

T.C.
DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
FİNANSMAN PROGRAMI
YÜKSEK LİSANS TEZİ

TARIMA DAYALI SANAYİ İŞLETMELERİNDE TOPSIS
YÖNTEMİYLE FİNANSAL PERFORMANS ANALİZİ

Cengiz Çağrı KABAKCI

Danışman

Prof. Dr. Berna TANER

İZMİR - 2014

YÜKSEK LİSANS
TEZ/ PROJE ONAY SAYFASI

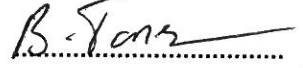
2011800055

Üniversite : Dokuz Eylül Üniversitesi
Enstitü : Sosyal Bilimler Enstitüsü
Adı ve Soyadı : CENGİZ ÇAĞRI KABAKCI
Tez Başlığı : Tarıma Dayalı Sanayi İşletmelerinde TOPSİS Yöntemiyle Finansal Performans Analizi

Savunma Tarihi : 24.07.2014

Danışmanı : Prof.Dr.Berna TANER

JÜRI ÜYELERİ

<u>Ünvanı, Adı, Soyadı</u>	<u>Üniversitesi</u>	<u>İmza</u>
Prof.Dr.Berna TANER	DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ	
Doç.Dr.Fatma TEKTÜFEKÇİ ŞENÇİÇEK	DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ	
Yrd.Doç.Dr.Mehtap TUNÇ	DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ	

Oybirliği ☒

Oy Çokluğu ()

CENGİZ ÇAĞRI KABAKCI tarafından hazırlanmış ve sunulmuş "Tarıma Dayalı Sanayi İşletmelerinde TOPSİS Yöntemiyle Finansal Performans Analizi" başlıklı Tezi ☒ / Projesi () kabul edilmiştir.

Prof.Dr. Utku UTKULU
Enstitü Müdürü

YEMİN METNİ

Yüksek Lisans tezi olarak sunduğum “**Tarıma Dayalı Sanayi İşletmelerinde TOPSIS Yöntemiyle Finansal Performans Analizi**” adlı çalışmanın, tarafımdan, akademik kurallara ve etik değerlere uygun olarak yazıldığını ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

Tarih/....../....

Cengiz Çağrı KABAKCI

ÖZET

Yüksek Lisans Tezi

Tarıma Dayalı Sanayi İşletmelerinde TOPSIS Yöntemiyle

Finansal Performans Analizi

Cengiz Çağrı KABAKCI

Dokuz Eylül Üniversitesi

Sosyal Bilimleri Enstitüsü

İşletme Anabilim Dalı

Finansman Programı

Tarıma dayalı sanayi işletmeleri de diğer işletmeler gibi belirli bir vizyon için performanslarını yükseltmeye çalışan işletmelerdir. Bu nedenle zaman zaman finansal performanslarını değerlendirirler.

Bu çalışmada Borsa İstanbul (BİST)'da işlem gören gıda ve içecek sektöründeki 12 şirketin 2009-2013 yılları arasındaki finansal tabloları kullanılarak bu işletmelerin finansal performansları TOPSIS yöntemiyle analiz edilmiştir.

Çalışmada işletmelerin finansal performansları değerlendirilirken karlılık, likidite, faaliyet ve kaldıraç oranları kullanılmıştır. Bu oranlar yardımıyla şirketlerin finansal performans düzeyleri bulunmuştur.

Bu aşamanın devamında hesaplanan finansal performans puanlarıyla şirketler en iyi pozitif değere yakınlık ve negatif değere uzaklık (ideal değerler) bağlamında değerlendirilmiştir. Çalışmanın sonucunda değerlendirilen bu puanlarla şirketlerin performans düzeylerinin değişkenliği de incelenmiştir.

İşletmelerin performanslarının bilinmesi ve değerlendirilmesi, işletme sahipleri, yöneticileri, hissedarları, vergi kurumları ve denetçiler için ayrıcalıklı ve önemli bir olgudur. Bu düşünce bağlamında, teorik bilgiler yanında finansal performans düzeyiyle ilgili bir sonuca ulaşılmaya çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Tarıma Dayalı Sanayi İşletmeleri, Finansal Performans, TOPSIS Yöntemi.

ABSTRACT

Master's Thesis

Financial Performance Analysis of Agro-Industrial Companies with TOPSIS

Method

Cengiz Çağrı KABAKCI

Dokuz Eylül University

Graduate School of Social Sciences

Department of Business Administration

Finance Program

Agro-based industrial enterprises, just as any other businesses, attempt to increase their performance to achieve a specific vision. Therefore, from time to time these firms evaluate their financial performance.

In this study, the financial statements of 12 companies listed under the food and beverage sector-traded on the Istanbul Stock Exchange (BIST) between the years of 2009-2013 are analyzed by use of the TOPSIS method.

While assessing the financial performance of these companies; the profitability, liquidity, activity and leverage ratios were employed and with the help of these ratios, the companies financial performance levels were analyzed. In the continuation of this study, the financial performance scores of the companies were calculated and were evaluated based on their score proximity to the positive value and negative value range (ideal values). The results of the evaluated performance of companies were also examined based on their level variability.

Recognizing and evaluating the performance of businesses is an important prospect for business owners, managers, shareholders, tax authorities and auditors. Keeping this in mind, a conclusion about the level of financial performance within companies were attempted to be reached via use of theoretical and analytically knowledge.

Keywords: Agro-Industrial Companies, Financial Performance, TOPSIS Method.

**TARIMA DAYALI SANAYİ İŞLETMELERİNDE TOPSIS YÖNTEMİYLE
FİNANSAL PERFORMANS ANALİZİ
İÇİNDEKİLER**

TEZ ONAY SAYFASI	ii
YEMİN METNİ	iii
ÖZET	iv
ABSTRACT	v
İÇİNDEKİLER	vii
KISALTMALAR	xi
TABLolar LİSTESİ	xii
ŞEKİLLER LİSTESİ	xiii
 GİRİŞ	 1

**BİRİNCİ BÖLÜM
TARIM SANAYİ İLİŞKİSİ**

1.1. TARIM SANAYİ İLİŞKİSİ VE BÜTÜNLEŞMESİ	3
1.2. TARIM SANAYİ İLİŞKİSİ ZORUNLULUĞU	4
1.3. TARIMA DAYALI SANAYİ İŞLETMELERİNİN KAPSAMI	5
1.4.TARIM, SANAYİ VE TARIMA DAYALI SANAYİ İŞLETMELERİ	7
1.4.1.Tarım İşletmeleri	7
1.4.2.Sanayi İşletmeleri	8
1.4.3.Tarıma Dayalı Sanayi İşletmeleri	10
1.5. TARIM SANAYİ İŞLETMELERİ BÜTÜNLEŞMESİNDE ALANSAL İLİŞKİLER	13
1.5.1. Tarım Sanayi Sektörleri Arasındaki Talep Açısından Tarım-Sanayi İlişkisi	13
1.5.1.1 Tarım ürünlerine Talep oluşturması Açısından Tarım sanayi ilişkileri	14

1.5.1.2. Sanayi ürünlerine Talep Oluşturması Açısından Tarım Sanayi İlişkisi	14
1.5.2. Tarım Sanayi Sektörleri Arasında İşgücü Kullanım İlişkisi	15
1.5.3. Hammadde Katkısı Yönüyle Tarım Sanayi İlişkisi	16
1.5.4 Dış Ticaret Yönüyle ve Döviz Katkısı Açısından Tarım Sanayi İlişkisi	16
1.5.5. Ekonomik Yararlar Açısından Tarım Sanayi İlişkileri	17
1.5.6. Tarım Sanayi Sektörleri Arasında Sermaye Birikimi Açısından Tarım-Sanayi İlişkisi	18

İKİNCİ BÖLÜM

TARIMA DAYALI SANAYİ DALLARI VE İŞLETMELERİ

2.1.TARIMA DAYALI SANAYİ TÜRLERİ	20
2.2.GIDA SANAYİ	20
2.2.1. Tarım Sektörü Ve Bütünleşik Gıda Sanayi İle İlgili Performans Artışını Sağlayacak Desteklemeler	23
2.3. İÇECEK SANAYİ	25
2.4.TÜTÜN SANAYİ	26
2.5. DOKUMA, GİYİM VE TEKSTİL SANAYİ	27
2.6. ORMAN VE ORMAN ÜRÜNLERİ SANAYİ	28
2.7. DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ SANAYİ	30
2.8. KAĞIT VE KAĞIT ÜRÜNLERİ SANAYİ	31

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

PERFORMANS DEĞERLENDİRME SÜRECİ

3.1. PERFORMANS KAVRAMI	34
3.2.İŞLETMELERİN PERFORMANS ÖLÇME GEREKLİLİĞİ	35
3.3. PERFORMANS DEĞERLENDİRMENİN ÖNEMİ	36
3.4. PERFORMANS ÖLÇÜTLERİ	37
3.5. İYİ DÜZENLENMİŞ PERFORMANS ÖLÇÜM SİSTEMİ	39
3.6. PERFORMANS DEĞERLENDİRME SÜRECİNİN PLANLANMASI	40

3.7. PERFORMANS DEĞERLENDİRMENİN ETKİNLİĞİNE ETKİ EDEN GERİ BİLDİRİM SÜRECİ	42
3.8. PERFORMANS DEĞERLEMENİN AVANTAJLARI VE İŞLETMEYE VE ÜLKEYE KATKILARI	43
3.8.1. İşletme Açısından Avantajları	44
3.8.2. Yönetici Ve İşletme Sahibi Açısından Avantajları	44
3.8.3. Çalışanlar Açısından Performans Değerlendirmenin Avantajları	45
3.8.4. Müşteri Açısından Avantajları	45
3.8.5. Performans Değerlendirmenin Ülke Ekonomisi Açısından Katkıları	46
3.9. FİNANSAL PERFORMANS ANALİZLERİ İÇİN GEREKSİNİM DUYULAN VERİLER	46
3.9.1. Aktifler (Toplam Varlıklar)	47
3.9.2. Pasifler (Kaynaklar)	47
3.9.3. Özkaynak (Özsermaye)	48
3.9.4. Toplam Gelirler	48
3.9.5. Toplam Giderler	48
3.9.6. Net Kâr	49
3.10. İŞLETME PERFORMANS ÖLÇÜMLERİNDE FİNANSAL VE FİNANSAL OLMAYAN YÖNTEMLER	50
3.11. FİNANSAL ANALİZLERDE KULLANILAN FİNANSAL ORANLAR	51
3.11.1. Likidite Oranları	51
3.11.1.1. Cari Oran	52
3.11.1.2. Asit Test Oranı (Likidite Oranı)	52
3.11.2. Kârlılık Oranları	53
3.11.2.1. Net Kâr / Aktif Toplamı Rasyosu	54
3.11.2.2. Net Kâr / Öz Sermaye Oranı	55
3.11.2.3. Kâr / Brüt Gelir Oranı (Kâr Marjı)	55
3.11.3 Kaldıraç Oranları (Sermaye Yapısı Oranları)	55
3.11.3.1. Toplam Borç/Toplam Aktifler (Toplam Varlıklar) Oranı	56
3.11.3.2. Kısa Vadeli Borçlar /Toplam Pasifler Oranı	56
3.12. FAALİYET (ETKİNLİK, AKTİVİTE) RASYOLARI	57
3.12.1. Aktif Devir Hızı Oranı	57

3.12. 2. Alacak Devir Hızı Oranı	58
3.12.3.Stok Devir Hızı Oranı	59
3.13. İŞLETME GİDER ORANI	60
3.14. FAİZ GİDER ORANI	60
3.15. NET GELİR ORANI	61
3.16. FİNANSAL ORANLARIN YORUMLANMASININ ÖNEMİ VE ÖZELLİĞİ	61

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

FİNANSAL PERFORMANSI TOPSIS YÖNTEMİYLE ANALİZ ETMEYE YÖNELİK BİR UYGULAMA

4.1. ARAŞTIRMANIN AMACI VE ÖNEMİ	63
4.2. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ	63
4.2.1. Araştırma Kapsamına Alınan İşletmeler ve Kullanılan Finansal Oranlar	64
4.3. TOPSIS YÖNTEMİ VE AŞAMALARI	65
4.4. ÇOK KRİTERLİ KARAR VERME YÖNTEMLERİNDEN TOPSIS'İN YAZINDAKİ YERİ	72
4.5. UYGULAMA SONUÇLARI	78
 SONUÇ	 103
KAYNAKÇA	104

KISALTMALAR

BİST	Borsa İstanbul
İMKB	İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
ÇAKV	Çok Amaçlı Karar Verme
ÇÖKV	Çok Özellikli Karar Verme
İSO	İstanbul Sanayi Odası
CE	Serbest Dolaşım Belgesi
HACCP	Gıda Güvenliği Yönetim Sistemi Belgesi
DPT	Devlet Planlama Teşkilatı
TDK	Türk Dil Kurumu
SMM	Satılan Mallar Maliyeti
SPK	Sermaye Piyasası Kurulu
CO	Cari Oran
LO	Likidite (Asit Test) Oranı
FKO	Finansal Kaldıraç Oranı
KBA	Kısa Vadeli Borçlar Aktifler Oranı
SDH	Stok Devir Hızı
ADH	Alacak Devir Hızı
FKM	Faaliyet Kâr Marjı
SZ	Satışların Kârlılığı
MRO	Mali Rantabilite Oranı
VZA	Veri Zarflama Analizi
TOPSIS	Technique for Order Preference by Similarity Ideal Solution

TABLolar LİSTESİ

Tablo 1: Tarım İşletmelerinin Özellikleri	s.7
Tablo 2: Sanayi İşletmelerinin Özellikleri	s.9
Tablo 3: Tarıma Dayalı Sanayi İşletmelerinin Özellikleri	s.11
Tablo 4: Seçilen Şirketler	s.64
Tablo 5: Çalışmada Kullanılan Finansal oranlar	s.65
Tablo 6: 2009 Yılı Karar Matrisi	s.79
Tablo 7: 2010 Yılı Karar Matrisi	s.79
Tablo 8: 2011 Yılı İçin Karar Matrisi	s.80
Tablo 9: 2012 Yılı İçin Karar Matrisi	s.80
Tablo 10: 2013 Yılı İçin Karar Matrisi	s.81
Tablo 11: 2009 Yılına Ait Normalize Edilmiş Karar Matrisi	s.82
Tablo 12: 2010 Yılına Ait Normalize Edilmiş Karar Matrisi	s.82
Tablo 13: 2011 Yılına Ait Normalize Edilmiş Karar Matrisi	s.83
Tablo 14: 2012 Yılına Ait Normalize Edilmiş Karar Matrisi	s.83
Tablo 15: 2013 Yılına Ait Normalize Edilmiş Karar Matrisi	s.84
Tablo 16: 2009 Yılı Ağırlıklandırılmış Normalize Edilmiş Karar Matrisi (V)	s.85
Tablo 17: 2010 Yılı Ağırlıklandırılmış Normalize Edilmiş Karar Matrisi (V)	s.85
Tablo 18: 2011 Yılı Ağırlıklandırılmış Normalize Edilmiş Karar Matrisi (V)	s.86
Tablo 19: 2012 Yılı Ağırlıklandırılmış Normalize Edilmiş Karar Matrisi (V)	s.86
Tablo 20: 2013 Yılı Ağırlıklandırılmış Normalize Edilmiş Karar Matrisi (V)	s.87
Tablo 21: 2009 Yılı İdeal (A+) ve Negatif İdeal (A-) Çözüm Değerleri	s.87
Tablo 22: 2010 Yılı İdeal (A+) ve Negatif İdeal (A-) Çözüm Değerleri	s.87
Tablo 23: 2011 Yılı İdeal (A+) ve Negatif İdeal (A-) Çözüm Değerleri	s.88
Tablo 24: 2012 Yılı İdeal (A+) ve Negatif İdeal (A-) Çözüm Değerleri	s.88
Tablo 25: 2013 Yılı İdeal (A+) ve Negatif İdeal (A-) Çözüm Değerleri	s.88
Tablo 26: 2009 Yılı İçin Şirketlerin C Değerleri	s.90
Tablo 27: 2010 ve 2011 Yılı İçin Şirketlerin C Değerleri.	s.91
Tablo 28: 2012 ve 2013 Yılları İçin Şirketlerin C Değerleri	s.92
Tablo 29: İşletmelerin Sıralı Olarak Yıllara Göre C Değerleri	s.93

ŞEKİLLER LİSTESİ

Grafik 1: 2009 Yılı İçin İçecek Şirketlerinin C Değerleri ve Sıralamaları	s.94
Grafik 2: 2009 Yılı İçin Gıda Şirketlerinin C Değerleri ve Sıralamaları	s.94
Grafik 3: 2009 Yılı İçin Şirketlerin C Değerleri ve Sıralamaları	s.95
Grafik 4: İçecek İşletmeleri İçin 2010 Yılı C Değerleri	s.95
Grafik 5: Gıda İşletmeleri İçin 2010 Yılı C Değerleri	s.96
Grafik 6: 2010 Yılı İçin Şirketlerin C Değerleri ve Sıralamaları	s.96
Grafik 7: İçecek İşletmeleri İçin 2011 Yılı C Değerleri	s.97
Grafik 8: Gıda İşletmeleri İçin 2011 Yılı C Değerleri	s.97
Grafik 9: 2011 Yılı İçin Şirketlerin C Değerleri ve Sıralamaları	s.98
Grafik 10: İçecek İşletmeleri İçin 2012 Yılı C Değerleri	s.98
Grafik 11: Gıda İşletmeleri İçin 2012 Yılı C Değerleri	s.99
Grafik 12: 2012 Yılı İçin Şirketlerin C Değerleri ve Sıralamaları	s.99
Grafik 13: İçecek İşletmeleri İçin 2013 Yılı C Değerleri	s.100
Grafik 14: Gıda İşletmeleri İçin 2013 Yılı C Değerleri	s.100
Grafik 15: 2013 Yılı İçin Şirketlerin C Değerleri ve Sıralamaları	s.101
Grafik 16: İçecek Sektöründeki Şirketlerin Yıllar Bazında Performans Grafiği	s.102
Grafik 17: Gıda Sektöründeki Şirketlerin Yıllar Bazında Performans Grafiği	s.102

GİRİŞ

Gelişen ve değişen dünyada işletmelerin yaşamlarını sürdürebilmesi kârlı, verimli ve devamlı olabilmesi, rakipleriyle yarışır piyasa değerini kanıtlamış bir işletme düzeyinde işlevlerini sürdürmesi performansı ile çok yakından ilgilidir. İşletme performansının en nesnel belirleyicisi ise finansal performansıdır.

Finansal performans, işletmelerde objektif verilerden yararlanarak ölçülebilir sonuçları ortaya çıkaran, bu tür bilgilerle işletmelerin aksayan ve iyi giden yönlerini ortaya koyan bir değerlendirme ve ölçme alanıdır.

İşletmeler, finansal tablolarından yararlanarak karlılık, likidite, alacak, aktif, stok devri gibi işletme olgularını ve özelliklerini yabancı kaynak kullanımındaki düzeylerini ve borç ödeyebilme güçlerini finansal oranlar yardımıyla ölçerken finansal performanslarını da saptamaya çalışacaklardır. Finansal performans bu bağlamda işletmenin yaşam koçu gibidir. Bu yaşam koçu ölçülebilir başarıyı çok daha net göstermektedir. Düzeltmesi gereken yönlerin finansal performansla çok ilişkili olmaması durumunda motivasyon, kalite, tüketiciye ulaşılabilirlik, çalışan ve müşteri memnuniyeti, ürün tanıtımındaki yeterlilik gibi verilerin irdelenmesini ve diğer işletme performans alanlarında da çalışma gerekliliğini gösterebilir.

Tarım dayalı sanayi işletmeleri de diğer işletmeler gibi finansal performanslarını değerlendirerek gelecekle ve bugünle ilgili resimde varlıklarını sürdürebilme bağlamında finansal performansı çok iyi bir yere konuşturmalıdır. Ülkemizde geniş tarım alanları, yoğun işgücü ve klimatolojik özellikler, entansif tarıma dönüşüm çabaları, tarımın ve tarım dayalı sanayinin doğal destekçisidir. Bunun yanında pek çok tarım ürününün işlenmeden kullanıldığında yaşam süresinin kısalığı nedeniyle işlenmesini sağlayarak dayanıklılık ve kalitesinin artırılması açısından evrilmelerini sağlayan tarım dayalı sanayi işletmeleri, ülkemiz gibi doğal koşullar ve jeopolitik özellikler ve gelişen ekonomiler için bir vazgeçilmezi ifade edecektir.

Bu çalışma dört bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın birinci bölümünde işletme türleri, tarım dayalı sanayi işletmeleri, tarım sanayi bütünleşmesinin talep, işgücü, sermaye, dış ticaret ve genel ekonomi yönüyle etkileşimi anlatılmaya çalışılmıştır. İkinci bölümde; tarım dayalı sanayi işletmeleri gruplandırılmış, her alan ülkemiz yönüyle gelişmeleri bakımından irdelenmiştir. Üçüncü bölümde;

performans konusu işletmeler, yöneticiler, çalışanlar ve ülke ekonomisi açısından incelenmiştir. Performansta geri bildirim ve finansal performansı ifade eden finansal oranlar kullanılmıştır. Dördüncü bölümde ise tarıma dayalı sanayi işletmeleri alanında bir uygulamaya yer verilmiş ve 12 gıda ve içecek işletmesinin finansal verilerine TOPSIS yöntemi uygulanarak 2009-2013 yılları arasındaki finansal performansları finansal oranlar yardımıyla ölçülmeye çalışılmıştır. Bu kapsamda ilgili yıllar aralığında BİST’de yer alan 12 işletmenin en başarılı ve en başarısız olanları sıralanmıştır.

Performans konusunun simge ismi Atkinson’un vurguladığı gibi “ölçmeden değerlendirilemez” görüşü paralelinde işletmelerin finansal performanslarını, teknolojinin gelişme düzeyinden de yararlanarak gerekli sürelerde ölçme ve değerlendirmeleri işletme için iyi bir yol gösterici olabilir görüşü benimsenmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

TARIM SANAYİ İLİŞKİSİ

1.1. TARIM SANAYİ İLİŞKİSİ VE BÜTÜNLEŞMESİ

Tarıma dayalı sanayi işletmeleri, tarım sanayi ilişkisi ve insan gereksinimlerinden doğan işletmelerdir. Tarım işletmelerinin sanayi işletmeleriyle ilişkisi, tarım ürünlerinin özelliği, pazara ulaşabilirliği, ürün çeşitlendirme fikri, ürün değerinin korunabilirliği, sanayileşme ve sektörel gelişme düşüncesi yanında tarım ürünlerinin ihracatını sağlama düşüncesiyle doğmuştur.

Bütünleşme (Integration) kavramı genel anlamda, nitelikleri birbirinden farklı olmakla birlikte, birbirini tamamlayıcı işlevlere sahip birimlerin aralarında birleşerek bir gövde haline gelmeleridir. Sınai faaliyetler açısından ise, belirli bir sanayi kolunda faaliyetlerini sürdüren organizasyonun, bu imalatın gerçekleşmesi için gerekli yan sanayi kollarını kendi bünyesinde toplaması veya aralarında bütünleşmeleri şeklinde tanımlanabilir (Çıkın ve Karacan, 1994: 26).

Tarım alanları ve tarım işletmelerinde oluşan ürünler, sanayi sektörüne hammadde ve girdi sağlarken, sanayi sektöründe dönüşen ve üretim sürecinden geçen pek çok ürün ve girdi tarımsal işletmelerde tarım alet ve makinesi, tarım ilaç ve gübresi vb olarak birincil sektöre dönmekte böylece sektörler arası bütünleşme sağlanmaktadır.

Ekonomik gelişme süreci içinde sektörler arası ilişkiler tarım sanayi ilişkilerine indirgendiğinde gelişmenin başlangıç safhalarında, tarım ve sanayi sektörleri arasında belirli bir kaynak rekabeti bulunmakla birlikte, her iki sektör aslında birbirinin alternatifi veya rakibi değil birbirini tamamlayan ve birbirine muhtaç olan üretim kesimleri olduğu belirtilmektedir. Bu sektörler arası yapısal bağlar güçlü ise, gelişme istikrarlı olacaktır (Olalı ve Duymaz, 1987: 563).

Gelişen, gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerde, bu süreç ile sektörlerin birbirleri için pazar ve kaynak yaratmaları söz konusudur. Bu süreç içinde birbirlerini izleyen üretim aşamalarının birbirlerini itme ve çekmeleri, sürüklemeleri veya beslemeleri gibi olaylar yer almaktadır. Kısaca bütünleşme ile, sektörlerin birbirlerini izleyen üretim kademelerinin arz ve talep yönünden karşılıklı ihtiyaçlarına yönelmeleri ve birbirleriyle kaynaşmaları ifade edilmektedir (Gülse, 1996: 19).

Gelişmiş sanayi ülkelerinde büyüme yapısal değişim ve bütünleşme unsurları paralel ve aynı anda yol alırlar. Sektörler ve bölgeler arasındaki ilişkiler devamlı, hacimli ve yoğundur. Buna karşılık gelişmekte olan ülkelerde ise, bazı kesimler büyüme ve yapısal değişim içindeyken bazıları durgunluk içinde bulunurlar. Sektörlerin ve bölgelerin birbiriyle ilişkisizliği, birbiri karşısındaki kayıtsızlığı ekonomide çözülme olaylarını ortaya çıkarabilir (Gülse, 1996: 15).

Tarım ve sanayi alanındaki gelişmeler, birbirine paralel oluşturabilmişse, üretilmiş her ürünün işlenmesi, saklanması, gereksinim duyulan yerlere ulaştırılması, mümkün kılınmışsa yeteri kadar ürün çeşitlendirmesi yapılmış ise, tarımdan elde edilen her ürün sanayi alanında değerlendirilebiliyorsa tarım ve tarıma dayalı sanayi ivme kazanacaktır. Bu bağlamda tarım ürünlerinin katma değeri yükselecektir.

Geniş anlamda sanayileşme, ekonominin birinci(tarım) ve üçüncü(hizmetler) sektörlerinde de meydana gelebilir. Tarım sektöründe ileri teknoloji ve mekanizasyon ile yönetim ve işletmeciliğin ileri seviyelere ulaşması ancak sanayileşme ile mümkündür (Karluk, 2002: 212). Bu bağlamda iki sektörün gelişimi birbirine paraleldir.

