019, with the use of TOPSIS method which is one of the multi-criteria financial decision-making techniques. In the second part of the study, information about the historical development of the textile segment which is an important source of income for the Republic of Turkey and the status quo in the world on this sector is shared. In the third part of the study with the help of multi-criteria decision-making technique, the TOPSIS method measured the Financial Performances of the textile companies which were exchanged on BIST between the years of 2015-2019. Within the scope of the analysis, 19 different textile companies were examined and 10 of the generally accepted data among liquidity ratios, profitability ratios, operating ratios, and financial structure ratios were selected to be used as the evaluation factor and all of these data was acquired from a data provider named as Finnet. With the help of these ratios, between the years of 2015 and 2019 for each year, the scores of TOPSIS were measured and with the help of these scores the measurement of financial performances is then converted into basis points. And finally, the performance rankings for the related textile companies in the mentioned years was made and the lowest-ranking and the highest-ranking performing companies were identified.

Keywords: Financial Performance, Decision Making Process, Multi-criteria Decision Making, TOPSIS, Textile Industry.

KISALTMALAR

A.Ş	: Anonim Şirket
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AET	: Avrupa Ekonomi Topluluğu
AKDH	: Aktif Devir Hızı
ALDH	: Alacak Devir Hızı
ARSAN	: Arsan Tekstil Ticaret ve Sanayi A. Ş.
ATC	: Tekstil ve Giyim Anlaşması
ATEKS	: Akın Tekstil A.Ş.
BİST	: Borsa İstanbul
BLCYT	: Bilici Yatırım Sanayi ve Ticaret A.Ş.
BOSSA	: Bossa Ticaret ve Sanayi İşletmeleri A.Ş.
BRMEN	: Birlik Mensucat Ticaret ve Sanayi İşletmesi A.Ş.
CO	: Cari Oran
ÇKKV	: Çok Kriterli Karar Verme
DAGI	: Dağı Giyim Sanayi ve Ticaret. A.Ş.
DERIM	: Derimod Konfeksiyon Ayakkabı Deri Sanayi ve Ticaret A.Ş.
DESA	: Desa Deri Sanayi Ticaret. A.Ş.
DTÖ	: Dünya Ticaret Örgütü
GSMH	: Gayri Safi Milli Hâsıla
GSYİH	: Gayri Safi Yurt İçi Hâsıla
HATEK	: Hateks Hatay Tekstil İşletmesi A.Ş.
KAP	: Kamuyu Aydınlatma Platformu
KORDS	: Kordsa Global Endüstri İplik ve Kord Bezi Sanayi ve Ticaret A.Ş.
KRTEK	: Karsu Tekstil Sanayi ve Ticaret A.Ş.

LO	: Likidite Oranı
LUKSK	: Lüks Kadife Ticaret ve Sanayi A.Ş.
MDVDH	: Maddi Duran Varlık Devir Hızı
MEGAP	: Mega Polietilen Sanayi ve Ticaret A.Ş.
MFA	: Çok Elyaflılar Anlaşması
MNDRS	: Menderes Tekstil Sanayi Ticaret A.Ş.
NKM	: Net Kar Marjı
ÖSDH	: Öz Sermaye Devir Hızı
ÖSK	: Öz Sermaye Kârlılığı
RODRG	: Rodrigo Tekstil A.Ş.
SDH	: Stok Devir Hızı
SKTAS	: Sönmez Pamuklu Sanayi A.Ş.
SNPAM	: Sönmez Pamuklu Tekstil Sanayi ve Ticaret A.Ş.
TB/TA	: Toplam Borç/Toplam Aktif
TÜFE	: Tüketici Fiyatları Endeksi
UNIDO	: Birleşmiş Milletler Sınai ve Kalkınma Teşkilatı
YATAS	: Yataş Yatak Ve Yorgan Sanayi ve Ticaret A.Ş.
YUNSA	: Yünsa Yünlü Sanayi Ticaret A.Ş.

TABLÖLER LİSTESİ

Tablo 1. Türk Tekstil Kronolojisi	39
Tablo 2. 1980 lerde Türk Tekstil Ürünlerinin İhracat Durumu	40
Tablo 3. Türkiye Ekonomisi ve Türk Tekstil Sektörü Dış Ticareti 2000-2005.....	42
Tablo 4. 2013-2017 yılları arası Türk Tekstil ihracatı(Milyar \$)	45
Tablo 5. Çalışmada Kullanılan Oranlar	59
Tablo 6. Çalışmada Kullanılan Firmalar.....	60
Tablo 7. 2015 Yılı Karar Matrisi	61
Tablo 8. 2016 Yılı Karar Matrisi	62
Tablo 9. 2017 Yılı Karar Matrisi	63
Tablo 10. 2018 Yılı Karar Matrisi	64
Tablo 11. 2019 Yılı Karar Matrisi	65
Tablo 12. 2015 Yılı Normalize Edilmiş Karar Matrisi	66
Tablo 13. 2016 Yılı Normalize Edilmiş Karar Matrisi.....	67
Tablo 14. 2017 Yılı Normalize Edilmiş Karar Matrisi.....	68
Tablo 15. 2018 Yılı Normalize Edilmiş Karar Matrisi	69
Tablo 16. 2019 Yılı Normalize Edilmiş Karar Matrisi	70
Tablo 17. 2015 Yılı Ağırlıklandırılmış Normalize Karar Matrisi	71
Tablo 18. 2016 Yılı Ağırlıklandırılmış Normalize Karar Matrisi	72
Tablo 19. 2017 Yılı Ağırlıklandırılmış Normalize Karar Matrisi	73
Tablo 20. 2018 Yılı Ağırlıklandırılmış Normalize Karar Matrisi	74
Tablo 21. 2019 Yılı Ağırlıklandırılmış Normalize Karar Matrisi	75
Tablo 22. Pozitif İdeal (A*) ve Negatif İdeal (A-) Çözümler	76
Tablo 23. İdeal (S*) ve Negatif İdeal (S-) Uzaklıklar	77
Tablo 24. 2015 Yılı (C*) Değeri ve Performansları Sıralanması	78
Tablo 25. 2016 Yılı (C*) Değeri ve Performansları Sıralanması	79
Tablo 26. 2017 Yılı (C*) Değeri ve Performansları Sıralanması	80
Tablo 27. 2018 Yılı (C*) Değeri ve Performansları Sıralanması	81

Tablo 28. 2019 Yılı (C*) Değeri ve Performansları Sıralanması	82
Tablo 29. Yıllar İtibariyle Finansal Performans Sıralaması	83
Tablo 30. Firmaların 2015-2019 Toplam Finansal Performans Sıralaması.....	84



GİRİŞ

MÖ. 500’lü yıllara dayanan günümüze kadar önemini koruyan ve sürekli değişen ve gelişen tekstil sektörü denince aklımıza genellikle dokunmuş kumaşlar ve hazır giyim ürünleri gelmektedir. Fakat geniş kapsamlı bakıldığında zaman tekstil, doğal ya da el yapımı iplikler, elyaf, fitil ve bunların hammadde olarak kullanıldığı birçok ürünü içermektedir. Tekstil sektörü gelişmekte olan birçok ülke gibi Türkiye içinde son derece önemli olan sektörlerin başında yer almaktadır. Zaman zaman diğer sektörlerle işbirliği içerisinde çalışması iş gücünün yoğun olarak kullanılması, ve sağladığı istihdamlar ile birlikte ülkemiz ihracatının büyük oranına sahip olması sebebiyle önemini korumaktadır. İhracatımızın önemli bir kısmını karşılayan tekstil sektöründe faaliyet gösteren firmaların bir kısmı Borsa İstanbul (BİST) vasıtasıyla hakla açılmış finansal tabloları Kamuyu Aydınlatma Platformu (KAP) tarafından yayımlanmaktadır. Bu tablolar yardımıyla firmaların finansal performanslarının değerlendirilmesi yapabilmekte, daha önceden belirlemiş oldukları hedeflere ulaşmalarına katkı sağlamakta ya da sektördeki diğer firmalarla kendilerini kıyaslayabilmektedirler.

Karar verme belirli amacı gerçekleştirmek için alternatiflerin belirlenip en uygun alternatifin seçim sürecidir. Çok kriterli karar verme ise birden fazla seçeneğe sahip olan kriterlerin bir araya getirilerek karşılaştırmak olarak tanımlanmaktadır. TOPSIS ise altı aşamadan oluşan çok kriterli karar verme yöntemlerinden bir tanesi olup firmaların finansal performans ölçümüne katkı sağlamaktadır.

Bu çalışmanın amacı BİST’te işlem gören tekstil firmalarının çok kriterli karar verme yöntemlerinden TOPSIS yöntemi ile 2015-2019 yılları arasındaki finansal performanslarının ölçülmesi ve genel bir sıralama yapılmasıdır. Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde finansal performans kavramına değinilmiş finansal performansın ölçülmesinde kullanılan veriler ve oranlar açıklanmış sonrasında karar verme, karar verme süreci ve çok kriterli karar verme tekniklerinden birkaçı açıklanmıştır. İkinci bölümde Türkiye için önemli gelir

kaynaklarından olan tekstil sektörünün tarihsel gelişimi anlatılmış dünyada ve Türkiye’deki mevcut durumu hakkında bilgiler verilmiş. Türkiye ihracatındaki yeri ve önemine değinilmiş sektörde teknolojinin önemi ve sektörün başlıca sorunları vurgulanmıştır. Üçüncü bölümde Çok kriterli karar verme tekniklerinden TOPSIS yöntemi yardımıyla BİST’te işlem gören tekstil firmalarının 2015-2019 yılları arasında her bir yıl için ve toplam beş yıllık süreçteki finansal performansları istatistiki yönden hesaplanmış ve sıralamaya tabi tutulmuştur.



BİRİNCİ BÖLÜM

FİNANSAL PERFORMANS

1.1. FİNANSAL PERFORMANS KAVRAMI

Kelime manası yerine getirme, yapma, meydana getirmek olan performans kelimesi Türkçeye İngilizceden geçme bir kelimedir. İşletme için yapılan işin kalitesi ya da işin yapılma tarzı anlamına gelmektedir (Bayyurt, 2007: 578).

İşletmelerin gaye ve hedeflerine ulaşma seviyesine de performans denir. Farklı bir ifadeyle işletmenin daha önceden belirlemiş olduğu hedeflere ulaşmasındaki başarı oranını ifade eder. Bazen başarı kelimesi yerine de kullanılabilir (Karapınar ve Zaif, 2013:53).

Performans, kişi veya topluluğun yetenek ve maharetleri ile beraber uygun teknolojileri kullanarak hedeflere varmak için sarf ettikleri gayret ve gösterdikleri uyumun pozitif veya negatif sonucudur (Karaman, 2009: 412-413).

Konuyla ilgili yapılan literatür çalışmalarında da performans kavramıyla ilgili çeşitli tanımlamalar yapılmıştır. Bu tanımlamalardan birkaçı şu şekildedir;

Bir firmada firmanın performansı ile bu firmanın amaçlarını gerçekleştirme çabaları ve gerçekleştirmeyi hedeflediği amaçlarını ifade etmekte olup firmanın performansı firmanın gelecekte hangi seviyede ve hangi büyüklükte olmak istediklerini belirler (Arslantürk, 2009: 21). İşletme amaçlarına ulaşılmasında sarf edilen bütün çalışmaların değerlendirilmesi olarak açıklamak mümkündür. (Akal, 2005: 1).

Genel olarak performans, kişi ya da kurumun herhangi bir durumunu, daha önceden belirli olan kriterlere göre karşılaştırma yaparak değerlendirme yapmasıdır (Helvacı, 2002: 156). Diğer bir ifadeyle performans; belli bir amaca yönelik ve görevin ifası çerçevesinde önceden belirlenmiş kıstasları da karşılayacak şekilde ortaya konulan fikir hizmet veya ürünlerdir (Başdar, 2019: 1). İşletme açısından performans ise personellerinin hedefleri doğrultusunda neleri yerine getirip neleri eksik yapıldığını miktar ve kalite olarak incelenmesidir.

Bu tanımlardan hareketle işletme devamlılığın sağlanması için performans olmazsa olmazlar arasında olup kâr amacı güden ve büyüme hedefi olan her işletme pozitif performansa sahip olmalıdır. Negatif performansa sahip işletmeler başarısız ve gittikçe küçülen sonuçta yok olan işletmelerdir diyebiliriz. Hizmet üretirken etkin olma, üretim yaparken verimli ve tutumlu olmak genel anlamda performans ile aynı anlama gelmektedir (Kubalı, 1999: 32).

Ayrıca performans açısından başarılı olmak isteyen her işletme vizyonunu ve misyonunu en iyi şekilde belirlenmeli, sayısal ve ekonomik verilerin yanında sunulan ürün ya da hizmetin kalitesine müşterilerinin memnuniyetine ve çalışan memnuniyetine de önem vermelidir.

1.2. FİNANSAL PERFORMANSIN ÖNEMİ

Finansal performans değerlendirmesi, işletmede karar alan kişilerin, doğru kararlar alması sonucu firmanın başarı oranının yükseltilmesi, misyon ve vizyon hedeflerini gerçekleştirmesi için gereklidir. Ayrıca geçmişteki çalışmaları inceleyip işletmenin eksiklerini görmesi bunları gidermek için önlemler alması finansal performansını etkileyen faktörleri belirleyip bunları kontrol altına alması, kaynakların buna göre düzenlenmesi, geleceğe yönelik hedeflerini daha kolay ulaşılabilecek temeller üzerine kurması ve bu hedeflerine zamanında daha verimli yollardan ulaşabilmesi açısından da önemlidir (Bayyurt, 2007: 578).

Her işletme kendisine mantıklı, önemli ve ulaşılabilir hedefler koyarak bu hedeflere ulaşabilmek için çaba gösterir. İşletmelerin etkin ve verimli bir faaliyet göstererek kar elde etmeleri hayati bir önem taşır. Çünkü işletmenin ayakta kalabilmesi buna bağlıdır (Albayrak, 2004: 74).

Bir işletmenin devamlılığı ve başarısı, gösterdiği performansla doğru orantılıdır. Aktif yönetici, başarılı bir performans ölçme sisteminden edindiği veriler sayesinde, yönettiği firmanın performansını takip edebilecektir. Edinilen veriler, çalışanların ve yöneticilerin davranışlarını ve yönetsel süreçlerini yöneten ve yönlendiren araçlardır. Günümüz yönetim anlayışı da elde edilen bu veri kaynağını esas almaktadır. Bu sebep ve sonuçlar neticesinde ölçümler önemlidir (Karaman, 2009: 415).

Günümüzde faaliyet gösteren kamu kurum kuruluşları dahi kâr amacı güdülüp güdülmediğine bakılmaksızın belli verileri toplayıp analiz edip bu

doğrultuda değerlendirmeler yapmaktadır. Kâr ve satış amacı güden her işletme müşteri memnuniyet artırma, ürün kalitesi artırma, pazar payını artırma, firma değerini artırma ve kârını en üst seviyeye çıkarma gibi hedefleri vardır bu hedeflere ulaşmanın yolu da finansal performansın doğru bir şekilde değerlendirilmesinden geçer. Ayrıca modern yönetim anlayışı için finansal performans değerlendirmesi hayati önem taşımaktadır.

Performans değerlendirme, aynı zamanda başarı değerlendirme olarak da adlandırılmakta olup insan kaynakları yönetimine de büyük katkı sağlamaktadır. Genel olarak incelendiğinde performans değerlendirmesi, kişinin, grubun veya işletmenin etkinliklerini analiz edip başarılı olup olmadığını incelemektedir (Helvacı, 2002: 159).

1.3. FİNANSAL PERFORMANSIN ÖLÇÜLMESİNDE KULLANILAN VERİLER

Yöneticilerin isabetli ve ulaşılabilir kararlar alması için işletmenin başarı durumunu bilmesi gerekir. Başarı durumu ise finansal analizin temelini oluşturan mali tablolar ve bu tablolar içerisinde yer alan varlıklar, yükümlülükler, toplam gelir-gider gibi verilere dayandırılmaktadır.

İşletmelerin finansal performansları değerlendirmeye alınırken temel olarak bilanço ve gelir tablosundan yararlanılmaktadır.

Bilanço; işletmeler faaliyetlerini sürdürdüğü zaman zarfı boyunca aktifleri, yükümlülükleri ve sermayesindeki değişimleri göstermekte olup, işletmeyle alakalı olan kişi ya da kurumlar bu değişimler sonucunda varılan durumu görüp analiz etmek isteyeceklerdir. Bu amaca uygun olarak düzenlenen ve işletmenin belli tarihteki aktiflerini, borçlarını ve sermayesini sınıflandırarak gösteren tabloya bilanço denir. Bilanço, varlıklar (mevcutlar ve alacakların toplamı) ve kaynaklar (borçlar ve öz sermayenin toplamı) olarak ikiye ayrılmaktadır (Çonkar, Ulusan ve Öztürk, 2006: 30).

Gelir tablosu ise bir işletmenin belirli bir zaman diliminde elde ettiği gelirlerle yapmış olduğu giderler ayrıntılı olarak gösteren ve bir dönem faaliyetinin sonucuna kâr veya zarar olarak gösteren tablodur (Ceylan ve Korkmaz, 2015: 42)

1.3.1. Toplam Aktifler (Varlıklar)

Varlıklar, herhangi bir işletmenin sahip olduğu, para ile ifade edilebilen mevcutlarının ifadesidir. Varlık hesapları dönen varlıklar ve duran varlıklar olmak üzere ikiye ayrılır.

- a) *Dönen varlıklar*; bir yıl içerisinde nakde dönüştürülebilecek olan varlıkları kapsar. Bu değerlere; kasa hesabı, bankalar hesabı, çekler, ticari mallar gibi hesaplar örnek verilebilir. Dönen varlıklar likiditesi en yüksek olandan en düşük olana doğru tasnif edilirler. Likidite varlığın paraya çevrilme kolaylığını ifade eder (Bolak, 2014: 10).
- b) *Duran varlıklar* ise; ticari alacak, maddi duran varlık gibi bir seneden daha uzun vadede nakde çevrilmesi istenen varlıklardır. Bu değerlere; binalar ve araçlar gibi ekonomik değeri olan ürünler örnek verilebilir.

1.3.2. Toplam Pasifler (Kaynaklar)

Pasifler, bir işletmenin sermayesi ve borçlarını göstermektedir. Pasifler kısmı üç başlıktan oluşur. Bir yıldan daha az zamanda ödenmesi gereken borçlara kısa vadeli yabancı kaynaklar; bir yıldan uzun vadede ödenmesi gereken borçlara uzun vadeli yabancı kaynaklar ve hissedarların sağladığı kaynağa ise öz kaynaklar denir. Bunlara bankalardan alınan krediler, satıcı hesapları, borç senetleri örnektir. Kaynaklar ödeme hızına göre sıralanır (Arat ve Çetin, 2011: 22).

1.3.3. Öz kaynaklar (Sermaye)

İşletme sahipleri ya da işletmeye ortak olan kişilerin işletmeye yapmış olduğu yatırıma öz kaynaklar denir. İşletmenin öz kaynağı net olan aktifleri ile net olan borçları arasındaki pozitif fark olarak da tanımlanabilir. (Ceylan ve Korkmaz, 2017: 45).

1.3.4. Toplam Gelirler-Toplam Giderler

İşletmelerin gelir grafiğinde bulunan ve işletmelerin toplam aktiflerinde (varlıklarında) pozitif yönde değişiklik yapan unsurlara gelir denmektedir. Bir işletmenin en önemli gelir kaynağı mal ya da hizmet satışı yaparak meydana gelmektedir. İşletmelerde toplam gelirler toplam giderden büyük olduğu zaman işletme o dönem için kâr etmiştir. Toplam gider ise işletmenin gider grafiğinde bulunan işletmelerin gelir yani varlık elde etmek için katlandığı ve bu katlanış sonucu oluşan varlıklılardaki azalış olarak tanımlanabilir. Giderlere örnek olarak

genel üretim giderleri direk ilk madde giderleri yönetsel giderler gösterilebilir. Eğer işletmelerin giderleri gelirlerinden az ise o işletme o dönem için zarardadır diyebiliriz.

1.3.5. Net Kâr

Toplam gelirlerden toplam giderler düşüldükten sonra ortaya çıkan pozitif tutara net kâr denir. Ayrıca net kar işletmeyle ilgilenenler açısından bir ölçüm unsurudur.

1.4. FİNANSAL ORANLAR İLE FİNANSAL PERFORMANSIN ÖLÇÜLMESİ

İşletmeyi finansal performans açısından analiz edenler ve işletme yöneticileri işletmeye ait finansal tabloları yorumlayabilmek için bazı finansal oranlardan faydalanırlar. Oran ise, herhangi bir sayının diğer bir sayıya bölünmesiyle elde edilir ve işletmeye ait tablolar yorumlanırken ve değerlendirilirken bu oranlardan istifade edilir (Okka, 2012: 119).

1.5. FİNANSAL PERFORMANSIN ÖLÇÜLMESİNDE KULLANILAN FİNANSAL ORANLAR

1.5.1. Likidite Oranları

Bir varlığın hızlı bir şekilde ve düşük bir maliyet ile nakde dönüşme özelliğine likidite denir. Kısa vadede ödenmesi gereken borçları ödeme gücü de işletmenin likiditesini ifade eder. Likidite oranları işletmenin aktif durumunun ne kadar güvenilir olduğu ve işletmenin kısa vadedeki borçlarını ödeme gücünün nasıl olduğu konusunda bilgi sağlar. Bu oranlar üst yöneticiler ve kredi sağlayıcıları tarafından yaygın olarak kullanılmaktadır (Başdar, 2019: 38-39).

Likidite gerçek ve teknik olmak üzere iki grupta incelenir. Zamanı gelmiş borçları ödeyebilme gücüne teknik likidite; tasfiye olması durumunda borçlarını ödeyebilme gücüne ise gerçek likidite denir. Kısa vadede yapılan analizlerde genellikle teknik likidite kullanılır.

Bir firmanın likiditesi ölçülürken yaygın olarak üç oran kullanılır.

1.5.1.1. Cari Oran

Cari oran, işletmenin kısa vadede ödenmesi gerekli olan borçları karşılayabilme gücüdür. Bu oran dönen varlıkların kısa vadeli borçlara bölünmesi ile elde edilir. Bu oranın 2 olması makul olarak değerlendirilir ancak Türkiye gibi

gelişmekte olan ülkelerde bu oranın 1,5 olması normal olarak kabul edilir (Başdar, 2019: 39).

Cari oranı yüksek olan işletmelerin kısa vadede ödemesi gereken borçlarını ödeme gücünün yüksek olduğu söylenebilir. Bu durum firmanın kredi verenlerine karşı elini güçlü kılar (Elmas, 2015: 195).

1.5.1.2. Asit Test Oranı

Stokların nakde dönüştürülme hızının en düşük olduğu bu sebepten ötürü dönen varlıkların içinde değerlendirildiği hesaplama çeşididir. Asit test oranı dönen varlıklardan stoklar çıkartılarak kısa vadeli borçlara bölünmesiyle elde edilir. Bu oranın ise 1 olması makul olarak değerlendirilir ancak gelişmekte olan ülkelerde bu oran %60-%80 aralığı normal kabul edilir (Bolak, 2014: 33).

1.5.1.3. Nakit Oranı

Nakit ve nakde kolay bir şekilde dönüşecek değerler ile menkul kıymetin kısa süreli borca bölünmesi ile bulunan nakit oran işletmenin alacak tahsilatı yapamaması ve deposundaki stokları nakde dönüştürememesi durumunda borcunu ödeme gücünü gösterir. Gelişmiş ülkelerde nakit oranın en az 0,20 olması gerekmektedir. Nakit oranın yeterli olup olmadığına kanaat getirmeden önce işletme alacakları ve stoklarının niteliğine bakmak gerekir. Stokları kolayca nakde dönüşür ise kredi sağlayanlar için sakınca oluşmamaktadır (Berk, 2011: 470-471).

1.5.2. Faaliyet Oranları

Bu oran işletmelerin sahip oldukları varlıklarını ne derece verimli kullandığını gösteren bir orandır. Çeşitli varlık kaleminin satışlara bölünmesiyle elde edilir. Bahse konu varlıkların satışa sundukları katkının etkinliğini ölçer (Bolak,2014: 37).

Bu metot kullanılırken işletme aktiflerinin tamamı, varlık kalemleri ve yapılan satışlar arası bağlantı kurulması amaçlanır. İşletmenin kendini değerlendirmesine fırsat vermesinin yanında aynı ya da yakın sektörlerle, karşılaştırma yapılmasına da katkıda bulunmaktadır (Okka,2006: 44).

Bu tanımlardan yola çıkarak kar ve satış amacı güden her işletme sahip olduğu varlıkların nerelerde, nasıl ve ne kadar etkin kullandığını görmek için faaliyet oranlarından faydalanarak bu amaçlara ulaşmaya çalışır demek mümkündür. Yaygın kullanılan faaliyet oranlarından birkaçı aşağıda açıklanmıştır.