1.2. TARIM SANAYİ İLİŞKİSİ ZORUNLULUĞU

Tarım sektörü gıda, tekstil, orman, kağıt gibi tüm imalat alanlarını kapsayan sektörlerinin hammaddelerinin oluşturulduğu bir sektördür. Geniş ve verimli tarım alanlarının bulunduğu ülkelerde üretilenlerin endüstriyel işlemlerden geçirilme zorunluluğu tarıma dayalı sanayi işletmelerinin gelişme ve çoğalmasına neden olmuştur.

Tarım sanayi ilişkileri zorunluluğu aşağıdaki nedenlere dayanmaktadır. (Gürler ve Ark, 1987: 85)

- İlksel nitelikte dayanıksız tarım ürünlerini işleyerek, işlenmiş ürünleri daha uzak pazarlara ulaştırarak piyasayı genişletmesi ve ürün arzının mevsimlik niteliğini ortadan kaldırması.
- Tarım ürünlerinin kullanım ya da tüketim alternatiflerini artırarak üreticilerin üretim ve pazarlama rizikolarının azalması.

- Tarım ürünlerinin endüstriyel işlemlerden geçirilmesi ve piyasada ürün çeşitlendirmesini oluşturması ve ürün deseninin zenginleştirilmesi.
- Tüketicinin besin değeri yüksek standart ambalajlanmış hazır gıda maddeleri talebine cevap vermesi.
- Tarım ürünleri işlendikten sonra ihracatı ile döviz kazancı sağlanması.
- Emek yoğun endüstrilerden oluşması nedeniyle istihdama katkısı vb.

Ekonomik gelişme sürecinde tarım ve sanayi sektörleri de kendi içlerinde değişip büyüyerek ekonomik gelişmeye katkıda bulunurlar. Ayrıca tarımın “veren sektör” sanayinin de “sürükleyici sektör” görevini üstlendiği ilişkiye de gelişmenin bütünleşme unsurunu gerçekleştirerek ekonomik gelişmeye katkıda bulunurlar (Olalı ve Duymaz, 1987: 86).

Bu bağlamda düşünüldüğünde rekabetin gittikçe arttığı günümüz ekonomisinde işletmeler varlıklarını sürdürebilmek ve gelişebilmek için kendi faaliyet alanlarında yaptıkları işlerden yüksek düzeyde performans sağlamak zorundadır (Korkmaz ve diğerleri, 2008: 566).

Tarım sektörü ve sanayi sektörü birbiri için itici ve bütünleşik güç durumundadır. Tarım ürünlerindeki verim ve kalite artışı, sanayi ürünleri altyapısı için de kalite ve verimliliği ifade eder. Böyle bir bütünleşme tarım ve sanayi sektörleri altyapısı için kalite verim ve finansal gelişme artışına neden olacaktır. Bu bütünleşik gelişim süreci tarım-sanayi bağlamında düşünüldüğünde; büyük bir alanında kişilerin birincil gereksinimleri söz konusu olduğundan performans açısından salt en düşük maliyet en yüksek kâr değil, kalite, yenilik, sağlık koşullarına uygunluk ve müşteri talep ve doyumunu önem kazanacaktır.

1.3. TARIMA DAYALI SANAYİ İŞLETMELERİNİN KAPSAMI

Tarım işletmeleri ve tarım sektörü; ülkemizin coğrafik özellikleri, yaşamın ve halkın doğası gereği gelişen bir sektörü ifade eder. Bu sektördeki işletmelerin ürettikleri ürünün, fiziki özellikleri, korunma ve saklanma gereksinimi, taşınabilme özelliğine ulaşma, yurt dışına ihracat hedefi gibi nedenler tarım işletmelerinde üretilen pek çok ürünün sanayi işletmelerine hammadde temin etmesi yanında, tarıma

dayalı sanayinin gelişmesine ve tarım sanayi sektörlerinin bütünleşmesine neden olmuştur.

Tarımsal hammaddeleri alıp işleyen sanayiler tarıma dayalı sanayiler olarak ifade edilmekte olup gıda ve içecek sanayi, tekstil ve deri mamulleri sanayi ve orman ürünleri sanayi olmak üzere üç grup altında da ele alınabilir. Söz konusu sektörlerden gıda sanayi hammaddesinin tamamını tarımdan alırken tekstil sektörünün ileri derecede moda ürünler hariç büyük bir kısmını yine tarımdan tedarik etmektedir. Orman ürünleri sanayinin de basit ürünler imal eden kısmı da hammaddesinin önemli bir bölümünü kırsal alandan tedarik etmektedir (Çetin, 2013: 45).

Tarım ürünlerini hammadde olarak kullanan tarıma dayalı sanayi işletme türlerini Devlet Planlama Teşkilatı aşağıdaki gibi sınıflandırmıştır:

- a. Gıda Sanayi
- b. İçki Sanayi
- c. Tütün Sanayi
- d. Dokuma ve Giyim Sanayi
- e. Deri Sanayi
- f. Orman Ürünleri Sanayi
- g. Kağıt Sanayi

Bu sınıflandırmada yaşamsal gereksinimler nedeniyle lokomotif özellik taşıyan gıda sanayi de aşağıdaki gibi sınıflandırılmaktadır:

- a. Et ve mamulleri sanayi
- b. Süt mamulleri sanayi
- c. Meyve ve sebze işleme sanayi
- d. Su ürünleri sanayi
- e. Bitkisel yağ ve mamulleri sanayi
- f. Un ve unlu mamuller sanayi
- g. Şeker ve şekerli mamuller sanayi
- h. Yem sanayi

şeklinde gruplandırıldığında bu ürünlere tarım sektörünün hammadde sağlaması, sanayileşme bağlamında bütünleşmeleri ve bu bağlamda sağlanacak genel performans ve finansal performans önemlidir.

1.4.TARIM, SANAYİ VE TARIMA DAYALI SANAYİ İŞLETMELERİ

İşletmeleri tarım işletmeleri, sanayi işletmeleri ve tarıma dayalı sanayi işletmeleri olarak sınıflandırırken işletmelerin özellikleri baz alınır. Bu özellikler, işletmenin bulunduğu sektör, kullandıkları hammaddenin durumu ve tedariki, işletmenin pazarlama ve yönetim alanındaki düzeyi vb referanslarıdır.

1.4.1.Tarım İşletmeleri

Tarım işletmesi denildiğinde genellikle işletmeci ile mülk sahibinin aynı şahıs olduğu ve toprak tohum gibi doğal kaynakları diğer imal edilmiş girdiler ile birleştirerek bitkisel ve hayvansal üretimde bulunan ve bunları genellikle aile ihtiyacı gıda sanayi işletmelerine nazaran daha düşük düzeyde işletmeye tabi tutabilen küçük ekonomik ünitelerdir (Çetin, 2012: 21).

Tarım işletmeleri genellikle, sahiplerinin kendi topraklarında kurup yönetmeye çalıştıkları ve aile bireylerinin de işçi veya yönetici gibi çalıştıkları işletmelerdir. Tarım işletmelerinin özellikleri Tablo 1'deki gibidir.

Tablo 1: Tarım İşletmelerinin Özellikleri

Kuruluş Yeri	Alternatiflerin çoğunlukla sanayi işletmeleri gibi değerlendirilmediği, olanaklara uygun olarak işletmelerin kurulduğu yerler
Yönetim ve Yönetim Kadrosu	Çok büyük tarımsal işletmeler hariç işletmeci hem sahip hem de yöneticidir. Üretim ile ilgili organizasyonu da kendi üstlenir.
Hammadde Temin ve Kullanımı	Tohum, gübre ve ilaç gibi hammaddeler zirai tarım ürünleri satan yerlerden ve sanayi işletmelerinden sağlanır.

Hissedarlar (Ortaklar)	Bu işletmelerin ortakları çoğunlukla aile bireyleridir. Kullanılan işletme yeri genellikle aileye ait tarım alanlarıdır. Ortakları ve çalışanları hane halkıdır. Bazı tarım işletmelerinde tarım alanları iki-üç kişi tarafından ortak ekilip kullanılabilir.
Stok ve Sipariş Politikası	Özellikle küçük ve orta boy işletmeler finansal güçlükler ve ürünün muhafazasındaki zorluklar bakımından ürettikleri ürünü hemen piyasaya sürerler. Büyük ve finansal yönden sorunsuz işletmeler bir süre piyasa fiyat değerlerini incelerler.
Pazarlama Çalışmaları	Genellikle ürünler yerinde ve düşük fiyatla piyasaya sürülür. Tanıtım yoktur. Bazı işletme sahipleri satışları kendileri pazarlarda gerçekleştirir.
Finansal Kaynaklar	Finansal kaynakları çok kısıtlıdır. Zirai kredi, prim teşvik gibi destekleme olanaklarından yararlanırlar.

Kaynak: Tablo Yazar Tarafından Hazırlanmıştır.

1.4.2.Sanayi İşletmeleri

Kuruluş yeri ve kuruluş kapasiteleri bakımından birçok yatırım projesi değerlendirilerek verimin yüksek ve maliyetinin düşük olması planlanan işletmelerdir. Sanayi işletmesinin kapasitesi arttıkça örgüt şeması daha ayrıntılı düzenlenir. Ağır sanayi işletmelerinde kuruluş yeri genişledikçe üretilen ürüne talep arttıkça sanayi işletmesi yeni bölgesel bağlı işletmelerle desteklenir. Bu bağlamda işletme sahip ve yöneticisi kesinlikle ayrılır. İşletmenin her fonksiyonunu destekleyen departmanların alt departmanları oluşturularak piyasa değeri karlılık oranı ve verimlilik arttırılmaya çalışılır. Ar-ge çalışmaları ve bilimsel analizler yoğunlaştırılır.

Sanayi işletmelerinin özellikleri de tablo 2’deki gibi açıklanabilir.

Tablo 2: Sanayi İşletmelerinin Özellikleri

Kuruluş Yeri	Objektif verilere uygun kuruluş yerleri aranır.Bu çalışmada hammaddeye yakınlık, ulaşım kolaylığı, pazarlara yakınlık,talep, su ve enerji kaynaklarına yakınlık gibi kriterler değerlendirilir.
Yönetim ve Yönetim Kadrosu	Çok küçük ölçekliler dışında profesyonel yönetici kullanılır. Yönetim kadrosunun teknik ve ekonomik yönden uzmanlaşmış kişilerden oluşması sağlanır.
Hammadde Temin ve Kullanımı	Sektörün çalışma alanına uygun olarak her yerden hammadde alınabilir. Tüm hammaddelerin aynı anda kullanılmasına gerek yoktur. Stoklarda bekletilebilir
Hissedarlar (Ortaklar)	İşletmenin büyüklüğü, istikrarı ve firma değerinin yüksekliğine uygun hissedar(paydaş) sayısı gerçekleşir.
Stok ve Sipariş Politikası	Optimum sipariş sayısı optimum stok düzeyi saptanarak stok ve sipariş politikası profesyonelce oluşturulur.
Pazarlama Çalışmaları	Tanıtım, reklam, tutundurma çalışmalarının yapıldığı bir pazarlama sistemi yapısı geliştirilir. İhracat olanakları da değerlendirilir.
Finansal Kaynaklar	Olağan koşullarda finansal birikimi fazla kredibilitesi yüksek işletmelerdir.

Kaynak: Tablo Yazar Tarafından Hazırlanmıştır.

1.4.3.Tarıma Dayalı Sanayi İşletmeleri

Tarıma dayalı sanayi işletmeleri hammaddesini tarımdan alan, bu hammaddeleri kullandığı malzeme, makine ve araç gereçlerle işleyen belirli bir dönüşüm sürecinden geçirerek mal ve ürün olarak piyasaya süren imalat sanayi işletmeleridir. Tarımsal hammaddeleri mamul haline getiren hazırlayan, ambalajlayan (şişeleme, kutulama, paketlenme) en önemli yönü raf ömrünü uzatarak ürünü korumayı sağlayan tarımsal sanayi işletmeleridir. Emeğin istihdamı yanında dış ticaret işlemleri ile döviz girdisi değer katkısı sunan sektör ve işletme türleridir. Tarım ve sanayideki bütünleşme tarıma dayalı sanayi işletmelerinin ekonomik bütünleşmesiyle gerçekleşmektedir.

Ekonomik bütünleşme, pazarın genişleyerek ticaret hacminin artması, üretimde verimliliğin artması, ürünlerin dış piyasadaki rekabet olanaklarının artması, yabancı sermaye yatırımlarının artması ve yeni iş alanlarının açılması gibi birçok avantaj sağlayabilir. Ekonomide bütünleşme kendiliğinden ortaya çıkmamakta bu sürecin organize edilmesi gerekmektedir. Bu bağlamda tarım sanayi bütünleşmesinde en önemli işlevi tarımsal ticaret (Agribusiness), kırsal sanayiler, kooperatifler ve sözleşmeli tarım yöntemleri yerine getirmektedir (Aydemir ve Pıçak, 2008: 129).

Tablo 3: Tarıma Dayalı Sanayi İşletmelerinin Özellikleri

Kuruluş Yeri	Hammadde kaynaklarına yakın (Tarım ürünlerinin yetişme alanlarına yakın), pazarlara kolayca ulaşılabilme olanağı olan ulaşım ağları zengin alanlarda kuruluş yeri kriterleri değerlendirilerek tarıma dayalı sanayi işletmeleri kurulur.
Yönetim ve Yönetim Kadrosu	Profesyonel yöneticilerden oluşan bir yönetim kadrosu, Uzmanlaşmış organizasyon şeması mevcuttur.
Hammadde Temin ve Kullanımı	Hammaddelerinin çok büyük kısmı tarım işletmelerinden gelmektedir.
Hissedarlar (Ortaklar)	BİST’te yer alabilen, halka açılabilen hissedarları olan kar payı dağıtabilen işletmelerdir.
Stok ve Sipariş Politikası	Sanayi işletmeleri gibi makul stok miktarı ve sipariş sayısını benimsemişlerdir. Özellikle gıda (Yiyecek-içecek) sanayinde stok devir hızı fazladır.
Pazarlama Çalışmaları	Pazarlama çalışmalarında reklam, tanıtım, promosyon gibi işlevsel tutundurma çalışmalarını kullanırlar.
Finansal Kaynaklar	Bilanço ve Gelir Tablolarındaki sermaye yapısı ve finansal performanslarına uygun öz sermaye yabancı kaynak kullanım politikası izlerler. Kredi değerliklerine uygun kredi kullanabilirler.

Kaynak: Tablo Yazar Tarafından Hazırlanmıştır.

Tarıma dayalı sanayi işletmeleri üretim şekillerine göre incelenir. İmalat yaptıkları işlem türlerine göre sınıflandırılırlar. Tarıma dayalı sanayi işletmeleri: tüketim malı üreten sanayi işletmeleri, Ara malı üreten sanayi işletmeleri ve yatırım malı üreten sanayi işletmeleri biçiminde analiz edilebilir.

a) Tüketim Malı Üreten Tarıma Dayalı Sanayi İşletmeleri ve Tüketim Malı:

Tüketim malı; tüketicinin hemen kullanabileceği gıda (yiyecek, içecek), tekstil, dokuma, deri gibi genelde son kullanımı oluşturabilecek malları kapsamaktadır.

Tüketim malları insanların ihtiyaçlarını doğrudan doğruya temin eden malardır (Parasız, 2000: 13). Tüketim malları, tüketiciler tarafından ihtiyaçlarını karşılamada kullanılan mallardır (Ertek, 2006:6).

Tarıma Dayalı İmalat İşletmelerinden Tüketim Malı Üretenler;

- Gıda sanayi
- İçki ve içecek sanayi
- Tütün sanayi
- Dokuma ve Giyim Sanayi
- Deri Sanayi

şeklinde sıralanabilir.

b) Tarıma Dayalı Ara mallar Üreten Sanayi İşletmeleri ve Ara Mal Kavramı

Ara mal: Sanayide tekrar işleme girebilecek malları ifade eder. Ara malları içinde gıda malları gibi tüketim malları da bulunabilir. Bir mal yeni bir üretim olgusuna girmeyecekse tüketim malı (nihai mal durumuna gelmiştir. Bir kez daha üretim olgusuna katılacaksa ara maldır.

Yoğunlukla Tarıma Dayalı Ara mal Üreten Sektörler:

- Kağıt ve Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayi
- Orman Ürünleri ve Mobilya sanayi
- Petrol, Kömür, Kimya, Kauçuk, Plastik Mamulleri Sanayi vb şeklinde sıralanabilir.

c) Tarıma Bağlı Sanayi işletmeleri

Tarıma dayalı sanayi işletmelerinin yanında tarıma bağlı sanayi işletmelerini de burada değerlendirmek gerekir. Bu sanayi dalında tarıma mekanik destek veren tarım araç ve gereçleri yanında tarım alet ve makinalarını kapsayan

sanayi ile, gübre ilaç vb. tarımsal işletmelerde kullanılan tarıma destek ürünlerle ilişkili sanayide burada değerlendirilebilir.

1.5. TARIM SANAYİ İŞLETMELERİ BÜTÜNLEŞMESİNDE ALANSAL İLİŞKİLER

Tarım ve sanayi bütünleşmesi içinde; tarım işletmelerine dayalı sanayi işletmeleri, tarım işletmeleri ve tarım sektörü içindeki alansal ilişkiler birbirini destekleyici ilişkilerdir. Bu ilişkiler alt başlıklar halinde incelenebilir.

Ekonomik gelişme, mutlaka sanayinin gelişmesiyle kendini göstermektedir. Değişim ve gelişme modellerinin bulunduğu ortak nokta budur. Ancak bu durum tarımın göz ardı edilmesi anlamını taşımaz. Gelişme sürecinde tarım ve sanayi sektörleri arasında bir paralellik sağlanamaz ise, yalnız başına hiçbir sektör, en azından dünya piyasalarındaki konjonktürlerin karşısında bir anlam ifade edemez (Tuncer, 1989: 222).

1.5.1. Tarım Sanayi Sektörleri Arasındaki Talep Açısından Tarım-Sanayi İlişkisi

Gıda, içki, tütün, deri, tekstil ve giyim, kağıt vb. alanlarda sanayi işletmelerinin hammaddesini tarım işletmeleri hazırlamaktadır. Bu nedenle tarıma bağlı sanayi işletmeleri, tarım sektörünün imalat, dayanıklılık, ambalajlama vb. çalışmalarıyla bütünleştirmektedir.

Tarım sektörü sanayi sektörünün girdilerini hazırladığı gibi, sanayi sektörü de tarım sektörünün girdilerini hazırladığı bir bütünleşme sürecini oluşturur. Sanayi sektörünün hazırladığı, gübre, ilaç, traktör, alet, ekipman fabrikaları da tarım sektörünün girdilerini oluşturmaktadır.

1.5.1.1 Tarım Ürünlerine Talep Oluşturması Açısından tarım sanayi ilişkileri

Tarım sanayi ilişkileri içinde, tarımsal hammadde kaynakları sanayi sektöründe işlenerek gereksinimlere cevap vermektedir. Bu bağlamda sanayide tarım ürünlerine talep oluşturulmaktadır.

Tarım sektöründe üretimde kullanılan teknolojilerin geliştirilmesi, sanayi ürünlerine olan talebin artmasını sağlayacaktır. Bu bağlamda, makineleşme düzeyinin artışı yanı sıra üretimde kullanılan tüm girdilerin kullanım düzeyinin artışı ve bunun sonucunda tarıma girdi sağlayan sanayilerin(tarımsal sanayilerin) gelişmesi söz konusudur (Çetin, 2012: 9).

Az gelişmiş ülkeler, sanayileşmenin başlangıç safhasında genellikle yurt içinde üretilen tarımsal ürünleri işleyerek gelişmeye çalışırlar. Çünkü yatırım malları açısından dışa bağımlı olan bu ülkelerin, hammadde temininde dışa bağımlı hale gelmeden, mevcut potansiyellerini değerlendirerek sanayileşmeleri en etkin yoldur (Knox, 2002: 8).

Tarım sektöründeki ve buna bağlı sanayi sektöründeki gelişme, hem kırsal hem kentsel alanda gelişmeye neden olacaktır. Bu koşullar ekonomik anlamda ilerleme yolunu açacaktır. Tarımsal girdi durumunda olan kimyasal ilaçlar, tarım makineleri, sulamayla ilgili yeni araç ve gereçlerin üretimindeki, satışındaki ve kullanımındaki artışlar iki sektördeki etkileşimi sağlayacak ve karşılıklı pozitif gelişmelere neden olacaktır.

1.5.1.2. Sanayi Ürünlerine Talep Oluşturması Açısından Tarım Sanayi İlişkisi

Tarım sektöründeki gelişmeler, modern üretim yöntemlerinin kullanılması, enstantif tarımın tarımsal nüfus açısından kullanılabilir hale gelmesi, tarım araç ve gereçlerinin teknolojik gelişmeler düzeyine ulaşması tarım sektöründe sanayi ürünleri talebini artırarak, sanayi ürünleri pazarını daha yoğun hale getirecektir.

Tarımda modern girdilerin kullanılmaya başlanması, tarımsal verimliliği artırır ve girdileri üreten tarıma bağlı sanayilerin gelişmesini sağlar. Sanayi

ürünlerine talep oluşması açısından ikinci itici güç; tarımsal üretimde verimliliğin artması sonucu gelir düzeyleri yükselen tarımsal nüfusun, daha fazla sanayi ürünü alabilecek düzeye gelmeleridir. Böylece sanayileşme sürecindeki önemli engellerden biri olan iç pazar darlığı sorunu bir açıdan çözülmüş olur (Mac Donald, 2002: 14).

1.5.2. Tarım Sanayi Sektörleri Arasında İşgücü Kullanım İlişkisi

Her iki sektördeki gelişim işgücü talebini ve işgücü kullanım miktarını artırmaktadır. Bu iki alandaki emek kalitesi her iki sektördeki bilinç ve verimi artıracaktır. Bu bağlamda tarımda ve sanayide sigortalı işçi çalıştırma, tarım sigortasının yoğunluk ve anlam kazanması, tarım ve sanayi işletmelerinde sendikalaşma düzeyinin artması, bu bilincin tüm çalışanlara ülke çapında anlatılıp bilgilendirme çalışmalarının yapılması işgücü güvenliği ve motivasyonu açısından önemli olacaktır. Tarım ve sanayi alanındaki kooperatif ve kooperatifleşme bilinci dayanışma, birleşme, teknolojik ilerleme, üretilen ürünün değer kazanması, çalışmanın değerine anlam kazandıracaktır. Bu çalışmalar işgücünün haklarını koruma ve güvenlik olgusunu geliştirecektir.

Gelişmekte olan ülkelerde tarım kesimindeki nüfus oldukça yoğundur. Tarım sektörünün bu yoğunluğu emek fazlasını oluşturur ve mekanizasyonun da yaygınlaşmasıyla daha az işgücüne gereksinim duyulur. Tarım kesimi kendi bünyesinde fazla olan işgücünü gelişen diğer sektörlerle vermek suretiyle hem tarım dışı sektörlerin ihtiyacını karşılar, hem de tarımda kalan işgücü başına düşen verimlilik düzeyinin yükselmesini sağlar. Sanayi kesiminde emeğin fiyatının yüksek oluşu da tarımdan sanayiye işgücü akımını etkiler (Gürler ve ark, 1991: 31).

Tarım alanındaki işgücü fazlalığının bir kısmı sanayi sektörüne transfer olurken, gelişen teknoloji ve makineleşme nedeniyle her iki sektördeki emek, istihdam gereksiniminin giderek azalıyor olması nedeniyle, yeni istihdam ve iş alanlarının yaratılmasına gereksinim duyulacaktır. Planlama ve programların düzenli olarak yapılması istihdam konusunda bir çözüm olurken, bu çalışmaların ve yeterli yatırımların yapılamaması işsizlik gibi sosyolojik sorunlara neden olacaktır.

1.5.3. Hammadde Katkısı Yönüyle Tarım Sanayi İlişkisi

Tarıma dayalı sanayi işletmeleri, tarım işletmelerinden hammadde temin eden işletmelerdir. Tarıma dayalı sanayi işletmelerinin varlığı, tarımsal hammaddelerin üretimiyle sağlanabilir.

Tarım sektörü, sanayi sektörüne işgücü ve sermayenin yanı sıra; hammadde sağlayarak katkıda bulunur. Özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki emek-yoğun sanayiler tarım kesiminden sağlanan ürünleri hammadde olarak kullanırlar. Bu ülkelerdeki sanayileşmenin ağırlık noktası tarımsal hammaddeleri işleme üzerine kurulur. Ancak ülkeler yüksek düzeyde sanayileşseler bile, tarımsal ürünlere ve hammaddelere ihtiyaçlara sürekli ve artma eğilimi gösterir (Özgüven, 1977: 55).

1.5.4 Dış Ticaret Yönüyle ve Döviz Katkısı Açısından Tarım Sanayi İlişkisi

Tarımın bütün toplumlar için en hayati ekonomik faaliyet alanı olmasının iki temel nedeni bulunmaktadır. Birincisi insanların en temel sorunu olan beslenme ihtiyacını doğrudan karşılayan sektör olması, ikincisi ise çağımızda her toplum için zorunlu bir amaç haline gelen ekonomik kalkınmayı sürükleyici kaynakları sağlamasıdır. Diğer taraftan tarım sektörü gelişmekte olan ülkelerin ihracatlarına bağlı olarak en önemli döviz kaynağını oluşturması ithal maddelerin ithaline gidebilecek dövizlerden tasarruf sağlanması önemli bir istihdam alanı teşkil etmesi gibi sebeplerden dolayı hayati öneme sahip ekonomik bir sektördür (Kılıçkap ve diğerleri, 2001: 147).

Tarım ekonomisi yönünden bu bağlamda ilgilenilen konu tarım sektörünün hem doğrudan ilk tarımsal ürünler hem de işlenmiş tarım ürünleri(gıda ve kimi ilk tekstil ürünleri) açısından gösterdiği gelişmeler ve ekonomimize sağladığı katkılardır (Çetin, 2013: 57).

Sanayileşme sürecinde yatırım malları, ara malları ve hammaddelerin ithalinin yapılabilmesi az gelişmiş ülkeler için önemli bir sorundur. Tarımsal üretimin ekonomik yapıda ağırlıklı olduğu azgelişmiş ülkeler için gerekli döviz tedariki tarım ürünleri ihracatı ile mümkündür. Az gelişmiş ülkelerin

sanayileşmesinde döviz yetersizliği sonucu oluşan dış ödeme güçlükleri, sanayileşmeyi ve kalkınmayı geciktiren en önemli faktördür. Bu darboğazları ortadan kaldıracak ana kaynak, tarımsal ürünlerin ihracatı yoluyla sağlanan döviz gelirleridir (Gürler ve diğerleri, 1995: 31).