1.5.2.1. Alacak Devir Hızı

İşletmenin alacaklarını sene içerisinde kaç kez tahsil edebildiğini gösterir. Kredi yolu ile satılan tutarlar biliniyorsa ilgili tutarın ticari alacak tutarına bölünmesi ile bulunur. Bilinmediği takdirde toplam satışlar kredili satışlar yerine alınabilir. İşletmenin alacaklarını ne kadar sürede toplayabildiğini ifade eder (Berk,1998: 40). Bu oran ne kadar yüksekse firma o alacaklarını tahsil etmede sıkıntı yaşamıyor demektir ama bu oranın düşük olması durumunda firma doğru tahsilat yolu izlemiyor demektir.

1.5.2.2. Stok Devir Hızı

İşletme stoklarının bir sene içerisinde kaç kez devir olduğunu gösterir. Bu oranın kullanım amacı depolarda gereğinden fazla stok olup olmadığını, olan stokların dönemin gereksinimlerine hitap edip edemediğini ve stoktaki ürünlerin kalite durumunu öğrenmektir. Stok devir hızı satışların maliyetinin ortalama stoklara bölünmesiyle elde edilir (Başdar, 2019: 47).

İşletmelerin faaliyetlerini sürdürme gücünü göstermesi açısından önemlidir. Oranın yüksek olması stokların yeterince etkin kullanıldığını gösterir.

1.5.2.3. Aktif Devir Hızı

İşletme varlıklarının ne derecede etkin ve verimli kullanıldığını dair bilgiler vermektedir. Doğru karar verebilmek için işletmenin aynı sektörde işlem yapan diğer firmaların oranlarına da bakılması gerekir (Okka, 2010: 49). Bu oranın yüksek çıkması işletmenin varlıklarını etkin olarak kullandığını ve tam kapasite ile çalıştığını gösterir. Net satışlar tutarının varlıklar toplamına bölünmesiyle elde edilir (Usta, 2012: 120).

1.5.2.4. Maddi Duran Varlık Devir Hızı

İşletmenin üretimde olan fakat aktif kullanılamayan (atıl) ürünlerin var olup olmadığına ve bu ürünlere yüksek miktarda yatırım yapıp yapılmadığını araştırır. Bu oranın düşük olması duran varlıkların atıl kapasitede olduğunu ya da aşırı derecede yatırım yapıldığını gösterir. Satış hasılatının ortalama duran varlıklara bölünmesiyle elde edilir (Başdar, 201 9: 47).

1.5.2.5. Öz Sermaye Devir Hızı

Bu oran, firmanın öz sermayesinin ne derece verimli kullanıldığı hakkında fikir yürütmeye yardımcı olur. Öz sermaye devir hızı oranı, net satışların öz

sermayeye bölünmesi ile bulunur. Oran ne kadar yüksek ise firmanın öz sermayesini o derece verimli ve ekonomik kullanmıştır denilebilir.

1.5.3. Kârlılık Oranları

Bu oranlar, işletmelerin kârlılık durumlarının meydana çıkartılması için kullanır. Kârlılık oranları hakkında yorum yapılırken aynı sektörde yer alan diğer işletmelerin kâr oranları ve ilgili dönemdeki ekonominin durumu dikkate alınır. Ayrıca bu oranlar işletmenin ne kadar verimli yönetildiği ve yöneticilerin becerileri hakkında da yorum yapmaya imkân sağlar (Kamil Ercan ve Ban, 2010: 45).

1.5.3.1. Öz Sermaye Kârlılık Oranı

Bu oran işletmeye ortaklar tarafından sağlanan finansmanın 1 birimine denk gelen kâr tutarını göstermektedir. İşletmeler finansal kaldıraç etkisini verimli kullandığında dönem kârı arttığından öz kaynakların kârlılık oranı da artmaktadır. Finansal kaldıraç ise fon ihtiyacını yabancı kaynaklardan sağlayan işletmelerin bu kaynaklara ödediği faiz karşılığı vergi indirimi alması sonucu kârlılığının arttığının kabul edilmesidir. Öz kaynakların kârlılık oranı, dönem kârının ortalama öz kaynaklara bölünmesiyle elde edilir (Başdar, 2019: 48).

1.5.3.2. Net Kâr Marjı - Brüt Kâr Marjı

Faizler ve vergiler dâhil işletmenin bütün giderleri gelirlerinden karşılandıktan sonra yaptığı net satışların kârlılık yüzdesini verir, firmanın her liralık satıştan kazandığı tutarı gösteren orandır. Bu oranın yüksek çıkması demek yapılan satışlardan edilen kâr oranının iyi olduğu anlamına gelir. Net kâr rakamının satışlara bölünmesiyle elde edilir. Brüt kâr marjı ise satışların hasılatı ile satışlar için katlanılan maliyet arasında farkın yani brüt kârın net satışlara bölünmesiyle elde edilir (Başdar, 2019: 49).

1.5.3.3. Varlıkların Kârlılık Oranı

İşletmenin varlıklarına yapmış olduğu yatırım sonucunda elde ettiği getiriye gösterir ve varlıklarını aktif kullanıp kullanmadığı hakkında bilgi verir. Dönem kârının ortalama varlıklara bölünmesiyle elde edilir. Kâr marjı ile aktif devir hızı çarpımı ile bu oran bulunabilir (Başdar, 2019: 49).

1.5.4. Piyasa Değeri Oranları

İşletmelerin muhasebe dışındaki veri bilgilerine gereksinim duyan potansiyel ortaklar, yatırımcı adayları gibi kişilerin kazançlar, nakit akışı, defter değeri ve satışlar ile hesapladıkları oranlardır (Önal vd., 2006: 20).

1.5.4.1. Fiyat Kazanç Oranı

Hisse senetlerinin piyasalarda elde edilen kazancın kaç katı fiyatlandığını gösteren orandır. Yani hisse başına elde edilecek kâr karşılığında yatırımcıların ödemeye istekli olduğu miktarı gösterir. Bu oran yorumlanırken her işletme kendisiyle aynı sektördeki işletmelerle kıyaslanmalıdır. Zamanla oran değişiklik gösterebilir. Hisse senedi piyasa fiyatının hisse başına kâr rakamına bölünmesiyle elde edilir (Canbaş ve Doğukanlı, 2007: 485).

1.5.4.2. Piyasa Değeri/ Defter Değeri Oranı

İşletmelerin piyasa değerlerinin öz sermayelerinin kaç kat değerli olduğunu gösterir. Hisse senedinin 1 liralık değerine karşılık yatırım yapanların ödemeye istekli olduğu miktarı gösterir. Eğer aynı sektörde işlem yapan işletmelerin ortalama oranının üzerindeyse hisse senedinin değerli olduğu ve satmak için uygun olduğu anlaşılır. Bu oran hisse senedinin borsa fiyatının defter değerine bölünmesiyle elde edilir (Ceylan ve Korkmaz, 2017: 71).

1.5.4.3. Hisse Başına Kazanç Oranı

İşletmelerin 1 adet hisse senedi (pay senedi) başına elde ettiği kârın rakamsal karşılığın olarak ifade edilir. Dönem net kârının toplam hisse senedi sayısına bölünmesiyle elde edilir (Ceylan ve Korkmaz, 2017: 71).

1.6. KARAR VERME SÜRECİ VE KARAR VERME TÜRLERİ

1.6.1. Karar Verme Kavramı

Karar vermek; farklı amaçlar bu amaçlara ulaştıracak metotlar, araçlar ve imkânlar içerisinden tercih yapmakla alakalı zihinsel, bedensel ve duygusal süreçler toplamıdır. Çeşitli seçenekler arasından seçilen alternatifler, içinde bulunan şartlar ve karar vericilerin yetenek düzeyi, bilgi seviyesi, eğilimleri ve kişilikleri açısından en elverişli olanıdır. Bu sebeple karar vermenin, alternatif maliyeti bulunmaktadır (Eren, 2013: 197).

İnsanlar hayatlarının hemen hemen her evresinde her anı ve her alanında karar vermek durumundadır. İşletmelerde yöneticileri aracılığıyla insanlar gibi muhasebe, yönetim, yatırım vb. gibi kararlar verirler.

1.6.2. Karar Verme Sürecinin Özellikleri

Karar verme sürecinin 6 özelliği vardır (Eren, 2013: 198):

- a) Karar verme insanları strese sokabilir çünkü meşakkatli bir iştir. Seçenekleri aramak seçeneklerin sayısını artırmak değerlendirme yapmak ve doğru seçeneği bulmak kolay bir iş değildir.
- b) Karar verme teknik bir konudur ve bir kararı verebilmek için seçeneklerden ne istediğini ve hangi seçenekten nasıl faydalanabileceğini bilmek gerekir. Bu sebeple bilgileri yararlı hale getirmek ve yorumlamak uzmanlık gerektirebilir.
- c) Karar vermenin ekonomik bedeli vardır. Bilgilerin toplanması, işlenmesi ve alternatiflerden vazgeçilmesinin bir bedeli bulunmaktadır.
- d) Karar verilirken minimum harcama ve maksimum fedakârlıkla (rasyonel olmak) amaçlara ulaşmaya çalışılır. Ancak rasyonel olup olunmadığının ancak uygulamanın sonuçlarına bakarak anlaşılabilir.
- e) Karar verme beşerî ve maddi kaynakları kullanma yetkisi ve belli derecede bağımsız olarak hareket etme özgürlüğü ister. Yani karar alan kişi insanları çalıştırmayı başarabilmeli alınan kararın ekonomik boyutunu harcama yetkilisi olarak kullanabilmeli aksi halde karar uygulamaya geçemez.
- f) Karar vermede gelecekle alakalı fikir yürütme ve bilimsel yönden araştırma yapmak çok önemlidir. Gelecekte ne yapılması gerektiğine dair planlar yapılmalıdır.

1.6.3. Karar Verme Süreci

Karar verme süreci 5 adımdan oluşur (Özcan vd., 2009: 45):

- a) Problemin Tanımı: Karar verme gereği duyulan durum belirlenmelidir.
- b) Karar Kriterlerinin Tespit Edilmesi: Hedeflere uygun olarak değerlendirme kriterleri belirlenmelidir.
- c) Çözüm Alternatifleri Belirleme: Çözümlerin ya da alternatiflerin oluşturduğu bir grup oluşturulur.

- d) Karar Verme: Çözüm grubundaki alternatiflerin karar kriterlerine uygun olarak değerlendirilmesi ve uygun olanın seçimi yapılır.
- e) Alınan Kararı Uygulanması: Bu adımlar sonucu uygun olan karar alınmalı ve sonuçları irdelenmelidir.

1.6.4. Karar Verme Modelleri

Geçmişten günümüze karar vermede genel olarak iki model olduğu bilinmektedir. Bunlar klasik karar modeli ve yönetsel karar modelidir. Karar verilirken bu modellerden hangisinin seçileceğine karar alıcıların genel tercihleri, karar verme sorunun programlanamaz ya da programlanabilir nitelikte oluşu vb. durumlara bakılarak seçim yapılır. Klasik karar verme modeli iktisadi hipotezler üzerine kurulmuştur. Karar verilirken işletmelerin maddi çıkarlarını gözetken en iyi kararların verilmesi beklenir. Yönetsel karar verme modeli ise zor durum ve koşullarda nasıl kararlar verildiğini açıklamaya çalışır. Programlanamayan bu kanalda belirsizliklerin çözüm yolları ve karar alıcıların karmaşık olan durumlarda nasıl karar vermesi gerektiğinin üzerinde durulur (Eren, 2013: 200-201).

1.6.5. İyi Bir Kararda Olması Gereken Nitelikler

İyi bir kararda olması gereken nitelikler aşağıda açıklanmıştır (Eren, 2013: 201-202).

- a) İyi karar işletmenin amaçlarına hitap etmeli bu amaçlara ulaştıracak şekilde olmalıdır.
- b) İyi karar en az masrafla en iyi sonuca ulaşacak şekilde alınmalıdır.
- c) İyi karar ne çok geç alınmalı (fırsatlar kaçırılabilir) ne de çok erken olmalı (araştırmadan). Yani en doğru zamanda alınmalıdır.
- d) İyi karar işletme imkânları ölçüsünde alınan ve ulaşılabilir olmalıdır. Hayal ürünü olan kararlar alınmamalıdır.
- e) İyi karar derhal ve zamanı geçirmeden uygulanan ve olumlu sonuçlar alınan kararlardır.

1.7. ÇOK KRİTERLİ KARAR VERME KAVRAMI VE ÖZELLİKLERİ

Toplumsal statüler ve kişisel ihtiyaçlar gereği insanlar bazen birden fazla seçenek arasından birisini seçmek zorunda kalabilirler. Sürekli gelişen teknoloji ve buna paralel olarak toplumsal yapı sürekli değişmektedir. İnsanlar böyle bir

ortamda en uygun veya en doğru seçeneği seçerken zorluklarla karşı karşıyadır. İşletmelerde insanlar gibi zorluklarla karşılaşmaktadır. Hatta işletmelerde bu süreç daha karmaşık ve daha zordur. İşletmeler varlıklarını sürdürebilmek ve rakiplerine üstünlük sağlayabilmek için çok sayıda kararlar alırlar. Bu kararların verimli ve güvenilir olabilmesi için bilimsel tekniklerle desteklenmesi gerekmektedir. Seçenekler arasından en uygun olanını seçmek yöneticilerin karar alırken zorlandıkları en zor aşamalardan birisidir. Birbiriyle zıt olan fazla sayıda seçeneğin olduğu durumlarda farklı seçenekleri kullanmak gerçekçi çözüm sunmamaktadır. Bu durumda çok kriterli karar verme tekniklerini kullanmak daha mantıklı olmaktadır (Başdar, 2019: 53).

1960'lı senelerde karar verme işlemlerine yardımcı olabilecek bazı işlemlerin gerekliliğinin hissedilmesin dolayı Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemleri geliştirilmeye başlanmıştır. Genellikle karmaşık olan karar verme meselelerinde seçenekler arası ölçme ve karşılaştırma yapılamaması gibi durumlarla karşılaşabilmektedir. ÇKKV yöntemleri bu gibi belirsizlik durumlarında ilave yaklaşımlarla bu durumları ortadan kaldıran çözümlerle karar verme konusunda yöneticilere yardımcı olurlar. Bir seçenek bir kıstasta diğer bir seçeneğe göre üstünken, öteki bir kıstasta diğer seçeneğe göre üstün olmayışı günlük yaşantımızda karşılaştığımız problemlerdendir. ÇKKV yöntemleri bu gibi problemler için yöneticiler veya karar alıcılara destek olur (Urfalıoğlu ve Genç, 2013:332).

ÇKKV yöntemleri aynı anda belirlenen seçenekler içerisinde bir seçeneğin tercihi için kullanılmaktadır. Bu süreç iki basamaktan oluşmaktadır. Birinci basamakta tüm kararlar seçeneklerine ve hedeflerine göre bir araya getirilir. İkinci basamakta ise, kararların seçeneklerinin sıralaması yapılır ve en uygun olanı tercih edilmeye çalışılır (Umurusman ve Güneş 2002: 244).

1.7.1. ÇKKV Özellikleri

ÇKKV tekniklerinde olması gereken özellikler 4 başlık halinde incelenmektedir (Başdar, 2019: 56-58):

- 1) *ÇKKV Probleminin Çoklu Nitelik ve Amaçlara Sahip Olması*: Bir karar verme problemini ÇKKV problemi olarak nitelendirmek için problemin

birden fazla birbiriyle zıt düşen kriteri ve birden fazla alternatifi olması gereklidir.

- 2) *Kriterler Arasında Görülen Çatışma:* Kriterler genellikle birbiriyle çatışır ve bu çatışma birden çok kıstasın bulunması durumunda ortaya çıkar. Örneğin az yakması için küçük araba yapmak konfor sorununa yol açacaktır.
- 3) *Aynı Ölçü ile Ölçülememe:* Birbiriyle aynı olmayan öğelerin değerlendirilmesinde her nitelik ve her amacın farklı ölçü birimleriyle ölçülmesi mümkün olabilir. Örneğin araç seçiminde değeri fiyatına göre belirlenirken güvenliği az güvenli çok güvenli vs. ölçütlerle değerlendirilebilir.
- 4) *Geniş bir Bakış Açısı ile Bakıldığında Tasarım ya da Seçim Problemiyle Karşılaşılması:* ÇKKV probleminin çözümü için ya daha önce bilinmeyen sınırsız sayıdaki seçeneklerin en iyisinin tasarlanması gerekir ya da sınırlı seçenekler içerisinde daha önceden bilinen en iyi seçeneğin seçilmesi gerekmektedir.

1.8. ÇKKV AŞAMALARI VE SÜRECİ

1.8.1. ÇKKV Aşamaları

ÇKKV; başlangıç, problemi formüle etme, model oluşturma, analiz ve değerlendirme aşamalarından oluşmakta olup aşağıdaki gibi açıklanmaktadır (Başdar, 2019: 58-59).

- a) *Başlangıç Aşaması:* Karar vericileri odaklanmış olduğu bir sorunun çözümünde ilk olarak durum tespiti yapılmakta olup sonrasında asıl hedefin belirlenmesi gerekir.
- b) *Problemin Formül Aşaması:* Soyut şekilde söylenilmiş asıl gayenin daha özgül (spesifik) ve daha işlevsel şekilde ifade edilmesi olarak tanımlanmaktadır.
- c) *Model Oluşturma Aşaması:* Soruna uygun modellerin oluşabilmesi için ilk olarak sistemin amaçlar grubunun ve çevresinin tanımlanması gereklidir. Basit, mantıksal, matematiksel karmaşık vb. çeşitleri olan model kavramı anlamlı biçimde sistemle ilgilenen tarafların ayrıntılı analizini öğrenebileceği kilit bilgilerin edinilebileceği karmaşık yapıdır.

ÇKKV problemlerinde seçeneklerin karşılaştırılması gereken durumlarda modeller açık olarak belirlenmelidir.

- d) *Değerlendirme ve Analiz Aşaması*: Her seçenek analiz ve değerlendirme evrelerinde öteki seçeneklere göre daha evvelden tanımlanmış ve alternatif değerlendirilmesinde kullanılan karar kuralları veya kurallar setine göre değerlendirilmektedir.

1.8.2. ÇKKV Süreci

ÇKKV süreci 9 aşamadan oluşmaktadır (Gelashvili, T. 2019: 6-7). Bunlar:

- a) Problemin çözümü için karar verecek olan kişi ya da kişilerin tanıtılması.
- b) Araştırmanın amacı ya da amaçlarının belirlenmesi.
- c) Kriterlerin belirlenmesi ve bu kriterlerin değerlendirme usullerinin belirlenmesi.
- d) Seçeneklerin belirlenmesi.
- e) Her bir seçenek için kriterlerin puanlanması ya da derecelendirilmesi.
- f) Probleme en uygun olan ÇKKV usulünün belirlenmesi.
- g) Tüm kriterlerin önemlilik değerlerinin hesaplanması.
- h) ÇKKV usulünün uygulanması.
- i) En iyi karar alternatifinin sıralanması.

1.9. ARAŞTIRMALARDA SIKÇA KULLANILAN ÇOK KRİTERLİ KARAR VERME YÖNTEMLERİ

Karar vericiler strateji belirlerken birden fazla seçeneği dikkate alarak değerlendirme yapmalıdır. Birden fazla değerlendirme seçeneğinin olması halinde karar vericiler açısından en uygun sonuca ulaşabilmek için ÇKKV teknikleri kullanılmaktadır. ÇKKV teknikleri ile alakalı kaynaklar incelediği zaman fazla sayıda yöntemin olduğu görülmektedir. Yöntemlerin her karar verme konusunu farklı bakış açısıyla incelediğinden yöntemler arası üstünlük söz konusu değildir. Bu yöntemler kendi içlerinde geliştirilmekle birlikte genellikle en fazla kullanılanları VIKOR, AHP, PROMETHEE, MOORA, ELECTRE ve TOPSIS'dir. (Saldanlı ve Sırma, 2014: 185-202).

1.9.1. VIKOR

İlk olarak 1998 senesinde Opricoviç tarafından tanıtılmış 2004 yılında aynı kişi tarafından geliştirilmiştir. Belirli kıstaslar altında en iyi olan seçeneği ararken

başlangıçtaki her bir kıstas için en iyi olan seçeneği dikkate alarak başka seçeneklerin seçilmesi durumunda ne kadar pişman olunacağını hesaplamaya yarar. Yöntemin en önemli özelliği ise son aşamada karar verilmeden evvel en yüksek fayda ve en düşük pişmanlık arasında uzlaşmacı çözüm sunmaktır (Çelikkbilek, 2018: 155) Yani yapılacak olan seçimlerin kendi aralarında sıralanarak ortak çözüme kavuşturulmasını hedefler.

1.9.2. AHP (Analitik Hiyerarşi Süreci)

Bu yöntem ise ilk olarak 1980 yılında Saaty tarafından geliştirilmiştir. Sıralama ve seçme problemlerinde sık sık tercih edilen yöntemlerden birisi olup temeli hem seçenekler hem de kriterler arası ikili karşılaştırmaya dayanır. Bu karşılaştırmalar seçenekler ya da kriterlerin birbirlerine nazaran önemlilik oranlarının karşılaştırılmasıdır (Çelikkbilek, 2018: 155). Genellikle kar ya da zarar karşılaştırmaları, iş değerlendirmeleri, alternatiflerin seçimi ve olası çıktıların tahmininde kullanılır (Eraslan ve Algün, 2005:98).

1.9.3. PROMETHEE

1985 yılında geliştirilen bu yöntem çok hesaplı bir öncelik belirleme yöntemlerinden birisidir. Genellikle önceliklendirme problemlerinin çözümü için kullanılır. Zaman zaman çeşitli tedarik zinciri yönetimi problemlerinin çözümlenmesi için de kullanılmıştır (Dağdeviren ve Eraslan, 2008: 69). Kriterlere uygun olarak belirli sayıdaki seçenekleri sıralamak ve en uygun olanını seçmek için üstünlük ilkesine dayanan bir tekniktir (Ağaç ve Baki 2016: 343-363).

1.9.4. MOORA

Bu yöntem ilk olarak 2006 Senesinde '*Control and Cybernetics*' adlı çalışma ile tanıtılmıştır. Bu yöntem tüm hedef veya amaçları parça olarak değil bütün olarak ve aynı anda dikkate alır. Yeni bir yöntem olarak firmalar bu tekniği, geçiş ekonomisi, tesis bölgelerinin testi ve tedarikçi firmaların sıralanmasında kullanırlar. Ayrıca kanyaklarda çeşitli tarzda yöntemleri bulunmaktadır (Ersöz ve Atay, 2011: 1-2).

1.9.5. ELECTRE

1968 yılında geliştirilen bu yöntem işletmelerin yönetici seçerken karar vermesine yardım etmek amacıyla hazırlanmıştır. Yöntem, seçenekleri üstünlük

esasına uygun olarak sınıflandırıp karar vericiye kriterlere göre üstün olmayan seçenekleri azaltıp karar vermeye yardımcı olur (Ağaç ve Baki 2016: 343-363).

1.9.6. TOPSIS

ÇKKV yöntemlerden birisi olan, seçenekler arası en ideal seçimin yapılmasına yardımcı olmaya çalışan bir teknikle çalışır. Hwang ve Yoon tarafından 1981 yılında geliştirilmiştir. TOPSIS yöntemi karmaşık, matematiksel model ve kolay anlaşılabilen algoritmalar içermeyen basit bir yöntem çeşididir. Yorumlanması ve anlaşılması zor olmaması sebebiyle kimya mühendisliği, lojistik mühendisliği, tedarikçi seçimi, tedarik zinciri yönetimi, işletme ve pazarlama uygulamaları, üretim sistemleri, finansal uygulamalar, insan kaynakları yönetimi, enerji yönetimi gibi birçok farklı alanda kullanılmaktadır.

TOPSIS yöntemi ile karar verilirken seçilen bir seçeneğin ideal olan çözüme en yakın (yarar yüksek gider düşük) mesafede ve ideal olmayan çözüme (yarar düşük gider yüksek) de uzak mesafede olması beklenilir (Yıldırım ve Önder, 2018: 134). Maliyet, kâr, işgücü, üretim, gibi işletme için önemli fonksiyonların ve işletme araçlarının aktif bir şekilde kullanılması, denetiminin yapılması ve özellikle de işletmelerin performans analizlerinde sıkça kullanılan ÇKKV yöntemlerinden birisidir (Kaya ve Gülhan, 2010: 65).

1.9.6.1. TOPSIS'in Özellikleri

Yöntemin özellikleri aşağıda belirtildiği gibidir (Özden, 2009: 81-82):

- a) Seçeneklerin belirli olan kriterlere göre alabilecekleri maksimum ve minimum değerler ile en ideal duruma göre mukayese yapılmasına imkân verir.
- b) Herhangi bir değişim yapılmadan, doğrudan verilere uygulanabilecek bir yöntemdir.
- c) Seçeneklerin karşılıklı ilişkisini cebirsel olarak gösterir.
- d) İçeriği zor olmayan anlaşılabilir bir yöntemdir.
- e) Negatif ideal ve pozitif ideal çözümleri aynı anda inceleyebilen ve uygulanması kolay bir yöntemdir.
- f) Cebirsel değerleri kullanılabilirdiği için seçeneklerin ve kriterlerin kendi aralarındaki değişiklikleri hakkında bilgi verir.
- g) Hesaplama açısından oldukça güçlüdür.

1.9.6.2. TOPSIS'in Kullanım Alanları

Yöntem karar verme sürecinde ideal olana en yakın ve en uzak çözümleri ele alması, sağlam mantığı ve kullanımının kolay olması sebebiyle pek çok alanda yaygın olarak kullanılmaktadır. Finansal yönetim, muhasebe, pazarlama, risk belirleme, portföy hazırlama ve yatırım kararı alma bu alanlardan bir kaçıdır. Özellikle 1970'lerden sonra işletmelerin finansal performanslarının ölçülmesi alanında yaygın olarak kullanılmaya başlanmıştır.



İKİNCİ BÖLÜM

TEKSTİL SEKTÖRÜ VE TÜRKİYE'DEKİ DURUMU

2.1. TEKSTİL SEKTÖRÜNE GENEL BAKIŞ

Tekstil deyince aklımıza genellikle dokunmuş kumaşlar gelmektedir. Fakat tekstil kavramı geniş kapsamlı bakıldığında doğal ya da el yapımı iplikler, elyaf, fitil ve bunların hammadde olarak kullanıldığı birçok ürünü içermektedir. Bu tanıma örnek olarak iplikleri, dantelleri, örgü ve nakışları, dokunmuş iplik ve kumaşlardan yapılan döşemelik eşyalar ve mefruşatları (halı, koltuk, perde vb.) ev tekstil ürünlerini, trikoları, örme giyim ve diğer giysileri gösterebiliriz (Gürdal, 2000: 29-30). Diğer bir deyişle tekstil, farklı lif çeşitlerinin ilk olarak ipliğe, ardında da belirli desenlerle ve renklerle bir araya getirilip önce kumaşa ve sonuçta bir ürün elde edilmesi aşamalarından oluşan dünyanın en eski üretim çeşitlerindendir.

İnsanlar ısınma, örtünme, zaman zaman tehlikelere karşı korunma gibi ihtiyaçları olması sebebiyle tekstil ürünlerini kullanmışlardır. Kullanılan bu ürünler ihtiyaçlar ve teknolojik gelişmelerden etkilenmiş ve gelişim göstermiştir. Sanayi devrimi öncesinde iplikler, ipek yün ve pamuktan üretilirken, dokuma işleri el tezgâhlarıyla yapılmaktaydı. Nüfus artışının beraberinde getirdiği tekstil sektörü talebine artış sektörün hızla gelişmesine katkıda bulunmuştur. Sektör özellikle giysi alanında Sanayi Devrimi'nden önce bile ihracat ve ithalatın yapılabileceği derecede gelişmişti (İnalçık, 2008: 77).

Tekstil sektörü aslında temelleri antik çağa kadar dayanan ve 18.yy Sanayi Devrimi'nin getirdiği teknolojik gelişmelerle gelişimini sağlamış ve günümüze dek bu gelişimini sürdürmüştür. Günümüzde dünya tekstil ihtiyacının büyük bir çoğunluğunu geliştirmekte olan ülkeler karşılamaktadır. Türkiye ekonomisi içinde hayati önem taşıyan tekstil Osmanlı zamanından günümüze kadar ülkemiz için önemli gelir kaynağı olmuştur. Ayrıca 1980 yılı ihracat odaklı büyüme politikaları sonrasında dünya tekstil ihracatında ülkemiz önemli bir konuma sahip olmuştur (Önder ve Şahin 2016:25).

Diğer taraftan teknolojik gelişmeler sektörü doğrudan etkilemektedir. Var olan ürünlerin geliştirilmesi ve yeni ürünler üretilmesi, kullanılan makinelerinin niteliklerinin geliştirilmesi, ürünlerin çeşitlendirilebilmesi, işletmelerin üretim kapasitesini artırması ve seri üretime geçilmesi teknolojik gelişmelere bağlıdır (Ersoy, 2002: 112).

Tekstil ile ilgili pazarlarda dünya ülkeleri gelişim düzeylerine göre yer edinme ve tutunma stratejileri geliştirmişlerdir. Gelişmiş ülkeler üretim süreçlerini geliştirip kaliteyi artırmaya ve modernleşmeye yönelik yatırımlar yaparken gelişmekte olan ülkeler var olan kapasitesini yenileyip yeni yatırımlar yapmaya çalışarak sektörden pay almaya çalışmaktadır. Bu stratejiler sonucunda eko-tekstil bio-tekstil, tekno-tekstil gibi yeni ürün yelpazeleri ortaya çıkmıştır (Dilber, 2004:89).

Bu yaklaşımlardan hareketle tekstil sektörü insanlığın varoluşundan itibaren olan teknolojik gelişmeler, nüfusun sürekli artışı, ihtiyaç ve isteklerin dönemsel değişiklikleri gibi sebeplerden ötürü sürekli gelişmekte olan bir üretim sektörüdür. İhracat ve ithalatının kolay olması ve işgücünün yoğun olarak kullanılması sebebiyle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin tekstil sektörüne yönelmesi kaçınılmazdır. Ayrıca Türkiye'nin coğrafi konumu ve dünyanın en büyük pamuk üreticileri arasında olması ve işgücünün ülkemizde yoğun olması da tekstile yönelme sebeplerindendir. Ülkemizin önemli gelir kaynaklarından olması sebebiyle bu çalışmada da tekstil sektörü seçilmiş olup BİST' te işlem gören tekstil firmalarının finansal performansları TOPSIS yöntemiyle incelenmiştir.

2.1.1. Dünyada Tekstil Sektörü

Tekstil sektörü dünya üzerinde eski çağlara kadar dayanan insan uğraşlarından birisidir. M.Ö. 500'li yıllarda ortaya çıktığına ve Mezopotamya'dan Asya ve Avrupa'ya yayıldığına inanılmaktadır (Başer 1998:2). Tekstil sektörü için en önemli hammadde pamuktur. Dünya pamuk üretiminde Çin ABD ve Hindistan zirveyi paylaşmaktadır. Sektör tarih boyunca dünya üzerinde gelir getiren en önemli sektörlerden birisi olma özelliğine sahiptir. 1970'li yıllara gelinceye kadar İngiltere, Amerika, Japonya gibi ülkelerin sanayileşmesine katkı sağlamış ve bu dönemden sonra özellikle işgücü maliyetlerinin yükselmesi sebebiyle üretim ve ihracat yoğun

olarak gelişmekte olan ülkelerde yaygınlaşmaya başlamıştır (Bakan vd., 2008: 266).

Japon kökenli şirketlerin 1970'lerde üretime yönelik yatırımlarını Uzak Doğu ülkelerine kaydırıldığı görülmektedir. Bu durumdan ötürü Güney Kore, Hong Kong ve Tayvan'da tekstil sanayi en önemli ihracat kalemi durumuna gelmiş ve bu ülkeler sanayileşen ülke konumuna gelmişlerdir. Bu ülkelerin yanı sıra Endonezya ve Bangladeş gibi gelişmekte olan ülkeler de işgücü maliyetlerinin düşük olmasını rekabet gücüne çevirerek küresel pazarlarda yer almaya başlamışlardır.

Ticarette artan uluslararası rekabete karşın gelişmiş ülkeler sahip oldukları rekabet üstünlükleri ile pazar paylarını koruyabilmek için üretim modernizasyonu yaparken gelişmekte olan ülkeler ise sektöre sürekli yatırım yapmaktadırlar. Özellikle gelişmiş ülkelerin yüksek teknolojilerle ürettiği buruşmaz, yırtılmaz ve yanmaz kumaşlardan katma değeri yüksek ürünler üretmesi rekabet edilebilirliğini artırmakta bu duruma karşın gelişmekte olan ülkelerin düşük maliyet silahıyla küresel pazarda rakiplerine karşı mücadele etmesini zorlaştırmaktadır (Dilber, 2004:89).

Kısıtlayıcı anlaşmalar ve düzenlemeler olmasına rağmen tekstil sektörünün ticareti ve üretiminde daha hızlı bir şekilde artış göstermektedir. 1980'lerin başında hızlanan küreselleşme eğilimine paralel olarak dünya tekstil ticaret akışı da hızlanmış ve sonraki 30 yıllık sürede sektörün toplam kapasitesinin yarısı gelişmiş ülkelere kaymış ve gelişmekte olan ülkelere kaydığı görülmüştür. Bu gelişmeden ötürü tekstil sektörü günümüzde en fazla küresel olma potansiyeline sahip sektörlerinden birisidir. Tekstil sektöründe küreselleşme, tasarımı New York'ta yapılan bir ürünün kumaşının Kore'de üretilmesi, Hong Kong'da biçilmesi, Çin'de dikilmesi ve İngiltere'de pazarlanması anlamına gelmektedir. Bu nedenle tekstil üreticileri yalnızca iç piyasadaki duruma göre strateji belirlemek yerine küresel şartları da hesaba katmak mecburiyetindedir (Aydoğdu, 2012:6).

Dünyayı Asya, Avrupa ve Amerika olarak üç farklı bölge olarak incelersek; Asya kıtasının tekstil üretimi %90 tekstil ürünleri ticaretinden aldığı pay %316 oranında artmıştır. Avrupa kıtasında üretim %33, ticaret %117 artarken Amerika kıtasında ise üretim %76 ve dünya tekstil ticaretinden aldığı payı %108 oranında artmıştır (Oktay, 1999:12).

Son 40 yılda 60 kat büyüyen DTÖ verilerine göre, 2009 yılında 526 milyar dolar olan dünya tekstil ve hazır giyim sektörü ihracatı 2010 yılında %14,5 büyüyerek 602 milyar dolara yükselmiştir. Bunun 351 milyar doları hazır giyim sektörüne 251 milyar doları ise tekstil sektörüne aittir. Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü (UNIDO) verilerine göre ise dünya üzerinde 26,5 milyon kişi tekstil ve hazır giyim sektörlerinde istihdam edilmektedir (Aslan, 2008:17). Dünya tekstil pazarlarının yaklaşık %54'lük bir kısmının Çin, ABD, İtalya, Almanya, İngiltere, Fransa, İspanya Hong Kong ve Japonya'nın elinde olduğu görülmektedir.

Özetle tekstil ve hazır giyim sanayinin dünyadaki durumu incelendiği zaman 4 temel husus karşımıza çıkmaktadır:

- a) Dünya tekstil ve hazır giyim üretimi tekstil ve hazır giyim ticaretinden çok daha yavaş artış göstermektedir. 1980-1999 döneminde tekstil üretimi yalnızca %16 oranında artarken, ticaret %166 gibi büyük bir oranda artmıştır. Uluslararası ticarete kısıtlayıcı önlemler olmasına rağmen böyle bir durumla karşılaşmıştır.
- b) Gelişmiş olan ülkelerdeki üretim ve ihracatın gelişmekte olan ülkelere daha yavaş arttığı gözlemlenmektedir. Genellikle gelişmiş ülkeler daha sermaye yoğun olan tekstil ürünleri üretiminde söz sahibi olmaya devam ederken gelişmekte olan ülkeler hazır giyim gibi emek yoğun olan ürünlerde söz sahibidir.
- c) Dünyada ülkeler arasında bölgesel işbirliklerinin artmasıyla bölgesel ticaretin düzenli olarak önem kazanmasıyla birlikte ticari faaliyetlerde artış olmuştur. Amerika kıtasında tekstil ve hazır giyim ihracatının giderek artan oranda bölge içi ihracat olduğu bilinmektedir.
- d) Her ne kadar gelişmiş ülkelerin ilk zamanlardaki kadar tekstil ve hazır giyim sanayi üretimine önem vermedikleri hatta sektörden çekildikleri düşünülse de gelişmiş ülkelerin gerek ticarete ve gerekse üretimdeki payı gelişmekte olan ülkelere göre daha yüksektir (Kanoğlu ve Öngüt, 2003).

2.1.2. Türk Tekstil Sektörü ve Tarihsel Gelişimi

Dünya üzerinde dokumacılığın ilk olarak Çin ve Orta Asya'da görüldüğü bilinmektedir. 1071 Malazgirt Zaferi'nden önce Orta Asya'da bulunan Türkler öğrendikleri bu etkinliği zaferden sonra Anadolu'ya daha sonra da batıya

taşımışlardır. Osmanlı Devleti'nin kuruluş ve yükselme dönemlerinde de dokumacılık ilerleyen sektörler arasında olmuştur. Çin'den başlayıp Avrupa'ya kadar devam eden İpek Yolu üzerinde tam anlamıyla geçiş güzergâhı üzerinde bulunan Anadolu, tekstil o zamanki ismiyle dokumacılığın yayılmasına vesile olmuştur. Türkler bu sayede bir taraftan Avrupa'ya mal göndermiş diğer taraftan Anadolu üzerinden geçen ticaret kervanlarının ihtiyaçlarını karşılamış ve sonuçta Türk dokumalarına ilgi giderek artmıştır. Osmanlı Devleti'nin kuruluş ve yükselme dönemlerinde de dokumacılık gelişen sektörler arasında olmuştur (Erdal vd., 1976:16).

Nitekim Türkler' in tekstil ile karşılaşması yaşadığı coğrafya ve göçebe yaşam tarzı ile doğrudan ilişkilidir. Tekstil konusunda bu kadar başarılı olmasının büyük sebeplerinden birisi ise Anadolu'dur. Çünkü verimli toprakları geçiş güzergâhı olması, kervansaraylarının olması ve Avrupa'ya kadar uzanması konum olarak büyük artılar sağlamaktadır. Roma devlet adamı Cicero' nun söylediği gibi *'Anadolu topraklarının verimliliği, ürünlerinin çeşitliği ve ihraç mallarının çokluğu ile birçok ülkeyi geride bırakır.'*

Dokumacılık 1920'lerde küçük üreticiler tarafından yapılmaktaydı. 1922 yılında ülkemizde toplam 32.721 işyerinin, %62'si dokuma sektörü üzerine çalışmaktaydı. Ancak buna rağmen tekstil ihtiyacımızın %10'luk kısmını karşılayabiliyorduk (Yaşar, 1993: 35).

Tablo 1. Türk Tekstil Kronolojisi

Yıl	Yaşanan Gelişmeler
1923	Cumhuriyetin ilanı yani yatırımların yapılması
1933	Sümerbank'ın kuruluşu
1960-1970	Sanayileşmenin başlaması- tekstil ve hazır giyim sanayisinin gelişmiş ülkelere kayması
1974	Dünyada Çok Elyafılar Anlaşması (MFA) yapılması
1980	İhracata dayalı büyüme stratejileri yapılması.
1985	Tekstil sanayisine özel sektör yatırımlarının artması
1990	Yıllık %12,2 oranında büyüme ile en hızlı büyüyen sektör
1994	Türk ekonomisinde ekonomik kriz
1995	Sümerbank'ın özelleştirilmesi
1995	Sektörün mikrodan ve makro organizasyonlara geçişi
1995	Tekstil ve Giyim Anlaşması (ATC)
1996	Gümrük Birliği Anlaşması
1996	Türk tekstil ve hazır giyim firmalarının toplam sayısının 15.000'i geçmesi
1999	Sanayinin toplam ihracatta en yüksek paya erişmesi
2000	Türk ekonomisinde ekonomik kriz
2001	Sektördeki oyuncuların kârlılığının azalması
2005	Dünya hazır giyim tüketiminin 930 milyar ABD dolarını geçmesi
2006	Dünya hazır giyim ihracatının 1 milyar ABD dolarını geçmesi
2007	Tekstil ve hazır giyim sektörünün ihracat hacminde en yüksek noktaya ulaşması

Kaynak: (Bakan vd. , 2008: 274).

Cumhuriyetin ilk yıllarına gelindiği zaman tarıma dayalı ekonomi sebebiyle ihraç ürünleri çoğunlukla tarıma dayalı olup hammaddeler ise ithal edilmekteydi. Bu durum sebebiyle dış ticaret hacmi olumsuz etkilenmiş ve dış ticarete bağlı açıklar oluşmaya başlanmıştır. 1923 yılında tekstil koruma altına alınmış. 1929-1930 yıllarına gelindiği zaman sanayi ve kalkınma planları yapılmaya başlanmıştır. Sanayi yatırımlarına harcanmak için ayrılan bütçenin yarısı tekstil sektörüne ayrılmıştır (Uğur, 2004: 31-32).

1933 senesinde Sümerbank kurulmuş devlete ait olan bütün tekstil üretimi yapan işletmeler Sümerbank'a devredilmiştir. Sümerbank ilerleyen dönemlerde ülkenin çeşitli illerinde yeni fabrikalar kurup tekstil sektörünün gelişmesine büyük

katkılar sunmuştur. 1950 yılında sektör artık özel yatırımların ilgi odağı olmaya başlamış Sümerbank'ın desteğiyle Basmane isimli özel fabrika kurulmuştur (Bakan vd., 2008: 273-274).

1960-1970 yılları arasında Türkiye'de görülen sanayileşme çabaları neticesinde modern tekstil sanayi oluşmaya başlamıştır. Özellikle 1960'lı yılların sonuna doğru Türkiye Sınai Kalkınma Bankası'nın sağladığı krediler sayesinde tekstil sektörü gelişim süreci hızlanmış ve ülke kendi ihtiyacının tamamını karşılayabilecek derecede üretim yapmaya başlamıştır (Yücel, 2010: 230).

1970'lerde Türkiye tekstilde ihracatçı olma seviyesine ulaşmış, 1980'li yıllarda ise ihracatın en önemli sektörü olmuş hatta 1989 yılında toplam ihracatın %37'si gibi büyük bir oranla ülke ekonomisine büyük katkılar sağlamıştır (Kayalı 2009: 3-8).

Aşağıdaki tabloda 1980 ve 1984 yılları arasında Türkiye'nin tekstil ürünlerinin ihracattaki durumları verilmiştir (Tatlıdil, 1987: 40).

Tablo 2. 1980'lerde Türk Tekstil Ürünlerinin İhracat Durumu

	1980	1981	1982	1983	1984
Toplam İhracat (Milyon \$)	2.910,1	4.702,9	5.766,0	5.727,8	7.133,6
Tekstil Ürünleri İhracatı (Milyon \$)	424,3	802,8	1.056,3	1.299,1	1.872,9
Tekstil İhracatının Toplam İhracat İçerisindeki Payı (%)	14,6	17,1	18,4	22,7	26,0
Avrupa Ekonomi Topluluğu'na Yapılan Toplam İhracat (Milyon \$)	1.242,1	1.502,9	1.755,4	2.010,0	2.731,7
Avrupa Ekonomi Topluluğu'na Yapılan Tekstil İhracatı (Milyon \$)	296,5	435,5	607,5	769,1	973,6
Avrupa Ekonomi Topluluğuna Yapılan Toplam Tekstil İhracatı %	23,87	28,99	34,60	38,26	35,64
Toplam Tekstil İhracatı İçinde Avrupa Ekonomi Topluluğuna Yapılan Tekstil İhracatının Payı(%)	99,9	54,3	57,5	59,2	67,0

Kaynak: Tatlıdil, 1987: 40

Tablo 2’de tekstil ihracatının 1980-1984 tarihleri arasındaki durumu detaylı olarak gösterilmektedir. Buna göre tekstil sektörünün 1980 yılında 1984 yılına kadar toplam ihracattaki payı %11,4 artmıştır ve Avrupa Ekonomi topluluğuna (Avrupa Birliği Ülkeleri) yapılan tekstil sektörü ihracatı 1980 yılında %23,87 iken bu oran %11,77 artarak 1984 yılında % 35,64 olmuştur. Türkiye 1980-1984 yılları arasında yapmış olduğu toplam tekstil ihracatının ortalama %60’lık bir kısmını Avrupa ülkelerine yapmıştır Nitekim tekstil sektörü ülke ekonomisinde her geçen gün artan katkısıyla ön plana çıkmıştır.

Sektörün ülkeye kazandırdığı dövizler ekonomik büyümeye olumlu katkılar sunmuştur. 1990’lı yıllarda Türk tekstil sanayisinin büyümesi geçmiş büyümelerine göre çok daha hızlı ilerlemiş ve Avrupa tarafından uygulanan kotalar olmasına rağmen, vasıflı ve düşük maliyetli işgücü, maliyeti düşük hammadde ve tekstil firmalarının uygulamış olduğu esneklik politikası sayesinde Türk tekstil sanayisi Avrupa’nın en büyük ithalat ortaklarından birisi haline gelmiştir. Ülkemizin coğrafi konumu sayesinde taşımacılık maliyetlerinin düşüklüğü ve teslimat süresinin kısa olmasında büyük rekabet üstünlükleri sağlamıştır (Bakan vd., 2008: 273-274).

Türkiye 1970’li yıllarda sadece pamuk ihraç eden bir ülke iken 1990’lı yıllara gelindiğinde tekstil ve hazır giyim alanında Avrupa’nın en büyük ihracat ortaklarından birisi olmuştur. Yine 1990’lı yıllarda Avrupa’nın en büyük ikinci dünyanın en büyük altıncı tekstil ve hazır giyim ihracatçısı konumuna ulaşmıştır (İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Proje ve İş Geliştirme Birimi, 2012).

Dünya Ticaret Örgütü tarafından 1995 yılında imzalanan Tekstil ve Giyim Anlaşması (ATC) sonucu on yıllık bir sürenin sonunda tekstil ve hazır giyim ile ilgili dış ticaret kotalarının kaldırılması amaçlanmıştır. Bu dönemde toplam ihracatımız içinde en önemli paya sahip olan tekstil sektöründe de gerilemeye sebep olmuştur (Yücel, 2010: 230-231).

1999 yılında ihracat rakamlarında ciddi düşüşler yaşanmıştır. Türkiye’de yaşanan depremin getirdiği sorunlar, döviz kuru dalgalanmaları ve dünya piyasalarındaki çalkalanmaların da bu düşüşe etkisi büyüktür (Bakan, Eraslan ve Helvacıoğlu Kuyucu, 2008: 274).

Çin’in 2 Kasım 2001 tarihinde DTÖ (Dünya Ticaret Örgütü)’ne üyeliğiyle birlikte tekstil sektörü ihracatta birtakım zorluklarla karşı karşıya kalmış. Türkiye

bu süreçte Amerika ile görüşmeler yaparak 2005 yılında kaldırılacak olan ihracattaki kotanın sonrasında oluşacak etkinin minimuma indirilmesi amaçlanmıştır. Kotanın kaldırılmasıyla Çin her ne kadar indirimlere pazar payını büyütse de Türk tekstil sektöründe önceki yıllardaki dış ticaret fazlalığı ve girişimler sebebiyle yıkıcı etkiye sebep olamamıştır (Tarakçıoğlu, 2008: 22).

Ayrıca Türkiye 2005 yılı verilerine göre dünya tedarik sıralamasında hazır giyim alanında dördüncü ve tekstil alanında on birinci sırada yer almaktadır. Tekstil ve hazır giyim sektörünün ihracat büyüklüğü 1980 ile 2007 yılları arasında büyük artış göstermiş ve Türkiye'nin toplam ihracatı içerisinde %22,6 gibi büyük bir oranla ekonomiye katkı sunmuştur (Oğulata ve Uyanık 2013: 61).

Tablo 3. Türkiye Ekonomisi ve Türk Tekstil Sektörü Dış Ticareti 2000-2005

	Türkiye Ekonomisi		Türk Tekstil Sektörü	
	2000 Yılı	2005 Yılı	2000 Yılı	2005 Yılı
Toplam İhracat	27.774.906	73.476.408	10.096.144	18.888.503
Toplam İthalat	54.502.821	116.774.151	3.469.555	6.727.421
Dış Ticaret Açığı Fazlası	-26.727.915	-43.297.743	6.626.589	12.161.082

Kaynak: İTHİB, 1980-2007 Tekstil-Konfeksiyon İhracat İthalat İstatistikleri,

Tablo 3'te gösterildiği gibi tekstil sektörü 2005 yılında dış ticarete ülke ekonomisinin açık vermesine rağmen fazlalık vermiştir. Tekstil sektörünün 2005-2012 yılları arasındaki ihracat ve ithalat rakamları incelendiğinde azalan oranda da olsa bütün yıllarda dış ticaret fazlası vermiştir. Bu fazlalık ülke ekonomisine önemli katkılar sunmuştur.

2.2. TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN TÜRKİYE EKONOMİSİNDEKİ YERİ VE ÖNEMİ

Tekstil sektörü; GSYİH' ya sağladığı fayda, imalat sanayisindeki payı ihracattaki pay oranı, ekonomiye sağladığı net döviz girdisi, istihdam payı, yatırımlar ve büyüklükler açısından ele alındığında Türkiye'nin ilk sırada gelen sektörü konumundadır (Çetin ve Ecevit 2008:118).

Tekstil sektörü her zaman Türkiye'nin kalkınmasında ve sanayileşme sürecinde adeta lokomotif sektör olma görevini üstlenmiş. Hatta bazı kaynaklarda

Türkiye'nin petrolü olarak adlandırılmıştır. Tabi lokomotif sektör olmasında ülkenin nüfus yoğunluğu sebebiyle işgücünün ucuzluğu, Avrupa pazarlarına yakınlık, büyüyen ve gelişen iç pazarlar ve önemli pamuk tarlalarına sahip olması önemli yer tutmaktadır. Bunlara ek olarak gerekli girdilerin neredeyse hepsinin ülke kaynaklarından tedarik edildiği görülmektedir. Yani hammadde açısından ithalata bağımlılığı yoktur. Ancak teknolojiye dışa bağımlılığı devam etmektedir.