Gerçekte, tarıma dayalı sanayi sektörü içinde değerlendirilmesi gereken bazı alt sektör ürünlerinin de (deri mamuller ile dokuma giyim sanayinin belli bir bölümü) hesaba katılması durumunda sektörün genel dış satım değeri içerisindeki payını çok daha yüksek değerlerde olduğu söylenebilir (Çetin, 2013: 58).

Ülkemiz ekonomisinde coğrafik ve iklimsel özellikler nedeniyle tarımın ve tarım işletmelerinin önemi yadsınamaz. Bu kapsamda ihracat getirisi yönüyle tarıma dayalı sanayi işletmelerinde oluşturulmuş, işlenmiş tarım ürünlerinin ekonomik alanda ve döviz getirisi bağlamında ülkeye katkısı büyüktür. Tarıma dayalı sanayi işletmeleri ürün değerlendirilmesi açısından özgün ve ayrıcalıklı işletmelerdir. Bu süreçte tarım ve sanayi alanında sağlığa ve standartlara uygun ürünler ihracatı ve döviz gelirlerini arttırırken cari açıkla ilgili de olumlu çözümleri sağlayacaktır.

1.5.5. Ekonomik Yararlar Açısından Tarım Sanayi İlişkileri

Her üretilen madde gibi tarımsal ürünlerin de değerlendirilmesi dolaylı ya da dolaysız yoldan olabilmektedir. Tarıma dayalı sanayi; tüketici taleplerine yönelik olarak, öncelikle insanın yaşamı için gereksinmesini tamamlamak üzere elde edilen ürünlerden bir bölümünü değişik formlara dönüştürerek tüketici beğenisi altında bir tarımsal üretim zinciri değil, aynı zamanda sanayi ve pazarlama sektörünün bir halkası olarak kabul edilmektedir. Ayrıca istihdam sağlayıcı boyutuyla sosyal ve ekonomik açıdan da büyük bir önem taşıdığı bir gerçektir (Eker, 2005: 13).

Tarım sanayi bütünleşmesi, üç ayaklı bir süreci oluşturur. Bu süreç: yaşamsal gereksinmelere sağlayacağı yararlar, tarım ve sanayi kesimine sağladığı nakit girişlerle, ülke ekonomisindeki canlanma ve istihdamdaki genişlemedir.

Ekonomik yararlar açısından tarım sanayi ilişkileri, tarım ürünlerinin sanayi işletmelerinde işlenerek değerlendirilmesi sonucu ortaya çıkabilecek ekonomik yararlar şu noktalarda özetlenebilir (Martin ve Goldsmith, 2006: 5-6).

- a. Tarımsal hammaddelerin imalat sanayi işletmelerinde işlenmesi, tarımsal ürün pazarlarının genişlemesini sağlar.
- b. Tarımsal ürünlerin işlenerek pazara sürülmesi, mevsimlik ve yıllık fiyat dalgalanmalarını bir ölçüde azaltır.
- c. Tarıma dayalı sanayilerin gelişmesi tarımsal ürün türlerine olan talebi artıracığından, tarımsal ürün çeşitleri zenginleşecektir. İşlenen tarımsal ürünler çeşitlendikçe, pazara sürülen mamul çeşitleri de artacaktır. Örneğin domates salçası, domates suyu, domates çorbası; süt tozu , pastörize süt, sterilize süt vb.
- d. Sanayi sektöründeki tarımsal ürün talebinin artması, tarımsal üreticilerde kooperatifleşme, bütünleşme, sözleşmeli yetiştiricilik gibi örgütlenmelerin artmasını sağlar.
- e. Ekonominin gelişmesiyle gelir düzeyinin artması, boş zamanların daralması, çalışan kadın oranının yükselmesi tüketici taleplerinde yapısal değişikliklere neden olmaktadır. Örneğin gıda sanayinde besin değeri yüksek, ambalajlanmış, hazır gıda maddelerine talep artar. Bu durum diğer tarıma dayalı sanayi ürünleri için de geçerlidir.
- f. Tarımsal ürünlerin sanayi aşamasından geçmesi sonucu taşımacılık, pazarlama, reklamcılık, sigortacılık vb hizmet taleplerinin artması, hizmetler sektörünün gelişmesine olanak sağlar.
- g. Tarımsal ürünlerin işlenmesi, tarım ve sanayi sektörleri arasındaki girdi-çıkı ilişkisini yoğunlaştırarak, uzun dönemde iç ticaret hadlerini tarım sektörü lehine dönüştürür. Tarımsal üreticilerin sanayi aşamasına katılmaları tarım-sanayi-ticaret bütünleşmesini geliştirir; böylece tarımsal üreticilerin gelir düzeyleri yükselir ve tüketim harcamaları artar.
- h. Tarım-sanayi ilişkilerinin artması ihracat gelirlerini yükseltir. Dış ticaret hadlerinin tarımsal ürün satan ülkeler aleyhine gelişmesi, daha fazla tarımsal ürün ihracatına karşılık daha az sanayi ürünü ithalatı eğilimini güçlendirir.

1.5.6. Tarım Sanayi Sektörleri Arasında Sermaye Birikimi Açısından Tarım-Sanayi İlişkisi

Tarım - sanayi bütünleşmesi sürecinde iki alandaki sermaye birikimi; emek ve talep alanındaki etkileşim gibi sermaye alanında da değişim ve dolanımı sağlayacaktır. Tarım alanındaki kaynakların sanayiye geçişi, sanayi alanındaki sermaye birikiminin yeniden tarım sektörüne dönüşümü iki alanda da finansal sorunların çözülmesine ve bu bütünleşme sürecinde finansal performansın olumlu etkilenmesini mümkün kılacaktır.

Tarım sektöründe gelir düzeyinin düşük, marjinal tüketim eğiliminin yüksek oluşu öncelikle bu sektörde önemli bir sermaye birikiminin olamayacağını akla getirmekte ise de tarım sektörünün ağırlık taşıdığı ülkelerde gelir dağılımı açısından mevcut dengesizlik, yani sayı olarak az olmalarına karşın tarımsal gelirden oldukça fazla pay alan işletmelerin varlığı, tasarruf olanağının umulandan üst düzeylerde oluşmasına neden olmaktadır. Böylece söz konusu bu tasarrufların önemli bir bölümünün sanayi yatırımlarına yönelmesi ve böylece sermayenin kesim değiştirmesi süreci yaşanmaktadır (Çetin, 2012: 8).

Tarım sektörü ülkemiz ekonomisi açısından önemli bir yere sahiptir. Tarım sektöründe çalışan nüfus yoğunluğunun fazlalığı, tarımın ülkemizdeki en eski sektör oluşu ayrıca tarıma dayalı sanayinin ve hayvancılığın hammaddesini oluşturması bu sektörün önemini arttırmaktadır.

Tarım sanayi ilişkisi, tarımın entansif hale dönüşmesi, bitki besleme konusunda çiftçinin bilinçlenmesi, organik tarımın yaygınlaşması tarım için stratejik alanları ifade etmektedir. Tarımın gelişmesinin önemi tarıma dayalı sanayi ile bütünleşmesine bağlıdır. Bu nedenle ikinci bölümde tarıma dayalı sanayi türleri incelenecektir.

İKİNCİ BÖLÜM

TARIMA DAYALI SANAYİ DALLARI VE İŞLETMELERİ

2.1.TARIMA DAYALI SANAYİ TÜRLERİ

Gıda, içkili, tütün, dokuma ve tekstil, deri, orman ürünleri kağıt vb imalat sanayi, dalları, tarıma dayalı sanayi dallarıdır. Tarıma dayalı bu sanayi dallarının büyük bir bölümü insan sağlığını ve insan yaşamını etkileyen sanayi dallarıdır. Bu nedenle bu sektörde raf ömrü ve kalite yönünden sağlık koşullarına uygun ürünler oluşturmak zorundadır.

İşletmelerde sağlıklı karar alma planlama ve denetim işlerinin etkin biçimde yürüyebilmesi düzenli aralıklarla finansal analiz yapılmasını kaçınılmaz kılmaktadır. Bu nedenle işletme yöneticilerinin en önemli sorumlulukları arasında finansal performansın ölçülmesi ve analiz gelmektedir (Acar, 2003: 21).

Bu nedenle tarıma dayalı sanayi dallarında da yıllar bazında genel performans ve finansal performansın ölçüm ve değerlendirilmesi özel bir önem kazanmaktadır.

2.2.GIDA SANAYİ

Gıda sanayi tarımdan sağladığı bitkisel ve hayvansal ham maddeyi uyguladığı bir veya daha fazla işlemle, raf ömrü uzun ve tüketime hazır ürünlere dönüştüren bir imalat sanayi koludur (Ekşi ve diğerleri, 2011:1).

Gıda sanayi; et ve et mamulleri, meyve ve sebze işleme, su ürünleri, bitkisel yağ, un ve unlu mamuller yem sanayi olmak üzere belli başlı sekiz sektörü kapsamaktadır.

Tarımsal ürünleri işleyerek değerlendiren gıda sanayi tarımdan aldığı ham maddeyi, çeşitli hazırlama, işleme, muhafaza ve ambalajlama teknikleri ile daha dayanıklı tüketime hazır duruma getiren bir sanayi koludur (Eker, 2005: 13).

1980’den bugüne değin tarıma dayalı sanayi ve özellikle gıda sanayi çok önemli yapısal değişim ve standardizasyona uğramıştır. Bu süreç ambalajlama, paketlenme, raf ömrünü uzatma ve kaliteyi artırma bakımından bir gelişim ve dönüşüm sürecini içermektedir. Gıda sanayinin başlangıç noktasında tarla ve

tarladaki üretim vardır. Bu gelişim ve değişim içinde kapasite kullanım oranı ve entansif tarıma yönelme girişimleri de gelişme göstermektedir. Bu bağlamdaki tüketici bilinçlendirme çabaları niceliksel ve niteliksel olarak tüketiciyi geliştirmiştir. Tarım ve tarıma dayalı sanayi ile ilgili yasal düzenlemeler bu alanı destekler durumda olursa bu alandaki gelişme ve standartlara uyum da artacaktır.

Bu koşullarda tüketici talepleri, sağlıklı ürün ve doğru beslenme duyarlılığı, çevre konusundaki ve tarım politikalarındaki gelişmeler ve yasal mevzuat gıda sanayinin vazgeçilmezlerini oluşturmaktadır. Tarım ve tarıma dayalı sanayinin çok yoğun olduğu ülkemizde gelişmelerin hedeflenen düzeye ulaşamamasında bazı kısıtlar vardır.

Gıda sanayi incelenirken alt gruplarından et ve mamulleri sanayi, süt mamulleri sanayi, su ürünleri sanayi ve yem sanayi, hayvan yetiştirme ve hayvansal üretimi kapsadığı görülür. Bu bağlamda hayvansal üretimin gelişmesi ve ülke ekonomisindeki yeri bu alandaki kârlılık ve performans tarım sektörüyle ve tarıma dayalı sanayi sektörüyle ve bu alanlardaki bütünleşik taleple paralel düzeyde olacaktır.

Meyve ve sebze üreticileri ürünlerini tarıma dayalı sanayi işletmelerine de pazarlamaktadırlar. Üretim için gerekli hammaddeyi tarımsal ürünlerden sağlayan tarıma dayalı sanayi işletmeleri, gerekli hammaddeyi direk çiftçiden almaktadırlar. Daha sonra işlenen ürünler meyve suyu, konserve ve salça gibi çeşitli şekillerde iç piyasada toptancı ve bayilere, dış piyasada ise ihracatçı şirketlere pazarlanarak tüketiciye ulaştırılmaktadır (Akbay ve diğerleri, 2005: 96).

Hayvancılıkta kârlılık her şeyden önce ürünlerin satılabileceği iç ve dış pazar koşullarına bağlıdır. Satabilmek en az üretmek kadar önemlidir. İkinci sırada istem ve sunu ilişkileri sonucu oluşan ürün fiyatları ve bu fiyatlarla girdi fiyatları arasındaki bağıntı gelir. Ekonomik açıdan belirleyici bir etmen de işletmenin yatırım gücü yani kaynak sorunudur (Şengonca ve diğerleri, 2009: 7).

Aile ve tarım işletmesine olan katkıları ile hayvansal üretim, dolaylı olarak ülke ekonomisi için de yadsınamaz bir öneme sahiptir. Tarımsal etkinlikler içindeki yerinin ve öneminin anlaşılıp, artmasına koşul olarak ülkenin tarım geliri ve dolayısıyla bunların ulusal gelir içindeki payı da giderek artar. Tarımın gelişmesi bitkisel ve hayvansal üretimin birlikte gelişmesiyle olanak kazanır. Tarımın

gelişmediği bir ülkede doğal olarak endüstrinin gelişmesi de beklenemez. Çünkü endüstrinin ham madde gereksiniminin tamamına yakını tarım ürünleri oluşturur. Sonuçta güçlü bir ülke ekonomisi, hayvansal ve bitkisel üretimiyle güçlü bir tarımsal yapıya ve bundan beslenen güçlü bir endüstriye dayanmak zorundadır.

Ayrıca hayvansal üretim hem kendi ürünlerini işleyecek kimi temel endüstri kollarının, hem de kullandığı araç-gereç, ekipman, yem, ilaç, aşı gibi temel gereksinimlerini karşılayacak yan endüstri kollarının kurulup, gelişmesini sağlar, endüstrinin itici güçlerinden biridir (Şengonca ve diğerleri, 2009: 8).

Tarım ve tarıma dayalı sanayilerin yaşadığı sorunların bilinmesi ve bunların düzeltilmesi sektörler açısından önemlidir. Tarım ve tarıma bağlı sanayi işletmeleriyle ilgili kısıntılar ve yaşanan önemli sorunlar aşağıdaki gibi belirtilmiştir. Bu sorunlar aşağıdaki gibi vurgulanmıştır (İstanbul Sanayi Odası, 2006: 3).

- Tarım sektörünün yapısal sorunları ve bu sorunların sektöre yansımaları
- Kaliteli, sürekli, yeterli, rekabetçi fiyatla standart hammadde teminindeki sorunlar.
- Üretimden pazarlamaya her aşamada kayıt dışılık ve kayıt dışılığın(merdiven altı olarak da tabir edilen) yarattığı haksız rekabet.
- Tüketim ve gümrük vergi oranlarının yüksekliği ve tutarsızlığı
- Belge düzenindeki sorunlar (izinler, sertifika, mali kayıt
- Etkin bir gıda denetiminin uygulanamaması (denetimlerin tek başlı yapılmaması nedeniyle oluşan yetki karmaşası)
- Tarım sektöründe hastalıklara ve zararlılara karşı önlemlerdeki yetersizlikler
- Sektördeki örgütlenme yapılanmasının yetersizliği ve kurumsallaşma eksikliği

Emek yoğun bir sistem gerektiren gıda sektörü tarımsal ürünlerin değerlendirilmesi, sanayiye hammadde temini, istihdama katkısı ve halkın dengeli beslenmesi ile doğrudan ilişkili olup dünyadaki tüm ülkelerde sosyo-ekonomik açıdan stratejik bir öneme haizdir (Bulu ve diğerleri, 2007: 313).

Bir ülkede ekonomisi için sağlıklı ve dinamik işleyen bir gıda sektörü iktisadi kalkınma ve sanayileşme süresince önemli bir tamamlayıcısıdır (Donduran ve diğerleri, 2007: 105).

2.2.1. Tarım Sektörü Ve Bütünleşik Gıda Sanayi İle İlgili Performans Artışını Sağlayacak Desteklemeler

Bu sektörün teknolojiye uygun gelişimini sağlayacak desteklemeler büyük önem taşır. Söz konusu desteklemeler şu şekilde sınıflandırılabilir.

- a) Tarım ve tarıma bağlı imalat sanayine yönelik ekipman ve malzeme üreten işletmelerin desteklenmesi
 - Tarım sanayi ve gıda sanayine yönelik makina ekipman ve malzeme üreten işletmelerin desteklenmesi,
 - Tarım sanayi ve gıda sanayine yönelik paketleme makinası, plastik, teneke, kağıt, paket, file, etiketli tarımsal ürün veya gıda ambalajı üretiminin geliştirilmesi,
 - Tarım sanayi ve gıda sanayine yönelik soğutma sistemleri, pastörizatör, seperatör, evaporatör vb. makinelerinin üretiminin geliştirilmesi,
 - Süt, meyve suyu, katı gıda vb gıda üretiminde kullanılan makine ve ekipmanların üretiminin geliştirilmesi
- b) Tarıma dayalı sanayi ürünlerinin ulusal ve uluslar arası pazarlamalarda talep edilen standartlara uygun olarak işlenmesi, paketlenmesi, depolanması ve pazarlanmasının desteklenmesi.
 - Bölgesel ürünler için soğuk hava depolarında teknolojik alt yapının geliştirilmesine yönelik çalışmalar.

Tarıma dayalı sanayi işletmelerinin gıda sektörü kapsamında et ve et mamulleri, süt ve süt ürünleri su ürünleri, meyve ve sebze ile ilgili, ürünler, şeker sanayi, un ve unlu mamuller vd teknolojik ve kalite yönlü gelişmeleri işletmelerin teknik ve finansal performanslarını arttırıcı, ivme kazandırıcı göstergeleri oluşturacaktır.

Tarıma dayalı sanayi işletmeleri; ürün kalitesi yanında; ürünün ambalajı, paketlenmesi, raf ömrü süresince hijyen ve doğru koşullarda saklanması soğutma sistemlerinin kurulması vb sağlanması tarıma dayalı sanayi işletmelerinin teknik ve finansal performansında olumlu sonuçlar ortaya çıkaracaktır.

Ürün kalitesi, ürün çeşitlendirilmesi, tarıma dayalı sanayi işletmeleri için yapılacak Ar-ge çalışmaları, yenilikçi yöntemler, performans artırıcı olarak çalışmalar belirlenmiştir.

Tarıma dayalı sanayi işletmeleriyle ilgili projeler ve performans artırıcı desteklemeler aşağıdaki gibidir (Doğu Akdeniz kalkınma ajansı, 2011: 1-2).

- Tarıma dayalı sanayi işletmelerinde Pazara giriş, pazar geliştirme ürün çeşitlendirme gibi stratejiklerin geliştirilmesine yönelik projeler ve desteklenmesi,
- Tarıma dayalı sanayi sektöründe çalışan firmaların üretim kapasitelerinin arttırılmasına, kalite ve verimliliğinin iyileştirilmesine yönelik projelerin hazırlanması,
- Gıda ve içecek sektöründe, bölgedeki firmaların ihracat kapasitelerinin arttırılmasına yönelik projeler ve destekler,
- İşletmelerin uluslararası kalite standartları ile uyumlu olarak üretim yapılabilmeleri için gerekli teknik alt yapının geliştirilmesine yönelik projeler (CE işareti HACCP v.b),
- Tüketici taleplerinin karşılanmasına yönelik geliştirilen pazar paylarının arttırılmasına yönelik projeler.

c) Tarıma dayalı sanayi ve gıda sanayinde(yiyecek, içecek alanında) ar-ge ve yeniliğine dayalı yeni ürünlerin geliştirilmesi

- Tarıma dayalı sanayi alanında faaliyet gösteren işletmelerde, ürünlerin katma değerini arttırarak Ar-ge ve yenilik çalışmalarına dayanan verimlilik artışına ve ürün çeşitlenmesine yönelik projeler.
- Tarıma dayalı sanayi alt yapısının modernizasyonuna yönelik projeler ve destekler
- Tarımsal üretimde verimliliği arttıran, katma yaratan Ar-ge ve yeniliğe dayanan yenilikçi yöntemlerle üretimi destekleyen projeler.
- Patent, faydalı model gibi tescil belgeleri alınmış tarımsal sanayi ürünlerinin ticarileştirilmesine yönelik projeler ve destekler.

Tarıma dayalı sanayinin lokomotifi olması nedeniyle gıda sanayi kapsamındaki alt alanlar incelenebilir.

Diğer sektörler içerisinde önemli yer tutan gıda sektörünün başarısı ve istikrarı ülke ekonomisinin başarı ve istikrarını da etkileyecektir. Bu nedenle, gıda sektöründe başarı göstergelerinin incelenmesi ve takip edilmesi sektörle ilgili değerlendirmelerde önem taşımaktadır. Bu amaçla, Türk ekonomisinde çeşitli göstergeler yönüyle etkili ve büyük sektörlerden biri olan gıda sektörü için faaliyet oranları ve faaliyet oranlarıyla ilişkili olan karlılık oranları ele alınarak mali analiz çalışması gerçekleştirilebilir (Demir ve Tuncay, 2012: 389).

2.3. İÇECEK SANAYİ

İçecek sanayi iki tür içkiyi betimlemektedir. Birincisi alkollü içkilerdir. İkinci grubu alkolsüz içkiler oluşturmaktadır.

Alkollü içki sanayi bira, şarap, rakı, konyak, likör, votka, vermut ve cin gibi içkilerden oluşur. Bira ve şarap üretimi ve tüketimi içki sanayinin lokomotifini oluşturmaktadır. Bu içkilerin ham maddesini de tarımsal ürünler oluşturduğundan içki sanayi de tarıma dayalı sanayi kapsamında incelenir.

İkinci grubu oluşturan alkolsüz içkiler içinde; meyve suyu, kola, gazoz şişelenmiş su vb içkiler yer almaktadır. Ülkemiz ekonomisini en çok ilgilendiren alkolsüz içecek meyve suyudur. İkinci grubun türlerini içki türleri içinde değil, içecek türleri içinde değerlendirmek daha doğru olacaktır. Bu grubun içinde süt ürünleriyle bağıntılı ayran gibi içecekleri de koymak gerekir.

Bu sanayi ülkemizde oldukça gelişme göstermiştir. Ülkemizde meyve çeşitliliği ve meyve üretimindeki artış bunların saklanma ve ambalajlanmasındaki gelişmeler, halkın meyve suyuna olan talebi, ihracatının sağlanması Türk içecek sanayinin gelişmesine neden olurken bu alandaki sanayi işletmelerinin teknik ve finansal performansında etkili olmuştur.

2.4.TÜTÜN SANAYİ

Geçen yüz yılın başından itibaren sigara sanayindeki ve tütün teknolojisindeki gelişmelere paralel olarak dünyada sigara tüketimi hızla artmış reklamlar sayesinde ve çok uluslu şirketlerin pazarlama taktikleri ve dağıtımdaki becerileri ve blend sigaralar bütün dünyada büyük bir hızla yayılmış ve yerli sigaraların yerini almıştır (Özkul ve Sarı, 2008: 2).

Tütün üretiminde sorunlar daha çok pazarlama ve fiyat konusunda ortaya çıkmaktadır. Tarla aşamasında ilaç, gübre, vs girdiler ile tütün kırımından sonraki döneminde de kurutma hangarlarında kullanılan LPG girdiler maliyetinin yüksek olması nedeniyle girdi maliyetlerinin düşürülmesi için elektrik LPG vb girdiler için indirim yapılmalıdır.

Bu indirimler kârlılığı arttırarak finansal gücü ve performansı olumlu etkileyecektir.

Türkiye’de tütün ekonomisi ile ilgili sorunlar aşağıdaki gibi değerlendirilebilir (Karalar, 1996: 98).

- Üretim politikasıyla ilgili sorunlar
- Pazarlama olanakları ve politikalarına ilişkin sorunlar.
- Tütün işlenmesi esnasında ortaya çıkan sorunlar
- Sigara sanayi ilgili durumlar.
- Yasal değişikliklerin etkileri
- Tekelin özelleştirilmesi vb dır.

Ülkemizde sigara ve tütün sanayi ile en büyük sorun Türkiye’ye yasadışı yollarla sokulan kaçak ve sahte tütün mamulleri ile haksızlığını korumaya yönelik geliştirilen düzenleme ve yasaklardan ötürü sigara pazarında bir daralma oluşmaya başlamış olmasıdır. Tam olarak boyutları bilinmemekle birlikte toplam pazarın %10, %15 inin kaçak ve özellikle sahte ürünlerden oluşabilmektedir. Bu durum ülke açısından çok ciddi vergi kaybı oluşturmakla beraber yasal sigara üreticilerinin ve tütün yetiştiricilerinin pazar kaybetmelerine neden olmaktadır.

Bu koşullar altında ülkemizde tütün sanayi ile ilgili sorunlar giderilmelidir. Bu sorunların başındaki olgu, tohum üretimindeki durumla ilgilidir. Türk tütün tohumunun genetik özelliğinin korunması için gerekli önlemlerin alınması sağlanmalıdır. Üreticiler ne kadar tohum kullanacağı konusunda bilgilendirilmeli, sertifikalı ve kaliteli tohum kullanımı teşvik edilmelidir. Yabancı menşeli tütünler de yetiştirilmeli ülkenin şark tipi ttnyle harman edilmelidir.

Bu sanayi alanında bir yanda tütün ve tütün ürünlerinin sağlığa zararları vurgulanırken bir yandan da bu sanayi alanının gelişmesi çalışmaları bir çelişki gibi değerlendirilse de kullanımı yüksek boyutlu olan ve çok uluslu şirketlerce düzenlenen bir alanı oluşturmaktadır.

2.5. DOKUMA, GIYİM VE TEKSTİL SANAYİ

Tekstil, hazır giyim ve dokuma sanayi de tarıma dayalı sanayi işletmeleridir. Hammaddesinde pamuk, ipek v.b ürünler bulunmaktadır.

Tekstil ve hazır giyim sektörü elyaf ve ipliği kullanım eşyasına dönüştürecek süreçleri kapsayan işlemleri içerir. Sektör elyaf hazırlama, iplik, dokuma, örgü, boya, baskı, apre, kesim, dikim üretim süreçlerini kapsamaktadır. Elyaftan iplik ve mamul kumaşa kadar olan kısım tekstil, kumaştan giyim eşyası elde edilene kadar olan süreç ise hazır giyim sektörünün içinde değerlendirilmektedir (ngt, 2007: 4).

Tekstil ve hazır giyim sektörleri hem teknolojik olarak hem de ticaret politikaları bakımından birbirleri ile yakından ilişkilidir. Tekstil, iki sektör arasında yatay bağlantılar oluşturarak, hazır giyim sektörü için önemli girdi oluşturmaktadır. Mikro seviyede, her iki sektör dağıtım ve satış faaliyetlerini de içeren yatay tedarik zincirleri ile fazlasıyla bütünleşiktir. Hatta hazır giyim sektöründeki perakende satıcılar, hazır giyim ve tekstil sektörlerindeki tedarik zincirleri yönetmektedir (Nordas, 2004: 26).