Türkiye gibi sürekli gelişme eğiliminde olan ülkeler için tekstil sektörü gerek istihdam, gerek ihracat gerekse iç pazar oluşturmak açısından önemlidir. Türk tekstil sektörü geçmişten günümüze göstermiş olduğu performansla ülke ekonomisinde önemli rekabet avantajları sağlamış. Ayrıca üretim ve ihracatta öncü olma özelliğine sahip olmanın yanında büyük ölçüde hammadde, teknik bilgi ve iş gücü kabiliyetine sahiptir. Yoğun iş gücü ve düşük sermaye kullanımı sebebiyle de Türkiye'nin üretim yapısına uygundur (Yücel, 2010: 230).

Tekstil sektörü, beraberinde getirdiği istihdam fırsatı, uluslararası ticaretteki ağırlığı ve üretim sürecinde oluşturduğu katma değerler nedeniyle ekonomik kalkınmamızda önemli rol oynayan ve sürekli gelişen sektör olarak bilinmektedir. Gelişmiş ülkelerin 1950'li yıllardan sonraki sanayileşme sürecine damga vuran tekstil sektörü, günümüzde de gelişmekte olan ülke ekonomilerine katkı sağlamaktadır. Ayrıca sektör yüksek teknolojiyle birlikte gelişmiş sanayi ve sektörlerinin olmasına rağmen ülke ekonomimizde ilk sıradaki yerini korumaktadır (Çetin ve Ecevit 2008:118).

Sektöre ilk darbe Çin'in 2001 yılında Dünya Ticaret Örgütü'ne dâhil olması ve 2005 yılında uygulanan kotaların kaldırılmasıyla vurulmuştur. Bu gelişmeler doğrultusunda, Türkiye uluslararası rekabet koşullarından olumsuz etkilenmiş ve pazar kayıpları yaşamıştır. Türkiye, Çin ve diğer Asya ülkelerinin oluşturduğu baskıyı kırmak için çabalarırken 2007 senesinde Amerika'da ortaya çıkan ekonomik krizle birlikte taleplerde düşüşle buna bağlı olarak ihracatta azalmalar ve piyasalarda daralmalar oluşmuştur. Nitekim bütün bu olumsuzluklara rağmen 2010 yılından itibaren sektör toparlanmasını başarmıştır.

İstihdam ve ihracatta ilk sıralarda bulunan tekstil sektörünün ihracattaki payı azalsa da önemi yadsınamaz derecede büyüktür. Ancak Türkiye ekonomisi incelendiği zaman tekstil sektörünün tek başına bu denli büyük bir paya sahip

olması tekstil sektöründeki gelişmelerin bütün ülke ekonomisini etkilemesine sebep olmaktadır. İç ve dış gelişmelere karşı duyarlı olan bu sektör, kendisi ile beraber Türk ihracatına ve diğer sektörlerle de yön vermektedir. Kriz vb. ortamlarda Türkiye'ye serum görevi üstlenen tekstil sektörü, büyüme ve kalkınma yıllarında ise en büyük beklenti içinde bulunan sektörlerin başında gelmektedir (Öngüt, 2007: 1).

Ülke ekonomisine en önemli net döviz girdisi sağlayan sektörlerin de başında gelen tekstil bu girdiler vasıtasıyla ülkenin ekonomik performansına, ihracat odaklı büyüme stratejisine ve ödemeler dengesine sağladığı pozitif katkı ile öne çıkmaktadır.

Geleceğe yönelik bakıldığı zaman dünya pazarlarına uyum sağlayabilecek nitelikli ürünler geliştirilme süresini hızlandırma ve sosyo-ekonomik gelişimi sağlayabilmesi için Türkiye'nin elinde bulunan fırsatları ve kaynaklarını rekabet üstünlüğü sağlayacak şekilde teşvikler yapılmasını sağlamak ve sürekli yeni strateji ve politikalar belirlemek mecburiyetindedir. Ayrıca tekstil sektörü diğer tüm sektörler gibi dinamik bir çevrede faaliyet göstermekte olup ihtiyaç ve istekler buna bağlı sürekli değişim göstermektedir. Sektörün bu değişime uyum sağlayabilmesi için yönetim, pazarlama, muhasebe vb. alanlarında değişim sürecini izlemesi gerekmektedir. Kısaca Türkiye tekstil alanında dünyaca bilinen başarısını korumak iyileştirmek ve geleceğe hazır olmak için değişimi planlanış bir çabaya dönüştürmelidir (Gürdal, 2000: 30).

2.2.1. Sektörünün Türkiye İhracatındaki Yeri

İhracatın ekonomik kalkınmanın ve ekonomik büyüme sürecinin itici gücü olduğu pek çok araştırmacı tarafından ortaya koyulmuştur. İhracat odaklı büyüme ise ihracat ve küresel ticaretin ülkelerin ekonomik kalkınma ve ekonomik açıdan büyümesinde merkezi rol üstlenen bir ekonomik kalkınma stratejisidir. İhracattaki büyüme, daha fazla üretim ve daha çok istihdam yönünden pozitif etki yaratmaktadır. Buna ek olarak iç piyasanın genişlemesine katkıda bulunur, bu sayede düşük birim maliyetlere ulaşmak kolaylaşır. Yani, ihracat bir ülkelerin daha düşük birim maliyetlerle üretim yapmasına ve üretim faktörlerini yoğun biçimde kullandığı ürünlerde uzmanlaşmasına, rekabet üstünlüğü gibi avantajlar

sağlamasına olanak sunmaktadır. Bu durum kaynakların etkin kullanmasında beraberinde getirmektedir (Çetin ve Ecevit 2008: 116).

Türkiye’de 1980’li yıllarda hayata geçirilmeye çalışılan ihracat odaklı büyüme politikaları ve devlet teşvikleriyle beraber tekstil sektörü ülkenin sanayileşesinde öncü olmuş fakat 2000’li yıllara gelindiğinde teknolojik gelişmeler sonrasında tekstil sektörünün yerini diğer sanayi kolları almaya başlamıştır. Buna rağmen tekstil sektörü toplam ihracatın ortalama %17’sini gerçekleştirerek ekonomik kalkınmamıza önemli katkı sunmaktadır (Ekonomi Gerçekleri,2019). Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin birçoğunda ihracatın temeli tekstil sektörüne dayanır. Türkiye 2017 yılı verilerine göre dünya tekstil ihracat sıralamasında yedinci ve Avrupa kıtasında en büyük tekstil üreticisi konumundadır (Uludağ İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği, 2018:6). Dünya pamuk üretiminde önde gelen ülkelerden olan Türkiye’nin tekstil sektörü ihracatı genellikle pamuklu ürünler üzerinedir. Ayrıca pamuk üretiminin bolluğu hammadde üretimini kolaylaştırdığından rekabet üstünlüğü sağlamaktadır. Nitekim ihracatta bu kadar başarılı olmasına ve fırsatlarının olmasına rağmen ara ürünlerde dışa bağımlılığı devam etmektedir.

Dünyadaki ticaret hacminin yaklaşık %7’lik bir kısmına denk gelen tekstil sektörü ihracatı gelirlerimiz arasındaki yüksek payı sebebiyle ekonomik kalkınmamızda önemli bir yere sahiptir. Türk tekstil sektörünün ise dünya tekstil ihracatı içindeki payı ortalama %3,73’tür. Türkiye’deki toplam ihracat içerisinde tekstil sektörü ihracatı %10,3’lük bir paya sahiptir (Sanayi Ticaret Bakanlığı, 2010).

Tablo 4. 2013-2017 yılları arası Türk Tekstil ihracatı(Milyar \$)

	Türkiye Toplam İhracatı	Türkiye Tekstil İhracatı	Tekstilin Toplam İhracattaki payı (%)
2013	151,8	12	7,9
2014	157,6	12,5	7,9
2015	143,8	11	7,6
2016	142,5	10,9	7,6
2017	157	10,01	6,4

Kaynak: TÜİK verilerinden oluşturulmuştur

Tablo 4 incelendiğinde 2013 yılında Türkiye'nin toplam ihracatı 151.8 milyar dolar iken tekstilin toplam ihracatımız içindeki payı 12 milyar dolar ile %7,9 olarak görülmektedir. 2014 yılında yatay bir seyir izleyen tekstil ihracatımız 2015 yılı itibariyle küçük oranlarda olsa da düşüş eğilimi göstermiş 2017 yılında tekstinin toplam ihracattaki payı %6.4 gerilemiştir. Ayrıca Türkiye ihraç ettiği tekstil ürünlerinin büyük çoğunluğunu AB ülkelerine yapmaktadır bunların içinde özellikle İtalya, Almanya ve İngiltere toplam tekstil ihracatımızın yaklaşık %22'lik kısmını karşılamaktadır. OECD ülkelerinden Amerika ve Ortadoğu ülkelerinden İran ile büyük oranda ihracat söz konusudur. Çin ve Hindistan gibi ülkeler ise en az tekstil ihracatı yaptığımız ülkelerdendir.

2.2.2. Tekstil Sektöründeki İstihdam

İstihdam sözlük anlamı itibariyle, kişi ya da kişileri herhangi bir işte çalıştırmayı ifade etmektedir (Sönmez, 2006). Geniş anlamda istihdam, toprak, emek ve sermaye kapasitesinin bir senelik zaman içinde kullanım derecesini ortaya koyan ilgili ülkenin üretim faktörleri olarak tanımlanabilir. Dar anlamda ise istihdam, ülkenin bir senelik zaman içinde gerçekleştirdiği ekonomik faaliyetlere katılabilecek durumda olan insan gücünü çalıştırarak kullanmak olarak tanımlanabilir.

Tekstil sektörü emeğin yoğun olarak kullanılması sebebiyle istihdam yaratma özelliği olan en önemli sektörlerden birisidir. Ancak Avrupa ülkeleriyle kıyasladığımız zaman ülkemizdeki tekstil sektöründe ücret seviyesi daha düşük düzeydedir. Daha önce de belirttiğimiz lokomotif sektör olma görevini üstlenen tekstil sektörü yüksek istihdam yaratarak işsizliğin azalmasına ve Türkiye'nin ekonomik dengesini sağlamasına katkı sunmaktadır.

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı 2016 verilerine baktığımız zaman zorunlu sigortalı çalışan sayısı Türkiye genelinde 13.775.188 kişi iken bu rakamın 935.654 kişisi tekstil sektöründe istihdam edilmektedir yine 1.749.240 işyerinden 55.130 işyeri tekstil sektöründe hizmet vermektedir. Sektörün büyük sorunları arasında yer alan kayıt dışı istihdam, kaçak işçi çalıştırma gibi faktörler dikkate alındığı zaman bütün sektörler içerisinde tekstil ve hazır giyim sektöründe yaklaşık olarak istihdama %12 gibi bir oranla katkı sağlanmaktadır. Kayıtlı-kayıtsız

alışanlarla beraber tahmini olarak yaklaşık 450.000 kişinin tekstil sanayinde ve yaklaşık 1.500.000 kişinin de hazır giyim sanayinde çalıştığı tahmin edilmektedir. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı istatistiklerine göre tekstil sektöründe en büyük istihdam 50-249 arası çalışanı olan orta ölçekli işyerlerinde yoğunlaşmaktadır (Oğulata ve Uyanık 2013: 64).

2.2.3. Avrupa Birliğinin Tekstil Politikası

Başlangıçtaki kuruluş adıyla AET dünya çapında barışın sağlanması ve Avrupa lkeleri arasında ekonomik bir işbirliğinin kurulması amacıyla 18 Nisan 1951 yılında Almanya, Belçika, Hollanda, Lüksemburg, Fransa ve İtalya olmak üzere altı kurucu ülke tarafından imzalanan Paris Barış Antlaşmasıyla kurulmuştur. ye lke sayısı sürekli artan AB'nin mevcutta 28 ye ülkesi ve Türkiye'nin de aralarında yer aldığı 5 aday ülkesi bulunmaktadır.

AB'nin kuruluşu Avrupa Kömür ve elik Topluluğu'nu (AKT) kuran anlaşma ile başlamaktadır. AKT' nin temel amacı ise ye ülkelerin ekonomik gelişimine katkıda sunmak, işsizliğı önlemek ve insanların refah seviyesini yükselmesine destek olmaktır. 1996 yılında Avrupa Birliği ve Türkiye arasında gümrük birliğinin gerçekleşmesi sebebiyle Türkiye ile AB lkeleri arasında tekstil ürünlerindeki kota sınırlaması kaldırılmıştır.

AB ve Türkiye arasında gümrük birliğinin gerçekleşmesi, Türk tekstil üreticilerinin Avrupa Birliği standartlarında kaliteli ürünler üretmesine imkân sağlamıştır. Ayrıca gümrük birliğinin gerçekleşmesi Türkiye'deki tekstil üreticilerinin Batı Avrupa tekstil üreticilerini tanınmasına ve rekabet etmesine katkı sağlamış ve ileri teknolojiyle üretilen tekstil yatırımlarına yönlendirmiştir. Avrupa Birliği lkemizin tekstil ihracatı yaptığı en büyük pazarlardan birisi konumundadır (Tekstil Teknoloji Dergisi, 2005: 10).

Türkiye, AB ye ülkelerine yapmış olduğu tekstil ihracattı 2000 yılı ve sonrasında belirgin bir şekilde artmıştır. Türkiye yapılan tekstil ihracatının yaklaşık %48'lik bir kısmını AB ülkelerine yapmakta AB ise tekstil ürünleri ihtiyacının büyük oğunluğuunu Hindistan ve İsviçre'den sonra ihtiyacının %8,6'sını Türkiye'den karşılamaktadır.

AB lkeleri 2005 yılında daha öncesinde uygulanan ihracat kotalarının kaldırılmasıyla karşılaşmıştır. İhracattaki kotların kaldırılması Türkiye vb.

ülkelerin yapmış olduğu gümrük anlaşmalarının avantajlarını kaybetmesine sebep olmuş ayrıca hiçbir kısıtlama olmaksızın çok büyük rakamlarda ihracat yapabilecek olan Çin gibi ülkelerin önünde bu piyasaya girmesinin ve fakir ülkelere rekabet üstünlüğü sağlamasının önündeki tüm engeller kalkmıştır. Ayrıca ihracat kotalarının kaldırılması Çin'in ucuz ürünlerinin dünya pazarına AB ülkeleri yoluyla girmesi gibi olumsuz etkileri de olmuştur (Dilber, 2004: 90).

Yaşanan bu gelişmelere Türk tekstil sektörü açısından bakıldığında zaman kotaların kaldırılması rekabet ortamını artırmış Türkiye dışardan gelen niteliksiz ve kalitesiz ürünlerin istilasına uğramıştır. Ülkemizde enerji, hammadde, işgücü maliyetlerinin Çin'e nazaran yüksek olması sebebiyle fiyat bakımından rekabet edememe sorunu ortaya çıkmıştır (Yücel, 2010: 235).

2.3. TEKSTİL SEKTÖRÜNDE TEKNOLOJİNİN ÖNEMİ

Başlangıçta küçük aletlerle yapılan ve emeğin yoğunca kullanıldığı bir sektör olma özelliği gösteren tekstil 21.yy. gelindiğinde zaman diğer tüm sektörler gibi teknoloji kullanımının kaçınılmaz hatta çok yoğun olarak kullanıldığı bir sektör olma özelliği göstermektedir. İnsan ihtiyaçları, moda takibi, sürekli değişen insan istek ve ihtiyaçları da eklenince tekstil sektörü sermaye, gelişmiş makineler, bilgi hatta bilgisayar programlarının yoğun olarak kullanıldığı bir sektör haline gelmiştir.

Tekstil sektöründe teknolojinin katkısı, tasarımdan uygulamaya hatta pazarlamaya sürmektedir. Tekstil sektöründe hem hammaddeyi üretim aşamasında hem ürün tasarlama aşamasında hem de ürünlerin imalatı aşamasında sıklıkla bilgisayarlı teknolojiden yararlanılmaktadır. Yenilikçiliğin ve yaratıcılığın günümüz rekabet koşullarında sağladığı kazanımlar, tekstil sektörünün üreticilerinin bilim ve teknolojiye olan alakasını artırmaktadır (Gürcüm ve Bulat, 2016:118).

Tekstil ürünleri ilk zamanlarda yalnız örtünme, ısınma, barınma gibi amaçlar için kullanılmaktayken son yıllarda teknolojinin gelişmesi tekstil sektöründe önemli değişiklikleri beraberinde getirmiştir. Su geçirmeyen, leke tutmayan, nefes alabilen ve yanmaz kumaşlar, kalp atışlarını dinleyen yatak çarşafı, stresi azaltan giysiler, uyumak üzere olan sürücülerini uyandıran araba koltukları, çelikten daha dayanıklı elyaflar, oda sıcaklığına göre renk değiştiren dokumalar, gibi çok sayıda yeni ürün geliştirilmiştir. Bu ürünlerin bir kısmının

ticareti yapılırken, bir kısmı ise henüz deneme üretimi aşamasındadır (Yalçinkaya ve Yılmaz, 2011: 63).

Teknolojik gelişmelere bağlı olarak bir yandan devamlı değişik tekstil malzemelerinin ortaya çıkması ve var olan malzemelerin geliştirilmesi, diğer yandan tekstil sektöründe kullanılan makinelerinin üretim kapasitesinin artması, niteliklerinin geliştirilmesi ve ürün çeşitliliğinin sağlanması sonrasında seri üretim yapılması teknolojik gelişmelerin tekstil sektörüne gözle görünür etkilerinden bir kaçıdır (Ersoy, 2002: 112).

Teknolojik gelişmelerle birlikte sektöre yeni kavramlar girmiştir. Bunlar dekoratif, estetik açısından ziyade performansa önem veren anlamında kullanılan teknik tekstil ve hayatı kolaylaştıran anlamında kullanılan akıllı tekstil üretim teknolojisidir. Bu kavramlar Türkiye’de henüz tam anlamıyla kullanılmamaktadır. Çünkü genel anlamda ülkemizde araştırma ve geliştirme faaliyetleri güçlü olmamakla birlikte, tekstil sektörü açısından araştırma geliştirme ve üretimi geliştirme konusunda diğer sektörlerle kıyaslandığında tekstilin daha zayıf olduğunu söyleyebiliriz (Doğruel ve Doğruel, 2008: 28).

Ayrıca günümüzde tekstil firmaları yerel değil küresel boyutta ticaret yapmakta ve dünyanın çeşitli yerlerinde ihracat yaptıkları için iştirakleri veya ortakları olabilmektedir. Bu şekilde işletmeler, işleri yürütebilmek ve rekabet koşullarına uyum sağlayabilmek adına gerek dil gerekse finansal farklılıkların önüne geçmek en önemlisi küresel anlamda popüler olan ürünler nelerdir, nasıl satarım sorusuna cevap bulmak adına teknolojiyi kullanmak zorundadırlar.

2.4. TÜRK TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN BAŞLICA SORUNLARI

Tekstil sektörü uzun yıllardır Türk ekonomisinin lokomotifi olsa da sektörün karşı karşıya olduğu birtakım sorunlar bulunmaktadır. Tekstil sektörünün temel sorunları aşağıdaki gibi özetlenebilir.

2.4.1. Kayıt Dışı İstihdam

Tekstil sektörü emeğin yoğun olduğu ve tek bir merkezden üretim yapılmasına gerek olmayan sektörlerden birisidir. Emeğin yoğun olduğu her sektör gibi tekstil sektöründe de rekabet üstünlüğünü fiyat düşüklüğü ile sağlamak isteyen işletmeler bulunmaktadır. İşletmeler maliyeti düşürmek için ucuz işgücü aramakta ve bu da kayıt dışı istihdamı oluşturmaktadır.

Tekstil sektörü, Türkiye gibi genç nüfusun yoğun olduğu ülkelerde önemli bir istihdam kaynağı olma özelliğine sahiptir ve sektörün toplam istihdama olan katkısı, Türkiye için son derece önemlidir. Sektör toplam 2,5 milyon kişiye doğrudan 10 milyon kişiye ise dolaylı yollardan istihdam sağlamaktadır. Sektörde kayıt dışı olarak çalışan kişi sayısı %80 gibi büyük oranda olup bu oran yaklaşık 2 milyon kişiye tekâmül etmektedir (Çetin, 2006: 260).

2.4.2. Yapısal Sorunlar

Ülkemiz tekstil firmalarının 4/5 gibi bir oranı küçük ve orta büyüklükle firmalardan oluşmakta olup öz sermayelerinin dünya çapındaki rakiplerine göre yetersiz kalması ve yeni teknolojileri kullanma konusunda zorluklar yaşamaktır. Bu da beraberinde Ar-Ge eksikliğini ortaya çıkarmaktadır (Çetin, 2006: 261).

Araştırma ve geliştirmeye gereken önemin verilmemesi sektörün nitelik açısından gelişimine ve katma değeri yüksek ürünlerin üretimine engel olmaktadır. Öyle ki halen katma değeri yüksek olan bazı kumaşlar, teknik tekstil ürünleri hatta iplikler bile ülkemizde üretilmemekte ithalat yoluyla temin edilmektedir.

2.4.3. Enerji Sorunu

Enerji maliyetlerinin pahalı oluşu, Türkiye'nin sanayi alanında dünya ile rekabet etmesi açısından büyük engellerden birisidir. Neredeyse tüm sektörlerin temel girdilerinden olan enerji fiyatlarının yüksek oluşu firmaları rakiplerine oranla dezavantajlı konuma getirmektedir. Bu sebeple, petrol ve petrol ürünleri üzerindeki vergi yükünün hafifletilmesi enerji indirimine sebep olacak ve yeni teşvikler ortaya çıkaracaktır. Tekstil gibi ülke ekonomisine önemli katkılar sunan bir sektörün özel enerji indirimleri sunulması da gereken bir husustur (Aracı, 2010: 64).

2.4.4. Atıl Kapasite

Türk tekstil sektöründe özellikle son beş senede yenileştirme yaptırımları ile büyük ölçekli yatırımlar yapılmıştır. Özellikle Avrupa Birliği'ne aday ülke olması sebebiyle yapılan bu yatırımlar kapasite fazlası oluşturmuş sonrasında oluşan krizler sektörde büyük zararlara sebep olmuştur. Kapasite kullanım oranlarının düşüşü zamanla devam etmiştir (Çetin, 2006: 261).

Sonuç olarak tekstil sektöründe bir daralma yaşanmıştır. Bu daralmanın sebebi Çin faktörü sebebiyle sektördeki belirsizliğin devam etmesi, dünya tekstil

trendinin sürekli değişmesi ve değişimin öngörülemeden aşırı yatırımların ve gereksiz üretim yapılması kapasite fazlalığının oluşmasına vesile olmuştur.

2.4.5. Teşvik Sorunu

Türkiye’de müteşebbislerin yatırım yaparken sektör seçiminde dikkat dikkat ettiği en önemli fonksiyon devlet yardımları ve teşvik fonlarıdır. Geçmiş teşvik uygulamaları, bir taraftan teşvik alan bazı yatırımcıları yanıltırken diğer taraftan farklı tekstil alt sektörlerinde aşırı kapasitelerin oluşmasına zemin hazırlayarak tüm sektöre zarar vermiştir. Aslında temelinde yapısal olan bir sorun yeterli araştırma ve geliştirme yapılmadığından mevcudun geliştirilmesi gereken zamanda yeni yatırım yapılmasına yeni yatırım yapılması gereken zamanda ise mevcudun geliştirilmesi gibi hatalı teşvikleri sonucunda teşvik sorunu sektörün önemli bir sorunu haline gelmiştir.

2.5. TEKSTİL SEKTÖRÜNDE REKABET VE REKABET GÜCÜ KAVRAMI

Rekabet kaynaklarda sık sık kullanılmasına rağmen ortak bir tanımlaması olmayan bir kavramdır. Günlük yaşamda, yarar sağlamak gayesiyle rakipleri geride bırakmaya çalışmak manasına gelen rekabet kavramı iktisat açışından bakıldığı zaman faaliyetlerin etkin bir biçimde devam etmesini sağlamak için gerekli olan ve stratejik öneme sahip olan bir unsurdur. Rekabeti, bir davranış şekli olarak da tanımlayabiliriz. Rekabet, sınırsız olan insani ihtiyaçların kıt kaynaklarla idare edilmesi sebebiyle ortaya çıkan bir olgudur (Altıntaş ve Akpolat, 2013: 37).

Rekabet gücü ise yerli bir firmanın uluslararası ya da ulusal bir pazarda rakipleri ile mücadele edebilmesi anlamına gelmektedir. Yani bir firmanın yabancı ya da yerli rakiplerine karşı zamanında teslim, fiyat-kalite ve satış sonrası hizmet gibi faktörler açışından faaliyetlerin devam ettiği sürece rakiplere eşit veya onlardan üstün olma durumudur (Kibritçioğlu, 1996: 4).

Rekabet gücünün yüksek olmasının en önemli faydası, ülkedeki vatandaşlarının gerçek gelirlerini ve refah düzeylerini artırarak belli standartlarda bir yaşam seviyesine ulaşmalarına imkân sağlanmasıdır. Ülkelerin rekabet gücü ise araştırma geliştirme faaliyetlerine, yüksek teknolojik mal üretimine ve ülkenin gelişmişlik düzeyine göre değişiklik göstermektedir (şahin, 2015:156).