Hazır giyim sektörü, dikkate alınan pazar bölümlerine bağlı olarak hem emek yoğun ve düşük ücretli hem dinamik, yenilikçi bir sektördür. Yüksek kaliteli moda pazarında sektör modern teknoloji, göreceli olarak daha yüksek maaşlı çalışanlar ve tasarımcılar ile yüksek oranda esneklik ile nitelendirilmektedir. Diğer önemli bir pazar kesimi ise daha düşük kaliteli veya standart ürünlerin (tişört, üniforma gibi)

k t le üretimidir. Bu pazar kesiminin üreticileri genellikle gelişmekte olan ülkelerde yer almaktadır. Tekstil sektörü çoğunlukla hazır giyim sektörüne göre daha çok sermaye yoğun bir sektördür ve özellikle gelişmiş ülkelerde yüksek oranda otomasyona sahiptir. Sektör, e irme, dokuma ve bitiş olmak üzere üç işlevden oluşmaktadır ve genellikle bu işlevler bütünleşik fabrikalarda yapılmaktadır (Nordas 2004: 27).

Giyim  retimi genellikle emek yoğun bir sanayi durumundadır. Bu nedenle kumaş ticareti gelişmekte olan ülkelerde daha çok yaygındır. Ülkemizde bazı tekstil dokuma ve hazır giyimle ilgili ürünler bazı alanlarda yoğunlaşmış ve geleneksel hale gelmiştir.

Türkiye’de biraz tarihten gelen, biraz da kendiliğinden ortaya çıkan benzer kümeleşme eğilimleri oluşmuştur. Örneğin, eskiden ipekli merkezi olan Bursa’da ipe e benzerliği nedeniyle floş ve sentetik filamend iplik ve kumaş; Denizli’de havlu bornoz ve ev tekstili; Uşak’ta iplik ve battaniye; Adana’da pamuk hammaddesinin yoğunluğunun da etkisiyle pamuk dokuma; Kahramanmaraş’ta pamuk ipliği; Gaziantep’te polipropilen ve küçük makine halıcılı ı; İstanbul’da örme, triko ve çorap ve konfeksiyon kümeleme e ilimlerinden söz edilebilir (Sayın, 2007: 7).

Tekstil ve hazır giyim sektörü gerek ihracat, gerek istihdam, gerekse katma değer bakımından yıllarca ülkemizin kalkınmasında  nc  sektör olmuştur. İ  ve dış gelişmelerden çok çabuk etkilenen tekstil ve hazır giyim sektörünün rekabetçi avantajını devam ettirebilmesi için dünyada tekstil ve hazır giyim sektöründe meydana gelen gelişmeler ve özellikle son yıllarda yaşanan küresel kriz nedeni ile uygulanacak yeni politikalar dahilinde yeniden yapılanması önem taşımaktadır (Yüksel ve diğerleri, 2009: 1).

2.6. ORMAN VE ORMAN ÜRÜNLERİ SANAYİ

Ormanların bitki toplulukları arasında ayrı bir önemi vardır. Ayrıca bir çok ana ve tali orman ürünleri vermeleri yanında ormanların buharlaşmayı azaltmaları, erozyona mani oluşları, su akışlarını düzenlemeleri,  evre iklimine yaptıkları olumlu etkileri vardır (Başol, 1985: 90).

Orman ürünleri sanayini aşağıdaki gibi toplamak mümkündür. Kereste ve Parke sanayi, Lif ve Yonga sanayi, Ambalaj sanayi (Başol, 1983: 127).

Ormanlar, ülkemizin ve dünyanın zenginlik kaynağı olduğu gibi, ormana dayalı sanayi ürünlerinin gelişmesini sağlarlar.

Ülkemiz sanayi yapılanmasında önemli konumda yer alan orman ürünleri sanayi, imalat sanayi içinde etken konumda bulunup değişen ve farklılaşan imalat teknolojilerinin yoğun olarak kullanıldığı bir sanayi kolu görünümündedir. Orman ürünleri sanayi son dönemlerde hızlı bir dönüşüm geçirerek eskiye oranla çok daha bilgi ve sermaye yoğun bir sektör olma yolunda ilerlemektedir. Bu dönüşümün arkasında yatan en önemli unsur sanayinin hızlı bir küreselleşme süreci yaşamasıdır. Geniş bir üretim ve rekabet ortamına sahip olan orman ürünleri sanayi sektörünün kullanmakta olduğu teknolojik donanımın ne düzeyde olduğunun ve üretimde belirlenen yaklaşımların tespiti önemli bir konu niteliğine bürünmüştür (Akyüz ve diğerleri, 2013: 1).

Türkiye imalat sanayi içerisinde yer alan orman ürünleri sanayi işletmeleri, iş yeri sayısı itibarıyla %25 düzeyinde bir ağırlığa sahip olup, istihdam oluşumunda %10luk payı elinde bulundurmaktadır sektörün Türkiye sanayi ihracatı içindeki payı 2010 yılı için %4.7 ithalatının payı ise %4.8 düzeyindedir. Orman ürünleri sanayi 2010 yılı ithalat miktarı 5.58 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir (Akyüz ve diğerleri, 2004: 7)

İleri imalat teknolojilerinin başlangıç noktasını sayısal kontrollü tezgahlar oluşturmaktadır. İlerleyen aşamalarda bilgisayarın üretim ve planlama ortamına aktarılması ile bilgisayar sayısal denetimli tezgahlar elde edilmiştir. Bilgisayar yardımıyla oluşturulan planlama kolaylığı yardımıyla birçok parçanın üretimi kolaylaşmış ve sağlanan teknolojik gelişmelerle üretim ve planlama alanlarında önemli aşamalar kaydedilmiştir (Semiz ve diğerleri, 2004: 549).

Orman ürünleri sanayinin bilançolar yardımıyla rasyolarının incelenmesi sonucunda bu sanayinin yer aldığı gruptaki diğer sanayi dallarıyla aynı özellikte olduğu ve ekonomik yapıları ve ülke ekonomisine katkıları bakımından benzer nitelikte etkiye sahip olduğu görülmektedir. Orman ürünleri sanayinin de içinde yer aldığı grubun likidite oranlarının (cari oran-asit test oranı) düşük olması kısa vadeli alacakların ödemede güçlük çektiklerinin bir göstergesi olarak dikkate alınmalıdır.

Bu durum orman ürünleri sanayinin içinde bulunduğu bu sektörlerin nakit ya da alacak konusunda sıkıntı çektiklerini ortaya koymaktadır. Öz kaynaklar aktif toplamı oranının düşük oluşu bu durumu destekler niteliktedir. Ancak öz kaynaklar devir hızı ve aktif devir oranlarının orman ürünleri sanayinin içinde yer aldığı bir grup için yüksek olması işletme faaliyetlerin de kullanılan varlıkların etkili bir biçimde kullanıldığını göstermektedir. (Akyüz ve diğerleri, 2012: 143)

2.7. DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ SANAYİ

Deri üretimi ve sektörü, ayakkabı, konfeksiyon, saraciye gibi alanlarda kullanılan ürünlerin oluşturduğu bir sanayi kolunu kapsamaktadır.

Deri işleme sektörü, büyükbaş ve küçükbaş ham derilerin insan gücü, makine ve çeşitli işlemlerden geçirilip işlenerek mamul deri haline getirilmesini kapsayan bir alt sektördür. Deri işleme alt sektöründe ham maddeler içine ham postlar ve deriler girer. Ayakkabı, yüzlük derileri, ayakkabı tabanlıklar derileri, giysilik deriler, saraciyelik deriler ve kürkler de deri işleme sektörünün mamul maddelerini oluşturur (Günay, 2004: 16).

Deri, ayakkabı ve saraciye sektörü geniş bir ürün yelpazesine sahiptir. Türkiye de deri ayakkabı ve saraciye sanayi, iç ve dış ticaret hacmi ile pek çok kişiye iş olanağı sağlamaktadır. Sektör bu günkü kapasitesiyle ülkemiz gereksinimlerini karşılayabilen ve ihracat yapabilen bir düzeydedir.

Deri ve deri ürünleri sektörünün temel girdisi ham deridir. Ülkemizde önemli bir yere sahip olan hayvancılık sektöründe yaşanan olumsuz gelişmeler deri sektörünü de etkilemektedir. Son yıllarda hayvan varlığımızdaki sayısal düşüş ve yan ürün olan ham derinin de yıllardan beri standart bir şekilde elde edilememesi, kesim ve yüzum hataları, istifleme ve toplama hataları, uygun olmayan şartlarda nakliyesi gibi nedenler kaliteli ham madde ve dolayısıyla kaliteli deri ürünü elde edilememesinin önündeki en temel nedenlerdendir (Sanayi Müdürlüğü, 2010: 11)

Deri sektörünün temel girdisi olan ham derinin ülke içi üretiminin yeterli olmaması nedeniyle ham ve yarı işlenmiş deri talebi ithalat yoluyla karşılanmaktadır (Bektaş, 2003: 267).

Türk Deri Sanayi alt yapı, teknoloji ve ihracata yönelik performansı dikkate alındığında belirli bir rekabet gücüne sahiptir. Ancak deri sektörünün temel girdisi olan ham derinin ülke içi üretiminin yeterli olmaması nedeniyle, ham ve yarı işlenmiş deri talebi ithalat yoluyla karşılanmaktadır. Hammadde ihtiyacının büyük kısmını ithalat yoluyla karşılayan ve bunu katma değeri yüksek ürünler haline getirerek büyük bir kısmını kuzey ülkelerine ihraç eden deri sanayi bavul ticareti yerine kayıtlı ticarete önem vermeye başlamıştır. 1998 yılında yaşanan Rusya krizi sonrasında üretiminin yaklaşık yarısını bu pazara ihraç eden sektörde tek pazara bağımlılık nedeniyle ciddi bir sarsıntı meydana gelmiştir. Bu kriz sonrasında sektördeki firmaların bir kısmı kapanmış veya kapanma noktasına geldiği için işçi çıkarılmıştır. Sektördeki gelişmenin sürdürülebilmesi ihracatın arttırılmasına bağlıdır (Bektaş, 2006: 3).

Deri sektöründe ham deri, toplam maliyetler içinde birinci derecede önemli girdi unsurudur. İşletmelerde maliyetlerin minimizasyonu ham derinin uygun zamanda, miktarda, kalitede ve fiyatta ayrıca uygun kaynaktan temini ile sağlanabilir. Tedarik politikasında önem taşıyan bu ilkeler deri işletmelerinde kârlılık ve verimliliğin arttırılmasında önemlidir (Uysal, 2002: 675).

2.8. KÂĞIT VE KÂĞIT ÜRÜNLERİ SANAYİ

Ülkemizde tarıma dayalı sanayi işletmeleri içinde önemli sektörlerden biriside kağıt endüstrisidir.

Kağıt endüstrisi; ülkelerin kültürel düzeyleri, gelişmişlik süreçleri ve okuryazarlık oranlarıyla da yakından ilgili bir sektördür.

Kağıt üretim teknolojisi, odun, yıllık bitkiler, atık tarımsal ve ham maddelerinden kimyasal, yarı kimyasal ve mekanik yöntemlerle elde edilen hamurların, dövme saçaklandırma ve temizleme gibi işlemlere tabi tutularak katkı ve dolgu maddeler ilave edildikten sonra elek üzerinde oluşturulması, kurutulması ve uygun boyutlarda kesilmesi aşamalarını kapsar (Serin ve Tutuş, 2007: 433).

Sektörün nihai ürünlerini oluşturan kağıtlar ve kartonlar literatürde genel olarak aşağıdaki biçimde düzenlenmiştir (Eroğlu ve Usta, 2004: 7).

a. Kültürel Kağıtlar

- Yazı tabı kağıtları
- Gazete kağıtları

b. Endüstriyel kağıtlar

- Sargılık kağıtlar
- Temizlik kağıtları
- Kraft torba kağıtları
- Oluklu mukavva kağıtları
- Kartonlar
- Sigara ve ince özel kağıtlar

İmalat sanayii sektörü içinde yer alan ve uluslararası alanda ekonomik ve kültürel gelişim noktasında önemli bir özelliğe sahip olan kağıt ve kağıt üretimi önemini hiçbir zaman kaybetmemiş aksine hızla arttıran bir yapıya sahip olmuştur (Akyüz ve Yıldırım, 2006: 159).

Üretimde kullanılan hammaddeyi ülke içerisinde sağlayacak bir yapı oluşturulmalıdır.

Türkiye kağıt endüstrisi son yıllarda ihracata yönelmiştir. Kağıt ve kağıt ürünlerinde az hacimli ancak katma değeri yüksek ürünlerin (yazı tabı kağıdı; gazete kağıdı,karton) ihracatı mümkün olmaktadır. Kağıt retiminde kullanılan girdi maliyetlerinin yüksek olması ve hedef pazar şartlarına göre kalitenin düşük olması ihracatı olumsuz yönde etkileyen unsurlardır (Serin ve Tutuş, 2007: 436).

İkinci bölümde çeşitlerine değindiğimiz gıda, içecek, tütün ve sigara, dokuma ve tekstil, orman, deri ve kağıt sektörü ülkemizdeki tarıma dayalı sanayi sektörünü oluşturmaktadır.

Gelişen dünya ekonomik göstergeleri, çok uluslu şirketlerin önem kazanması ve dünya çapında yer bulmaları özellikle gıda, içecek, tütün, sigara gibi alanlarda ülkemizde de yer bulması tarıma dayalı sanayinin çok uluslu işletmelerle de ilişki kurmasını sağlamaktadır.

Tüm dünyayı etkileyen finansal gelişmeler, işletmelerin örgüt yapılarının daha ayrıntılı hale gelmesi, profesyonel yöneticilerin donanımlarının artması ve eğitim düzeylerinin yükselmesi bilgiye ve teknolojiye ulaőmadaki kolaylık, rekabetin

yaygınlığı işletmelerin performansını arttırma çabalarını da etkilemiştir. Bu nedenle çalışmanın üçüncü bölümünde performans ve finansal performansa değinilmiştir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

PERFORMANS DEĞERLENDİRME SÜRECİ

3.1. PERFORMANS KAVRAMI

Performans sözcüğü İngilizce “icra yapma, yerine getirme” anlamında performance sözcüğünden gelmektedir. Sözcük bu amacıyla belli bir amaca yönelik önceden planlanmış üretim ve faaliyet sonuçlarının miktar ya kalite olarak değerlendirilmesi şeklinde işletme dünyasında ve günlük yaşamda geniş bir kullanım alanına ulaşmıştır.

Performans sözcüğünün Türk dil kurumu tarafından yapılan tanımı; başarımlı veya takat sınırı olarak ifade edilmektedir (TDK, 2000: 766). Performans geniş kapsamda incelendiğinde, iş görenlerin yeterlilik düzeyi ve üretim gücü, işletmelerin üretim veya hizmet miktarı, iş veya ürün kalitesi, planlanan hedeflere, standartlara nitel ve nicel ulaşma düzeyidir.

Performans işletmelerin belirli amaçlar doğrultusunda hazırlanan ve planlanmış bir etkinliğin sonucunda elde edilen çıktının nicel ya da nitel olarak değerlendirilmesi şeklinde tanımlanabilir (Eraslan ve Algün, 2005: 95).

Performans kavramının önemli bir unsuru olan ölçme teknik anlamda nesnelerin olayların ve sonuçların gözle görülebilen özelliklerini temsil eden simgeleri (kalitatif veya kantitatif, sabit, tutarlı ve karşılaştırabilir özellikler taşıyan ölçü birimlerini) bulma süreci olarak nitelenmektedir (Bay ve Özdemir, 1998: 73). Neely (1997) çalışmasında performans ölçümünün işletme faaliyetlerinin etkinlik ve etkililik açısından sayısal olarak değerlendirilmesi anlamına geldiğini ifade ederken performans ölçümünde sayısal sonuçların hedefler ve sonuçlar arasında daha kolay bir kıyaslama yapma olanağı sağladığını belirtmektedir (Aktaran: Öncü ve diğerleri, 2013:79).

İşletme kültüründe performans, bir iş yapan bireyin yada işletmenin o işte amaçlanan hedefe yönelik olarak nereye varabildiği başka bir anlatımla neyi sağlayabildiğinin nicel (miktar) nitel (kalite) olarak anlatımıdır (Kenger, 2001: 38).

Daft ise performansı; bir örgütün kaynaklarını etkin ve verimli olarak amaçlarına ulaşma bilme yeteneği olarak tanımlamaktadır (Daft, 2000: 12).

Bu görüşlere paralel olarak bir işletmenin performansı belli bir zaman dilimindeki çıktı miktarı, çıktı kalitesi, satış miktar ve gelirleri ve bunlara bağlı olarak zaman dilimindeki kârlılığdır. İşletmenin yarattığı değer, aynı zamanda yaratabileceği değerdir.

İşletme performansı; işletme sahibinin, işletme yöneticisinin, işletme ortaklarının ve işletme çalışanlarının alanlarında ve konumlarına uygun olarak belirledikleri hedeflere, bu bağlamda nitel ve nicel olarak beklendik değerlere ulaşabilme düzeyidir.

Performans düzeyinin belirlenebilmesi için gerçekleştirilen üretim ve hizmet sonucunun bir şekilde değerlendirilmesi gereklidir. Değerlendirmeye baz alınan kriter ve ölçüm sonuçlarının somut ve objektif olması yanında anlaşılabilir, yararlanılabilir ve anlatılabilir olması gerekir. Sonuç ve değerler ölçüm sistemi sonucunda belirlenirler. Bu değerler yeterli-yetersiz, başarılı-başarısız, iyi-kötü, verimli-verimsiz, kârlı-kârsız, kaliteli-kalitesiz gibi özellikler bakımından izlenebilir.

Bu nedenle her düzeyde işletme, performans çalışması yaparak nitel ve nicel olarak işletmelerin hedeflere ulaşılabilirlik düzeylerini denetleyeceklerdir.

3.2.İŞLETMELERİN PERFORMANS ÖLÇME GEREKLİLİĞİ

İşletmeler performans ölçümleriyle kârlılık, verimlilik, etkinlik, kalite, çalışan motivasyonu gibi performans ölçümleriyle başarı ve başarısızlık durumlarında işletme planlarını, projelerini, yatırım kârlarını ve finansal kârları sürdürme veya değiştirme konusunda yeni kararlar alarak sürdürülebilir piyasa değeri konusunda işletme çalışmalarını değerlendirirler.

İşletme performansı işletmelerin işletme yapısı, finansal yapısı ve sermaye yapısı ile ilgili geniş bir boyut içindeki sorulara yanıt veren bir olaydır. Bu olgu ölçme değerlendirme ve yorumlarla amacına ulaşır (Kabakçı, 2007: 83).

Performans ölçümünün aşağıdaki noktalar açısından gerekli olduğu söylenebilir (Atkinson, 1997: 86):

- Bir değer ölçülmeden yönetilemeyecek olması,
- Nelerin geliştirilip, nelere nasıl dikkat gösterileceğinin tanımlanması,
- İşletmedeki verimsizliklerin maliyetinin belirlenmesi,

- Çalışanların kendi performans düzeylerinin izlemeleri için bir gözlem çizelgesinin oluşturulması,
- İş amaçlarına uygun çabaların belirlenmesi,
- Karşılaştırmaların yapılabilmesi için standartların oluşturulması.

İşletme performansı, yapılan iş miktarı, kalitesi, ürünün pazarda yer bulması satış gelirleri bağlamında değerlendirildiğinde iş gören, işletme sahibi, işletme yöneticisi işletme paydaşları, rakipler ve devlet açısından önemlidir. İşletme hedefleri içinde standartlara ulaşabilme, verimliliği, kârlılığı, kaliteyi artırma ve iş gören motivasyonunda gelişme sağlama gibi objektif ve sübjektif anlamda gelişme algısı vardır. Bu çalışmaların temelinde de performans ölçümü ve izlenmesi yer alır. İşletmeler ölçebildikleri kriterleriyle performans düzeyini değerlendirirler.

3.3. PERFORMANS DEĞERLENDİRMENİN ÖNEMİ

Performans değerlendirme, işletmenin çalışma ve gidişiyle ilgili gerekli bilgileri saptamada; işletme yöneticilerinin yatırım, finansman ve dividend kararlarıyla ilgili kararlarını oluşturmada, planlama ve kontrol çalışmalarında, düzeltilmesi ve iyileştirilmesi gereken alanlarda bilgilendirme sağlayacaktır. Bu görüş paralelinde gerekli, güvenilir, açık, kolayca ölçülebilir objektif performans ölçütlerinin belirlenmesi ve uygulanması önemlidir.

Performans değerlendirme sisteminin başarıya ulaşabilmesi için öncelikle görev ve iş analizinin yapılmış iş ve görev tanımlarının oluşturulmuş olması zorunludur. Çalışanların iş ve görevlerinin nasıl yapacaklarının tanımlanmış olması, bir anlamda çalışanlar için performans standartları ve hedefleri olarak değerlendirilir (Sabuncuoğlu, 2000: 162).

İşletmelerin performanslarının değerlendirilmesi ve analiz edilmesi işletme eksiklerinin daha rahat bir şekilde görülmesi olumsuz olarak etkileyen faktörlerin belirlenmesi, geleceğe yönelik hedeflerin zamanında ve daha verimli bir şekilde ulaşılmasında işletme yöneticilerine daha büyük faydalar sağlamaktadır. Performans değerlemesi ile işletmeler varlık ve kaynakların ölçümünü değerlendirilmesini gerçekleştirerek, bu varlık ve kaynakların geliştirilmesini sağlamaktadırlar (Bayyurt, 2007: 578).

Bir firmanın yürüttüğü faaliyetlerde hedeflenen sonuçlara ulaşip ulaşmadığı hizmetlerinin verimli, etkin ve kârlı bir düzeyde gerçekleşip gerçekleşmediği konularının değerlendirilmesinde performans ölçümü önemli bir yönetim aracı olarak işlev görmektedir (Sayıştay, 2003: 9).

İşletmelerdeki performans ölçümü bir yönüyle giderek kullanım alanı yoğunlaşan bir yönetim aracıdır; bir yönüyle de işletmenin ortaklarına hesap verme sorumluluğu çerçevesinde oluşturulan finansal raporlamayı düzenleyen veri değerlendirme ve denetleme aracıdır.

Performans göstergeleri firma faaliyetlerinin değişik yönlerini ölçen doğrudan ölçüler arasındaki ilişkiden türetilme bir dizin, bir oran birimi başına bir ölçü şeklinde veya bir başka karşılaştırma şeklinde ifade edilmektedir (Sayıştay, 2003: 12).

İşletmelerde performans boyutları ve performans alanlarını belirleyici yönetsel görüşler, değişme ve gelişme göstermekte, sektörün türü de bu çalışmaların kriterlerini ve performanslarını etkilemektedir. Performans ölçümü kriterleri başlangıçta kâr maliyet ölçümleri olarak belirlenmiş, daha sonra kâr maliyet kriterlerine verimlilik boyutu da eklenmiştir.

İşletmelerin piyasa değerinin önemi, bu değer işletmeye getirisi, firma imajı, ürün kalitesi, sağlığa uygunluk gibi kriterlerin önem kazanması performans analizleri arasına, kamu sorumluluğu, ürün liderliği, çalışan davranışları, pazar ve talep gibi boyutlarında girmesini sağlamıştır. Bu görüş paralelinde performans değerlendirilmeleri sürecinde kapsam genişlemiş, diğer işletme kriterleride finansal verilerle içselleştirilmiştir.

3.4. PERFORMANS ÖLÇÜTLERİ

Performans ölçüm ve değerlendirmesinde en önemli olgu performansın ölçütleridir. Bu ölçütlerin iyi seçilmiş ve tanımlanmış olması geri bildirim sürecinin başarıyla gerçekleştirmesi, objektif olması, zaman içinde örgütsel gelişme, değişme ve gereksinimlere uyumu sağlayabilmesi ve anlaşılabilirliği öncelikli kriterlerdir.

Performans ölçüm sisteminin en önemli elemanları olan performans ölçütleri işletmelerin stratejileri ile uyumlu olmalıdır. Performans ölçütlerinin belirlenmesinde

anahtar faktör, ölçütlerin örgütsel yapıya uygun olmasıdır. Performans ölçütlerinin oluşturulması ve sahip olması gereken özelliklerinin belirlenmesi birçok araştırmanın konusunu oluşturmuştur (Kutay, 2010: 2).

Performans ölçütlerinin sahip olması gereken özellikler aşağıdaki gibidir. Bu temel özellikleri Neely ve diğerleri (1997), Hudson ve diğerleri (2001), Folon ve Browne (2005) aynen benimsemiş ve belirtmişlerdir.

- 1) İşletmelerin stratejileri uyumlu olmalıdır. Bu durum işletmelerin misyon, vizyon ve stratejileri ile bağlantılıdır. Performans sistemi sık sık gözden geçirilmeli, stratejik planlama süreci ile aynı doğrultuda olup olmadığı izlenmelidir.
- 2) Kolay anlaşılır olmalıdır.
- 3) Zamanında ve doğru geri bildirim sağlanmalıdır.
- 4) İş süreçlerini yansıtabilmelidir.
- 5) Belirli hedeflere yönelik olmalıdır.
- 6) İyi seçilmiş olmalıdır.
- 7) Kapalı yönetim döngüsünün bir parçası olmalıdır.
- 8) İyi tanıtılmış olmalıdır.
- 9) Görsel etkiye sahip olmalıdır.
- 10) İlerlemeye açık olmalıdır.
- 11) Sürekli olmalıdır.
- 12) Hızlı geri bildirim sağlayabilmelidir.
- 13) Açık (net) amaçlara sahip olmalıdır.
- 14) Mutlak rakamlar yerine oranlarla ifade edilmelidir.
- 15) Sürecin bir parçası olarak olabildiğince hızlı elde edilen verileri kullanmalıdır.
- 16) Basit, tutarlı format şeklinde raporlanmalıdır.
- 17) Anlık değil, trendler şeklinde izlenmelidir.
- 18) Bilgi sağlamalıdır.
- 19) Objektif olmalıdır.
- 20) Finansal ve finansal olmayan verileri içermelidir.
- 21) Hissedarların yanında, yatırımcıları, müşterileri, tedarikçileri, çalışanları dikkate almalıdır.

22) Tepe yönetim desteğini almalıdır.

23) Zaman içinde değişebilmelidir.

24) Sadece kontrol görevini yerine getirmektense gelişmeyi de destekler nitelikte olmalıdır.