Günümüz sektörlerin rekabet gücünü belirleyen en önemli faktörler arasında pazarlama faaliyetleri, kalite ve maliyetler yer almaktadır. Fiyata bağlı olmayan rekabet dar manada kaliteye dayalı olan rekabet olarak tanımlanmaktadır (Bedir, 2009:39). Küresel pazarlarda ihracat yapabilmek için düşük maliyetli ürünler üretmenin yanında kaliteli ürün üretiminin de yapılması gerekir. Çünkü kalite küresel pazarda gün geçtikçe artan rekabetin ortaya çıkardığı en önemli unsurlardan birisidir. Küresel pazarlarda kaliteli ürünler satmak isteyen işletmelerin uluslararası kalite kuruluşlarından uygunluk alması önem verilmesi gereken konuların başında gelmektedir (Atik, 2005: 60-61).

Rekabet ve rekabet gücü kavramları bütün sektörlerde olduğu gibi tekstil sektörü içinde hayati önem taşımaktadır. Tekstil sektöründe rekabet gücünü ise yoğun, ucuz işgücü ve bol hammadde belirlemektedir. Bu faktörlere ek olarak üretim maliyetlerini etkileyen diğer temel faktörlerden biri de enerji maliyetleridir. Tekstil ürünleri üretilirken bol miktarda su tüketildiğinden ülkelere göre farklılık gösteren su tüketim fiyatı dahi tekstil üretim maliyetine etki etmektedir. Belirtilen temel girdilerin dışında ülkelerdeki arsa fiyatlarından inşaat maliyetleri vb. maliyetler de doğrudan olmasa bile dolaylı yollardan rekabet gücüne etki etmektedir (Uğur, 2004:42-44).

Tekstil sektöründe rekabet gücünü doğrudan ya da dolaylı etkileyen temel faktörlerin yanı sıra firmadan kaynaklanan faktörler de bulunmaktadır. Bunlar; üretilen ürünün kalitesi, teknolojiyi kullanabilme gücü, pazarlama yeteneği, fabrika organizasyonları, kalite, kalifiye eleman bulundurma ve pazar şartlarının iyi tanınması sektördeki rekabet gücünü etkileyen diğer önemli faktörlerdir (Uğur, 2004: 44-45).

2.6. LİTERATÜR TARAMASI

Türkmen ve Çağıl'ın 2012 yılında yapmış oldukları çalışmada 2007-2010 yılları arasında İMKB'de işlem gören 12 bilişim şirketinin finansal performanslarının ölçümünü çok kriterli karar verme tekniklerinden TOPSIS yöntemi ile değerlendirmiştir. Çalışmada ilk olarak her şirketin mali performanslarını belirleyecek finansal oranlar hesaplanmış sonrasında bu finansal oranlar TOPSIS yöntemi ile genel şirket performansını gösteren bir puana çevrilmiştir. Çalışmada cari oran, kaldıraç oranı, likidite oranı, toplam varlık devir

hızı, alacak devir hızı, net kâr marjı, öz sermaye karlılığı ve toplam varlık karlılığı oranları kullanılmıştır. Çalışma sonucunda bazı firmalar değişken finanslar performans sergilerken bazılarının ise istikrarlı bir finansal performans sergilediği gözlemlenmiştir.

Temizel ve Bayçelebi' nin 2016 yılında yapmış oldukları çalışmada Borsa İstanbul'da işlem gören tekstil işletmelerinin 2011-2014 yılları arasındaki 4 yıllık dönemde finansal performansları, finansal tablolarından elde edilen yaygın kullanılan oranlar vasıtasıyla çok kriterli karar verme tekniklerinden TOPSIS yöntemi kullanılarak değerlendirilmiş ve sıralama yapılmıştır. Çalışmanın sonucuna göre TOPSIS yöntemi ile elde edilen performans derecesi ile elde edilen sermaye kazancı derecesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

Demireli 2010 yılında yapmış olduğu çalışmada TOPSIS yöntemi ile Türkiye'deki kamu bankalarının finansal performanslarını belirlemek için 2001-2007 yıllarına eşit olarak ağırlıklar verilen ve literatür de en çok kullanılan 10 tane finansal oranı kıstas olarak belirlemiştir. Çalışma sonucunda performans puanlarının yurtdışı verilerine bağlı olarak sürekli dalgalanmalar gösterdiği ve kamu sermayeli bankaların dünya çapında ve yerel finansal krizlerden etkilendiği saptanmıştır.

Akyüz, Bozdoğan ve Hantekin (2011) yapmış oldukları çalışmada seramik sektöründe faaliyet gösteren ve BİST' te işlem gören işletmelerin 1999-2008 yıllarındaki 10 yıllık finansal performanslarını çok kriterli karar verme tekniklerinden TOPSIS yöntemi ile ölçmüşlerdir. Ölçüm yaparken işletmelerin son 10 yıllık dönemde oran analizi için kullandığı 19 oran kıstas olarak kullanılmıştır. İlgili çalışma sonucunda bu finansal oranlar yıl bazında rakamsal olarak elde edilmiştir. Finansal performans olarak yıllar başarı sırasına göre sıralanmış ve en başarılı yılın 2005 yılı olduğu sonucuna varılmıştır.

Alpaykut 2017 yılında TOPSIS ile Türkiye'deki en iyi yaşam standartlarına göre illeri sıralamıştır. Çalışmada TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu)'ın 2017 yılı illerde yaşam endeksi verileri kullanılmıştır. Kriterlerin ağırlıklandırılmasında temel bileşenler analizi kullanılmıştır. İstanbul, Ankara ve İzmir yaşam koşullarının en iyi olduğu iller olarak belirlenirken; Siirt, Şanlıurfa ve Mardin en düşük yaşam

koşullarının olduğu illerdir. Çalışma sonuçları TUIK sonuçları ile karşılaştırılmış fakat farklı bulgular elde edilmiştir.

Yurdakul ve İç (2003) otomotiv sektöründe Türkiye’de çalışan ve İMKB’de işlem yapılan 5 büyük işletmenin 1998-2001 yılları arasındaki 4 yıllık süreçte kendi seçtikleri finansal oranları kullanarak rakamsal olarak şirketlerin derecelendirilmesine yönelik TOPSIS yöntemi ile finansal performans ölçümü yapmışlardır. Değerlendirme yapılan otomotiv şirketlerinin İMKB’de hisse senedi değerleri her yıl için tespit edilmiş ve TOPSIS yöntemiyle bulunan sonuçlarla karşılaştırılmıştır. İMKB’deki hisse değerleri ile TOPSIS yönteminden elde edilen sonuçların birbiriyle tutarlı çıktığı görülmüştür.

Eleren ve Karagül’ün yılında 1986-2006 dönemini kapsayan toplamda 21 yıl için TOPSIS yöntemi ile Türkiye ekonomisinin performans değerlendirmesini yapmışlardır. Ülkenin temel ekonomik performans göstergeleri olarak kabul edilen büyüme, toplam kamu borcunun GSMH’ye oranı, cari işlemler açığı oranı, TÜFE, kamu borç faiz oranı, cari işlemler dengesinin GSMH’ye oranı ve işsizlik oranı verileri kullanılmıştır. Buna göre performansın düşük olduğu yıllar sırasıyla 1999, 2001, 2006 ve 2000 yılları; en yüksek olduğu yıl 1986 yılı olarak belirlenirken sırasıyla, 1990, 1987 ve 1993 yıllarının takip ettiği görülmüştür.

Akbulut ve Rençber’in 2015 yılında yaptığı çalışmada imalat sektöründeki BIST’ te işlem gören 32 işletmenin 2010-2012 dönemini kapsayan finansal performansları ile pazar değeri/defter değeri oranları karşılaştırılmıştır. Analizde finansal performansı ölçmek için 10 adet değişken ve borsa performansı için pazar değeri/defter değeri oranı kullanılarak yıl bazında TOPSIS yöntemi ile finansal performans değerlendirilmesi gerçekleştirilmiştir. Çalışma ile ilgili dönemde en yüksek ve düşük finansal performansa sahip işletmeler belirlenmiştir.

Aytekin ve Sakarya’nın 2013 yılında yapmış olduğu çalışmada BIST’ te işlem gören 20 adet gıda işletmesinin 2009-2012 yılları arası finansal performanslarını 10 genel kabul görmüş finansal oran yardımıyla incelemiştir. BIST’ de işlem gören gıda işletmelerinin tüm sektörleri etkileyen 2008 küresel finansal kriz sonrasında faaliyetleri incelendiğinde üst üste tüm yıllarda en iyi performansı gösteren bir işletmenin olmadığı ancak iki ve üç yıl üst üste iyi/kötü performans gösteren işletmeler bulunduğu saptanmıştır.

Konak vd. 2018 yılında yapmış oldukları çalışmada BİST' işlem gören 23 tekstil Firmalarının TOPSIS ve MOORA yöntemi ile analizlerini yapmışlardır. Çalışmada kullanılan finansal oranlar, karlılık durumu ve likidite durumu hakkında bilgi verebilecek nitelikteki ulusal ve uluslararası yaygın olarak oranlardan seçilmiştir. Araştırmada firmaların finansal performanslarının ölçümü için belirlenen değişkenler doğrultusunda TOPSIS ve MOORA yöntemleri kullanılarak başarı puanlarına ulaşılmış ve elde edilen başarı puanlarına göre firmalar en düşük ve en yüksek olarak performanslarına göre sıralanmıştır. Ayrıca bazı yıllarda sıralamalarda benzerlikler olduğu gözlemlenmiştir.

Ömürbek ve Kınay'ın 2013 yılında yapmış oldukları çalışmada Frankfurt Menkul Kıymetler Borsası'nda faaliyet gösteren bir havayolu firmasının ve BİST' te faaliyet gösteren bir havayolu firmasının 2012 yılına ait finansal performansları faaliyet raporları ve finansal tabloları ile elde edilmiştir. İki şirkette farklı performans göstergeleri bakımından birbirlerine üstünlükleri olduğu görülmüştür. Bütünsel bir değerlendirme yapabilmek için çok kriterli karar verme tekniklerinden TOPSIS kullanılmış ve değerlendirme sonucunda BİST' te işlem gören şirketin finansal açıdan daha başarılı olduğu saptanmıştır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

BİST'TE İŞLEM GÖREV TEKSTİL FİRMALARININ 2015-2019 TARİHLERİ ARASINDAKİ FİNANSAL PERFORMANSLARININ TOPSIS İLE ÖLÇÜLMESİ

3.1. GENEL OLARAK ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Daha önce de belirtildiği gibi TOPSIS yöntemi faydanın düşük maliyetin yüksek olduğu noktaya en uzak mesafeyi yani negatif ideal çözüme en düşük en uzak mesafeyi ve maliyetin en düşük faydanın en yüksek olduğu noktaya en yakın mesafeyi yani pozitif ideal çözüme en kısa mesafeyi seçme amacı gütmektedir. Çalışmanın bu bölümünde 2012-2019 tarihleri arasında BİST' te işlem gören tekstil firmalarının) likidite oranları, faaliyet oranları, kârlılık oranları ve finansal yapı oranları kullanılarak TOPSIS yöntemi ile finansal performans analizleri yapılmıştır.

1.Adım: Karar Matrisinin Oluşturulması

Yönteme karar matrisinin oluşturulması ile başlanacaktır. Karar matrisinin satırlarında üstünlükleri sıralanmak istenen karar noktaları, karar matrisi sütunlarında ise sütunlarında karar vermede kullanılacak değerlendirme faktörlerinin yer aldığı A başlangıç matrisi oluşturulur (Özer, Öztürk ve Kaya, 2010:251).

$$X_{ij} = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mn} \end{bmatrix}$$

AX_{ij} =Matrisinde n kriter sayısını (değerlendirme sayısı) ve m alternatif sayısını (karar noktası sayısı) göstermektedir.

2.Adım: Normalize Edilmiş Karar Matrisinin Oluşturulması

A matrisinin elemanlarından faydalanılarak aşağıdaki formüldeki gibi hesaplanır. Yani performans kriterlerinin bulunduğu sütunlardan değerlerin kareleri toplamı kareköküne bölünmesiyle tek paydaya indirgeme işlemi yapılır.

$$R_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sqrt{\sum_{k=1}^m x_{kj}^2}} \quad (i=1, \dots, m; j=1, \dots, n)$$

Ve sonuç olarak.

$$R_{ij} = \begin{bmatrix} r_{11} & r_{12} & \dots & r_{1n} \\ r_{21} & r_{22} & \dots & r_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ r_{m1} & r_{m2} & \dots & r_{mn} \end{bmatrix}$$

matrisi elde edilir.

3.Adım: Ağırlıklandırılmış Normalize Karar Matrisinin Oluşturulması

İlk olarak ağırlık değeri belirlenir. Tüm kriterler (oranların) ağırlıklarının toplamının 1 olması aşağıdaki $\sum_{j=1}^n W_j = 1$ şekliyle ifade edilir. Sonrasında her sütundaki kriter ağırlık değeri ile çarpılır ve aşağıdaki normalize matris elde edilir.

$$R_{ij} = \begin{bmatrix} w_1 r_{11} & w_1 r_{12} & \dots & w_1 r_{1n} \\ w_1 r_{21} & w_1 r_{22} & \dots & w_1 r_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ w_1 r_{m1} & w_1 r_{m2} & \dots & w_1 r_{mn} \end{bmatrix}$$

4.Adım: Pozitif İdeal (A⁺) ve Negatif İdeal (A⁻) Çözümlerin Oluşturulması

Bu aşamada negatif ideal olan çözümler ve ideal olan çözümler aşağıdaki formül yardımıyla hesaplanır.

$$A^+ = \{(\max V_{ij} | j \in J), V_{ij} (\min | j \in J'), i = 1, 2, \dots, m\}$$

$$A^- = \{(\min V_{ij} | j \in J), (\max V_{ij} | j \in J'), i = 1, 2, \dots, m\}$$

J fayda (maximizasyon) kriterlerine, J' de maliyet (minimizasyon) kriterlerine aittir. İdeal ve negatif ideal çözümler, değerlendirme faktör sayısı yani m tane elemandan oluşturulmuştur.

5.Adım: Oluşturulan Pozitif İdeal (A*) ve Negatif İdeal (A-) Çözümlere Olan Uzaklıkların Hesaplanması

Negatif ideal ve ideal ayırım ölçüleri hesaplanır. TOPSIS' de her karar noktası için yapılan değerlendirme faktör değerinin pozitif ideal ve negatif ideal çözüm setinden sapmalarının bulunması adına Euclidian uzaklık yaklaşımından faydalanılmaktadır. Elde edilen karar noktaları pozitif (S_i^+) ideal ayırım ve negatif ideal ayırım (S_i^-) olarak tanımlanmaktadır. Aşağıdaki formülle hesaplanır (Dumanoglu ve Ergül 2011:106).

$$S_i^+ = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^*)^2}$$

$$S_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^-)^2}$$

6. Adım: İdeal Çözüme Görece Yakınlığın Hesaplanması

Pozitif ideal ve negatif ideal çözüme olan uzaklıklar hesaplandıktan sonra görece yakınlık hesaplanması yapılır. Alternatiflerin ideal çözüme göreceli yakınlığını C_i^* sembolü ile gösterilir ve aşağıdaki formül yardımıyla hesaplama yapılır.

$$C_i^+ = \frac{S_i^-}{S_i^+ + S_i^-}$$

Görece yakınlık değeri (C_i^*) genel olarak $0 \leq C_i^* \leq 1$ aralığında bulunur. $C_i^* = 1$ bulunduğunda alternatifin en iyi koşulun sağlandığını ve pozitif ideal çözüm noktasında olduğunu, $C_i^* = 0$ bulunduğunda alternatifin negatif ideal çözüm

noktasında olduğunu ve en negatif mutlak koşulun olduğu anlamına gelmektedir. Yine C_i^* değeri 1'e yaklaştıkça olumlu gelişmeyi 0'a yaklaştıkça olumsuz gelişmeyi göstermektedir (Özdağoglu, 2012: 551). Bu değer en azından 1'e yakın olması yani pozitif ideal olması beklenilmektedir (Palamutçuoğlu vd., 2017: 423).

3.2. ARAŞTIRMANIN AMACI VE KAPSAMI

Çok kriterli karar verme tekniklerinden birisi olan TOPSIS yöntemi ile Borsa İstanbul'da işlem gören tekstil kökenli firmaların 2015-2019 yılları arasındaki finansal performanslarının likidite oranı, kârlılık oranı, finansal yapı oranı ve faaliyet oranları yardımıyla ölçülmesi ve her bir şirket için kendi performansının puansal karşılığının hesaplanarak sonrasında şirketlerin aralarında performans sıralaması yaparak önemli bir farklılık olup olmadığının tespitini yapmaktır.

Araştırma kapsamında Tablo 5'de belirtilen 10 adet genel kabul görmüş oranlar kullanılmıştır. Tüm oranların 0,1 ile ağırlıklandırılmış olup kısaltılmış isimleri de aşağıda tabloda yer almaktadır.

Tablo 5. Çalışmada Kullanılan Oranlar

	Oranlar	Ağırlık	Kısaltma
Likidite Oranları	Cari Oran	0,1	CO
	Likidite oranı	0,1	LO
Faaliyet Oranları	Alacak Devir Hızı	0,1	ALDH
	Stok Devir Hızı	0,1	SDH
	Öz sermaye Devir hızı	0,1	ÖDH
	Aktif Devir Hızı	0,1	AKDH
	Maddi Duran Varlık Devir Hızı	0,1	MDVDH
Karlılık Oranları	Öz Sermaye Karlılığı	0,1	ÖSK
	Net Kar Marjı	0,1	NKM
Finansal Yapı Oranı	Toplam Borç/Toplam Aktif	0,1	TB/TA
Toplam		1	

Çalışma kapsamında BİST'te işlem gören 20 tekstil firmasının 19 tanesi değerlendirilmiş olup 2015-2019 yılları arasında veri sürekliliği olmayan bir firma (Deras) çalışma kapsamına alınmamıştır. Tablo 6'da çalışma kapsamında incelenen şirketler belirtilmektedir.

Tablo 6. Çalışmada Kullanılan Firmalar

BİST Hisse Kodu	Firma İsmi
ATEKS	Akın Tekstil
ARSAN	Arsan Tekstil
BLCYT	Bilici Yatırım
BRMEN	Birlik Mensucat
BOSSA	Bossa
DAGI	Dagi Giyim
DERIM	Derimod
DESA	Desa Deri
HATEK	Hatay Tekstil
KRTEK	Karsu Tekstil
KORDS	Kordsa Teknik Tekstil
LUKSK	Lüks Kadife
MEGAP	Mega Polietilen
MNDRS	Menderes Tekstil
RODRG	Rodrigo Tekstil
SKTAS	Söktaş
SNPAM	Sönmez Pamuklu
YATAS	Yataş
YUNSA	Yünsa

3.3. TOPSIS YÖNTEMİ İLE BİST'TE İŞLEM GÖREN TEKSTİL FİRMALARINA FİNANSAL PERFORMANSLARININ ÖLÇÜLMESİ

3.3.1. Birinci Adım: Karar Matrisinin (A) Oluşturulması

Çalışmada 19 tane karar noktası (tekstil firmaları) ve 10 adet değerlendirme faktörü (finansal oranlar) kullanılmıştır. 2015-2019 yılları arası karar matrisleri Tablo 7, 8, 9, 10, 11 de verilmiştir.

Tablo 7. 2015 Yılı Karar Matrisi

FİRMA	CO	LO	ALDH	SDH	ÖDH	AKDH	MDVDH	ÖK	NKM	TB/TA
ATEKS	1,96	0,30	2,69	1,36	0,47	0,39	1,48	24,06	51,56	15,23
ARSAN	1,10	0,59	4,85	3,58	0,74	0,43	2,06	11,47	15,47	39,92
BLCYT	1,86	1,39	3,94	3,32	1,05	0,50	1,48	17,33	16,51	38,04
BRMEN	0,83	1,47	1,64	17,27	0,39	0,21	0,26	-21,61	-55,16	45,43
BOSSA	1,25	0,17	24,07	1,01	1,25	0,57	1,78	7,25	5,82	55,16
DAGI	1,72	0,96	4,43	3,61	1,63	0,88	5,91	6,64	4,08	48,74
DERIM	1,60	0,97	3,16	4,17	6,02	1,23	14,41	15,37	2,56	81,58
DESA	1,74	0,57	5,39	3,08	2,99	1,13	7,42	-6,23	-2,08	63,85
HATEK	1,47	0,87	2,53	2,73	1,39	0,76	1,98	2,89	2,09	42,69
KRTEK	1,36	4,77	3,65	5,58	2,29	0,59	1,16	-23,09	-10,07	78,90
KORDS	1,50	0,44	11,81	2,46	1,87	0,84	1,71	10,71	5,72	44,07
LUKSK	1,53	0,88	2,51	1,24	0,57	0,31	1,95	3,62	6,39	45,19
MEGAP	5,61	0,25	6,73	3,05	1,07	0,86	8,84	17,84	16,75	17,65
MNDRS	0,99	8,57	3,69	3,65	1,89	0,72	2,82	-14,57	-7,72	63,72
RODRG	2,07	0,48	6,76	1,72	1,37	0,78	6,60	1,55	1,13	48,06
SKTAS	0,63	0,55	2,27	2,39	3,10	0,54	0,98	-34,65	-11,16	85,37
SNPAM	9,98	0,30	2,69	1,36	0,30	0,29	6,94	13,18	43,59	4,31
YATAS	1,26	0,59	4,85	3,58	3,80	1,13	3,55	10,52	2,77	69,62
YUNSA	1,14	1,39	3,94	3,32	2,83	0,91	5,09	5,25	1,86	70,64

Tablo 8. 2016 Yılı Karar Matrisi

FİRMA	CO	LO	ALDH	SDH	ÖDH	AKDH	MDVDH	ÖK	NKM	TB/TA
ATEKS	2,04	0,95	5,87	3,31	0,46	0,39	1,48	1,14	2,45	14,53
ARSAN	1,04	0,53	3,53	2,84	0,79	0,48	2,34	7,26	9,24	37,73
BLCYT	1,96	1,21	2,15	3,10	0,94	0,39	1,17	3,99	4,25	41,44
BRMEN	0,98	0,35	2,84	2,59	0,40	0,20	0,24	-19,91	-50,31	53,15
BOSSA	0,81	0,39	4,88	4,24	2,01	0,62	1,91	-26,31	-13,08	89,19
DAGI	1,97	1,35	2,83	2,01	0,85	0,52	1,70	-2,86	-3,38	30,00
DERIM	1,26	1,18	1,20	18,85	5,15	0,96	13,61	9,37	1,82	81,21
DESA	1,58	0,21	13,75	0,65	2,68	0,82	5,51	-23,49	-8,78	74,07
HATEK	1,05	0,54	4,16	3,04	0,85	0,51	1,01	12,89	15,23	34,35
KRTEK	1,44	0,94	3,10	4,29	3,59	0,65	1,42	-26,43	-7,36	84,47
KORDS	1,41	0,60	5,51	3,16	1,80	0,81	1,64	13,49	7,50	42,14
LUKSK	1,61	0,74	2,51	1,72	0,41	0,23	0,97	20,48	49,60	42,45
MEGAP	9,73	8,20	5,09	4,41	0,99	0,84	15,19	2,17	2,20	11,90
MNDRS	0,95	0,42	12,12	2,74	2,31	0,79	2,49	-1,07	-0,46	66,62
RODRG	2,06	0,97	2,35	0,85	1,12	0,56	4,42	0,13	0,11	52,06
SKTAS	0,60	0,26	5,97	3,53	2,96	0,55	0,95	-34,03	-11,50	78,44
SNPAM	7,08	6,24	2,89	4,74	0,33	0,31	8,27	12,23	36,99	5,21
YATAS	1,23	0,62	9,58	2,70	5,10	1,56	4,67	17,74	3,48	69,30
YUNSA	1,21	0,56	2,78	2,09	3,81	0,91	4,90	-52,59	-13,81	82,31

Tablo 9. 2017 Yılı Karar Matrisi

FİRMA	CO	LO	ALDH	SDH	ÖDH	AKDH	MDVDH	ÖK	NKM	TB/TA
ATEKS	1,33	0,46	10,87	3,03	0,53	0,43	1,30	1,70	3,19	24,39
ARSAN	1,16	0,67	3,83	2,94	0,70	0,46	1,59	12,01	17,04	29,75
BLCYT	1,95	1,58	2,23	5,89	1,63	0,63	1,96	16,51	10,13	40,70
BRMEN	0,32	0,30	2,44	4,28	0,36	0,19	0,36	-2,45	-6,74	44,66
BOSSA	1,00	0,59	4,43	3,95	6,63	0,74	2,20	13,63	2,06	88,62
DAGI	3,59	2,37	3,07	2,20	0,86	0,58	1,33	-0,19	-0,22	34,46
DERIM	1,39	1,32	1,04	14,59	5,51	0,87	15,91	1,65	0,30	86,42
DESA	1,14	0,15	19,55	0,75	3,47	0,93	5,03	-0,31	-0,09	72,33
HATEK	1,04	0,50	3,67	3,30	0,76	0,47	0,84	-5,06	-6,69	35,48
KRTEK	1,10	0,66	3,33	4,16	4,73	0,84	1,82	-1,98	-0,42	80,42
KORDS	1,29	0,58	5,14	3,45	2,04	0,92	1,83	13,58	6,64	42,51
LUKSK	1,29	0,66	3,33	1,85	0,55	0,32	1,38	1,90	3,43	41,29
MEGAP	9,01	7,62	4,97	5,41	1,23	1,07	29,28	15,94	12,99	13,55
MNDRS	1,18	0,42	11,49	2,32	2,69	0,83	2,69	17,89	6,65	71,06
RODRG	1,69	0,78	3,65	0,97	1,52	0,68	4,05	1,08	0,71	57,85
SKTAS	0,82	0,38	6,42	3,70	2,99	0,56	0,95	-40,45	-13,52	84,21
SNPAM	4,34	2,64	3,08	4,04	0,35	0,33	6,41	10,57	30,47	5,16
YATAS	1,26	0,65	12,82	3,82	4,65	1,79	4,41	40,54	8,72	56,49
YUNSA	1,01	0,54	4,06	3,31	5,37	1,19	6,08	26,87	5,00	73,31

Tablo 10. 2018 Yılı Karar Matrisi

FİRMA	CO	LO	ALDH	SDH	ÖDH	AKDH	MDVDH	ÖK	NKM	TB/TA
ATEKS	1,34	0,49	9,81	3,29	0,83	0,60	1,74	3,43	4,12	31,05
ARSAN	1,02	0,64	3,13	3,43	0,71	0,44	1,38	4,47	6,30	39,76
BLCYT	2,09	1,51	2,20	4,12	1,80	0,70	2,48	24,47	13,62	36,58
BRMEN	0,40	0,40	0,98	6,72	0,09	0,04	0,25	-22,84	-254,87	67,51
BOSSA	1,17	0,74	3,24	3,60	5,55	0,84	2,61	57,93	10,44	82,25
DAGI	1,90	0,99	3,81	1,97	1,24	0,77	1,80	-7,94	-6,42	40,35
DERIM	1,49	1,42	0,90	15,10	5,59	0,77	32,97	-1,72	-0,31	85,87
DESA	1,21	0,19	12,99	1,16	4,78	1,31	6,50	11,52	2,41	72,97
HATEK	1,17	0,60	3,87	3,02	1,04	0,65	1,24	6,20	5,97	36,26
KRTEK	1,17	0,76	3,32	3,41	4,87	0,92	2,16	19,32	3,97	81,62
KORDS	1,28	0,59	5,16	3,16	2,54	1,03	2,34	18,80	7,41	51,58
LUKSK	1,63	1,01	4,10	2,88	0,93	0,52	2,30	-1,28	-1,37	47,19
MEGAP	2,12	1,87	3,50	9,20	2,87	1,91	29,48	25,87	9,01	43,51
MNDRS	0,89	0,29	7,89	2,80	4,29	0,94	3,03	-32,01	-7,46	85,10
RODRG	1,59	0,81	3,21	1,01	1,68	0,69	3,12	11,41	6,77	59,61
SKTAS	0,61	0,30	5,74	3,43	3,34	0,54	0,94	-68,12	-20,37	83,36
SNPAM	2,29	1,71	3,25	3,79	0,49	0,38	5,03	7,69	15,73	37,46
YATAS	1,48	0,88	9,92	3,33	3,48	1,51	3,59	27,89	8,02	56,83
YUNSA	1,13	0,67	3,83	3,15	4,72	1,30	7,80	36,06	7,64	71,99

Tablo 11. 2019 Yılı Karar Matrisi

FİRMA	CO	LO	ALDH	SDH	ÖDH	AKDH	MDVDH	ÖK	NKM	TB/TA
ATEKS	1,19	0,67	6,15	3,64	0,92	0,61	1,86	2,61	2,84	35,48
ARSAN	1,23	0,86	4,78	4,35	0,86	0,50	1,77	17,58	20,34	38,95
BLCYT	3,53	2,25	2,79	3,67	1,51	0,72	2,76	37,90	25,13	15,16
BRMEN	0,03	0,03	2,71	20,06	0,11	0,03	0,22	-36,18	325,53	70,37
BOSSA	1,15	0,77	3,22	4,04	3,85	0,83	2,71	35,96	9,33	75,06
DAGI	1,37	0,65	6,48	1,49	1,34	0,72	1,91	5,35	3,99	51,15
DERIM	1,55	1,48	1,15	19,67	4,82	0,92	405,59	-10,71	-2,22	76,68
DESA	1,06	0,30	14,96	1,57	5,06	1,32	8,14	21,56	4,26	74,61
HATEK	1,13	0,57	4,49	3,58	0,79	0,54	1,01	10,71	13,48	27,87
KRTEK	1,21	0,74	3,43	3,82	4,95	0,88	2,33	5,15	1,04	82,89
KORDS	1,18	0,68	5,34	3,37	2,52	0,86	2,50	16,65	6,61	60,68
LUKSK	2,39	1,61	3,42	3,91	1,01	0,53	2,35	12,15	12,06	47,64
MEGAP	1,21	0,89	3,89	12,27	7,31	2,32	43,18	29,11	3,98	76,14
MNDRS	0,88	0,21	9,34	2,83	7,20	1,02	3,19	-6,59	-0,91	88,17
RODRG	1,51	0,53	4,41	0,86	2,13	0,89	3,94	11,73	5,51	57,13
SKTAS	0,56	0,25	6,85	4,10	3,19	0,45	0,82	-14,94	-4,69	89,36
SNPAM	1,62	0,99	5,96	4,48	0,58	0,39	1,84	29,38	50,28	29,00
YATAS	1,29	0,73	8,28	3,56	3,35	1,42	3,90	24,74	7,39	58,30
YUNSA	1,12	0,55	4,64	3,37	5,20	1,43	10,31	5,64	1,09	73,00

3.3.2. İkinci Adım: Normalize Matris

Karar matrisinde her bir sütundaki değerin kareleri alınarak toplanır. Sonrasında bu toplamın karekökü alınarak oluşturulan normalize edilmiş karar matrisi elde edilmiş olup Tablo 12, 13, 14, 15 'de gösterilmektedir.

Tablo 12. 2015 Yılı Normalize Edilmiş Karar Matrisi

FİRMA	CO	LO	ALDH	SDH	ÖDH	AKDH	MDVDH	ÖK	NKM	TB/TA
ATEKS	0,152	0,101	0,232	0,151	0,046	0,121	0,064	0,356	0,549	0,064
ARSAN	0,085	0,056	0,119	0,099	0,074	0,133	0,089	0,170	0,165	0,167
BLCYT	0,144	0,124	0,074	0,177	0,104	0,153	0,064	0,256	0,176	0,159
BRMEN	0,064	0,029	0,083	0,063	0,039	0,063	0,011	-0,320	-0,587	0,190
BOSSA	0,097	0,057	0,150	0,165	0,124	0,176	0,077	0,107	0,062	0,230
DAGI	0,133	0,133	0,122	0,153	0,162	0,270	0,255	0,098	0,043	0,204
DERIM	0,124	0,142	0,051	0,794	0,598	0,377	0,621	0,228	0,027	0,341
DESA	0,135	0,017	0,747	0,046	0,297	0,347	0,320	-0,092	-0,022	0,267
HATEK	0,113	0,093	0,137	0,166	0,138	0,235	0,085	0,043	0,022	0,178
KRTEK	0,105	0,093	0,098	0,192	0,228	0,181	0,050	-0,342	-0,107	0,330
KORDS	0,116	0,055	0,167	0,142	0,186	0,257	0,074	0,159	0,061	0,184
LUKSK	0,119	0,083	0,078	0,125	0,056	0,096	0,084	0,054	0,068	0,189
MEGAP	0,434	0,459	0,113	0,257	0,106	0,263	0,381	0,264	0,178	0,074
MNDRS	0,076	0,042	0,366	0,113	0,188	0,222	0,122	-0,216	-0,082	0,266
RODRG	0,160	0,085	0,078	0,057	0,136	0,240	0,284	0,023	0,012	0,201
SKTAS	0,049	0,024	0,209	0,140	0,309	0,165	0,042	-0,513	-0,119	0,357
SNPAM	0,771	0,823	0,115	0,168	0,030	0,089	0,299	0,195	0,464	0,018
YATAS	0,097	0,046	0,210	0,079	0,378	0,348	0,153	0,156	0,029	0,291
YUNSA	0,088	0,053	0,070	0,110	0,281	0,279	0,219	0,078	0,020	0,295

Tablo 13. 2016 Yılı Normalize Edilmiş Karar Matrisi

FİRMA	CO	LO	ALDH	SDH	ÖDH	AKDH	MDVDH	ÖK	NKM	TB/TA
ATEKS	0,152	0,089	0,227	0,144	0,043	0,128	0,060	0,013	0,028	0,057
ARSAN	0,078	0,049	0,137	0,124	0,073	0,155	0,095	0,083	0,107	0,149
BLCYT	0,146	0,112	0,083	0,135	0,088	0,127	0,047	0,046	0,049	0,164
BRMEN	0,073	0,033	0,110	0,113	0,037	0,065	0,010	-0,227	-0,584	0,210
BOSSA	0,060	0,036	0,189	0,184	0,188	0,202	0,077	-0,300	-0,152	0,352
DAGI	0,147	0,126	0,110	0,087	0,079	0,170	0,069	-0,033	-0,039	0,119
DERİM	0,094	0,110	0,047	0,820	0,482	0,311	0,551	0,107	0,021	0,321
DESA	0,118	0,020	0,532	0,028	0,250	0,267	0,223	-0,268	-0,102	0,293
HATEK	0,079	0,050	0,161	0,132	0,079	0,164	0,041	0,147	0,177	0,136
KRTEK	0,107	0,087	0,120	0,187	0,336	0,212	0,058	-0,302	-0,086	0,334
KORDS	0,105	0,055	0,213	0,138	0,168	0,262	0,066	0,154	0,087	0,167
LUKSK	0,120	0,068	0,097	0,075	0,039	0,075	0,039	0,234	0,576	0,168
MEGAP	0,726	0,760	0,197	0,192	0,092	0,272	0,615	0,025	0,026	0,047
MNDRS	0,071	0,039	0,469	0,119	0,216	0,255	0,101	-0,012	-0,005	0,263
RODRG	0,153	0,090	0,091	0,037	0,105	0,182	0,179	0,001	0,001	0,206
SKTAS	0,045	0,024	0,231	0,154	0,277	0,178	0,039	-0,389	-0,134	0,310
SNPAM	0,528	0,579	0,112	0,207	0,031	0,102	0,335	0,140	0,430	0,021
YATAS	0,092	0,057	0,371	0,117	0,477	0,505	0,189	0,203	0,040	0,274
YUNSA	0,090	0,052	0,108	0,091	0,356	0,295	0,199	-0,601	-0,160	0,325

Tablo 14. 2017 Yılı Normalize Edilmiş Karar Matrisi

FİRMA	CO	LO	ALDH	SDH	ÖDH	AKDH	MDVDH	ÖK	NKM	TB/TA
ATEKS	0,114	0,052	0,341	0,144	0,039	0,121	0,036	0,023	0,072	0,098
ARSAN	0,099	0,075	0,120	0,140	0,051	0,129	0,044	0,162	0,383	0,119
BLCYT	0,166	0,178	0,070	0,281	0,119	0,177	0,055	0,222	0,228	0,163
BRMEN	0,027	0,033	0,076	0,204	0,026	0,053	0,010	-0,033	-0,151	0,179
BOSSA	0,085	0,067	0,139	0,188	0,483	0,208	0,061	0,183	0,046	0,355
DAGI	0,306	0,267	0,096	0,105	0,062	0,164	0,037	-0,003	-0,005	0,138
DERIM	0,119	0,148	0,032	0,696	0,401	0,246	0,444	0,022	0,007	0,346
DESA	0,097	0,017	0,612	0,036	0,253	0,264	0,140	-0,004	-0,002	0,290
HATEK	0,089	0,056	0,115	0,157	0,055	0,132	0,023	-0,068	-0,150	0,142
KRTEK	0,094	0,074	0,104	0,199	0,345	0,236	0,051	-0,027	-0,009	0,322
KORDS	0,110	0,065	0,161	0,165	0,149	0,260	0,051	0,183	0,149	0,170
LUKSK	0,110	0,074	0,104	0,088	0,040	0,091	0,039	0,026	0,077	0,165
MEGAP	0,769	0,857	0,156	0,258	0,089	0,302	0,818	0,215	0,292	0,054
MNDRS	0,101	0,047	0,360	0,111	0,196	0,234	0,075	0,241	0,150	0,285
RODRG	0,144	0,088	0,114	0,046	0,111	0,193	0,113	0,015	0,016	0,232
SKTAS	0,070	0,042	0,201	0,176	0,218	0,157	0,027	-0,544	-0,304	0,337
SNPAM	0,370	0,297	0,097	0,193	0,025	0,093	0,179	0,142	0,685	0,021
YATAS	0,108	0,074	0,402	0,182	0,339	0,506	0,123	0,546	0,196	0,226
YUNSA	0,086	0,060	0,127	0,158	0,391	0,336	0,170	0,362	0,112	0,294

Tablo 15. 2018 Yılı Normalize Edilmiş Karar Matrisi

FİRMA	CO	LO	ALDH	SDH	ÖDH	AKDH	MDVDH	ÖK	NKM	TB/TA
ATEKS	0,212	0,117	0,395	0,145	0,059	0,147	0,037	0,029	0,016	0,116
ARSAN	0,161	0,152	0,126	0,152	0,050	0,107	0,030	0,038	0,024	0,148
BLCYT	0,331	0,361	0,089	0,182	0,128	0,172	0,053	0,206	0,053	0,136
BRMEN	0,064	0,096	0,040	0,298	0,006	0,009	0,005	-0,192	-0,989	0,252
BOSSA	0,184	0,177	0,131	0,159	0,394	0,206	0,056	0,488	0,041	0,307
DAGI	0,300	0,236	0,153	0,087	0,088	0,190	0,039	-0,067	-0,025	0,151
DERIM	0,236	0,340	0,036	0,668	0,397	0,190	0,710	-0,014	-0,001	0,320
DESA	0,192	0,045	0,523	0,052	0,340	0,320	0,140	0,097	0,009	0,272
HATEK	0,185	0,143	0,156	0,134	0,074	0,159	0,027	0,052	0,023	0,135
KRTEK	0,185	0,182	0,134	0,151	0,346	0,226	0,047	0,163	0,015	0,305
KORDS	0,202	0,141	0,208	0,140	0,180	0,251	0,051	0,158	0,029	0,192
LUKSK	0,258	0,243	0,165	0,127	0,066	0,127	0,050	-0,011	-0,005	0,176
MEGAP	0,335	0,447	0,141	0,407	0,204	0,468	0,635	0,218	0,035	0,162
MNDRS	0,140	0,070	0,318	0,124	0,305	0,230	0,065	-0,270	-0,029	0,317
RODRG	0,252	0,194	0,129	0,045	0,120	0,170	0,067	0,096	0,026	0,222
SKTAS	0,096	0,073	0,231	0,152	0,237	0,133	0,020	-0,574	-0,079	0,311
SNPAM	0,362	0,409	0,131	0,168	0,035	0,093	0,108	0,065	0,061	0,140
YATAS	0,235	0,212	0,399	0,147	0,247	0,369	0,077	0,235	0,031	0,212
YUNSA	0,179	0,161	0,154	0,140	0,335	0,318	0,168	0,304	0,030	0,269

Tablo 16. 2019 Yılı Normalize Edilmiş Karar Matrisi

FİRMA	CO	LO	ALDH	SDH	ÖDH	AKDH	MDVDH	ÖK	NKM	TB/TA
ATEKS	0,183	0,166	0,229	0,108	0,057	0,142	0,005	0,029	0,009	0,129
ARSAN	0,190	0,211	0,178	0,129	0,054	0,116	0,004	0,193	0,061	0,142
BLCYT	0,542	0,554	0,104	0,109	0,093	0,167	0,007	0,416	0,076	0,055
BRMEN	0,005	0,007	0,101	0,597	0,007	0,008	0,001	-0,397	-0,981	0,256
BOSSA	0,176	0,190	0,120	0,120	0,239	0,193	0,007	0,395	0,028	0,273
DAGI	0,210	0,159	0,242	0,044	0,083	0,166	0,005	0,059	0,012	0,186
DERIM	0,238	0,365	0,043	0,585	0,299	0,213	0,994	-0,118	-0,007	0,279
DESA	0,163	0,074	0,558	0,047	0,314	0,306	0,020	0,237	0,013	0,271
HATEK	0,174	0,140	0,167	0,107	0,049	0,126	0,002	0,118	0,041	0,101
KRTEK	0,186	0,182	0,128	0,114	0,307	0,203	0,006	0,057	0,003	0,301
KORDS	0,181	0,168	0,199	0,100	0,156	0,198	0,006	0,183	0,020	0,221
LUKSK	0,367	0,397	0,127	0,116	0,062	0,123	0,006	0,133	0,036	0,173
MEGAP	0,185	0,220	0,145	0,365	0,453	0,537	0,106	0,320	0,012	0,277
MNDRS	0,136	0,052	0,348	0,084	0,446	0,236	0,008	-0,072	-0,003	0,321
RODRG	0,232	0,130	0,165	0,025	0,132	0,206	0,010	0,129	0,017	0,208
SKTAS	0,087	0,061	0,255	0,122	0,198	0,104	0,002	-0,164	-0,014	0,325
SNPAM	0,249	0,245	0,222	0,133	0,036	0,091	0,005	0,323	0,151	0,105
YATAS	0,198	0,181	0,308	0,106	0,208	0,329	0,010	0,272	0,022	0,212
YUNSA	0,172	0,135	0,173	0,100	0,322	0,332	0,025	0,062	0,003	0,265

3.3.3. Üçüncü Adım: Ağırlıklandırılmış Normalize Karar Matrisinin Oluşturulması

Normalize edilmiş karar matrisinin her bir kriterine önem derecelerine göre ağırlıklar verilerek verilen ağırlıklarla çarpılması sonucunda elde edilen matrise ağırlıklandırılmış matris denir. Önem derecesi göreceli olabileceğinden ötürü öznellik olmaması adına çalışmada her kritere 0,1 ağırlıklar verilmiştir. Her kriter bu ağırlık ile çarpılarak tablo 17, 18, 19, 20, 21’de gösterilmektedir.

Tablo 17. 2015 Yılı Ağırlıklandırılmış Normalize Karar Matrisi

FİRMA	CO	LO	ALDH	SDH	ÖDH	AKDH	MDVDH	ÖK	NKM	TB/TA
ATEKS	0,015	0,010	0,023	0,015	0,005	0,012	0,006	0,036	0,055	0,006
ARSAN	0,009	0,006	0,012	0,010	0,007	0,013	0,009	0,017	0,016	0,017
BLCYT	0,014	0,012	0,007	0,018	0,010	0,015	0,006	0,026	0,018	0,016
BRMEN	0,006	0,003	0,008	0,006	0,004	0,006	0,001	-0,032	-0,059	0,019
BOSSA	0,010	0,006	0,015	0,016	0,012	0,018	0,008	0,011	0,006	0,023
DAGI	0,013	0,013	0,012	0,015	0,016	0,027	0,025	0,010	0,004	0,020
DERIM	0,012	0,014	0,005	0,079	0,060	0,038	0,062	0,023	0,003	0,034
DESA	0,013	0,002	0,075	0,005	0,030	0,035	0,032	-0,009	-0,002	0,027
HATEK	0,011	0,009	0,014	0,017	0,014	0,023	0,009	0,004	0,002	0,018
KRTEK	0,011	0,009	0,010	0,019	0,023	0,018	0,005	-0,034	-0,011	0,033
KORDS	0,012	0,005	0,017	0,014	0,019	0,026	0,007	0,016	0,006	0,018
LUKSK	0,012	0,008	0,008	0,013	0,006	0,010	0,008	0,005	0,007	0,019
MEGAP	0,043	0,046	0,011	0,026	0,011	0,026	0,038	0,026	0,018	0,007
MNDRS	0,008	0,004	0,037	0,011	0,019	0,022	0,012	-0,022	-0,008	0,027
RODRG	0,016	0,008	0,008	0,006	0,014	0,024	0,028	0,002	0,001	0,020
SKTAS	0,005	0,002	0,021	0,014	0,031	0,017	0,004	-0,051	-0,012	0,036
SNPAM	0,077	0,082	0,011	0,017	0,003	0,009	0,030	0,020	0,046	0,002
YATAS	0,010	0,005	0,021	0,008	0,038	0,035	0,015	0,016	0,003	0,029
YUNSA	0,009	0,005	0,007	0,011	0,028	0,028	0,022	0,008	0,002	0,029

Tablo 18. 2016 Yılı Ağırlıklandırılmış Normalize Karar Matrisi

FİRMA	CO	LO	ALDH	SDH	ÖDH	AKDH	MDVDH	ÖK	NKM	TB/TA
ATEKS	0,015	0,009	0,023	0,014	0,004	0,013	0,006	0,001	0,003	0,006
ARSAN	0,008	0,005	0,014	0,012	0,007	0,015	0,009	0,008	0,011	0,015
BLCYT	0,015	0,011	0,008	0,014	0,009	0,013	0,005	0,005	0,005	0,016
BRMEN	0,007	0,003	0,011	0,011	0,004	0,007	0,001	-0,023	-0,058	0,021
BOSSA	0,006	0,004	0,019	0,018	0,019	0,020	0,008	-0,030	-0,015	0,035
DAGI	0,015	0,013	0,011	0,009	0,008	0,017	0,007	-0,003	-0,004	0,012
DERIM	0,009	0,011	0,005	0,082	0,048	0,031	0,055	0,011	0,002	0,032
DESA	0,012	0,002	0,053	0,003	0,025	0,027	0,022	-0,027	-0,010	0,029
HATEK	0,008	0,005	0,016	0,013	0,008	0,016	0,004	0,015	0,018	0,014
KRTEK	0,011	0,009	0,012	0,019	0,034	0,021	0,006	-0,030	-0,009	0,033
KORDS	0,011	0,006	0,021	0,014	0,017	0,026	0,007	0,015	0,009	0,017
LUKSK	0,012	0,007	0,010	0,007	0,004	0,008	0,004	0,023	0,058	0,017
MEGAP	0,073	0,076	0,020	0,019	0,009	0,027	0,062	0,002	0,003	0,005
MNDRS	0,007	0,004	0,047	0,012	0,022	0,026	0,010	-0,001	-0,001	0,026
RODRG	0,015	0,009	0,009	0,004	0,011	0,018	0,018	0,000	0,000	0,021
SKTAS	0,004	0,002	0,023	0,015	0,028	0,018	0,004	-0,039	-0,013	0,031
SNPAM	0,053	0,058	0,011	0,021	0,003	0,010	0,033	0,014	0,043	0,002
YATAS	0,009	0,006	0,037	0,012	0,048	0,050	0,019	0,020	0,004	0,027
YUNSA	0,009	0,005	0,011	0,009	0,036	0,029	0,020	-0,060	-0,016	0,033

Tablo 19. 2017 Yılı Ağırlıklandırılmış Normalize Karar Matrisi

FİRMA	CO	LO	ALDH	SDH	ÖDH	AKDH	MDVDH	ÖK	NKM	TB/TA
ATEKS	0,011	0,005	0,034	0,014	0,004	0,012	0,004	0,002	0,007	0,010
ARSAN	0,010	0,007	0,012	0,014	0,005	0,013	0,004	0,016	0,038	0,012
BLCYT	0,017	0,018	0,007	0,028	0,012	0,018	0,005	0,022	0,023	0,016
BRMEN	0,003	0,003	0,008	0,020	0,003	0,005	0,001	-0,003	-0,015	0,018
BOSSA	0,009	0,007	0,014	0,019	0,048	0,021	0,006	0,018	0,005	0,035
DAGI	0,031	0,027	0,010	0,011	0,006	0,016	0,004	0,000	0,000	0,014
DERİM	0,012	0,015	0,003	0,070	0,040	0,025	0,044	0,002	0,001	0,035
DESA	0,010	0,002	0,061	0,004	0,025	0,026	0,014	0,000	0,000	0,029
HATEK	0,009	0,006	0,011	0,016	0,006	0,013	0,002	-0,007	-0,015	0,014
KRTEK	0,009	0,007	0,010	0,020	0,034	0,024	0,005	-0,003	-0,001	0,032
KORDS	0,011	0,006	0,016	0,016	0,015	0,026	0,005	0,018	0,015	0,017
LUKSK	0,011	0,007	0,010	0,009	0,004	0,009	0,004	0,003	0,008	0,017
MEGAP	0,077	0,086	0,016	0,026	0,009	0,030	0,082	0,021	0,029	0,005
MNDRS	0,010	0,005	0,036	0,011	0,020	0,023	0,008	0,024	0,015	0,028
RODRG	0,014	0,009	0,011	0,005	0,011	0,019	0,011	0,001	0,002	0,023
SKTAS	0,007	0,004	0,020	0,018	0,022	0,016	0,003	-0,054	-0,030	0,034
SNPAM	0,037	0,030	0,010	0,019	0,003	0,009	0,018	0,014	0,068	0,002
YATAS	0,011	0,007	0,040	0,018	0,034	0,051	0,012	0,055	0,020	0,023
YUNSA	0,009	0,006	0,013	0,016	0,039	0,034	0,017	0,036	0,011	0,029