Ulusal ve uluslararası ürün ve kalite tercihleri rekabetin artması, bilgi teknolojilerinde ilerleme ve bu teknolojilerin gücü, sanayi alanındaki gelişmeler nedeniyle üretim faaliyetlerinde direkt işçiliğin yerini otomasyonun alması bu bağlamda üretim faaliyetlerinin değişen doğası, toplam kalite yalın üretim, süreç kontrolü gibi ilerlemeyi hızlandıran alanların benimsenmesi, performans sisteminin geleneksel yönlü, değerlendirilmesi yerine insan kaynaklarının da performans ölçümlerinde etkin rol oynamasının gerekliliği performans ölçütlerinin daha devingen ve yararlanılabilir duruma getirmiştir.

3.5. İYİ DÜZENLENMİŞ PERFORMANS ÖLÇÜM SİSTEMİ

İyi düzenlenmiş bir performans ölçü sisteminin işletmeye sağlayacağı yararlar aşağıdaki gibidir (Diamond, 2005: 17):

- Yöneticiler performansı izleme, sonuçlar üzerinde odaklanma, örgütsel faaliyet ve süreçleri yönetme, olası sonuçları zamanında tespit etme ve çözme konularında yardımcı olur.
- Organizasyonun mevcut durumunun tespit edilerek performansın belirli ve benzer kurumlarla karşılaştırılmasına olanak verir.
- Gerek finansal gerekse beşeri kaynakların etkin bir şekilde tahsis edilmesine aracılık etmesi ve kaynakların ne derece etkin kullanıldığını gösterir.
- Kurumsal amaçlara ulaşılması için kritik başarı faktörlerinin ne olduğu konusunda çalışanları bilgilendirerek, çalışanların davranışlarını bu alanlara yönlendirilmesine yardımcı olur.
- Organizasyon faaliyetlerine ilişkin olarak etkili bir tanımlama yapılmasını sağlar.
- Örgütün bir bütün olarak değerlendirilmesine imkan verir.
- Faaliyet sonuçları ile ilgili geri bildirim sağlar.
- Ödüllendirmeler için temel oluşturur.

- İşletmeler, performansı çeşitli boyutlara göre ölçüp değerlendirebilir.

İşletmenin asıl amacı toplam performansı en yüksek düzeye çıkarmaktır. En iyi ya da başarılı olanın ne olduğu yönetimin performans anlayışına ya da performansın hangi boyutla değerlendirdiğine göre değişir. Çünkü performans kavramı birden çok boyut içerir. Yönetimlerin başarısı kadar, işletmenin sistemlerinin varlığını devam ettirmesi de ölçüm sistemlerinde temel alınacak performans boyutunun doğruluğuna ve gerçekliğine bağlıdır (Benligiray, 1999: 7).

İşletme performansı iş gören ve çalışan açısından değerlendirildiğinde çalışanların performanslarının ölçülmesi, işteki verimliliklerinin ve organizasyona yaptıkları katkının belirlenmesi yanı sıra iş ilişkileri, liyakat ve pek çok konudaki başarısının ve gösterdiği gelişmenin ölçülmesi anlamına gelir. Yapılan ölçüm ideal bir değerle karşılaştırıldığında anlam kazanır. İdeal ve olması gereken performansa ne kadar, ulaşıldığı veya bunun ne kadar aşıldığı ise yakalanan başarının gücünün ölçüsüdür (Işığışık, 2008: 1).

3.6. PERFORMANS DEĞERLENDİRME SÜRECİNİN PLANLANMASI

Performans değerlendirme sürecinin doğru ve objektif planlanması işletmelerin stratejik kararlarında etkili olur. Bu nedenle bu sürecin iyi tasarlanmış olması gerekmektedir.

İyi tasarlanmış bir performans değerlendirmesi planlama süreci beş basamaktan oluşur (Çakmak, 2006: 215).

- 1) Mevcut durumu belirleme.
- 2) Misyon oluşturma.
- 3) Amaç ve hedefleri saptama.
- 4) Performans göstergelerini oluşturma.
- 5) Ölçme ve değerlendirme.

Birinci basamak, performans değerlendirmesi ve planlaması sonucunda işletmenin var olan performans düzeyine ilişkin veri ve bilgiler toplanır.

İkinci basamakta, yöneticiler tarafından formüle edilmiş örgütün amaçlarını, hizmet ve ürün geliştirmede seçenekleri ve tercihlerini ifade eden bir misyon geliştirilir. Misyon ile en geniş en genel ve en kapsamlı uzun dönemli amaçlar belirlenir. Misyon örgütün var oluş nedenidir.

Misyon örgütün kim için, hangi hizmeti verdiğini tanımlar ve kendisini diğerlerinden ayıran özellikleri açıkça ortaya koyar. Misyon doğrultusunda amaçlar, hedefler, ilkeler, politika, aktivite ve projeler üretilir. Misyon hangi performans göstergelerinin geliştirileceğinin sınırını da ortaya koyar (Çakmak, 2006: 75).

Üçüncü basamak ise amaç ve hedeflerin saptanması aşamasıdır. Amaçların belirgin niteliksel ve sayısal ifadesi de örgütün ifadesini gösterir (Yüksel, 1998: 48). Amaç ve hedefler temel faaliyet alanlarında açık seçik ölçülebilir ve gerçekleştirilebilir olmalıdır. Bu olgu bir sistem bütünlüğü içinde ele alınmalıdır. Sistemin ana amaçları ve sınırları yanında ilgili olduğu ait sistemlerin de amaçları ve sınırları belirlenir (Yalvaç, 2000: 108).

Planlama sürecinin son basamağı ölçme ve değerlendirme basamağıdır. Bu basamak sonuçları bulmada, bulunan sonuçları irdeleme ve yorumlamada etkili olan basamaktır.

Bir süreci oluşturmak için bazı adımların atılması gereklidir. Bunlardan ilki , böyle bir sürecin gerekli olup olmadığını saptamak ve sağlayacağı yararları belirlemektir. İkinci adım süreci, belirlenen misyon, amaç, hedef ve politikalara uygun olarak tasarlamaktır. Üçüncü adımda, yönetici ve çalışanlara kapsamlı bir eğitim vermek ve sürecin devamlılığı için maliyet zaman personel gibi gerekli kaynakları sağlamaktır. Bu adımlar tamamlandıktan sonra süreçten en çok faydayı sağlamak için performans değerlendirmesinin stratejik bir yönetim planlama için de ele alınması gereklidir. Planlama içi örgütün tüm düzeylerinde ulaşılmak istenen noktalar ve hedefler açık olarak belirlenir. Örgüte benimsetilen ve hedeflere ulaşmayı sağlayacak gerekli stratejiler yol ve yöntemler, programlar, aktivite ve etkinlikler ortaya konur ve karar alınır (Çakmak ve Ocaklı, t.y: 215).

3.7. PERFORMANS DEĞERLENDİRMENİN ETKİNLİĞİNE ETKİ EDEN GERİ BİLDİRİM SÜRECİ

Performans değerlendirmesi bir süreçtir. Kârlılık, verimlilik, firma değeri, kalite gibi etkinliği arttıran nesnel faktörler yanında, çalışan memnuniyeti, çalışanın işletmeye güveni, çalışan düşünceleri, çalışan iş uyumu, gibi daha subjektif düşünceleri ve faktörleri kapsar. Performans değerlendirme sürecinde etkinliğe etki eden değerlendirilebilir en etkili faktör geri bildirimdir.

İşletmeler salt geleneksel yöntemlerle finansal performansın değerlendirsınler veya daha soyut verilerinde irdelendiği çok boyutlu değerlendirme yöntemleriyle başarıml üzerinde çalışsınlar vazgeçilmeyecek boyut feedback'dir.

Temel tanımıyla geri bildirim, insanların herhangi bir konudaki performanslarıyla ilgili aldıkları bilgidir ve performansları ve davranışlarının kalitesi hakkında değerlendirmeler içermektedir (London, 2002: 13).

Organizasyonlar içinde hayatı önem taşıyan performans değerlemenin sonuçlarının etkin olup olmadığı, değerlendirme sisteminin organizasyona varmak istediği hedefe götürüp götürmediğini, diğer bir ifade ile değerlendirme sisteminin etkinliği devamlı olarak ölçülmelidir. Her değerlendirme sonrasında etkinlik ölçümü yapılarak değerlendirme sisteminde eksik olan, aksayan yönler tespit edilmeli ve bu eksiklikler bir değer değerlendirme zamanına kadar giderilmelidir. Başka bir değişle performans değerlemenin performansı değerlendirilmelidir. Böyle yapılması değerlendirme sisteminin etkin olarak işlemlesine büyük katkı sağlayacaktır (Yumuşak, 2009: 45).

Geri bildirim, insanların davranışlara, süreçlere ya da sonuçlara verdiği tepkilerdir (Harris, 2006: 18). İşletme bazında irdelendiğinde geri bildirim yönetimin, yaklaşımlarına, ülke ve dünya ekonomisindeki gelişim ve değişimlere, üretim faktörlerinin, fiyat ve kalite olarak durumuna diğer bir sektördeki işletmelerin durumuna ve işletmedeki katılım ve eğitim anlayışına verilen tepkidir.

Kişiler ne yaparsa yapsınlar, çalışmalarının karşılığndaki tepkiyi görmek isterler. İşletmeler açısından ve iş yaşamından da geri bildirim çok önemlidir. En deneyimli kişi ve en üst düzeyde çalışan yönetici bile işiyle ilgili geri bildirim

olmadığında motivasyonunu yitirir. İşletme çalışanı gibi, işletmenin de başarım gücü ve performansı düşer.

İşletmelerin maliyet analizleri, oran analizleri ve finansal performans açısından geri bildirimdir. İşletmeler geri bildirim sistemi vazgeçilmez bir parçası olarak değerlendirmelidir.

Geri bildirim önemli sonuçları işletmeler açısından aşağıdaki gibidir. (Yeni İş dünyası, 2007 , 35-46)

- Etkili geri bildirim spesifiklidir.
- Onaylanmış ve talep edilmiş geri bildirim mümkün ise, daha iyi sonuçlar verir.
- Etkili bir geri bildirim bilgiyi ve gözlemleri paylaşmayı gerektirir.
- Etkili bir geri bildirim iyi zamanlanmıştır. Geri bildirim olumlu yada yapıcı olsa da konuya mümkün olan en yakın sonuçlarla bilgi sağlamalıdır.

Geri bildirim finansal performanslar ve firma değeri açısından ele alındığında daha fazla önem kazanmaktadır. Kırılgan ekonomik ortamda varlıklarını sürdüren ekonomilerin işletme düzeyinde piyasa değerlerinin düşmesi hissedarların kârlılıklarındaki düşüşler, tedarik mallarındaki fiyat artışları, hisse senetlerinin değer kaybetmesi, üretim faktörlerindeki fiyat artışlarının maliyet yükseltici etkisi vb konularda sistem yaklaşımına uygun bir görüntü veren örgüt ve işletmelerde zamanında geri bildirimler sayesinde performans düşmeleri ve işletme başarısızlıkları önlenir.

3.8. PERFORMANS DEĞERLEMENİN AVANTAJLARI VE İŞLETMEYE VE ÜLKEYE KATKILARI

Performans değerlendirme; işletmeye, işletme sahip ve yöneticilerine işletme çalışanlarına ülke ekonomisi ve gelişmesine katkıda bulunur. Performans değerlendirme çalışmaları yapılması sağladığı avantajlar nedeniyledir. Bu avantajlar, salt yöneticiler, çalışanlar, örgüt açısından değil ülke ekonomisi açısından da önemlidir.

İşletmelerde performans değerlendirme sisteminin varlığı, kullanılabilirliği hem genel anlamda işletmeye aynı zamanda makro bağlamda ekonomiye katkı sağlarken ayrıca işletme yönetim ve sahiplerine, işletme hissedarlarına ve çalışanlara geri bildirim ve düzeltme anlamında yol gösterici olacaktır.

Performans değerlendirmesi yapılırken işletmede çok çeşitli grupların performansları da dikkate alınmaktadır. İşletmede her bir ünite ve bu üniteye yararlanılan alet ve ekipman ve insanın işletme performansına katkıları farklıdır. Bu yönüyle işletmeye, üst birimlerden alt birimlere doğru bir sistemler bütünü olarak da bakılabilir. Bu bakış açısıyla işletmenin performansı pek çok unsurun ve alt sistemlerin katkılarıyla oluşmaktadır (Atakuş, 2006: 10).

3.8.1. İşletme Açısından Avantajları

Performans değerlendirme uygulamalarında büyük ölçüde en büyük faydayı örgüt elde etmektedir. Örgütlerin işleyişinde çeşitli kolaylıklar sağlayan performans değerlendirme uygulamalarının örgütsel avantajları şunlardır (Kaynak ve diğerleri, 2000: 208-209).

- Örgütün etkinliği ve verimliliği artar.
- Hizmet ve üretim kalitesi gelişir.
- Personelin eğitim ihtiyacı ve eğitim bütçesi daha kolay ve doğru biçimde belirlenir.
- İnsan kaynakları planlaması için gerekli bilgiler daha güvenilir biçimde elde edilir.
- Bireylerin gelişme potansiyelleri daha doğru şekilde belirlenir.
- Devamsızlık, iş gücü devri vb. nedenlerle ortaya çıkan kısa dönemli insan gücü ihtiyaçlarının giderilmesinde esneklik sağlar.

3.8.2.Yönetici Ve İşletme Sahibi Açısından Avantajları

İşletmelerin performans düzeyi en çok yönetim düzeyini ve sahipleri ilgilendirir. Çünkü hammadde ve malzeme tedariki, yüklenilen maliyetler satış hacmi ve gelirler, çalışanların, moral ve motivasyonları işletmenin kendini finaslama türü

v.b. kararların ve işletmenin performansındaki pozitiflik özellikle yönetim kadrosu, paydaşlar ve sahipler yönüyle önemlidir. Performans değerlendirme, yöneticilerin çalışanlarla ilişki ve iletişimlerinde mesleki eğitim gereksinimlerinde, yönetsel beceri çalışmalarının geliştirilmesinde, bu paralelde yöneticilerin hazırlayacakları planlama çalışmalarında, yönetim kontrol işlevlerinde avantajlı bir analizdir. Bu analiz aynı zamanda işletmenin finansal performansını değerlendirerek optimal sermaye yapısına ulaşmada piyasa değerinin yükselmesinde etkili ve işlevsel bir çalışmadır.

3.8.3. Çalışanlar Açısından Performans Değerlendirmenin Avantajları

Performans değerlendirme, işletme ve yönetim açısından olduğu gibi işletme çalışanı (işletmedeki işgücü, astlar) açısından önemlidir.

İş gören performans değerlendirmesi sonucunda, işletmedeki sorumluluklarını fark eder. Çalışma ve bilgi düzeyindeki eksiklerini tanır. Performans değerlendirme sayesinde ortaya çıkan olumlu ve olumsuz geri besleme yoluyla düzenleme ve düzeltme çalışmalarındaki rolü etkinleşir. Yüksek performansın getirilerinden yararlanma bağlamında bilinçlenir. Güçlü yönleri durumun da güven duygusunu geliştirir. Eksikleri karşısında iş ve işyeri eğitimine karşı olumlu duygular geliştirir.

3.8.4. Müşteri Açısından Avantajları

İşletme yönetimi ve çalışanı açısından performans değerlendirmenin benzeri, müşteriler açısından da incelendiğinde performans değerlendirmenin müşterileri de olumlu etkileyeceği yadsınamaz.

İşletme performansı, mal, ürün ve hizmet kalitesi bağlamında ve müşteri memnuniyeti açısından değerlendirildiğinde, müşteri beklentilerine yanıt verme yanında kalitenin işletme imajını ve müşteri talebini arttırması açısından avantaj sağlayacaktır. Bu anlamda performans çift yönlü (müşteri ve işletme yönlü) kazanım getirecektir.

3.8.5. Performans Değerlendirmenin Ülke Ekonomisi Açısından Katkıları

Performans değerlendirme, ülke ekonomisi açısından da yararlar sağlar. Performansı değerlendirilen işletmelerin performans düzeylerine göre düşük performanslı olanların bu geri besleme sayesinde yeniden planlama ve finansman kararlarıyla performanslarını arttırarak, istihdam ve yatırım kararlarıyla makro ekonomik açıdan da avantajlı duruma gelmesi sağlanacaktır. Ülke ekonomisine işsizliğin önlenmesi refah düzeyi yönünden olumlu etkilenecektir.

3.9. FİNANSAL PERFORMANS ANALİZLERİ İÇİN GEREKSİNİM DUYULAN VERİLER

İşletmelerde finansal performans ölçümü ve değerlendirmesi yapılabilmesi için toplam varlıklar toplam yükümlülükler, toplam gelir ve giderler öz sermaye ve net kâr gibi temel verilerden yararlanılır.

Tarım işletmelerinde de tarıma dayalı sanayi işletmelerinde de finansal durumun doğru ölçülmesi ve değerlendirilmesi için belirlenen faaliyet dönemi veya dönemleri için ana(temel) finansal tablolar olarak bilanço ve gelir tablosu analiz edilir.

Düzenli bilançolar hazırlayan işletmelerde veya Sermaye Piyasası Kurulu'na kayıtlı işletmelerde bu temel verilere ulaşmak daha kolay olabileceği gibi daha düzgün ve sistemli olacaktır.

Düzenli bilanço hazırlayan işletmeler mali analiz için ihtiyaç duyacakları verilerin pek çoğunu bilançodan bulabilirler. Düzenli bilanço çıkarmayan işletmelerin de performans analizi için ihtiyaç duyulan veri kalemlerini tuttukları defterler ya da öteki amatör kayıtlarından mümkün olduğunca gerçeğe yakın biçimde hesaplayarak sağlanan bilgiler ışığında finansal performans değerlendirmesi yapmaları mümkündür (Acar, 2003: 24).

İşletmeler performans çalışmalarıyla şu andaki durumlarını, nerede olmaları gerektiğini ulaşabilecekleri optimal noktayı bulmayı amaçlarlar. Bu nedenle

değerlendirmelerini işletme performansı ve finansal performans yönünden değerlendirirler. Finansal performans ölçümlerinde (Kabakçı, 2007: 83)

- Öz sermaye ve borçlanma düzeylerini irdelerler. Likiditelerini aktiflerini gözden geçirirler.
- Performans düzeylerini yıllar itibariyle ele alarak değerlendirirler.
- Performans ölçüm ve çalışmalarını rakip firmaların performans düzeyleriyle karşılaştırırlar.

3.9.1. Aktifler (Toplam Varlıklar)

Toplam aktifler bilançonun hazırlanmış olduğu dönem için bilanço kaynaklarının piyasa değerini gösterir. Dönen varlık(cari aktif) ve duran(sabit) varlıklardan oluşan bilanço aktifi işletmenin kasa, banka, alacaklar, stoklar gibi cari aktiflerinin yanında bina, arazi, makine ve teçhizat taşıma araçları gibi duran(sabit) varlıklarının parasal değerlerinden oluşur.

Dönen varlıklar ana hesap gruplarından. Bu hesap grubu nakit olarak işletme kasasında veya bankada tutulan değerler ile normal koşullarda en uzun bir yılda veya faaliyet dönemi içinde paraya çevrilmesi, kullanılması tüketilmesi veya tahsil edilmesi öngörülen varlık ve alacakları kapsar.

Duran varlıklar, prensip olarak, bir yılda veya işletmenin normal faaliyet dönemi içinde paraya çevrilmesi veya tüketilmesi öngörülme, bir döneminden daima uzun süre yararlanılan uzun vadeli varlıkları ifade eder (Aydın ve diğerleri, 2006:86).

3.9.2.Pasifler (Kaynaklar)

İşletmelerin yabancı kaynak ve öz kaynaklarından oluşan toplam yükümlülüklerini ifade eder. Yabancı kaynaklar ise kısa vadeli borçlar ve uzun vadeli borçlardan oluşur. Kısa vadeli borçlar işletmelerin cari yükümlülükleridir. Pasifler işletmeye girdi sağlayanların ve borç verenlerin işletme üzerindeki finansal hakların göstergesidir (Acar, 2003: 21).

Kısa vadeli ve uzun vadeli yabancı kaynaklar, finansal borçlar, ticari borçlar, diğer kısa vadeli borçlar, alınan sipariş avansları, borç ve gider karşılıklarından oluşur.

3.9.3.Özkaynak (Özsermaye)

Özkaynak, işletme sahip ve ortaklarının kaynaklarıdır. İşletmeler içinde bulundukları sektörün, ülkedeki ve dünyadaki ekonomik durumun gelişimine göre finanslama tercihini öz sermaye veya yabancı kaynak ağırlıklı değiştirir. Modigliani Miller'den beri işletmelerin sermaye yapısı ve sermaye yapısındaki ağırlıklı durum sermaye yapısı üzerinde çalışan analizciler tarafından araştırılmaktadır.

Özsermaye işletme için kâr dağıtımını da etkileyen bir göstergedir. Bu bağlamda en özet anlatımı toplam varlıklar ile toplam borçlar arasındaki fark olarak değerlendirilebilir. Özsermaye işletme sahiplerinin ve işletme ortaklarının kendi olanaklarıyla işletmeye sağladıkları kaynaklar ve sermaye yapısı içinde işletmenin finanslama yaklaşımının ölçüsüdür.

Özsermaye işletmelerin kayıtlı sermaye, sermaye taahhütleri emisyon primi, yedekler, net dönem kârı, var ise dönem zararı ve geçmiş yıllar zararlarını kapsar.

3.9.4. Toplam Gelirler

Toplam gelirler; işletmenin ürettiği malların satışları ve bunun dışında işletmenin diğer iş ve işlemlerinden oluşan brüt hasıladır. İşletme gelirlerinin en önemli kısmını üretmiş olduğu mal ve çıktının satışlarından nakit girişler oluşturur. İşletme gelirlerinin bir kısmı cari işletme giderlerini karşılamakta kullanılırlar. İşletmelerin mal ve ürünlerinin bir kısmı hemen parasal değere dönüşerek kasa ve banka gibi cari aktifleri oluştururken, bir kısmı alacaklar ve stoklar halindeki likiditesi daha yavaş olabilecek dönen değerleri oluştururlar. Bu gelirlerin doğru ön görülenmesi işletme giderlerini karşılamada ve optimum stok düzeyini korumada, işletme sermayesinin düzeyini belirlemede etkili olacaktır.

3.9.5. Toplam Giderler

Toplam giderler; işletmelerin üretim dönemi süresince faaliyet alanıyla ilişkili yapmış olduğu harcamalardır. Hammadde, malzeme, işçilik, elektrik ve su giderleri gibi üretim yerlerinde oluşan değişken maliyetler, bina, makine, teçhizat gibi sabit maliyetler yanında yönetim giderleri, finansman giderleri gibi olağan giderler veya olağan üstü giderlerin vb. hepsi işletme giderlerini oluşturur.

Toplam giderler faaliyet dönemi içinde yapılan Gelir-gider Tablosunda da dökümü verilen sabit ve değişken harcamaların toplamı olup, işletmenin söz konusu dönemde yarattığı, gayri safi hasılanın ne kadarlık bir maliyete katlanarak yaratabildiğinin bir göstergesidir (Acar, 2003: 25).

3.9.6.Net Kâr

Net dönem kârı(safi kâr) terimi işletmenin olağan faaliyetlerinden elde ettiği hâsılat ile olağan üstü gelir ve kârlarından olağan dışı gider ve zararlarla vergi ve benzeri yasal yükümlülük karşılıkları düşüldükten sonra kalan kârı ifade eder (Aydın ve diğerleri, 2006: 90).

Net kâr işletmelerin ürettiği çıktılarının satışlarından ve diğer alanlardaki çalışmalarından doğan nakit girişlerden yatırım ve işletme dönemindeki nakit çıkışların düşülmesiyle ortaya çıkan değerdir. Kârlılık ve net kâr finansal performansın ölçülmesinde önemli bir göstergiyi oluşturur. Bu nedenle işletme sahibi ve yöneticileri sağlıklı karar alma ve yatırım finansman ve dividend kararlarında finansal performansın ölçülmesi aşamasında kârlılık rasyolarını kullanırken aktifler ve öz sermayeye ilişkin oranlardan yararlanırlar.

Modern dünyada iktisadın işletmelerin toplumsal hayatın yönlendirilmesinde ne kadar merkezi bir öneme sahip oldukları herkes tarafından kabul edilmektedir. Sermaye piyasasının gelişmesi, para-kredi kuruluşlarının fon kullandırmada daha sağlam temellere dayanma ihtiyacı ve işletmelerin büyüme eğilim günümüzde finansal analizi son derece önemli bir konuma oturtmuştur (Akgüç, 1995:3).

3.10. İŞLETME PERFORMANS ÖLÇÜMLERİNDE FİNANSAL VE FİNANSAL OLMAYAN YÖNTEMLER

Firma performansının bütününe değerlemeye yönelik geçmişten günümüze sürekli gelişen ve değişen pek çok performans değerlendirme yaklaşımı geliştirilmiştir. Bugüne kadar kullanılan ve halen de kullanılmakta olan sadece finansal göstergelere dayalı değerlemenin işletme performansını ölçmede yetersiz kaldığı görülmektedir. İşletmelerde finansal göstergelere dayalı performans değerlemenin eksik yönlerinin fark edilmesi, örgütsel performansın değerlendirilmesinde çok boyutlu performans değerlendirme yaklaşımlarının ortaya çıkmasına neden olmuştur. Çok boyutlu performans değerlendirme yaklaşımları firma faaliyetlerinin tüm boyutlarıyla değerlendirilmesini sağlamaktadır. Bu yaklaşımlar, müşteriler kalite, kârlılık, insan kaynakları, yenilik, esneklik gibi öncelikli yönetim değerlerinin destekleyen geniş çaplı performans göstergelerini kullanmaktadır (Elitaş ve Ağca, 2006: 343).

İşletmelerin performanslarının ölçümünde, finansal yöntemler geleneksel (klasik) yöntemler olarak adlandırılmaktadır. Finansal yöntemler muhasebe verilerine dayalı yöntemlerdir ve genellikle verimlilik ve kârlılık esaslarına dayalı olarak yürütülmektedir. Maliyet analizleri, hacim kâr analizleri, bütçeler, standart maliyet uygulamaları vb. dir. Finansal yöntemlerin eleştirildiği temel husus sadece finansal nitelikleri olayları dikkate almasıdır. Özellikle aktif kârlılığı, öz sermaye kârlılığı ve hisse başına kazanç gibi ölçütler halen en önemli performans ölçme yöntemleri olarak kullanılmaktadır. Ancak bu yöntemler teorik olarak firmanın yarattığı değerin ölçülmesini sağlamaktadır (Çınar, t.y: 312).

Performans ölçmesiyle ilgili en önemli çalışma finansal performansın söz konusu işletme ve sektör için yeterlilik düzeyinin ne olduğu; performansın işletme için hangi ölçülerle değerlendirilmesi gerektiği, seçilen değişkenlerin performansı yansıtır yansıtmayacağıdır.