Tablo 20. 2018 Yılı Ağırlıklandırılmış Normalize Karar Matrisi

FİRMA	CO	LO	ALDH	SDH	ÖDH	AKDH	MDVDH	ÖK	NKM	TB/TA
ATEKS	0,021	0,012	0,039	0,015	0,006	0,015	0,004	0,003	0,002	0,012
ARSAN	0,016	0,015	0,013	0,015	0,005	0,011	0,003	0,004	0,002	0,015
BLCYT	0,033	0,036	0,009	0,018	0,013	0,017	0,005	0,021	0,005	0,014
BRMEN	0,006	0,010	0,004	0,030	0,001	0,001	0,001	-0,019	-0,099	0,025
BOSSA	0,018	0,018	0,013	0,016	0,039	0,021	0,006	0,049	0,004	0,031
DAGI	0,030	0,024	0,015	0,009	0,009	0,019	0,004	-0,007	-0,002	0,015
DERİM	0,024	0,034	0,004	0,067	0,040	0,019	0,071	-0,001	0,000	0,032
DESA	0,019	0,005	0,052	0,005	0,034	0,032	0,014	0,010	0,001	0,027
HATEK	0,019	0,014	0,016	0,013	0,007	0,016	0,003	0,005	0,002	0,014
KRTEK	0,019	0,018	0,013	0,015	0,035	0,023	0,005	0,016	0,002	0,030
KORDS	0,020	0,014	0,021	0,014	0,018	0,025	0,005	0,016	0,003	0,019
LUKSK	0,026	0,024	0,016	0,013	0,007	0,013	0,005	-0,001	-0,001	0,018
MEGAP	0,034	0,045	0,014	0,041	0,020	0,047	0,063	0,022	0,003	0,016
MNDRS	0,014	0,007	0,032	0,012	0,030	0,023	0,007	-0,027	-0,003	0,032
RODRG	0,025	0,019	0,013	0,004	0,012	0,017	0,007	0,010	0,003	0,022
SKTAS	0,010	0,007	0,023	0,015	0,024	0,013	0,002	-0,057	-0,008	0,031
SNPAM	0,036	0,041	0,013	0,017	0,003	0,009	0,011	0,006	0,006	0,014
YATAS	0,023	0,021	0,040	0,015	0,025	0,037	0,008	0,024	0,003	0,021
YUNSA	0,018	0,016	0,015	0,014	0,034	0,032	0,017	0,030	0,003	0,027

Tablo 21. 2019 Yılı Ağırlıklandırılmış Normalize Karar Matrisi

FİRMA	CO	LO	ALDH	SDH	ÖDH	AKDH	MDVDH	ÖK	NKM	TB/TA
ATEKS	0,018	0,017	0,023	0,011	0,006	0,014	0,000	0,003	0,001	0,013
ARSAN	0,019	0,021	0,018	0,013	0,005	0,012	0,000	0,019	0,006	0,014
BLCYT	0,054	0,055	0,010	0,011	0,009	0,017	0,001	0,042	0,008	0,006
BRMEN	0,000	0,001	0,010	0,060	0,001	0,001	0,000	-0,040	-0,098	0,026
BOSSA	0,018	0,019	0,012	0,012	0,024	0,019	0,001	0,039	0,003	0,027
DAGI	0,021	0,016	0,024	0,004	0,008	0,017	0,000	0,006	0,001	0,019
DERIM	0,024	0,037	0,004	0,059	0,030	0,021	0,099	-0,012	-0,001	0,028
DESA	0,016	0,007	0,056	0,005	0,031	0,031	0,002	0,024	0,001	0,027
HATEK	0,017	0,014	0,017	0,011	0,005	0,013	0,000	0,012	0,004	0,010
KRTEK	0,019	0,018	0,013	0,011	0,031	0,020	0,001	0,006	0,000	0,030
KORDS	0,018	0,017	0,020	0,010	0,016	0,020	0,001	0,018	0,002	0,022
LUKSK	0,037	0,040	0,013	0,012	0,006	0,012	0,001	0,013	0,004	0,017
MEGAP	0,019	0,022	0,014	0,036	0,045	0,054	0,011	0,032	0,001	0,028
MNDRS	0,014	0,005	0,035	0,008	0,045	0,024	0,001	-0,007	0,000	0,032
RODRG	0,023	0,013	0,016	0,003	0,013	0,021	0,001	0,013	0,002	0,021
SKTAS	0,009	0,006	0,026	0,012	0,020	0,010	0,000	-0,016	-0,001	0,032
SNPAM	0,025	0,025	0,022	0,013	0,004	0,009	0,000	0,032	0,015	0,011
YATAS	0,020	0,018	0,031	0,011	0,021	0,033	0,001	0,027	0,002	0,021
YUNSA	0,017	0,013	0,017	0,010	0,032	0,033	0,003	0,006	0,000	0,027

3.3.4. Dördüncü Adım: Pozitif İdeal (A*) ve Negatif İdeal (A-) Çözümlerin Oluşturulması

Bu adımda ideal (A*) ve negatif ideal (A-) çözümler ağırlıklandırılmış normalize karar matrisinin her sütunundaki en büyük ve en küçük değere bakılarak oluşturulmaktadır. Sütunlardaki en büyük değer ideal (A*) ve en küçük değer ise negatif ideal (A-) olarak adlandırılmaktadır. Tablo 22’de 2015-2019 yılları arasında normalize karar matrisleri verilerine göre 2015-2019 yıllarının ideal (A*) ve negatif ideal (A-) çözümleri belirtilmiştir.

Tablo 22. Pozitif İdeal (A*) ve Negatif İdeal (A-) Çözümler

	CO	LO	ALDH	SDH	ÖDH	AKDH	MDVDH	ÖK	NKM	TB/TA
2015										
A*	0,077	0,082	0,075	0,079	0,060	0,038	0,062	0,036	0,055	0,002
2015										
A-	0,005	0,002	0,005	0,005	0,003	0,006	0,001	-0,051	-0,059	0,036
2016										
A*	0,073	0,076	0,053	0,082	0,048	0,050	0,062	0,023	0,058	0,002
2016										
A-	0,004	0,002	0,005	0,003	0,003	0,007	0,001	-0,060	-0,058	0,035
2017										
A*	0,077	0,086	0,061	0,070	0,048	0,051	0,082	0,055	0,068	0,002
2017										
A-	0,003	0,002	0,003	0,004	0,003	0,005	0,001	-0,054	-0,030	0,035
2018										
A*	0,036	0,045	0,052	0,067	0,040	0,047	0,071	0,049	0,006	0,012
2018										
A-	0,006	0,005	0,004	0,004	0,001	0,001	0,001	-0,057	-0,099	0,032
2019										
A*	0,054	0,055	0,056	0,060	0,045	0,054	0,099	0,042	0,015	0,006
2019										
A-	0,000	0,001	0,004	0,003	0,001	0,001	0,000	-0,040	-0,098	0,032

Örneğin 2015 yılında CO sütununda ideal (A*) SNPAM kodlu firmaya negatif ideal (A-) çözüm ise SKTAS kodlu firmaya aittir. 2017 yılında ise CO sütununda ideal (A*) MEGAP kodlu firmaya negatif ideal (A-) çözüm ise BRMEN kodlu firmaya aittir. 2019 ÖDH sütununda ideal (A*) MNDRS kodlu firmaya negatif ideal (A-) çözüm ise BRMEN kodlu firmaya aittir.

3.3.5. Beşinci Adım: Oluşturulan Pozitif İdeal (A^*) ve Negatif İdeal (A^-) Çözümlere Olan Uzaklıkların Hesaplanması

Beşinci adımda öncelikle her bir değerin ilgili yıllardaki pozitif ideal (A^*) ve negatif ideal (A^-) değerler arasındaki farkların karesi alınıp toplanmıştır. Daha sonra karekökleri alınarak S^* ve S^- değeri hesaplanmıştır. Tablo 23’de yıllara göre uzaklık değerleri hesaplanmıştır.

Tablo 23. İdeal (S^*) ve Negatif İdeal (S^-) Uzaklıklar

	2015		2016		2017		2018		2019	
FİRMA	S^*	S^-	S^*	S^-	S^*	S^-	S^*	S^-	S^*	S^-
ATEKS	0,151	0,148	0,152	0,095	0,175	0,081	0,114	0,127	0,145	0,115
ARSAN	0,166	0,104	0,154	0,101	0,167	0,103	0,121	0,122	0,141	0,126
BLCYT	0,158	0,112	0,154	0,095	0,156	0,102	0,105	0,140	0,130	0,158
BRMEN	0,216	0,026	0,200	0,041	0,197	0,059	0,174	0,047	0,206	0,058
BOSSA	0,164	0,093	0,170	0,061	0,170	0,096	0,103	0,156	0,137	0,135
DAGI	0,154	0,097	0,158	0,085	0,169	0,077	0,121	0,117	0,144	0,116
DERIM	0,133	0,151	0,123	0,144	0,152	0,112	0,080	0,157	0,094	0,162
DESA	0,154	0,111	0,161	0,085	0,173	0,092	0,105	0,139	0,134	0,137
HATEK	0,163	0,089	0,152	0,111	0,192	0,057	0,118	0,123	0,146	0,120
KRTEK	0,181	0,059	0,163	0,070	0,178	0,073	0,108	0,133	0,142	0,118
KORDS	0,160	0,100	0,147	0,108	0,166	0,093	0,107	0,132	0,139	0,122
LUKSK	0,170	0,089	0,152	0,145	0,182	0,073	0,118	0,119	0,137	0,129
MEGAP	0,118	0,130	0,103	0,153	0,093	0,175	0,058	0,165	0,115	0,148
MNDRS	0,171	0,072	0,152	0,098	0,163	0,101	0,128	0,112	0,146	0,119
RODRG	0,164	0,089	0,156	0,089	0,178	0,070	0,117	0,126	0,144	0,119
SKTAS	0,191	0,058	0,173	0,061	0,216	0,032	0,154	0,097	0,156	0,105
SNPAM	0,116	0,157	0,105	0,154	0,139	0,135	0,110	0,134	0,137	0,142
YATAS	0,158	0,104	0,140	0,126	0,146	0,139	0,093	0,145	0,130	0,132
YUNSA	0,164	0,094	0,178	0,062	0,159	0,113	0,095	0,145	0,138	0,121

3.3.6. Altıncı Adım: İdeal Çözüme Görece Yakınlığın (C*) Hesaplanması

İdeal çözüme görece yakınlık (C*) değeri ilgili formül uygulanarak her şirket için her yıl için ayrı ayrı hesaplanmıştır. Bu işlem için ideal uzaklık değeri ve negatif ideal uzaklık değeri toplanmış negatif ideal değere oranlanarak ideal çözüme görece yakınlık değeri C* bulunmuştur. Sonrasında en büyük olan C* değerinden en küçük olana göre sıralama yapılmış ve Tablo 24,25,26,27,28’de gösterilmiştir.

Tablo 24. 2015 Yılı (C*) Değeri ve Performansları Sıralanması

2015				
FİRMA	S*	S-	C*	Sıralama
ATEKS	0,151	0,148	0,496	4
ARSAN	0,166	0,104	0,386	9
BLCYT	0,158	0,112	0,416	6
BRMEN	0,216	0,026	0,107	19
BOSSA	0,164	0,093	0,363	12
DAGI	0,154	0,097	0,387	8
DERIM	0,133	0,151	0,533	2
DESA	0,154	0,111	0,419	5
HATEK	0,163	0,089	0,352	13
KRTEK	0,181	0,059	0,245	17
KORDS	0,16	0,1	0,383	10
LUKSK	0,17	0,089	0,345	15
MEGAP	0,118	0,13	0,524	3
MNDRS	0,171	0,072	0,296	16
RODRG	0,164	0,089	0,352	14
SKTAS	0,191	0,058	0,234	18
SNPAM	0,116	0,157	0,576	1
YATAS	0,158	0,104	0,396	7
YUNSA	0,164	0,094	0,364	11

Tablo 25. 2016 Yılı (C*) Değeri ve Performansları Sıralanması

2016				
FİRMA	S*	S-	C*	Sıralama
ATEKS	0,152	0,095	0,385	10
ARSAN	0,154	0,101	0,396	8
BLCYT	0,154	0,095	0,380	11
BRMEN	0,2	0,041	0,172	19
BOSSA	0,17	0,061	0,264	16
DAGI	0,158	0,085	0,350	13
DERIM	0,123	0,144	0,539	3
DESA	0,161	0,085	0,345	14
HATEK	0,152	0,111	0,421	7
KRTEK	0,163	0,07	0,302	15
KORDS	0,147	0,108	0,422	6
LUKSK	0,152	0,145	0,487	4
MEGAP	0,103	0,153	0,597	1
MNDRS	0,152	0,098	0,392	9
RODRG	0,156	0,089	0,363	12
SKTAS	0,173	0,061	0,261	17
SNPAM	0,105	0,154	0,595	2
YATAS	0,14	0,126	0,474	5
YUNSA	0,178	0,062	0,258	18

Tablo 26. 2017 Yılı (C*) Değeri ve Performansları Sıralanması

2017				
FİRMA	S*	S-	C*	Sıralama
ATEKS	0,175	0,081	0,315	12
ARSAN	0,167	0,103	0,382	7
BLCYT	0,156	0,102	0,395	6
BRMEN	0,197	0,059	0,230	18
BOSSA	0,170	0,096	0,362	9
DAGI	0,169	0,077	0,313	13
DERIM	0,152	0,112	0,423	4
DESA	0,173	0,092	0,346	11
HATEK	0,192	0,057	0,230	17
KRTEK	0,178	0,073	0,291	14
KORDS	0,166	0,093	0,360	10
LUKSK	0,182	0,073	0,285	15
MEGAP	0,093	0,175	0,653	1
MNDRS	0,163	0,101	0,381	8
RODRG	0,178	0,070	0,283	16
SKTAS	0,216	0,032	0,127	19
SNPAM	0,139	0,135	0,492	2
YATAS	0,146	0,139	0,487	3
YUNSA	0,159	0,113	0,415	5

Tablo 27. 2018 Yılı (C*) Değeri ve Performansları Sıralanması

2018				
FİRMA	S*	S-	C*	Sıralama
ATEKS	0,114	0,127	0,526	11
ARSAN	0,121	0,122	0,501	15
BLCYT	0,105	0,140	0,571	6
BRMEN	0,174	0,047	0,211	19
BOSSA	0,103	0,156	0,603	4
DAGI	0,121	0,117	0,491	16
DERIM	0,080	0,157	0,663	2
DESA	0,105	0,139	0,570	7
HATEK	0,118	0,123	0,510	13
KRTEK	0,108	0,133	0,552	9
KORDS	0,107	0,132	0,553	8
LUKSK	0,118	0,119	0,503	14
MEGAP	0,058	0,165	0,741	1
MNDRS	0,128	0,112	0,466	17
RODRG	0,117	0,126	0,520	12
SKTAS	0,154	0,097	0,388	18
SNPAM	0,110	0,134	0,549	10
YATAS	0,093	0,145	0,609	3
YUNSA	0,095	0,145	0,603	5

Tablo 28. 2019 Yılı (C*) Değeri ve Performansları Sıralanması

	2019			Sıralama
	S*	S-	C*	
ATEKS	0,145	0,115	0,442	17
ARSAN	0,141	0,126	0,472	9
BLCYT	0,130	0,158	0,548	3
BRMEN	0,206	0,058	0,219	19
BOSSA	0,137	0,135	0,495	7
DAGI	0,144	0,116	0,446	16
DERIM	0,094	0,162	0,634	1
DESA	0,134	0,137	0,505	5
HATEK	0,146	0,120	0,452	14
KRTEK	0,142	0,118	0,454	13
KORDS	0,139	0,122	0,468	10
LUKSK	0,137	0,129	0,484	8
MEGAP	0,115	0,148	0,562	2
MNDRS	0,146	0,119	0,450	15
RODRG	0,144	0,119	0,454	12
SKTAS	0,156	0,105	0,401	18
SNPAM	0,137	0,142	0,509	4
YATAS	0,130	0,132	0,504	6
YUNSA	0,138	0,121	0,467	11

Tablo 29. Yıllar İtibariyle Finansal Performans Sıralaması

FİRMA	2015	2016	2017	2018	2019
ATEKS	4	10	12	11	17
ARSAN	9	8	7	15	9
BLCYT	6	11	6	6	3
BRMEN	19	19	18	19	19
BOSSA	12	16	9	4	7
DAGI	8	13	13	16	16
DERIM	2	3	4	2	1
DESA	5	14	11	7	5
HATEK	13	7	17	13	14
KRTEK	17	15	14	9	13
KORDS	10	6	10	8	10
LUKSK	15	4	15	14	8
MEGAP	3	1	1	1	2
MNDRS	16	9	8	17	15
RODRG	14	12	16	12	12
SKTAS	18	17	19	18	18
SNPAM	1	2	2	10	4
YATAS	7	5	3	3	6
YUNSA	11	18	5	5	11

Tablo 29. incelendiğinde 2015-2019 dönemi içerisinde bazı firmaların istikrarlı bir şekilde finansal performanslarını koruduğu görülürken bazı firmaların ise finansal performanslarında dalgalanmalar olduğu görülmektedir. Örneğin **MEGAP** (Mega Polietilen Sanayi ve Tic. A.Ş) 2015 yılında 19 firma içerisinde finansal performans olarak üçüncü sırada iken 2016 yılında ilk sıraya yükselmiştir ve 2016-2017-2018 yıllarında üstünlüğü korumuştur yine **SNPAM** (Sönmez Pamuklu Tekstil Sanayi ve Tic. A.Ş) 2015 yılında finansal performans olarak ilk sırada yer alırken 2016 yılında ikinci sıraya 2018 yılında onuncu sıralara kadar gerilemiştir. Yine **MNDRS** (Menderes Tekstil Sanayi Tic. A.Ş.) 2015 yılında

finansal performans sıralamasında on altıncı sırada iken 2016 yılında dokuz 2017 yılında sekizinci sıraya yükselmiştir fakat 2018 yılında 17 tekrar on yedinci sıralamamaya gerilemiştir.

Tablo 30. Firmaların 2015-2019 Toplam Finansal Performans Sıralaması

Sıra No.	FİRMA	2015	2016	2017	2018	2019	C* TOPLAM
1	MEGAP	0,524	0,597	0,653	0,741	0,562	3.078
2	DERIM	0,533	0,539	0,423	0,663	0,634	2.791
3	SNPAM	0,576	0,595	0,492	0,549	0,509	2.721
4	YATAS	0,396	0,474	0,487	0,609	0,504	2.471
5	BLCYT	0,416	0,380	0,395	0,571	0,548	2.310
6	KORDS	0,383	0,422	0,360	0,553	0,468	2.186
7	DESA	0,419	0,345	0,346	0,570	0,505	2.185
8	ATEKS	0,496	0,385	0,315	0,526	0,442	2.164
9	ARSAN	0,386	0,396	0,382	0,501	0,472	2.136
10	YUNSA	0,364	0,258	0,415	0,603	0,467	2.106
11	LUKSK	0,345	0,487	0,285	0,503	0,484	2.104
12	BOSSA	0,363	0,264	0,362	0,603	0,495	2.087
13	DAGI	0,387	0,350	0,313	0,491	0,446	1.986
14	MNDRS	0,296	0,392	0,381	0,466	0,450	1.986
15	RODRG	0,352	0,363	0,283	0,520	0,454	1.972
16	HATEK	0,352	0,421	0,230	0,510	0,452	1.966
17	KRTEK	0,245	0,302	0,291	0,552	0,454	1.843
18	SKTAS	0,234	0,261	0,127	0,388	0,401	1.412
19	BRMEN	0,107	0,172	0,230	0,211	0,219	0.939

Tablo 30 incelendiğinde 2015 -2019 yılları arası beş yıllık dönemde en yüksek finansal performansa sahip firma **MEGAP** (Mega Polietilen Sanayi ve Tic. A.Ş) olurken finansal performansı en zayıf olan firma ise **BRMEN** (Birlik Mensucat Ticaret ve Sanayi İşletmesi A.Ş.) olmuştur.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Tekstil sektörü gelişmekte olan ölkelerin düşük işgücü maliyetleri sayesinde rekabet üstünlüğü sağladığı ve dünya pazarında söz sahibi olmaya başladığı geçmiş i çok eskiye dayanan ve sürekli geliş en ender sektörlerden birisidir. Türkiye içinde son derece önem taşıyan sektör sağlamış olduğu istihdam ve GSMH'deki yeri Türkiye ihracatındaki payı ile dikkat çekmektedir.

Finansal performans işletme açısından incelendiğinde işletmenin ve personellerinin hedefleri doğrultusunda neleri yerine getirip neleri eksik yapıldığını miktar ve kalite olarak incelemeye, firmaların rakiplerine göre kendilerini konumlandırmasına, firmaların kendilerine hedefler koyarak hedefe yakınlık seviyelerini belirlemeye ve başarılarını ölçmeye fayda sağlamaktadır. Teknolojik gelişmelerin beraberinde getirdiğı küresel rekabet ortamı firmaların kârlı yatırımlar yaparak büyümesini hatta varlıklarını sürdürebilmeleri açısından rekabet ortamına ayak uydurabilmesini kaçınılmaz kılmıştır. Rekabet ortamına ayak uydurmanın temel ilkelerinden olan finansal performans ölçümü günümüzde firmalar için kaçınılmaz bir hale gelmiştir.

Toplumsal statüler ve kişisel ihtiyaçlar gereğı insanlar bazen birden fazla seçenek arasından birisini seçmek mecburiyetinde kalabilirler. İşte firmalarda çoğu zaman insanlar gibi çeşitli seçenekler arasında kalabilirler. Çeşitli seçenekler arasından en doğruyu ideal olanı seçmek meşakkatli bir mesele olduğundan karar verme işleminin zaman zaman yöneticileri de zor durumda bırakmaktadır. Alınan kararların verimli ve güvenilir olabilmesi ve firma karar alıcılarına yardımcı olabilmesi için bilimsel tekniklerle desteklenmesi gerekmektedir. Birbiriyle zıt olan fazla sayıda seçeneğin olduğu durumlarda farklı seçenekleri kullanmak gerçekçi çözüm sunmamakta çok kriterli karar verme tekniklerini kullanmak daha mantıklı olmaktadır. ÇKKV yöntemleri aynı anda belirlenen seçenekler arasından bir seçeneğin tercihi için kullanılmaktadır. Süreç iki basamaktan oluşmaktadır. Birinci basamakta tüm kararlar seçeneklerine ve hedeflerine göre bir araya getirilir. İkinci

basamakta ise kararların seçeneklerinin sıralaması yapılır ve en uygun olanı tercih edilmeye çalışılır.

Tez çalışmasının da konusu olan çok kriterli karar verme yöntemlerinden olan TOPSIS yöntemi ile finansal performans ölçülmesi için Borsa İstanbul'da işlem gören **ATEKS** (Akın Tekstil A.Ş.), **ARSAN** (Arşan Tekstil Ticaret ve Sanayi A.Ş.), **BLCYT** (Bilici Yatırım Sanayi ve Ticaret A.Ş.), **BRMEN** (Birlik Mensucat Ticaret ve Sanayi İşletmesi A.Ş.), **BOSSA** (Bossas Ticaret ve Sanayi İşletmeleri A.Ş.), **DAGI** (Dagi Giyim Sanayi ve Tic. A.Ş.), **DERIM** (Derimod Konfeksiyon Ayakkabı Deri Sanayi ve Tic. A.Ş.), **DESA** (Desa Deri Sanayi Tic. A.Ş.), **HATEK** (Hateks Hatay Tekstil İşl. A.Ş.), **KRTEK** (Karsu Tekstil Sanayi ve Tic. A.Ş.), **KORDS** (Kordsa Global Endst. İplik ve Kord. Bezi Sanayi ve Tic. A.Ş.), **LUKSK** (Lüks Kadife Tic. ve Sanayi A.Ş.), **MNDRS** (Menderes Tekstil Sanayi Tic. A.Ş.), **MEGAP** (Mega Polietilen Sanayi ve Tic. A.Ş.), **RODRG** (Rodrigo Tekstil A.Ş.), **SKTAS** (Sönmez Pamuklu Sanayi A.Ş.), **SNPAM** (Sönmez Pamuklu Tekstil Sanayi ve Tic. A.Ş.), **YATAS** (Yataş Yatak ve Yorgan Sanayi ve Tic. A.Ş.) ve **YUNSA** (Yünsa Yünlü Sanayi Tic. A.Ş.) olmak üzere 19 tekstil kökenli firma çalışmaya dâhil edilmiş ve 2015-2019 yılları arasındaki verileri incelenmiş olup ilgili yıllarda veri sürekliliği olmayan firmalar çalışmaya dahil edilememiştir. Değerlendirme faktörü olarak likidite oranları, kârlılık oranları, faaliyet oranları, finansal yapı oranları içerisinde genel kabul görmüş 10 tanesi seçilmiştir ve her birisine eşit olarak 0,1 ağırlık verilmiştir. Oranlar yardımıyla TOPSIS yöntemine göre puanlar verilip firmalar yıl bazında performanslarına göre sıralanmıştır.