Finansal performans verileri ile diğer performans verilerinin ilişkilendirilip ilişkilendirilmeyeceği, referansların objektiflik ve sübjektiflik düzeyi, sonuç performans göstergesi olan kârlılık ile ilişkilendirilebilecek kriterler, ölçülen performansın değerlendirilmesi olumsuzlukların düzeltilmesi işletme için gerekirse

yeniden yapılanma çalışmalarına gidilebilmesi, geri bildirimin önemi aynı zamanda sistem yaklaşımının işletmelerde kullanılır şeklini betimlemektedir.

3.11. FİNANSAL ANALİZLERDE KULLANILAN FİNANSAL ORANLAR

Oran ya da rasyo, işletmelerin Bilanço ve Gelir Tablosu gibi ana finansal tablolarında yer alan aktif veya pasif kalemleri arasındaki ilişkiyi gösteren matematiksel bir gösterimdir. İşletme yönetiminin, yönetici veya sahiplerinin işletmenin o anki finansal durumunu veya başarısız bir alanını yorumlamak ve sorununa çözüm bulmak için yaptığı bir dizi çalışmayı içerir.

İşletmelerin finansal oranlarını analiz edebilmek için seçilen işletmelerin BİST’de yayınlanan bilanço ve gelir tablolarından yararlanılır. Finansal performansı ölçmek ve değerlendirmek için finansal tablolardan veri olarak kullanabileceğimiz finansal kalemler değerlendirilir. Bu oranlarla işletmelerin finansal göstergelerini analiz etmek, yorumlamak ve geri bildirim sonucunda işletmelerde düzeltici, düzenleyici girişimlerde bulunmak oran analizleri için işlevsel bir amaçtır.

Finansal analizde kullanım alanı bulan oranlar alt başlıklar halinde incelenebilir.

3.11.1. Likidite Oranları

Likidite oranları özü itibariyle bir işletmenin kısa vadeli borçlarını ne ölçüde karşılayabilecek durumda olduğunu ölçmek ve işletme sermayesinin yeterli olup olmadığını belirleyebilmek için kullanılan oranlardır (Akgüç, 1984: 160).

Likidite açısından işletmeler değerlendirilirken cari oran, asit test oranı (likidite oranı) nakit oran gibi oranlardan yararlanılır.

İşletmelerin likidite oranlarını değerlendirirken özellikle üzerinde durulacak noktalar şunlardır (Aydın ve diğerleri, 2011: 63).

- Dönen varlıkların iş hacmine oranla gösterdiği eğilim,
- Likidite oranlarının geçmiş yıllara göre gösterdiği eğilim,
- Alacakların tahsil edilme durumu,
- Senetli alacakların doğuş durumu,

- Stokların niteliği,
- Kısa vadeli borçların vade yapısının uygunluğu,
- İş hacmine oranla net çalışma sermayesinin uygunluğu,
- İşletmenin kısa vadeli borçlarını ödeme yeteneği,

3.11.1.1. Cari Oran

Cari Oran; dönen varlıkların kısa vadeli borçlara oranıdır. İşletmelerin dönen değerleri kasa, banka, alacak ve stoklardan oluşur. Cari oran bu değerlerin kısa vadeli borçları ödeyebilme gücünü ifade eder.

Cari Oran = Dönen Varlıklar / Kısa vadeli Borçlar, şeklinde formüle edilir.

Cari oran, işletmenin kısa süreli borçlarını (ödeme gücünü) değerlendirmede oldukça kaba bir ölçü olduğu için ‘‘geniş likidite’’ olarak da adlandırılır. Kaba bir ölçü olmasına rağmen ticari banka kredilerinin verilmesinde uygulamada yaygın biçimde kullanıldığı için ‘‘bankacılar rasyosu’’ diye de adlandırılır (Doğan, 2010: 422).

Cari oran hesaplaması sırasında bazı düzeltici hesaplara gereksinim duyulur. Bu düzeltici hesaplar: menkul kıymetler değer düşüklüğü, stok değer düşüklüğü ve şüpheli alacak değer düşüklüğü gibi hesaplardır. Banka hesaplarında bloke edilmiş kısım varsa değerlendirilmelidir.

İşletmeler cari oranı optimal düzeyde tutmalıdır. Cari oran düzeyinin standartlardan düşük ve yüksek olması kârlılık ile risk arasındaki dengenin bozulmasına neden olacaktır. Sektörler arasında farklılıklar olmasına karşın cari oranın çok yüksek tutulması riski arttırırken, kârlılığı olumsuz etkileyecek aynı oranının çok düşük olması da işletmenin borç ödeyebilme gücünü düşürecektir.

3.11.1.2. Asit Test Oranı (Likidite Oranı)

Asit test oranı dönen değerlerden stokların çıkarılması ve kısa vadeli borçlara bölünmesiyle bulunan orandır.

Asit test Oranı = Dönen Varlıklar – (Stoklar / Kısa vadeli borç)

Cari oranı tamamlayan, onu daha anlamlı hale getiren bir orandır (Akgüç, 1984: 161).

Asit test oranında stokların dönen değerlerden düşülmesi likidite bağlamında daha anlamlı sonuçlar vererek arıtılmış bir sonucu ifade edecektir.

Asit test oranının düşük olması her zaman işletmelerin finansal yükümlülüklerini karşılayamama durumunu göstermez. Asit test oranını etkileyen başka önemli başka faktörlerde mevcuttur. Bu faktörleri aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

- Firmaların sermaye yapısı, sermaye arttırma düşüncesi,
- İşletmelerin nakit girişlerindeki düzenlilik ve hızlı dönüş,
- İşletmelerin kısa vadeli borçlarını düzenlenirken oluşturulan vade yapısı,
- İşletmelerin içinde bulunduğu endüstriyel alan.

İşletmelerin cari oranı optimal düzeyde tutulmalıdır. Cari oran düzeyinin standartlardan düşük ve yüksek olması kârlılık ile risk arasındaki dengenin bozulmasına neden olacaktır. Sektörler arasında farklılıklar olmasına karşın cari oranın çok yüksek tutulması riski arttırırken kârlılığı olumsuz etkileyecek bu oranın çok düşük olması da işletmenin borç ödeme kabiliyetini düşürecek.

3.11.2. Kârlılık Oranları

İşletmeler oran analizlerinde kâr ve kârlılık oranlarını da performans göstergeleri arasında değerlendirir ve yorumlarlar. Beklenenin dışında oluşan gelişmeler için gereken önlemleri ivedilikle almaya çalışır. Kâr ve kârlılığın sürmesi ekonomik yaşamda da işletmelerin genel amaçları arasında öncelikli olarak yer alır.

Kârlılık oranları bir işletmenin faaliyetleri sonucunda ölçülü ve yeterli bir kâr sağlayıp sağlayamadığını ölçmeye yarar. Bu konu işletme ve sahipleri açısından çok önemli olmaktadır. Çünkü kâr, yönetimin başarısı olurken, ortakların kısa vadedeki gelirlerinin ve uzun vadede de yatırımlarının değer kazanmasının bir kaynağı olmaktadır (Özdemir, 1999: 39).

İşletmelerin kârlılık oranları aşağıdaki gibi alt başlıklarla incelenebilir.

3.11.2.1. Net Kâr / Aktif Toplamı Rasyosu

İşletmeler bu oranı kullanarak birim varlık başına işletmenin kârını hesaplarlar, kullanımını ve değerlendirilmesi anlamlı bir orandır. Net işletme kârının toplam aktiflere bölünmesiyle hesaplanır.

Net kâr / Toplam varlıklar (Toplam Aktifler)

Farklı büyüklükteki işletmeler ve alanlardaki işletmelerin analizlerinde de kullanıldığında anlamlı sonuçlar oluşturabilir.

Aynı sektörde faaliyet gösteren farklı büyüklükteki işletmelerin kârlılık yönünden karşılaştırılmasına olanak verir. Ayrıca bu ölçüt kullanılarak farklı iştegal sahalarındaki işletmelerin performans yönünde birbiriyle karşılaştırılması da mümkündür (Acar, 2003: 28).

Kârlılık oranları bir işletmenin yatırım ve finansman kârlarının ne derecede uygun olduğunu gösteren oranlardır. Kârlılık oranları, satışlar, daha önemlisi yatırımlar üzerinde elde edilen kârlılığı gösterecek, yöntemin etkinliğini değerlendiren ölçütlerdir (Aydın ve diğerleri, 2006: 107).

3.11.2.2. Net Kâr / Öz Sermaye Oranı

Öz sermayenin kârlılık oranı rasyosu, öz sermayenin getiri oranını hesaplayan bir orandır. Bu rasyo da değerlendirilen birim öz sermaye başına elde edilen net getiridir. Bu rasyoda kullanılan net kâr vergiden sonraki net kâr; öz sermaye ise işletme hissedarlarının işletmeye sağladığı sermayedir. Ortaklarca firmaya yapılan yatırımı etkin kullanılıp kullanılmadığını gösterir.

Net kâr öz sermaye oranının aktif kârlılık oranından farklı finansal kaldıraç seviyesinin etkisidir. Finansal kaldıraç iyi kullanılmışsa öz sermaye kârlılık oranı yüksek olur (Okka, 2009: 82).

Kâr ile sermaye arasındaki ilişkileri ifade etmek üzere finansal rantabilite terimi kullanılmaktadır.

Finansal rantabilite hesaplanırken net kâr işletmenin nominal (esas sermaye), ödenmiş efektif ve öz sermayesine oranlanabilir (Aydın ve diğerleri, 2006: 109).

3.11.2.3. Kâr / Brüt Gelir Oranı (Kâr Marjı)

Faaliyet dönemi sonunda elde edilen gayri safi gelirden faiz dışı giderler ile geçmiş giderleri ve vergileri ve vergileri düşürdükten sonra kalan kârın brüt hasılaya bölünmesi yoluyla hesaplanan kâr marjı en önemli kârlılık göstergesidir. Brüt kâr marjı; net satışlar ile satılan maliyeti arasındaki farkın, satışlara bölünmesiyle hesaplanır. Bu oran firma için son derece önemlidir. Oranın yüksekliği firma için daha değerlidir. Firmanın etkin faaliyet gösterebilmesi için, hammaddeyi, işçilikleri, enerjiyi, genel imalat giderlerini, amortismanları içine alan satılan malın maliyetinin rakiplerinkinden daha düşük olması ve brüt kâr marjının yüksek olması gerekir (Okka, 2009: 112).

$$\text{Brüt kâr marjı} = (\text{Satışlar} - \text{SMM (Satılan malın maliyeti)}) / \text{Satışlar}$$

$$\text{Brüt kâr marjı} = (1 - \text{SMM}) / \text{Satışlar (Okka, 2009: 117)}$$

Brüt kâr marjı ; Net satışlardan satılan malın maliyeti çıkarılarak satışlara oranlamak suretiyle hesaplanmaktadır. Satılan malların satış değerinden satılan malın maliyeti çıkarılarak maliyet kontrolü sağlanmış olur. İşletmeler bu oran ile oransal kârlılık düzeylerinin ölçerken, fiyatlandırma politikasıyla ilgili düzeltme ve düzenlemeleri de değerlendirebilir.

3.11.3 Kaldıraç Oranları (Sermaye Yapısı Oranları)

Finansal kaldıraç veya basitçe kaldıraç oranları olarak da bilinen sermaye yapısı oranları esas itibariyle firmanın uzun süreli yükümlülüklerini yerine getirebilme konusundaki kabiliyetini ortaya koymaya çalışır (Dağlı, 2001:45). Vade yapılarına bakılmaksızın firmanın tüm borçlarını dikkate alacak şekilde hesaplanan oranlar genel kaldıraç oranlarıdır (Dağlı, 2001:47). Özel kaldıraç oranları kapsamında salt uzun vadeli borçlar kullanılır. İşletme taraflarından talep gelirse kısa vadeli borçlar toplam aktifler gibi oranlar da kullanılabilir.

İşletmeler için kaldıraç oranlarının yorumlanmasının ve kullanılmasının önemi büyüktür. Borç ödeme yeteneği işletmeler için hareket kabiliyetini yükselten bir olgudur. Cari oranın aksine kaldıraç oranlarında analiz edilen uzun vadeli borçlardır. Bu borçların irdelemesi sırasında Bilanço ve Gelir Tablosundan

yararlanılır. Bilanço, bir zaman dilimiyle ilgili spesifik borçlanma durumunu gösterirken Gelir Tablosu daha dinamik bir göstergeyle işletmenin o andaki borç durum göstermesi olma yerine faizleri ödeyebilme gücüyle de sonuçlara ulaşır.

3.11.3.1. Toplam Borç/Toplam Aktifler (Toplam Varlıklar) Oranı

İşletmenin toplam borçlarının (kısa vadeli ve uzun vadeli) bilançodaki toplam varlıklara bölünmesiyle bulunan oranlardır. Bu oran analiziyle işletmeler varlıklarının ne kadarını kendisine kredi sağlayan kurumlara borçlu olduğunu görüp irdeleyebilirler.

Toplam Borçlar oranı: Toplam yabancı kaynaklar / Toplam varlıklar (Toplam aktifler) şeklinde kullanılır.

Borç oranı arttıkça sabit nakit çıkışı gerektiren faiz masrafları da artar. Eğer borç oranı çok yüksekse, iktisadi daralmaların olduğu ortamlarda faiz masraflarını karşılayacak düzeyde nakit akışı sağlamada zorluklarla karşılaşabilir. Yeni fonlara ihtiyaç olduğundan yeni kreditorlerin bulunması zor ve maliyet yüksek olacaktır (Aydın ve diğerleri, 2006: 105).

Bu oran işletme varlıklarının hangi ölçüde finansal kurumlarla kredi alarak karşılandığını gösteren bir orandır.

İşletme ortakları ise, bu oranın yüksek olmasını isterler. Çünkü toplam borç oranının yüksekliği, yönetimin paylaşılmamasını da ifade eder. Ancak ortakların oranı devamlı olarak yükselterek kaldıraç etkisinden sınırsız olarak faydalanma olanakları yoktur (Ceylan, 2001: 47).

3.11.3.2. Kısa Vadeli Borçlar /Toplam Pasifler Oranı

Kısa vadeli borçların toplam pasiflere oranı olan bu oranın kısa vadeli borçların, uzun vadeli borçların ve öz sermayenin değerlendirildiği bir oranı ifade eder. Çıkacak oranın küçüklüğü tercih edilir. Bu sonuçta ödeme güçlüğü ve borç ödeme riskleri azalacaktır.

Aktiflerin finansmanında yararlanılan kısa vadeli yabancı işletmelerin kaynakların yüzdesini gösteren bir orandır. Finansman düşünceleri içinde kısa vadeli

yabancı kaynakların dönen varlıklardan fazla olmaması kararı oluşmuştur. Oran sektörler arasında değişiklikler gösterir. Ticaret ve hizmet sektöründe üretim işletmelerine oranla daha yüksek değerlerle karşılaşılır.

3.12. FAALİYET (ETKİNLİK, AKTİVİTE) RASYOLARI

Faaliyet oranları işletme varlıklarının etkin kullanım düzeyini ölçen oranlardır. İşletmelerdeki finansal yönetimin başarılı kararlarından birisi işletme kaynaklarının işletme varlıklarına nasıl ve hangi ölçülerde dağıtılacağıdır.

İşletmelerin faaliyet oranlarının yüksek çıkması buna paralel olarak kârlılık oranlarının da yüksek olması işletmenin finansal performansının yüksek olduğunun ölçütüdür. Bu oranlar aktivite oranları, devir hızı oranları olarak da adlandırılır.

3.12.1. Aktif Devir Hızı Oranı

Satış hasılatının aktif toplamına bölünmesi yoluyla hesaplanan aktif devir hızı oranı, işletmenin sahip olduğu varlıkların ne kadar etkin biçimde hasıla üretebildiğini gösterir. Oranın yüksekliği iyiye işarettir (Acar, 2003: 28).

Toplam aktifin yılda kaç kez döndüğünü gösterir ve firmaya yapılan yatırımların etkin kullanımının bir ölçüsüdür. Yatırım oranı yüksek firmalarda bu oran düşük ve yatırımı az firmalarda yüksektir. Aynı sektörde aktif devir hızı yüksek olan firmaların diğer firmalara oranla aktif varlıklarını daha prodüktif kullandığı anlaşılır. Aktif devir hızı yükseldikçe firmanın kârlılığı artar (Okka, 2005: 94).

Aktif Devir Hızı; $(\text{Net Satışlar} / \text{Toplam Varlıklar})$ oranıyla bulunur. Aktif devir hızı sonuçları işletmenin bulunduğu sektörle ilişkilidir. Bazı endüstri dallarında aktif devir hızı oldukça fazladır. Aktif devir hızı fazla olan sektörlerde risk daha düşük olacaktır. İçecek ve yiyecek işletmeleri aktif devir hızı fazla olan işletmelerdir. Aktif devir hızının düşük olduğu işletmeler atıl kaynakları yoğunlaşmış işletmelerdir.

Aktifler işletmenin yapmış olduğu yatırımların maliyetler cinsinden ifadesi olarak düşünüldüğünde, aktif devir hızı, işletmenin yatırımlarının kaç katı kadar satış

yaptığını (yatırımlara göre satışlarını) gösterir. Aktif devir hızı arttıkça işletmenin etkinliği artar (Sayılğan, 2011: 149).

3.12. 2. Alacak Devir Hızı Oranı

Alacak devir hızı, işletmenin likidite durumunu fotoğraflayan bir aktivite göstergesidir. Alacak devir hızı, belli bir zaman dilimi içinde alacakların tahsil edilebilme sayısını gösteren bir değerdir.

$$\text{Alacak Devir Hızı Oranı} = (\text{Kredili Satışlar/Ticari Alacaklar})$$

Alacak devir hızı genellikle bir hesap dönemindeki kredili satışlar tutarının, yıl sonundaki ticari alacaklar(senetli ve senetsiz) toplamına bölünmesi suretiyle hesaplanmaktadır. Firmaların alacakları, hesap dönemi içerisinde devamlı ve dengeli olarak artış göstermekteyse, dönembaşı ve dönemsonu alacaklarının ortalamasını almak daha uygun olacaktır (Özdemir, 1999: 34).

Ortalama Alacaklar = (Dönem Başı Senetli Senetsiz Alacaklar + Dönemsonu Senetli Senetsiz Alacaklar/2) formülüyle hesaplanır (Özdemir, 1999: 35).

Alacak devir hızı çalışmalarında; aşağıdaki koşullar gözden uzak tutulmamalıdır.

- Alacaklar, salt senetli alacakları değil senetsiz alacakları, şüpheli ve değersiz alacakları da kapsamalıdır.
- Alacak devir hızı analizlerinde kredili satışların kullanılması alacak devir hızı sayısı bakımından daha anlamlıdır. Kredili satışların bulunmaması durumunda net satışlar kullanılabilir.
- Çalışmamıza konu olan içecek ve giyecek gibi mevsimlik dalgalanmalardan daha fazla etkilenen sektörlerde alacak devir hızının mevsimlik olgu ve değişimlerden etkileşim süreçleri daha fazla dikkate alınmalıdır.

Alacak devir hızının yüksekliği, alacaklara az yatırım yapıldığını, maliyetin düştüğünü, firmanın likit olduğunu, borç ödeme gücünün arttığını, karların yükseldiğini gösterir. Ayrıca firmanın peşin ve düşük vadeli satışlara yöneldiğini, pazarda iyi konumda olduğu anlaşılır. Oran aşırı yüksekse firmanın sermaye ve nakit

yönünden sıkıntılı bulunduğunu kredili satışta yeterince bulunamadığını ifade eder. Bu sınırın ne olduğunun analizci tarafından bilinmesi gerekir. (Okka, 2005: 93)

Satışların kalış süresi olarak da değerlendirilirken bu oran alacakların günlük ortalama satışlara bölünmesi ile bulunmaktadır. İşletmenin satış sonrasında nakit elde etmeden önce ortalama bekleme süresini göstermektedir (Birigham ve Houston, 2014: 103).

Alacak devir hızı, alacakların aktivitesi doğrultusunda planlanan yeni alanlara yatırımlara olanak sağlayacağı için anlam kazanacaktır. Aktivite(faaliyet) oranlarının yüksek olması işletmeler için önemli bir sonuçtur. Bu bağlamda karlılık oranları da yüksek olursa finansal performans olumlu etkilenecektir.

3.12.3.Stok Devir Hızı Oranı

Stok devir hızı işletmelerin ellerinde bulunan mamul, yarı mamul, hammadde ve malzeme stoklarının belirli bir zaman dilimi içinde kaç defa yenilendiğini, devrettiğini göstermektedir.

Stok devir hızı, stokların likiditesini gösteren bir ölçü olup, stoklarla satış arasındaki ilişkiyi verir (Aydın ve diğerleri, 2011: 71).

Bu oran, incelenen döneme ait gelir tablosundan yıllık satışlar rakamı ile aynı döneme ait bilançolardaki stok değerleri veya ortalamaları ile oluşur (Usta, 2008:115).

Stok devir hızı oranı, işletmedeki stokların aktivitesini gösteren orandır. Oran devir hızının yüksek çıkması, işletmelerin faaliyetlerindeki etkinliği anlatır. Buradaki önemli husus satış kaybına yol açmayacak optimal stok miktarını saptamaktadır. Stokların devir hızı oranının düşük olması, stoklara yeterli hareket verilemediğini, stokları oluşturan elemanlardan bazılarının satılamayan mallar olduğunu ifade eder (Usta, 2011:117).

Üretim işletmelerinde stok devir hızı oranları; mamul, yarı mamul, hammadde ve malzemeler için ayrı ayrı değerlendirilir.

Stok Devir Hızı Oranı= Satışların Maliyeti/ Stoklar formülüyle hesaplanır. Mamul stok devir hızı; mamul stoklarının belirli bir dönem içinde kaç defa eritildiğini gösteren orandır. Stok hareketleri yıl içinde büyük dalgalanma

gösteriyorsa ortalama stok her ay sonundaki stok rakamlarının basit aritmetik ortalamasının alınmasıyla bulunur (Büker vd., 2011:100).

Mamul stok devir hızını bulabilmek için aşağıdaki oran kullanılır.

(Satılan Mamul Maddeleri Maliyeti / Dönem Başı Stok) + (Dönem Sonu Stok/2)

Yarı Mamul Stok Devir Hızı Oranı = Yıl İçinde Kullanılan Yarı Mamüller/ Yarı Mamül Ort. Stokları Hammadde Stok Devir Hızı Oranı = (Yıl İçinde Kullanılan Hammadde/ Hammadde Ortalama Stokları) şeklinde bulunur.

Stok devir hızı oranlarıyla bulunan stok devir hızının yüksek olması, işletme için tercih edilen bir sonuçtur.

Stok devir hızının işletme çıkar ve koşullarına uygun olması realize edilmiş stok miktarı bulundurulması tercih edilen yönetsel bir sonuçtur.

Stok devir hızının yüksek olması istenilen bir durum olup, diğer koşullar değişmeden daha fazla kar elde edilmesine olanak sağlayacaktır. Böylece işletmelerin stoklara daha az kaynak ayırmaları sağlanacağından kar marjı düşülerek daha fazla satış olanağı elde edilecektir. Stok devir hızının düşüklüğü ise, stok tutma maliyetinin yüksekliğini, işletmenin fon ihtiyacının artacağını ve üretilen mamullerin satış ihtimalinin zayıflığının göstergesi olarak kabul edilir (Büker vd.,2011; 20).

3.13. İŞLETME GİDER ORANI

İşletme gider oranı; tüm işletme giderlerinden amortismanlar düşüldükten sonra kalan değer brüt hasılaya oranlanmasıyla elde edilen orandır. Bu oranın değerinin düşük olması tercih edilir. Bu oran analiziyle toplam hasılanın yüzde kaçının işletme giderlerine kullanıldığı bulunur.

3.14. FAİZ GİDER ORANI

Faiz gider oranı işletmelerin finansman giderlerinin düzeyini gösterir. Kullandıkları kredi faizleri vb giderlerin düşük olması işletmelerin yeğledikleri bir sonuçtur. Bu oranda toplam faiz giderleri brüt hasılaya oranlanır.

3.15. NET GELİR ORANI

Net Gelir Oranı, Net gelirin brüt hasılaya oranıdır. Net gelir toplam brüt hâsıladan tüm giderler düşüldükten sonra kalan değerdir. Bu oranda bulunan net gelir brüt hasılaya oranlanır. Kâr marjıyla ilgili orandan farklı bir orandır.

3.16. FİNANSAL ORANLARIN YORUMLANMASININ ÖNEMİ VE ÖZELLİĞİ

Finansal oranlar; finansal analizeciler yatırımcılar, yöneticiler ve firmayla ilgilenenler tarafından firmanın finansal performansını ölçmek için sıkça kullanılır. Finansal analiz bir bilimden daha çok sanattır. Analiz yapan kimsenin tecrübesine ve amacına bağlı olarak, bir oran seti, firmanın finansal durumu hakkında çok şeyler söyleyebilirler (Okka, 2005:102).

Burada önemli olan oranların yıllara göre mukayese edilmesi ve ayrıca rakiplerin oranlarıyla veya sektör ortalamasıyla karşılaştırılarak yorumlanmasıdır. Böylece firmanın mevcut enstantane fotoğrafı çekilir ve tespit edilen zayıf taraflarıyla ilgili kararlar alınarak zayıflıklar giderilmeye çalışılır. Analizci oranla birlikte, yüzde ve yatay analizini de on, on beş oran kullanılmalı ve çok oran kullanılarak amaç gözden kaçırılmamalıdır (Okka, 2005: 102). İşletmeler performans değerlendirmeleri sırasında ve yorum analiz aşamasında doğru ve net sonuçlara ulaşabilmek için; hedeflerini açık olarak belirlemek performans ölçüt ve kriterleri pragmatik saptamak, geri bildirim sonucunu değerlendirmek, gelişmeleri izlemek, anlık izlemeler yerine trend halinde değerlendirmek ve format halinde raporlama yapmak gibi belirleyici ve sistemli çalışırsa yorum ve analizlerde daha rasyonel sonuçlara ulaşabilir.

İşlemlerin değer dinamiklerinin yönetilmesinde kararlar, kaynaklar ve amaçlar arasındaki sıkı bağın anlaşılması çok önemli bir hal almıştır. Aynı öneme sahip bir diğer konuda performans ölçütlerinin rolüdür. Performans ölçütleri kullanılarak yapılan performans değerlendirme ile verilen kararların uygulanması izlenebilir ve verilen kararlar başarısız sonuçlar doğurduğunda, bunların nasıl geliştirilebileceği belirlenebilir. Karar vericiler, birbiriyle çelişen seçenekler

arasından en uygun karara ulaşmak durumundadır. Çoklu ve genellikle birbiriyle uyuşmayan kriterlerin olduğu durumlarda bir probleme çözüm getirebilmek çok kriterli karar verme analizlerinden yararlanılmaktadır (Kutay, 2010: 83).

Oran analizi yapılırken özellikle göz önünde bulundurulması gereken hususlar şunlardır (Usta, 2005: 81):

- a. Az sayıda ancak firmaların durumunu belirleyecek oranların hesaplanmasına özen gösterilmelidir.
- b. Oranların hatalı yorumlanmasından kaçınılmalıdır, yorumda belirsizlik varsa o oran kullanılmamalıdır.
- c. Mevsimlik ve dönemsel hareketlerin bilanço değeri ve oranlar üzerindeki etkileri dikkate alınmalıdır.
- d. Oranlar yorumlanırken işletme ile ilgili çeşitli kaynaklardan yararlanılmalıdır.
- e. Yorumlarda fiyatlar genel seviyesinin etkileri dikkate alınmalıdır.
- f. Aynı endüstride faaliyet gösteren firmaların aynı türdeki oranları ile karşılaştırma yapılırken, firmaların tam olarak birbirine benzemeyecekleri dikkate alınmalıdır.

İşletmelerin en genel amacı sürdürülebilir karlılık ve işletme yaşamındaki devamlılıktır. İşletmeler bu amaçlarına ulaşmak için işletmenin öz sermaye, satış ve aktif karlılığını en büyükleme çabaları yanında likidite sorunlarıyla karşılaşmamayı planlarlar. Stok, aktif, ve alacak devir hızlarını optimal düzeyde tutmayı amaçlarlar. Yabancı kaynak kullanımında iyi bir yerde olmayı borç ödeme gücünü ve optimal sermaye yapısını yitirmemeyi hedeflerler. Bu amaçlarını gerçekleştirmeleri finansal performanslarını da yükseltecektir. Üçüncü bölümdeki teorik performans bilgileri dördüncü bölümdeki BİST'te yer alan 12 işletmenin finansal performansının değerlendirilmesiyle sonuçlar somutlaştırılmıştır.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

FİNANSAL PERFORMANSI TOPSIS YÖNTEMİYLE ANALİZ ETMEYE

YÖNELİK BİR UYGULAMA

4.1. ARAŞTIRMANIN AMACI VE ÖNEMİ

Tarıma dayalı sanayi işletmeleri kapsamı altında gıda ve içecek sektörü özel bir önem teşkil etmektedir. Ülke ekonomisinde önemli bir yer tutan gıda sanayi aynı zamanda en eski sanayi koludur. İçecek sektörü de değişen tüketici tercihleriyle birlikte gün geçtikçe yoğun talep kazanmaktadır.

Bu çalışmanın amacı; Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren gıda ve içecek sektöründeki 12 şirketin TOPSIS yöntemiyle finansal performanslarının değerlendirilmesidir. Şirketlerin 7 tanesi gıda sektöründen 5 tanesi içecek sektöründen seçilmiştir.

4.2. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Bu çalışmada 12 şirketin 2009-2013 yıllarına ait Bilanço (Finansal Durum Tablosu) ve Gelir Tablolarından elde edilen finansal veriler kullanılmıştır. 12 şirket Borsa İstanbul'a kote olan şirketlerdir. Araştırmaya konu olan şirketlerin verileri; KAP (Kamuyu Aydınlatma Platformu) ve BİST'in internet sitelerinden elde edilmiştir. Seçilen finansal oranlar; likidite, faaliyet, karlılık ve kaldıraç durumlarını gösterecek oranlardır.

Yöntemin uygulanmasında kullanılan performans kriteri, finansal oran analizinde kullanılan oranlardır. İşletmelerin faaliyet raporlarına göre hesaplanan oranlar veri seti olarak kullanılmıştır.

Şirketlerin finansal göstergeleri 5 yıl için hesaplanmış, ancak bütünsel bir değerlendirme yapabilmek için çok kriterli karar verme tekniklerinden biri olan TOPSIS yöntemi kullanılmıştır. TOPSIS yöntemi tüm kriterleri (performans göstergelerini) çözüme dahil edip tek bir sonuç çıkarmaktadır. Finansal performans çalışmalarında TOPSIS yönteminin kullanılması anlaşılabilirliği ve işlevselliği artırırken analizleri kolaylaştırmaktadır. Bu analizde de performans göstergeleri ve ağırlıkları

TOPSIS yönteminde kullanılarak 12 şirketin finansal performansları gıda ve içecek sektöründe karşılaştırılarak değerlendirilmiştir. Bir bütün olarak tarıma dayalı sanayi işletmeleri altında yer alan gıda ve içecek sektörü firmalarının hem bütün olarak hem de gıda ve içecek sektörleri kendi içinde ayrı ayrı olarak etkinlikleri yıllar bazında saptanmış ve performans sıralaması yapılmıştır. Analizler Microsoft Office Excel programı yardımıyla gerçekleştirilmiştir.

4.2.1. Araştırma Kapsamına Alınan İşletmeler ve Kullanılan Finansal Oranlar

2009-2013 yılları arasında analiz kapsamında incelenecek şirketler ve kullanacağımız BİST işlem kodları Tablo 4’de gösterilmiştir. Seçilerin şirketlerin birbirleriyle ilişkili ve anlamlı sonuçlar vermesi amacıyla 5 içecek ve 7 gıda sektörü şirketi seçilmiştir.

Tablo 4: Seçilen Şirketler

BİST İŞLEM KODU	İŞLETME ADI
KRSTL*	KRİSTAL KOLA
CCOLA*	COCA COLA İÇECEK
KERVT	KEREVİTAŞ GIDA
KNFRT	KONFRUT GIDA
MERKO	MERKO GIDA
PETUN	PINAR ET VE UN
PINSU*	PINAR SU
SKPLC	ŞEKER PİLİÇ
SELGD	SELÇUK GIDA
TATGD	TAT GIDA
ERSU*	ERSU GIDA
ULKER	ÜLKER BİSKÜVİ

Uygulamada kullanılan finansal oranlar, işletmelerin likidite durumu, işletme varlıklarının etkin kullanımı, finansal yapı ve karlılık durumu hakkında bilgi

verebilecek nitelikteki oranlar arasından seçilmiştir. Analizde kullanılan finansal oranlar ve hesaplanma yöntemleri Tablo 5’de gösterilmiştir.

Tablo 5: Çalışmada Kullanılan Finansal oranlar

Kullanılan Oranlar	Sembolü
1.a.Cari Oran = D. V./ K.V. B.	(CO)
1.b.Asit Test Oranı = Dön.Var. - Stok./ K.V.Borç.	(LO)
2.a.Finansal Kaldıraç Oranı = Top.Aktif./Top.Kayn.	(FK)
2.b. KVKYK/Toplam Aktif	(KVBA)
3.a.Stok Devir Hızı Rasyosu = Sat.Maliyeti/ Ort.Stok.	(SDA)
3.b.Alacak Devir Hızı Rasyosu = Sat.Gelir./Ort.Tic.Alac.	(ADH)
4.a. Brüt Kar Marjı = Brüt Kar/Satış.Gelirleri	(BKM)
4.b.Faaliyet Kar Marjı = Faaliyet Karı/ Satış.Gelirleri	(FKM)
4.c. Satışların Karlılığı = Dönem Karı/ Satış.Gelirleri	(SZ)
4.d.Mali Rantabilite Oranı = Dönem Karı/ Özkaynaklar	(MRO)

4.3. TOPSIS YÖNTEMİ VE AŞAMALARI

Bilgisayarların devreye girmesiyle finans alanındaki gelişim hız kazanmış, finansal yöneticinin uygulanabilir ve isabetli kararlar vermesine katkı sağlayacak yararlı verileri sunan bilgi sistemleri gelişmiştir. Önceleri tanımlayıcı bir çalışma niteliğinde olan finans fonksiyonu, sonraları analitik bir uzmanlık haline dönüşmüştür. Özellikle fon tedariki sınırlı olan bir alandan, varlıkların yönetimi, sermayenin tahsisi ve bir bütün olarak işletmenin finansal değerlendirilmesi alanına yönelmiştir. Günümüzde, bu fonksiyonun genel yönetim içindeki önemi gittikçe artmaktadır. İşletme yönetimi sırasında; likidite, sermaye tedariki, çok amaçlı finansal planlamaların yapılması, bilanço analizi, tahvil ve hisse senedi ihracı gibi

gibi konular ön planda bulunmaktadır. Böylece finans yönetimi, işletmenin temel amaçlarına ulaşmayı sağlayıcı finansal politika ve stratejileri saptamak, bu politika ve stratejilere uygun planlar hazırlamak, bunların uygulanmasını sağlamak, analiz etmek ve sonuçları denetlemek gibi görevler üstlenmiştir (Usta, 2008: 20).

Günümüzün dinamik ekonomik koşullarında işletmelerin değerlendirilmesinde sadece finansal tablolardan elde edilen oranların kullanılması yeterli olmamaktadır. Çok kriterli karar verme süreçleri, karmaşık karar problemlerinin bilimsel ve analitik bir çerçevede ele alınarak karar vericiye çözüme ulaşmasında yardımcı olmaya çalışan prosedürler bütünü olarak ortaya çıkmıştır. Bu açıdan son yıllarda kullanılan çok kriterli karar verme yöntemleriyle, birbirleriyle çelişebilen kriterlerin basit düzeyde karar almaya yardımcı olmalarıyla geniş kullanım alanına sahip olmuşlardır (Çınar, 1999: 14-15, Saldanlı ve Sırma, 2014: 186).

Bilimsel anlamda karar verme sürecinde, Çok Kriterli Karar Verme (Multi Criteria Decision Making-MCDM) iki gruba ayrılır. Bunlar; Çok Özellikli Karar Verme (Multi Attribute Decisions Making-MADM) ve Çok Amaçlı Karar Verme (Multi Objectives Decisions Making-MODM)'dir. İki grup arasındaki en büyük fark önceden belirlenmiş alternatifin varlığıdır. Çok Özellikli Karar Verme (ÇÖKV), alternatiflerin önceliklerinin saptanması problemleriyle ilgilenirken, Çok Amaçlı Karar Verme (ÇAKV), amaçlanan birden çok fonksiyonun başarılmasındaki problemlerin en uygun çözümüyle ilgilidir. Alınacak karar; değerlendirme, öncelik verme, seçim gibi çoklu ve genellikle birbiriyle çelişen özellikleri bulunan alternatifler arasında tercih yapmaktır. Çok Özellikli Karar Verme (ÇÖKV) Yöntemleri gerçek hayat problemlerinin çözümünde yaygın olarak kullanılmaktadır (Dashti, 2010: 611).

İşletmelerde kullanılan birçok, çok kriterli karar verme tekniği vardır. İşletmeler birden çok alternatifini değerlendirme durumunda işletmenin verilerine ve beklentilerine uygun olarak istediği bir tekniği seçebilecekleri gibi birden fazla karar verme kriterinden yararlanabilirler.

Yöntemler, kendi içinde geliştirilmekle birlikte en çok kullanılan yöntemler genel itibarıyla AHP, TOPSIS, VIKOR, ELECTRE, PROMETHEE şeklindedir. Yöntemlerin her bir karar vermeye farklı bir perspektifle yaklaştığından herhangi

birinin diğereine üstünlüğünü tartışmak- doğru bir yaklaşım değildir (Saldanlı ve Sırma, 2014: 187).

TOPSIS (Technique For Order Prefence by Similarity to Ideal Solution) tekniğı 1981 yılında Hwang, C.L ve Yoon K.'nin çalışmalarıyla geliştirilmiştir. 1993 yılında Hwang, C.L, Lai, YJ, Liu TY'nin çalışmasıyla desteklenmiştir.

ÇAKV yöntemleri bir çok sektör için ideal seçimin belirlenmesinde veya performans değerlendirme çalışmalarında sıklıkla kullanılan yöntemlerdir. ÇAKV yaklaşımı 1970'li yıllarda önce yöneylem araştırması ve karar teorisi alanlarında kullanılmış ve daha sonra finansman alanında uygulanmıştır (Bülbül ve Köse, 2009: 2).

Çok kriterli karar almanın temel adımları genel olarak;

- a. Sistemin kapasitesini, sistemin hedefleriyle ilişkilendirilecek değerlendirme kriterinin belirlenmesi,
 - b. Hedeflere ulaşmak için alternatiflerin oluşturulması,
 - c. Belirlenen kriter açısından alternatiflerin değerlendirilmesi,
 - d. Alternatiflerden birinin "optimal" kabul edilmesi,
 - e.Eğer nihai çözüm kabul edilmezse yeniden bilgi toplanması ve çok kriter optimizasyonunun yenilenmesi yoluna gidilir.
 - f. En uygun çok kriterli metodunun uygulanması
- şeklindedir (Saldanlı ve Sırma, 2014: 188).

TOPSIS yöntemi çok amaçlı karar verme tekniklerinden en çok kullanılanlarındandır. Bu teknik işletmelerin finansal performanslarının değerlendirilmesinde anlamlı ve anlaşılır sonuçlar verir. TOPSIS yöntemi pozitif ideal ve negatif ideal çözüm sarmalında işletme için optimal çözümün; pozitif ideal çözüme en yakın negatif ideal çözüme en uzak noktasında oluşacağı algısına dayanan bir varsayımdan hareketle geliştirilmiş bir yöntemdir ve günümüzün rekabetçi ortamında işletmelerin değerlendirilmesinde ve karşılaştırılmasında çoklu finansal oranları göz önüne alarak çok kriterli karar verme problemlerinin çözümünde kullanılır.

TOPSIS Yöntemi (Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution) Yoon ve Hwang tarafından 1980 yılında ELECTRE yöntemine bir seçenek

olarak geliştirilmiştir ve çok ölçütlü karar verme yöntemleri arasında en yaygınlarından biri olarak kullanılmaktadır. Metodun temel düzeni; seçilmiş seçenek, bir tür geometrik anlamda ideal çözüme en kısa uzaklıkta ve negatif-ideal çözümden en uzak uzaklıkta olmalıdır. TOPSIS metodu her bir ölçütün tekdüze bir şekilde artan ya da azalan fayda eğilimine sahip olduğunu varsaymaktadır. Bundan dolayı, ideal ve negatif-ideal çözümleri tanımlamak kolaydır. Öklid uzaklığı yaklaşımı seçeneklerin ideal çözüme göreli yakınlıklarını değerlendirmeyi amaçlamaktadır. Böylece bu göreli uzaklıklarının karşılaştırılmalarının bir serisi aracılığıyla seçeneklerin tercih sırası çıkarılabilmektedir. Daha sonraları bu düşünce Zeleny (1982) ve Hall (1989) tarafından da uygulanmıştır. Yoon (1987) ve Hwang, Lai ve Liu tarafından geliştirilmiştir

TOPSIS yöntemi ÇÖKVY'den biri olarak ekonomi/yönetim problemleri, veri tabanı seçimi, muhasebe ve finans, sermaye yatırımı, karar destek, üretim, makroekonomik planlama, pazarlama, ürün tasarımı, pazarlama stratejisi, planlama, portföy seçimi, risk analizi, başvuru değerlendirmeleri, grup karar verme, tesis yeri seçimi, kaynak tahsisi, politika/strateji, ulaştırma, silah kontrolü, eğitim, çevresel kararlar, sağlık, kamu sektörü, pazar seçimi, portföy seçimi, bilgisayar ve bilgi seçimi gibi alanlarda kullanılabilmektedir (Özer, 2010: 115).

TOPSIS yöntemindeki tek varsayım her ölçütün ya monoton artan ya da monoton azalan tek yönlü bir faydası olduğu varsayımıdır.

Aşağıda TOPSIS yönteminin adımları açıklanmıştır (Dumanoğlu ve Ergül, 2010:105-107, Korkmaz ve Uygurtürk, 2012: 103-105).

1. Adım: Karar Matrisinin (A) Oluşturulması

Karar matrisinin satırlarında üstünlükleri sıralanmak istenen karar noktaları (alternatifler), sütunlarında ise karar vermede kullanılacak değerlendirme kriterleri yer almaktadır. A matrisi analizi yapacak karar verici tarafından oluşturulan başlangıç matrisidir. Karar matrisi aşağıdaki gibi gösterilir:

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

A matrisindeki A_{ij} simgesi bu matristeki i alternatifinin j kriterine göre gerçek değerini ifade etmektedir. Satırlar seçenekleri sütunlar ise kriterleri temsil eder. A matrisinde m karar noktası(alternatif) sayısını, n değerlendirme kriteri sayısını vermektedir.

2. Adım: Normalize Edilmiş Karar Matrisinin (R) Oluşturulması

Normalizasyon işleminin gerçekleşmesinde farklı teknikler bulunmaktadır. Vektör normalizasyonu sıklıkla kullanılan bir yöntem olarak ortaya çıkmaktadır. Normalize Edilmiş Karar Matrisi, A matrisinin elemanlarından yararlanılarak ve aşağıdaki formül kullanılarak hesaplanmaktadır.

(1)

$$R_{ij} = \frac{a_{ij}}{\sqrt{\sum_{k=1}^m a_{kj}^2}}$$

$(i = 1, \dots, m ; j = 1, \dots, n)$

R matrisi aşağıdaki gibi elde edilir.

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

3.Adım : Ağırlıklı Standart Karar Matrisinin (V) Oluşturulması

Öncelikle değerlendirme kriterlerine ilişkin ağırlık değerleri (w_i) belirlenir. Daha sonra R matrisinin her bir sütunundaki elemanlar ilgili w_i değeri ile çarpılarak Ağırlıklı Standart Karar Matrisi (V) matrisi oluşturulur. V matrisi aşağıda gösterilmiştir

Normalize edilmiş karar matrisinin elemanları her bir kriter verilen önem doğrultusunda ağırlıklandırılır.

$$V_{ij} = \begin{bmatrix} w_1 r_{11} & w_2 r_{12} & \dots & w_n r_{1n} \\ w_1 r_{21} & w_2 r_{22} & \dots & w_n r_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ w_1 r_{m1} & w_2 r_{m2} & \dots & w_n r_{mn} \end{bmatrix}$$

Değerlendirme kriterlerine ilişkin ağırlıklar $w_1, w_2, \dots, w_n$ şeklinde belirlenir. Oluşturulacak ağırlıklı normalize edilmiş karar matrisi için, R matrisinin sütunlarındaki değerler ilgili değerlendirme kriteri ağırlık değerleri ile çarpılarak V matrisinin sütunları hesaplanmaktadır.

4.Adım : İdeal A^+ ve Negatif İdeal A^- Çözümlerin Oluşturulması

TOPSIS yöntemi, her bir değerlendirme kriterinin monoton artan veya azalan bir eğilime sahip olduğunu varsaymaktadır. İdeal çözüm setinin oluşturulabilmesi için V matrisindeki ağırlıklandırılmış değerlendirme kriterlerinin yani sütun değerlerinin en büyükleri (ilgili değerlendirme faktörü minimizasyon yönlü ise en küçüğü) seçilir. İdeal çözüm ağırlıklı normalleştirilmiş karar matrisinin en iyi performans değerlerinden oluşmakta iken; negatif ideal çözüm en kötü değerlerinden oluşmaktadır. İdeal çözüm setinin bulunması aşağıda gösterilmiştir. Bu aşamada ağırlıklandırılmış matriste her bir kolonda yer alan maksimum ve minimum değerler tespit edilmektedir.

$$A^+ = (\max_i v_{ij} | j \in J), (\min_i v_{ij} | j \in J')$$

$$A^- = \left\{ (\min_i v_{ij} | j \in J), (\max_i v_{ij} | j \in J') \right\}$$

J fayda J' kayıp değerini gösterir.

$$A^+ = \{v1+, v2+, \dots, vn+\} \text{ (maksimum değerler)}$$

$$A^- = \{v1-, v2-, \dots, vn-\} \text{ (minimum değerler)}$$

Maksimum değerler fayda değerleri seti ve minimum değerler maliyet değerleri seti olarak da adlandırılır.

5.Adım: Alternatifler Arasındaki Mesafe Ölçülerinin Hesaplanması

İdeal noktaların tanımlanmasının ardından 5. adımda maksimum ve minimum ideal noktalara olan uzaklık değerleri aşağıdaki formüller yardımıyla hesaplanmaktadır (Mahmoodzadeh ve diğerleri, 2007: 337).

Bu aşamada her bir alternatifin pozitif ideal çözümden (S_i^*) ve negatif ideal (S_i^-) çözümden mesafesi hesaplanmıştır.

$$S_i^+ = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^+)^2} \quad i = 1, 2, \dots, m$$

$$S_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^-)^2} \quad i = 1, 2, \dots, m$$

Her bir alternatife ilişkin ölçüt değerinin pozitif ideal ve negatif ideal çözüm setinden uzaklıklarının saptanmasında ‘‘EUCLIDIAN’’ uzaklık yaklaşımı kullanılmaktadır.

6.Adım : İdeal Çözüme Göreli Yakınlığın Hesaplanması

Her bir alternatifin ideal çözüme göreli yakınlığının (C_i^*) hesaplanmasında ideal ve negatif ideal ayırım ölçülerinden yararlanılmaktadır. Burada kullanılan ölçüt, negatif ideal ayırım ölçüsünün toplam ayırım ölçüsü içindeki payıdır. İdeal çözüme göreli yakınlık değerinin hesaplanması aşağıdaki formülde gösterilmiştir.

$$C_i^+ = \frac{S_i^-}{S_i^- + S_i^+} \quad i = 1, 2, \dots, m$$

Burada C_i^* değeri $0 \leq C_i^* \leq 1$ aralığında değer alır ve $C_i^* = 1$ ilgili karar noktasının ideal çözüme, $C_i^* = 0$ ilgili karar noktasının negatif ideal çözüme mutlak yakınlığını göstermektedir.

7. Adım : Her Bir Alternatifin Göreceli Sıralamasının ve Puanının Bulunması

Bir önceki adımda elde edilen değerler, büyüklük sırasına göre dizilerek karar noktalarının (alternatiflerin) önem sıraları belirlenmektedir.

4.4. ÇOK KRİTERLİ KARAR VERME YÖNTEMLERİNDEN TOPSIS'İN YAZINDAKİ YERİ

1999'da Maher ve Anderson kurumsal yönetim ve şirket performansı ilişkisini TOPSIS yöntemiyle analiz etmiştir. Araştırma sonuçlarını finansal pazarlardaki etkinlik ve gelişme, endüstriyel rekabetin artması ve finans kaynaklarının kullanımındaki devingenlik, ülke ekonomisini etkileme yönündeki sonuçlar bağlamında irdelemiştir.

Deng, Yeh ve Willis (2000) yılındaki çalışmalarında finansal oranları kullanarak işletmelerin finansal durumlarını analiz etmişler ve bu tür analizlerde TOPSIS yönteminin etkili bir yöntem olduğunu savunmuşlardır. Aynı yıl içinde (2000) Feng ve Wang TOPSIS yöntemini havayolu şirketlerine uygulamışlardır. İşletme performanslarının değerlendirilmesinde finansal göstergelerin etkinliğini saptamışlardır.

Black, Jang ve Kim (2003) çalışmalarında kurumsal yönetim ve firma değeri arasındaki anlamlılık düzeyini irdelemişlerdir.

2003 yılında Yurdakul ve İç, otomotiv sanayi ile ilgili bir araştırma yapmışlar her yıl için elde edilen performans puanlarını hisse senedi değerleri ile karşılaştırmışlardır. 1998 ve 2001 yıllarını içeren analizlerinde 2001 finansal krizi ve borsadaki değişkenliği saptamışlardır. Çalışmada otomotiv sektöründe faaliyet gösteren beş adet büyük ölçekli otomotiv firmasının değerlendirilmesinde her yıl farklılık gözlemlendiği durağan veya doğrusal olmadığı izlenmektedir. 2003 yılındaki bir diğer çalışma Drobetz, Schillhofer ve Zimmerman üçlüsünün kurumsal yönetimdeki kalite ve firma değeri arasındaki ilişkiyi saptayan araştırmasıdır. Bu yazarlar temettü gelirlerinin özsermaye maliyeti olarak kullanıldığında beklenti ve öz sermaye maliyeti arasındaki negatif ilişkiyi TOPSIS yöntemi ile yakalamışlardır.

2004 yılında gıda şirketleri Sekreter, Akyüz ve Çetin tarafından TOPSIS ve Analitik Hiyerarşi yöntemi ile analiz edilmiş, oran analizleri kullanılarak kredibilite skorları hesaplanmıştır.

2004 yılında Akkaya havayolu işletmelerinin performansını TOPSIS yöntemi ile analiz etmiştir. Faaliyet, üretim ve pazarlama gibi üç alanda ele alınan havayolu şirketlerinin performansları değerlendirilmiştir.

2005 yılında Yurdakul ve İpek malzeme taşıma sistemleri ve bunların seçimleri ile ilgili performansları TOPSIS ve Analitik Hiyerarşi yöntemi ile analiz etmiştir. Bu çalışmanın özgün yanı, yeni bir karar destek sisteminin geliştirilmesidir.

Bu çalışmada, malzeme taşıma sistemleri seçiminin daha kolay ve doğru yapılmasına yardımcı olacak bir karar destek sistemi üzerinde çalışılmıştır. AHP VE TOPSIS analizlerinde bu örnek için RT-100 ekonomik analiz aracının uygun olduğunu göstermektedir. Yazarlar bu yöntemlerin yanında duyarlılık analizlerinin de yapılmasının daha uygun olacağına karar vermişlerdir.

2006 yılında Baysal ve Tecim katı atık sahası seçimi ile ilgili analizleri TOPSIS VE Electre kullanarak coğrafi değişkenlerden yararlanıp atıklar için ideal bölge bulmaya çalışmışlardır.

2007 yılında kaliteli kurumsal yönetim ve firma değeri etkileşimi Kyereboah ve Coleman'ın çalışmalarında yer almıştır. Kurumsal yönetim notu yanında üst yönetim kurulunun ve yönetim kurulunun niteliksel durumu bakımından da incelenmiştir. Bu bağlamda finansal performans, piyasa değeri ve kaliteli kurumsal yönetim uygulamaları arasında anlamlı ilişkilere ulaşılmıştır.

Eleren ile Karagül (2008) yılında 20 yıllık Türkiye ekonomisi performansını (1986-2006) makro değişkenler ile analiz etmişler başarılı yılları sıralamışlardır. 1986 yılını başarı yönüyle yıldız yıl olarak saptamışlardır.