2015 yılı değerlendirilecek olursa TOPSIS yöntemi kullanılarak hesaplanan puanlar sıralamasında en yüksek performansa sahip olan firma **SNPAM** (Sönmez Pamuklu Tekstil Sanayi ve Tic. A.Ş.) olduğu tespit edilmiştir. Bu şirketi sırasıyla **DERIM** (Derimod Konfeksiyon Ayakkabı Deri Sanayi ve Tic. A.Ş.) ve **MEGAP** (Mega Polietilen Sanayi ve Tic. A.Ş.) takip etmiştir. Finansal açıdan en düşük performansa sahip olan şirket ise **BRMEN** (Birlik Mensucat Ticaret ve Sanayi İşletmesi A.Ş.) olmuştur.

2016 yılı değerlendirilecek olursa TOPSIS yöntemi kullanılarak hesaplanan puanlar sıralamasında en yüksek performansa sahip olan firma **MEGAP** (Mega Polietilen Sanayi ve Tic. A.Ş.) olduğu tespit edilmiştir. Bu şirketi sırasıyla **SNPAM**

(Sönmez Pamuklu Tekstil Sanayi ve Tic. A.Ş) ve **DERIM** (Derimod Konfeksiyon Ayakkabı Deri Sanayi ve Tic. A.Ş.) takip etmiştir. Finansal açıdan en düşük performansa sahip olan şirket ise **BRMEN** (Birlik Mensucat Ticaret ve Sanayi İşletmesi A.Ş.) olmuştur.

2017 yılı değerlendirilecek olursa TOPSIS yöntemi kullanılarak hesaplanan puanlar sıralamasında en yüksek performansa sahip olan firma **MEGAP** (Mega Polietilen Sanayi ve Tic. A.Ş) olduğu tespit edilmiştir. Bu şirketi sırasıyla **SNPAM** (Sönmez Pamuklu Tekstil Sanayi ve Tic. A.Ş) ve **YATAS** (Yataş Yatak ve Yorgan Sanayi ve Tic. A.Ş.) takip etmiştir. Finansal açıdan en düşük performansa sahip olan şirket ise **SKTAS** (Sönmez Pamuklu Sanayi A.Ş.) olmuştur.

2018 yılı değerlendirilecek olursa TOPSIS yöntemi kullanılarak hesaplanan puanlar sıralamasında en yüksek performansa sahip olan firma **MEGAP** (Mega Polietilen Sanayi ve Tic. A.Ş) olduğu tespit edilmiştir. Bu şirketi sırasıyla **DERIM** (Derimod Konfeksiyon Ayakkabı Deri Sanayi ve Tic. A.Ş.) ve **YATAS** (Yataş Yatak ve Yorgan Sanayi ve Tic. A.Ş.) takip etmiştir. Finansal açıdan en düşük performansa sahip olan şirket ise **BRMEN** (Birlik Mensucat Ticaret ve Sanayi İşletmesi A.Ş.) olmuştur.

2019 yılı değerlendirilecek olursa TOPSIS yöntemi kullanılarak hesaplanan puanlar sıralamasında en yüksek performansa sahip olan firma **DERIM** (Derimod Konfeksiyon Ayakkabı Deri Sanayi ve Tic. A.Ş.) olduğu tespit edilmiştir. Bu şirketi sırasıyla **MEGAP** (Mega Polietilen Sanayi ve Tic. A.Ş) ve **BLCYT** (Bilici Yatırım Sanayi ve Ticaret A.Ş.) takip etmiştir. Finansal açıdan en düşük performansa sahip olan şirket ise **BRMEN** (Birlik Mensucat Ticaret ve Sanayi İşletmesi A.Ş.) olmuştur.

2015-2019 arası beş yıllık dönem dikkate alındığında ideal çözüme yakınlık değerleri toplamına göre hesaplanan en iyi finansal performans sıralamasına göre ilk beş sırada sırasıyla **MEGAP** (Mega Polietilen Sanayi ve Tic. A.Ş), **DERIM** (Derimod Konfeksiyon Ayakkabı Deri Sanayi ve Tic. A.Ş.), **SNPAM** (Sönmez Pamuklu Tekstil Sanayi ve Tic. A.Ş), **YATAS** (Yataş Yatak ve Yorgan Sanayi ve Tic. A.Ş.) ve **BLCYT** (Bilici Yatırım Sanayi ve Ticaret A.Ş.) olduğu tespit edilmiştir. Finansal açıdan en kötü performansın ise **BRMEN** (Birlik Mensucat

Ticaret ve Sanayi İşletmesi A.Ş.), **SKTAS** (Sönmez Pamuklu Sanayi A.Ş.) ve **KRTEK** (Karsu Tekstil Sanayi ve Tic. A.Ş.) olduğu tespit edilmiştir.

Sonuç itibariyle 2015-2019 yıllarında TOPSIS ile yapılan analizlerdeki finansal performansı yüksek olan firmalar ve finansal performansı düşük olan firmaların sıralamalarında istikrarlı olduğu görülmektedir fakat kesin bir süreklilik söz konusu değildir. Finansal performans açısından orta sıralarda yer alan işletmelerdeyse yıl bazında değişiklikler meydana gelmekle birlikte kısmi benzerlikler söz konusudur. Ayrıca sıralamalar seçilen finansal oranlar ve verilen ağırlıklara göre finansal performans sıralamaları değişiklik gösterebilmektedir. Son olarak bu çalışmada farklı değerlendirme kriterlerini ortak paydada bir araya getirdiğinden yöneticilere, yatırımcılara ve karar alıcılara tarafsız bir değerlendirme imkânı tanıyabilir.

KAYNAKLAR

- Ağaç, G. ve Baki, B. (2016). Sağlık Alanında Çok Kriterli Karar Verme Teknikleri Kullanımı: Literatür İncelemesi. *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 19(3), 343-363.
- Akal, Z. (2005). *İşletmelerde Performans Ölçüm ve Denetimi* (6. Baskı). Ankara: Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları.
- Akbulut, R. ve Rençber, Ö. F. (2015) BİST’ te İmalat Sektöründeki İşletmelerin Finansal Performansları Üzerine Bir Araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 65(1), 117-136.
- Akyüz, Y. Bozdoğan, T. Hantekin E.(2011) Topsıs Yöntemiyle Finansal Performansın Değerlendirilmesi Ve Bir Uygulama *Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi*, 3(1), 73-92.
- Albayrak, E. (2004). *Hizmet Sektöründe Performans Odaklı Çok Amaçlı Karar Verme: Banka Performans Ölçümünde Analitik Hiyerarşi Süreci Uygulaması*, İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul. (Doktora Tezi) <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/> YÖK tez Ulusal tez Merkezinden Edinilmiştir.
- Alpaykut, S. (2017). Türkiye’de İllerin Yaşam Memnuniyetinin Temel Bileşkenler Analizi Ve Topsıs Yöntemiyle Ölçümü Üzerine Bir İnceleme. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(29), 367-395.
- Altıntaş, N. ve Akpolat, A. (2013). Tekstil Sektöründe Avrupa Birliği ile Türkiye Arasındaki Rekabet Analizi, *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(6), 33-42.
- Aracı, A. (2010) 1929 Büyük Ekonomik Buhran’ dan 2008 Ekonomik Krizi’ne *Dünya Ekonomik Krizleri Ve Türk Tekstil Sektörüne Etkileri*, Namık Kemal Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü: Tekirdağ. (Yüksek Lisans Tezi) <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/> YÖK tez Ulusal tez Merkezinden Edinilmiştir.

- Aras, G. (2015). *Finansal Yönetim* (4. Baskı). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Arat E. ve Çetin A. (2011). *Türkiye Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Finansal Durum Tabloları Analizi*, (1.Baskı). İstanbul: Marmara Üniversitesi Nihat Sayar Eğitim Vakfı Yayınları.
- Arslantürk, Y. (2009). Dört ve Beş Yıldızlı Konaklama İşletmelerinde Performans Değerlendirme: *Ankara İli Örneği. İşletme Araştırmaları Dergisi*, 1(2), 19-34.
- Aslan, K. (2008). *Küresel Rekabet Baskısı Altında Tekstil ve Hazır Giyim Sektörünün Dönüşüm Stratejileri ve Yeni Yol Haritası, MÜSİAD Araştırma Raporları*: 57.
- Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Proje ve İş Geliştirme Birimi. (2012). Tekstil Ürünleri İmalatı ve Giyim Eşyalarının İmalatı, *Sanayi Bölgesi İAOSB Haber Dergisi*, İzmir.
- Atık, H. (2005). *Yenilik ve Ulusal Rekabet Gücü* (1. Baskı). Ankara: Detay Yayıncılık.
- Aydoğdu, G. (2012). *Çukurova Kalkınma Ajansı Hazır Giyim ve Konfeksiyon Araştırma Raporu* (2012 / 02): Adana.
- Aytekin, S. ve Sakarya, Ş. (2013) BİST’ te İşlem Gören Gıda İşletmelerinin TOPSIS Çok Kriterli Karar Verme Yöntemi ile Finansal Performanslarının Değerlendirilmesi. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 11(21), 30-47.
- Bakan İ. Eraslan İ.H. ve Helvacıoğlu Kuyucu, A. D. (2008) Türk Tekstil ve Hazır Giyim Sektörünün Uluslararası Rekabetçilik Düzeyinin Analizi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(13), 265-300.
- Başdar, C. (2019). *Finansal Performans ve Çok Kriterli Karar Verme Teknikleri* (1. Baskı). Bursa: Ekin Yayınevi.
- Başer, G. (1998) *Dokuma Tarihtiriciliği ve Sanatı* (1. Baskı). İzmir: TMMOB Tekstil ve Mühendisler Odası Yayınları.
- Bayyurt, N. (2007). İşletmelerde Performans Değerlendirmenin Önemi ve Performans Göstergeleri Arasındaki İlişkiler. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 1(53), 577-592.

- Bedir, A. (2009). Uluslararası Ticarete Fiyata Dayalı Rekabet Gücü ve Endüstri-İçi Ticaret Arasındaki İlişki: Türk İmalat Sanayi Örneği. *DPT Yayınları*. Ankara.
- Berk, N. (1998). *Finansal Yönetim* (1.Baskı). İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Berk, N. (2015). *Finansal Yönetim* (11.Baskı). İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Bolak, M. (2014). *İşletme Finansı* (1.Baskı). İstanbul: Birsan Yayınevi.
- Canbaş, S. ve Doğukanlı, H. (2007). *Finansal Pazarlar Finansal Kurumlar ve Sermaye Pazarı Analizleri* (4.Baskı) Adana: Karahan Kitabevi.
- Cavit Ş. ve Diğerleri, *Türkiye’de Pamuklu Tekstil Sanayinin Tarihsel Gelişimi*, T.M.M.O.B. Makine Mühendisleri Odası, İstanbul: Ocak 1976 (<https://www.mmo.org.tr/sites/default/files/pamuklu%20tekstil.pdf>).
- Ceylan, A. ve Korkmaz, T. (2015). *Finansal Yönetim Temel Konular* (9 Baskı). Bursa: Ekin Yayınevi.
- Çelikbilek, Y. (2018) *Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri* (1. Baskı). İstanbul: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Çetin, A.C. (2006). Türk Tekstil Sektörü ve Türk Tekstil Firmalarının Etkinlik Düzeylerinin Belirlenmesi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 8(2), 257-278.
- Çetin, M. ve Ecevit, E. (2008). İhracatın Sürükleyici Gücü Olarak Tekstil Sektörü: Kahramanmaraş İli Örneği. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*. 15(2). 115-132.
- Çonkar, K. Uluşan, H. ve Öztürk, M. (2006). *Genel Muhasebe* (3.Baskı). Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Dağdeviren, M. ve Eraslan, E. (2007). Promethee Sıralama Yöntemi İle Tedarikçi Seçimi. *Gazi Üniversitesi Mühendislik ve Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 1(23), 69-75.
- Demireli, E. (2010). Topsis Çok Kriterli Karar Verme Sistemi: Türkiye’deki Kamu Bankaları Üzerine Bir Uygulama. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi* 5(1), 101-112.
- Dilber, İ. (2004) Tekstil ve Konfeksiyon Sanayinin Rekabet Gücü. *Celal Bayar İİBF Yönetim ve Ekonomi Dergisi*. 11(2), 85-97.
- Doğruel, A. S. ve Doğruel, F. (2008) *Türkiye Sanayine Sektörel Bakış, Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (TÜSİAD) Yayın No. TÜSİAD-T/2008 - 05/466: İstanbul.*

- Dumanoğlu ve Ergül. (2011) İMKB’de İşlem Gören Teknoloji Şirketlerinin Mali Performans Ölçümü. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 48(1), 101-111.
- Ekonomi Gerçekleri, 2018’de En Çok İhracat Yapan İlk 5 Sektör, <https://ekonomigercekleri.com/turkiye/ihracat/2018de-en-cok-ihracat-yapan-ilk-5-sektor/>, (06.05.2020)
- Eleren, A. ve Karagül, M. (2008) 1986-2006 Türkiye Ekonomisinin Performans Değerlendirmesi. *Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 15(1), 1-14.
- Elmas, B. (2015). *Finansal Tablolar Analizi* (1.Baskı). Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Eraslan, E. ve Algün, O. (2005). İdeal Performans Değerlendirme Formu Tasarımında Analitik Hiyerarşi Yöntemi Yaklaşımı. *Gazi Üniversitesi Mühendislik ve Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 1(20), 95-106.
- Ercan M. K. ve Ban, Ü. (2020). *Değerlere Dayalı İşletme Finansı ve Finansal Yönetim* (6. Baskı). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Eren, E. (2013) *Yönetim ve Organizasyon* (11.Baskı) İstanbul: Beta Basım A.Ş.
- Ergül N. (2010). *İMKB’de İşlem Gören Enerji Şirketlerinin Mali Performanslarının Topsis Yöntemi ile Analizi* (1. Baskı). İstanbul: Beta Basım A.Ş.
- Ersoy, A. (2002). *Sanat Kavramlarına Giriş* (1. Baskı) İstanbul: Hayalperest Yayıncılık.
- Ersöz, F. ve Atav, A. (2011). Çok Kriterli Karar Verme Problemlerinde MOORA Yöntemi. *YAEM2011 Yöneylem Araştırması ve Endüstri Mühendisliği 31.Ulusal Kongresi, Sakarya Üniversitesi*, 31(1), 1-2.
- Gelashvili, T. (2019). Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri ile Performans Değerlendirilmesi AHP TOPSİS ve PROMETHEE Yöntemlerinin Karşılaştırılması (Yüksek Lisans tezi). <https://tez.yok.gov.tr/> Ulusal Tez Merkezi adresinden edinilmiştir.
- Gürcüm, B. H. ve Bulat, F. (2016). Tekstil Tasarımında İnovatif Bir Yaratıcılık Aracı Olarak Lazer Kesim. *İdil Dergisi*, 6(28), 107-130.
- Gürdal, O. (2000). *Tekstil Endüstrisinde Enformasyon Olgusu* (1.Baskı). Ankara: Türk Kütüphanecilik Merkez Yayınları.

- Helvacı, A. (2002). Performans Yönetimi Sürecinde Performans Değerlendirmenin Önemi. *Ankara Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi* 35(1-2) 155-169.
- Hwang, C. L. ve Yoon, K. (1981). Methods for Multiple Attribute Decision Making, *Multiple Attribute Decision Making*. Springer, Berlin, Heidelberg, 58-191.
- İnalcık, H. (2008). *Türkiye Tekstil Tarihi Üzerine Araştırmalar* (1. Baskı). Ankara: İş Bankası Kültür Yayınları.
- Kanoğlu, N. Öngüt, Ç. E. (2003) *Dünyada ve Türkiye’de Tekstil - Hazır Giyim Sektörleri ve Türkiye’nin Rekabet Gücü, Devlet Planlama Teşkilatı, DPT* Yayın No:2668.
- Karaman R. (2009). İşletmelerde Performans Ölçümünün Önemi ve Modern Bir Performans Ölçme Aracı Olarak Balanced Scorecard. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 8.(16), :411-427.
- Karapınar, A. ve Zaif, F. (2013). *Finansal Analiz* (3. Baskı). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Kaya, A. ve Gülhan, Ü.,(2010). Küresel Finansal Krizin İşletmelerin Etkinlik ve Performans Düzeylerine Etkileri: 2008 Finansal Kriz Örneği. *İstanbul Üniversitesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi* 11(1). 61-89.
- Kayalı, C. A. (2009) 2007 Yılı Tekstil İşletmelerinin Finansal Karlılık Açısından Etkinliklerinin Değerlendirmesi. *Tekstil ve Konfeksiyon Dergisi* 1(19), 3-8.
- Konak, T., Elbir, G., Yılmaz, S., Karataş, B. M., Durman, Y. ve Düzakın, H. (2018) Borsa İstanbul’da İşlem Gören Tekstil Firmalarının TOPSIS ve MOORA Yöntemi İle Analizi. *Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(1), 11-44.
- Kibritçioğlu, A. (1996). “Porter’in Rekabetçi Avantajlar Yaklaşımı ve İktisat Kuramı.
- Kubalı, D. (1999). Performans Denetimi. *Amme İdaresi Dergisi*, 32(1), 32-62.
- Oğulata, T. ve Uyanık, S. (2013) TÜRK TEKSTİL VE HAZIR GİYİM SANAYİİNİN MEVCUT DURUMU VE GELİŞİMİ. *Tekstil ve Mühendisler Odası Dergisi*, 20(92), 59-78.
- Okka, O. (2006). *Finansal Yönetime Giriş* (2. Baskı). Ankara: Nobel Yayınevi.

- Okka, O. (2012). *Analitik Finansal Yönetim* (2. Baskı). Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Oktay, A. R. (1999) Tekstil ve Konfeksiyon Sanayii Üzerine Bir Değerlendirme. *Tekstil ve İşveren Dergisi*, 1(236), 1-12.
- Önder, K. ve Şahin, M. (2016). Türkiye “de Tekstil Sektörünün Üretim Potansiyeli ve Devlet Teşviklerinin Etkinliğinin Analizi (2001-2015). *Maliye Dergisi*, 170(1), 24-44.
- Önal, Y., Karadeniz, E., Koşan, L. (2006) Finansal Analiz Tekniklerinin Otel İşletmelerinde Stratejik Yönetim Aracı Olarak Kullanımına İlişkin Bir Değerlendirme. *Seyahat Otel İşletmeleri Dergisi*, 1(2), 36-48.
- Öngüt, Ç.E. (2007), *Türk Tekstil ve Hazır Giyim Sanayinin Değişen Dünya Rekabet Sartlarına Uyumu* (1.Baskı). Ankara: DPT Yayınları.
- Ömürbek, V. ve Kınay, B. (2013) Havayolu Taşımacılığı Sektöründe Topsıs Yöntemiyle Finansal Performans Değerlendirmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(3), 343-363.
- Özcan, O. , Musaoğlu, N. ve Şeker, D. Z. (2009). Taşkın Alanlarının CBS Ve Uzaktan Algılama Yardımıyla Belirlenmesi Ve Risk Yönetimi; Sakarya Havzası Örneği", 12. *Türkiye Harita Bilimsel ve Teknik Kurultayı*, 1(9)
- Özdağoğlu, A. (2012). Üretim Yapan İşletmeler için Hidrolik Giyotin Alternatiflerinin TOPSIS Yöntemi ile İncelenmesi. *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 12(4), 549-562.
- Özden, Ü. H. (2009). *Türkiye’deki Mevduat Bankalarının Performansları: Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri ile Analizi* (1. Baskı). Ankara: Detay Yayıncılık.
- Özer, A. Öztürk, M ve Kaya, A (2010) İşletmelerde Etkinlik ve Performans Ölçmede VZA, Kümeleme ve TOPSIS Analizlerinin Kullanımı: İMKB İşletmeleri Üzerine Bir Uygulama. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14(1), 233-260.
- Palamutçuoğlu, B. T. Çavuşoğlu, S. ve Palamutçuoğlu, A. (2017). Performans Değerlendirme Sürecinde Geleneksel Yöntem İle TOPSIS Yönteminin Karşılaştırılması. *ASOS II. Uluslararası Sosyal Bilimler Sempozyumu*, Antalya.

- Saldanlı, A. ve Sırma, İ. (2014). TOPSIS Yönteminin Finansal Performans Göstergesi Olarak Kullanılabilirliği. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 11(41), 185-202.
- Sönmez, P. (2006). Küreselleşme, Avrupa Birliği ve İstihdam: Çalışma İlişkilerinde Yaşanan Dönüşüm. *Ankara Avrupa Çalışmaları Dergisi*, 5(3), 177-198.
- Şahin, D. (2015) Türkiye ve Çin'in Tekstil ve Hazır Giyim Sektöründe Rekabet Gücünün Analizi. *Akademik Bakış Dergisi*, 47(1), 155-171.
- T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı (2010). *Tekstil Hazır Giyim Deri ve Deri Ürünleri Sektörleri Raporu* (2010/2), Sanayi Genel Müdürlüğü Sektörel Raporlar ve Analizler Serisi: Ankara.
- Tarakçıoğlu, I. (2008). Türk Tekstilinin Altyapısının Yasaması İçin Alınması Gereken Önlem ve Çözümler Semineri, Konuşma Notları, *İTO Dergisi*, 67(1), 18-25.
- Tatlıdil, R. (1987). *12 Üyeli AT'ye Tekstil ve Hazır Giyim İhracatçının Geliştirilmesinde Pazarlama Karmasının Oluşturulması* (1.Baskı). İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları.
- Temizel, F. ve Bayçelebi, B. E. (2016). Yatırımcı İlişkileri Yönetimi İçeriği ile TOPSIS Performans Sıralaması Arasındaki İlişkinin Analizi. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 8(3), 98-106.
- Uğur, A. (2004) Türkiye'nin Dış Ticaretinde Tekstil-Giyim Sektörünün Yeri ve Yeni Rekabet Dönemi. *Coğrafi Bilimler Dergisi*, 2(2), 27-52.
- Uludağ İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği, Türkiye Tekstil Sektörü ve Bursa, Ar-Ge Şubesi, Ağustos 2018. <http://www.uib.org.tr/tr/default.html>
- Umurusman, N. ve Güneş M.,(2002). Bir Karar Destek Aracı Bulanık Hedef Programlama ve Yerel Yönetimlerde Vergi Optimizasyonu Uygulaması. *Review of Social, Economic & Business Studies*, 1 (2): 242-255.
- Urfalıoğlu, F. ve Genç, T. (2013). Çok Kriterli Karar Verme Teknikleri İle Türkiye'nin Ekonomik Performansının Avrupa Birliği Üye Ülkeleri İle Karşılaştırılması. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 2(35): 329-360.
- Usta, Ö. (2012). *İşletme Finansı ve Finansal Yönetim* (5. Baskı). Ankara: Detay Yayıncılık.

- Yalçinkaya, B. ve Gürdal Şahin, D. (2011). Elektronik Tekstillerin, Tekstil Endüstrisindeki Yeri ve Giyilebilir Tekstilde Kullanılan İletken Lifler. *Tekstil Teknolojileri Elektronik Dergisi*, 5 (1) 61-71.
- Yaşar, E. (1993). *Türk Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü* (1. Baskı). İstanbul: İTKİB Yayınları.
- Yıldırım, F. ve Önder, E. (2018). *Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri* (3.Baskı). Bursa: Ezgi Matbaacılık.
- Yılmaz, A., Tunga, B. ve Emin, H. (2011). TOPSIS Yöntemiyle Finansal Performansın Değerlendirilmesi ve Bir Uygulama. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 13(1), 73-92.
- Yılmaz Türkmen, S. ve Çağıl, G. (2012) İMKB'ye Kote Bilişim Sektörü Şirketlerinin Finansal Performanslarının TOPSIS Yöntemi ile Değerlendirilmesi. *Maliye ve Finans Yazıları Dergisi*, 1(95), 59-78.
- Yurdakul, M. ve İç, Y. (2003) Türk Otomotiv Firmalarının Performans Ölçümü ve Analizine Yönelik TOPSIS Yöntemini Kullanan Bir Örnek Çalışma. *Gazi Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 18(1), 1-18
- Yücel, Y. (2010) Uluslar Arası Ticaretin Serbestleşmesi Sürecindeki Türk Tekstil ve Hazır Giyim Sektörünün Rekabet Gücü ve Çin Tehdidi. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi*, 24(2), 224-250.

ÖZ GEÇMİŞ

Adı, Soyadı	Deha SÜLÜK		
Doğum Yeri ve Yılı	ERZURUM 03.09.1991		
Medeni Durumu	Bekar		
Bildiği Yabancı Diller ve Düzeyi	İngilizce (orta)		
Öğrenim Durumu	Başlama - Bitirme Yılı		Kurum Adı
Lise	2006	2010	Atatürk Lisesi (Erzurum)
Lisans	2012	2016	Erzurum Teknik Üniversitesi
Yüksek Lisans	2018	2020	Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
Doktora			
Çalıştığı Kurum (/lar)		Başlama - Ayrılma Yılı	
1.QNB FİNANSBANK		2014	2017
2.T.C. İçişleri Bakanlığı Emniyet Genel Müdürlüğü		2017	Halen
3.			
Üye Olduğu Bilimsel ve Mesleki Kuruluşlar			
Katıldığı Proje ve Toplantılar			
Yayınlar			
Aldığı Ödüller			
İletişim (eposta)	Sulukdeha@gmail.com		