2008 yılında Abbasi, Hemmati ve Abdolshah bir İran bankasındaki hesapların kârlılık düzeyini analiz etmişler en iyi hesap türünün cari hesap olduğunu açıklamışlardır.

Nesrin Alptekin 2009'da 12 adet emeklilik yatırım fonunun performansını TOPSIS yöntemi ile incelemiştir. Yatırım fonlarına ilişkin sonuçlar bulunmuş, TOPSIS sonuçlarıyla diğer beş adet performans tekniğinin sonuçları ile ilişki karşılaştırılmamıştır.

Dumanoğlu (2010) çalışmasında 2004-2009 yılları arasındaki İMKB verileriyle 15 çimento şirketinin TOPSIS yöntemiyle değerleri puanlanarak sonuçları incelenmiş finansal performans karşılaştırması yerine işletmelerin performans sonuçlarına bakılmıştır.

Özer, Öztürk ve Kaya 2010'da 2007-2008 yıllarına ait 24 gıda şirketinin (İMKB' de işlem gören) finansal verilerini alarak TOPSIS, VERİ ZARFLAMA ve KÜMELEME yöntemleriyle analiz etmişler her teknikte farklı sonuçlara ulaştıklarından anlamlı sonucu bulmaya çalışmışlardır.

2007 ve 2008 verileri 24 şirkette analiz edilmiştir. 2007 için iki sonuç karşılaştırıldığında VZA ya göre etkin çıkan işletmelerin sadece üç tanesi TOPSIS analizinde ilk ona girebilmiştir. 2008 yılında ise VZA ya göre etkin işletmelerin 4 tanesi TOPSIS analizinde ilk ona girmiştir.

Demireli (2010), İMKB’de işlem gören üç kamu bankasının 2001-2007 yılları arasındaki finansal verilerini kullanarak TOPSIS yöntemiyle finansal performanslarını analiz etmiştir. Çalışma ve analiz sonucunda kamu bankalarının global finansal krizlerden etkilendiğini belirlemiştir. Çalışmada 10 finansal veri (oran) kullanılmıştır. TOPSIS yöntemiyle yapılan analizde banka performans sonuçları yıllar itibariyle farklı sonuçlar oluşturmuştur. Farklı sonuçlar bulunması, kasım 2000, şubat 2001 krizleri ve 2006 global mortgage finansal krizinin Türkiye’ye yansımalarıyla ilişkilendirilmiştir.

Dumanoğlu ve Ergül (2010) çalışmasında TOPSIS yöntemiyle İMKB’de işlem gören teknoloji şirketlerini finansal performanslarına göre analiz etmiştir. Dumanoğlu (2010) yılına ait diğer bir çalışmasında on beş çimento şirketinin 2004-2009 verilerini TOPSIS yöntemiyle değerlendirmiştir. Bu analizde şirketlerin performansında yıllar bazında firmalar arasındaki performans değişkenlikleri izlenmiştir.

2010’da diğer bir TOPSIS analizi Kaya ve Gülhan’a aittir. Bu çalışmada İMKB’deki metal eşya makine sektörü üzerinde yapılan bir çalışmadır. Bu çalışmada 2008 krizinin işletmeleri etkileme güçleri analiz edilmiştir. Çalışmada 2008 krizinden üç ay önceki ve üç ay sonraki veriler kullanılmıştır. TOPSIS yöntemiyle yapılan bu analizde işletmelerin performansları arasında kriz öncesi ve sonrası veriler arasında önemli farklılık olmadığını izlemişlerdir.

Soba ve Eren (2011) TOPSIS analizini finansal performans bağlamında şehirlerarası otobüs sektöründe uygulamışlardır. Çalışmada ulaşım sektöründe faaliyet gösteren bir otobüs işletmesinin dört yıllık verileri (2007-2010) kullanılmıştır. Çalışmada üç temel alanda 14 kriterle 4 yıllık başarı sıralaması yapılmıştır. Üç temel alandan, üretim alanında 5 oran kullanılmış, pazarlama göstergeleri içinde 5 oran değerlendirilmiş, faaliyet göstergesi olarak da 4 orandan yararlanılmıştır. İşletmenin en başarılı olduğu yıl 2007 olarak izlenmiş ve başarı oranı %100 saptanmıştır. 2008 ise en başarısız sene olmuştur.

Akyüz, Bozdoğan, Hantekin (2011) İMKB de işlem gören Seramik sektöründeki bir anonim şirketin 10 yıllık (1999-2008) yılları arasındaki verilerini ve finansal performansını TOPSIS yöntemiyle değerlendirmişlerdir. Çalışmada 19 oran kullanılmıştır. Uygulanan yöntemle incelenen işletmenin finansal oranları matematiksel olarak somut tek bir değere dönüştürülerek amaçlar yıllar bazında rakamsal olarak ifade edilmiştir. İşletmenin en başarılı yılı 2005 olarak bulunmuştur. Demireli, Tükenmez (2012), TOPSIS metodunu gübre sanayisinde uygulamışlardır. Ege Gübre Sanayi A.Ş.'nin finansal verileri alınarak 2003-2009 yılları arasındaki 7 yıllık performansı sektörel gelişmeleri kapsamında değerlendirilmiştir. 17 adet finansal oran kullanılarak likidite, borçlanma, devir hızı, kârlılık ve pazarlama oranları analiz edilmiştir. Çalışma kapsamında yöntemin kurallarına uygun olarak finansal oranlara sektördeki gelişmeler dikkate alınarak çeşitli ağırlıklar verilmiştir. En başarılı ve en başarısız yıllar analiz edilmiştir. En başarılı yıl likidite oranlar bakımından 2007-2008 olarak bulunurken en başarısız yıl 2009 olarak ortaya çıkmıştır. Borçlanma ve faaliyet oranlarındaki başarı ve başarısızlıkları da yıllara göre değişiklikler göstermektedir.

Bulgurcu (2012) 13 teknoloji işletmesinin finansal tablolarına 10 finansal rasyo uygulayarak TOPSIS yöntemiyle işletmelerin sonuçlarını değerlendirmiş bu sonuçların piyasa değeriyle ilgili anlamlı bir ilişki belirleyememiştir.

Yayar, Baykara (2012), Türkiye'deki finansal sistem içerisindeki katılım bankalarının etkinlik ve verimliliklerini araştırmıştır. Çalışmada 2005-2011 yılları içinde katılım bankalarının finansal verileri TOPSIS yöntemiyle değerlendirilmiş en etkin olan bankanın aynı zamanda en verimli olan banka olmadığı bilgisine ulaşılmıştır. Bu çalışmada Bank Asya en verimli banka görünümünü ve sonuçlarını verirken Al Baraka Türk de etkin banka olarak izlenmiştir.

Türkmen, Çağıl (2012) çalışmalarında hisseleri İMKB de işlem gören ve bilişim sektöründe faaliyet gösteren 12 firmanın finansal performansları TOPSIS yöntemi yardımıyla tek bir puana çevirmeyi planlayarak hesaplanan puanlar ile ele alınan işletmelerin sıralamasını gerçekleştirmiştir.

Ömürbak, Kınay (2013), hava yolu taşımacılığı sektöründe finansal performansı TOPSIS yöntemiyle analiz etmişlerdir. İki farklı havayolu şirketinin 2012 verileri alınmıştır. Bir hava yolu şirketi bir kısım performans kriterlerinde

üstünlük sağlarken bir kısım kriterlerde diğerk şirketin üstünlük sağladığı analiz edilmiştir. Hava yolu şirketlerinden birisi Frankfurt Menkul Kıymetler Borsasında işlem gören bir şirkettir. Diğerk şirket ise BİST’te yer alan bir şirkettir.

Ege, Topaloğlu ve Özyamanoğlu (2013) finansal performans ile kurumsal yönetim notları üzerinde BİST de bir uygulama yapılmış 2009-2011 yıllarına ait on sekiz şirket alınarak finansal performansları 9 finansal oran ile analiz edilmiştir. Şirketlerin kurumsal yönetim kalitelerinin finansal performanslarına tam olarak yansımadağı görülmüştür.

Aytekin, Sakarya (2013) te BİST’te işlem gören yirmi gıda işletmesinin TOPSIS yöntemiyle finansal performanslarını değerlendirmiştir. 2009-2012 verileri ve on finansal oran kullanılmıştır. Seçilen işletmeler arasından en iyi beş işletme ve 2008 krizinin etkisi incelenmiştir.

2013’teki diğerk bir çalışma Kaya, Coşkun ve Ekşi adlı yazarlara ait şirket birleşme ve devralmalarının şirketlerin finansal performansı ve TOPSIS uygulamasının BİST’te uygulanmasıdır. Borsa İstanbul’da kote olan Çimsa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş.’nin içerisinde bulunduğu taş ve toprağa dayalı sektördeki şirketlerin 2004 ve 2009 yılına ait verilerle çalışılmıştır. Bu çalışmada da TOPSIS yöntemi kullanılmıştır. Çimsa Çimento Fabrikasının Niğde Oysa Çimento fabrikasını devraldıktan sonra firmanın finansal performansının yükseldiğı izlenmiştir. Çimsa firmasının performans sıralamasındaki yeri daha üst sıralara gelmiştir. Çimsa 17. sıraya kadar gerilemiş birleşmeden sonra 9. sıraya yükselmiştir.

Saldanlı ve Sırma’nın 2014 yılındaki çalışmasında BİST 100’de yer alan 44 işletmenin verileri 2008-2012 yılları kapsamında incelenmiştir. Bu işletmeler demir çelikten gazeteye gıdadan kimya ve çimentoya uzanan imalat sanayinin veri setinden oluşmaktadır. İlk uygulamada BİST-100 de bulunan imalat sanayi işletmelerinin çeşitli finansal değerleri kullanılmış bulunan TOPSIS skorları işletmelerin finansal performanslarıyla karşılaştırılmıştır. Aynı çalışmada yer alan ikinci uygulamada Borsa İstanbul ‘da işlem gören bankaların verileriyle çalışılmıştır.

Uygulamalardan BİST-100 şirketlerinden imalat sanayindeki 44 işletmenin TOPSIS skorları arasında aynı yönlü anlamlı bir ilişki gözlenmemiştir. İkinci analizdeki Borsa İstanbul’daki 11 bankanın verileri arasında da getiriler yönüyle istenilen düzeyde bir ilişki bulunamamıştır.

2014 yılındaki bir diğer TOPSIS çalışması Acar ve Güner'e aittir. Bu çalışmada bir konfeksiyon işletmesinde anahtar müşteriye TOPSIS uygulamasıdır. Müşteri seçiminde, beş kriter alınmış, müşteri bilgi dönüş hızı, müşteri sipariş çeşitliliğinin fazlalığı, kâr marjı oranı, numune onay hızı ve siparişin firmaya uygunluğu gibi kriterler analiz edilmiştir. TOPSIS çalışmasında 4 alternatif müşteri düşünülmüştür. Matris bu görüşle oluşturulmuştur. Çalışmada uygulama yapılan işletme için 4 alternatif müşteri ve 5 seçim kriterinden oluşan problemin TOPSIS yöntemiyle çözümlenebilirliği de değerlendirilmiştir. Firma için en uygun müşteri bulunmaya çalışılmıştır.

Bu yazın taramasında görüldüğü gibi farklı sektörlerde TOPSIS tekniğiyle ilgili pek çok çalışma bulunmaktadır.

4.5. UYGULAMA SONUÇLARI

Analiz kapsamına alınan 10 işletme için hesaplanan finansal oranlar 2009, 2010, 2011, 2012 ve 2013 yılları için ayrı ayrı olmak üzere işletmelerin finansal performanslarının belirlenmesinde kullanılmıştır. Hesaplanan finansal oranlar TOPSIS yöntemi aracılığıyla genel işletme performansını gösteren tek bir puana çevrilmiştir. Daha sonra işletmelerin sıralaması yapılarak, performans derecelendirme işlemi tamamlanmıştır.

Adım 1: Karar Matrisinin (A) Oluşturulması

TOPSIS Yönteminin ilk adımı karar matrisinin oluşturulmasıdır. Karar matrisinin satırlarında üstünlükleri sıralanmak istenen karar noktaları, sütunlarında ise karar vermede kullanılacak değerlendirme faktörleri yer almaktadır. Çalışmada 12 karar noktası (işletmeler) ve 10 değerlendirme faktörü (finansal oranlar) bulunmaktadır. Öncelikle TOPSIS yöntemi için (12x10) boyutlu Standart Karar Matrisi oluşturulmuştur.

2009-2013 yılları arasındaki tüm yıllara ait karar matrisleri Tablo 6 ila Tablo 10'daki gibi gösterilmektedir.

Tablo 6: 2009 Yılı Karar Matrisi

2009	KRİTERLER									
İşletmeler	(CO)	(LO)	(FK)	(KVBA)	(SDH)	(ADH)	(BKM)	(FKM)	(SZ)	(MRO)
KRSTL	6.2422	5.7876	0.1286	0.9556	2.0953	0.2750	0.1405	0.0289	0.0170	0.0119
CCOLA	1.0425	0.8569	0.5565	0.3973	1.7408	2.9810	0.3608	0.0982	0.0703	0.1332
KERVT	1.5501	0.8984	1.1026	0.4023	0.7855	1.5389	0.2939	0.1265	0.1026	-1.3332
KNFRT	1.6774	0.4739	0.4458	0.9629	0.3993	19.5935	0.2319	0.1221	0.0890	0.2395
MERKOO	1.1982	0.2821	0.8832	0.6095	0.3026	1.8128	0.3184	0.1952	0.1111	0.7771
PETUN	2.0129	1.6027	0.2109	0.6385	3.2887	1.9837	0.2105	0.1052	0.0024	0.0027
PINSU	1.8936	1.6023	0.2082	0.5216	3.2782	1.9299	0.3196	0.0979	0.1102	0.0858
SKPLC	1.2025	0.8655	0.8034	0.5980	2.7722	3.2023	0.2074	0.0854	0.0464	0.4636
SELGD	1.0741	0.5027	0.4661	0.9968	0.5182	1.5577	0.0940	0.2142	0.2480	0.2605
TATGD	1.4337	0.8650	0.6306	0.7043	1.0423	1.2143	0.2019	0.0913	0.0477	0.1666
ERSU	5.9314	1.0882	0.1268	0.9215	0.2943	1.5583	0.1443	-0.0712	-0.0521	-0.0489
ULKER	1.1856	1.0574	0.5651	0.8129	1.8709	1.4368	0.2513	0.0976	0.0795	0.1009

Tablo 7: 2010 Yılı Karar Matrisi

2010	KRİTERLER									
İşletmeler	(CO)	(LO)	(FK)	(KVBA)	(SDH)	(ADH)	(BKM)	(FKM)	(SZ)	(MRO)
KRSTL	9.1236	8.3622	0.0677	0.8753	1.7694	0.2005	0.1041	-0.0700	-0.1072	-0.0373
CCOLA	1.4693	1.2152	0.5239	0.2922	1.9798	3.3016	0.3747	0.0987	0.0721	0.1382
KERVT	1.4291	0.9094	1.0356	0.3598	0.9393	1.2467	0.2734	0.0615	0.0144	-0.4080
KNFRT	1.5300	0.4277	0.5382	0.9713	0.3025	7.5981	0.2521	0.1048	0.0790	0.1315
MERKO	0.5950	0.2471	0.8319	0.9690	0.5087	2.3713	0.1815	0.0584	-0.0123	-0.0965
PETUN	2.2211	1.3277	0.2051	0.6379	2.4293	2.5103	0.1699	0.0872	0.1121	0.1406
PINSU	1.4149	1.2252	0.2411	0.6823	2.9714	2.2727	0.5008	0.0403	0.0549	0.0521
SKPLC	1.0028	0.7680	0.9067	0.5835	2.9426	2.9663	0.1159	-0.0222	-0.0349	-0.6183
SELGD	1.0944	0.7767	0.4603	0.9907	0.6571	1.4529	0.0777	-0.0338	0.0137	0.0148
TATGD	2.0086	1.2021	0.5808	0.5745	1.1255	1.3278	0.1827	0.0586	0.0224	0.0755
ERSU	6.3773	2.4926	0.1383	0.7954	0.5801	2.1657	0.1349	0.0227	0.0137	0.0207
ULKER	1.9096	1.7315	0.4708	0.5826	1.9778	1.1809	0.2167	0.0381	0.1256	0.1253

Tablo 8: 2011 Yılı İçin Karar Matrisi

2011	KRİTERLER									
İşletmeler	(CO)	(LO)	(FK)	(KVBA)	(SDH)	(ADH)	(BKM)	(FKM)	(SZ)	(MRO)
KRSTL	9.3624	8.6307	0.0652	0.8797	1.5948	0.1700	0.0839	-0.0194	0.0064	0.0021
CCOLA	2.7565	2.1889	0.5591	0.1389	2.0541	3.5797	0.3705	0.0963	0.0415	0.0847
KERVT	0.8526	0.4956	1.1356	0.5190	0.9180	1.1045	0.2587	0.0167	-0.1267	0.8107
KNFRT	1.5749	0.4019	0.5553	0.9783	0.2975	8.1019	0.3109	0.2073	0.1326	0.2685
MERKO	0.8015	0.3418	0.7106	0.7235	0.7920	2.1751	0.1888	0.0526	-0.0370	-0.1129
PETUN	1.7471	1.3401	0.2674	0.7004	2.1959	2.3907	0.1571	0.0615	0.0775	0.0958
PINSU	1.0596	0.8850	0.2869	0.7332	3.1533	2.0232	0.4590	-0.0309	-0.0110	-0.0119
SKPLC	0.8320	0.6319	0.9045	0.7134	3.1742	2.6580	0.0877	0.0182	-0.0384	-0.6533
SELGD	2.2117	1.3677	0.3047	0.8590	0.9877	1.5472	0.1336	0.2000	0.0269	0.0353
TATGD	2.6493	1.7019	0.6108	0.4366	1.0274	1.2020	0.1796	0.0317	0.0035	0.0111
ERSU	3.6869	0.6031	0.2510	0.8866	0.5570	2.2717	0.0787	-0.0977	-0.1012	-0.1840
ULKER	1.4455	1.3177	0.5891	0.8019	2.3715	0.9584	0.1987	0.0631	0.3747	0.6109

Tablo 9: 2012 Yılı İçin Karar Matrisi

2012	KRİTERLER									
İşletmeler	(CO)	(LO)	(FK)	(KVBA)	(SDH)	(ADH)	(BKM)	(FKM)	(SZ)	(MRO)
KRSTL	10.5571	9.6124	0.0606	0.8508	1.6803	0.1789	0.0515	-0.0973	-0.0676	-0.0234
CCOLA	2.7025	2.1806	0.5320	0.1362	1.9744	3.3292	0.3913	0.1211	0.1008	0.2015
KERVT	0.9040	0.4380	1.1407	0.4908	0.7453	1.3726	0.2666	0.0156	-0.0034	0.0231
KNFRT	2.1578	0.6026	0.4791	0.8188	0.3263	7.8031	0.2033	0.0942	0.0759	0.1488
MERKO	0.8345	0.2350	0.7480	0.8412	0.5867	2.1617	0.1761	0.0215	0.0069	0.0226
PETUN	1.8555	1.4428	0.2336	0.7671	2.7396	1.8976	0.1737	0.0791	0.0785	0.1033
PINSU	1.0016	0.8167	0.5315	0.8186	2.6609	2.0771	0.4672	-0.0205	0.0039	0.0050
SKPLC	0.5286	0.4328	1.1336	0.8408	4.2527	2.8308	0.0034	-0.1198	-0.1233	1.6635
SELGD	2.7338	1.8884	0.2818	0.8160	0.4778	0.8227	0.1025	0.4274	0.1682	0.0950
TATGD	1.6577	1.0333	0.6115	0.7372	0.9125	0.9553	0.2157	0.0595	-0.0090	-0.0291
ERSU	3.2760	0.5833	0.1998	0.5182	0.3784	3.8272	0.0925	0.0030	-0.0030	-0.0017
ULKER	1.9758	1.8129	0.6579	0.5504	2.6456	0.9920	0.2148	0.0863	0.0836	0.1811

Tablo 10: 2013 Yılı İçin Karar Matrisi

2013	KRİTERLER									
İşletmeler	(CO)	(LO)	(FK)	(KVBA)	(SDH)	(ADH)	(BKM)	(FKM)	(SZ)	(MRO)
KRSTL	5.5305	4.7866	0.1285	0.9235	1.9771	0.3770	0.1815	0.0496	0.0521	0.0379
COLA	1.5438	1.2896	0.5901	0.2591	2.1474	3.7454	0.3776	0.1145	0.0968	0.1749
KERVİT	0.5555	0.3611	1.0577	0.8368	0.7557	1.2842	0.2775	0.0397	-0.1653	2.0512
KNFRT	2.2026	0.6716	0.4554	0.8493	0.2401	5.2851	0.2830	0.1513	0.0670	0.0963
MERKO	0.8357	0.2410	0.7966	0.8884	0.4759	2.4444	0.1892	0.0664	-0.0416	-0.1881
PETUN	1.7013	1.2610	0.2453	0.7806	2.9255	1.8800	0.1733	0.0800	0.0798	0.1149
PINSU	0.8137	0.5969	0.7096	0.6145	2.3659	1.9046	0.4064	-0.1046	-0.0786	-0.1185
SKPLC	0.0736	0.0674	1.8185	0.9552	1.6636	0.8674	-0.1588	-1.3177	-1.3229	0.7359
SELGD	2.4632	2.1466	0.3681	0.8533	1.2136	0.9352	0.0039	0.2075	0.1112	0.1080
TATGD	2.0038	1.2946	0.6087	0.6509	0.9582	0.9188	0.2091	0.0504	-0.0130	-0.0464
ERSU	6.8786	1.9459	0.3351	0.1891	0.3078	2.4337	0.0968	-0.0325	-0.0202	-0.0139
ULKER	2.0162	1.8284	0.3551	0.9402	2.7506	1.1031	0.2304	0.1137	0.0827	0.1793

Adım 2: Normalize Edilmiş Karar Matrisinin (R) Oluşturulması

Tüm yıllara ait normalize edilmiş karar matrisleri, karar matrisinin sütunlarındaki her bir değerin (kriterler) ilgili sütundaki değerlerin kareleri toplamının kareköküne bölünüp tek paydaya indirgenmesi suretiyle bulunur. Yıllar itibarıyla oluşturulan matrisler Tablo 11 ila Tablo 15 arasında gösterilmiştir.

Tablo 11: 2009 Yılına Ait Normalize Edilmiş Karar Matrisi

2009	KRİTERLER									
KRSTL	0.638476	0.867305	0.062730	0.372863	0.321483	0.013342	0.166175	0.068789	0.048556	0.007117
CCOLA	0.106628	0.128413	0.271413	0.155001	0.267092	0.144628	0.426846	0.233973	0.200305	0.079812
KERVT	0.158554	0.134623	0.537746	0.156985	0.120529	0.074662	0.347668	0.301268	0.292452	-0.798582
KNFRT	0.171570	0.071012	0.217427	0.375705	0.061270	0.950615	0.274350	0.290947	0.253518	0.143466
MERKO	0.122560	0.042282	0.430716	0.237796	0.046429	0.087951	0.376646	0.464990	0.316661	0.465485
PETUN	0.205891	0.240170	0.102880	0.249127	0.504591	0.096245	0.249064	0.250589	0.006877	0.001646
PINSU	0.193681	0.240114	0.101520	0.203524	0.502989	0.093634	0.378115	0.233279	0.313980	0.051407
SKPLC	0.123001	0.129694	0.391808	0.233328	0.425351	0.155366	0.245322	0.203371	0.132292	0.277714
SELGD	0.109863	0.075339	0.227314	0.388938	0.079502	0.075574	0.111249	0.510110	0.706700	0.156050
TATGD	0.146650	0.129625	0.307552	0.274802	0.159923	0.058914	0.238887	0.217452	0.136080	0.099773
ERSU	0.606685	0.163072	0.061862	0.359567	0.045162	0.075606	0.170718	-0.169535	-0.148383	-0.029266
ULKER	0.121271	0.158463	0.275586	0.317167	0.287060	0.069708	0.297339	0.232558	0.226613	0.060442

Tablo 12: 2010 Yılına Ait Normalize Edilmiş Karar Matrisi

2010	KRİTERLER									
KRSTL	0.750908	0.893509	0.033668	0.347084	0.288478	0.019471	0.122710	-0.315923	-0.450172	-0.046574
CCOLA	0.120927	0.129848	0.260469	0.115851	0.322789	0.320569	0.441504	0.445667	0.302489	0.172732
KERVT	0.117621	0.097171	0.514865	0.142679	0.153137	0.121045	0.322216	0.277465	0.060510	-0.509855
KNFRT	0.125921	0.045703	0.267585	0.385145	0.049327	0.737737	0.297035	0.472839	0.331580	0.164272
MERKO	0.048970	0.026400	0.413616	0.384236	0.082946	0.230238	0.213824	0.263728	-0.051778	-0.120612
PETUN	0.182803	0.141869	0.101966	0.252934	0.396078	0.243740	0.200152	0.393539	0.470408	0.175650
PINSU	0.116448	0.130914	0.119883	0.270544	0.484451	0.220669	0.590179	0.182068	0.230599	0.065105
SKPLC	0.082536	0.082057	0.450787	0.231376	0.479767	0.288007	0.136606	-0.100260	-0.146363	-0.772639
SELGD	0.090071	0.082990	0.228848	0.392847	0.107137	0.141071	0.091515	-0.152353	0.057469	0.018482
TATGD	0.165312	0.128449	0.288766	0.227812	0.183507	0.128924	0.215344	0.264716	0.093954	0.094360
ERSU	0.524874	0.266341	0.068777	0.315394	0.094580	0.210276	0.158934	0.102628	0.057572	0.025923
ULKER	0.157171	0.185016	0.234076	0.231030	0.322456	0.114663	0.255345	0.171944	0.527477	0.156620

Tablo 13: 2011 Yılına Ait Normalize Edilmiş Karar Matrisi

2011	KRİTERLER									
KRSTL	0.816245	0.911531	0.031568	0.346703	0.248683	0.016117	0.101518	-0.057067	0.014560	0.001656
CCOLA	0.240318	0.231182	0.270625	0.054746	0.320301	0.339425	0.448494	0.283683	0.093809	0.067102
KERVİT	0.074335	0.052344	0.549716	0.204556	0.143146	0.104725	0.313181	0.049067	-0.286408	0.642160
KNFRT	0.137301	0.042446	0.268797	0.385560	0.046387	0.768213	0.376397	0.610501	0.299677	0.212695
MERKO	0.069877	0.036103	0.343961	0.285153	0.123492	0.206242	0.228526	0.154978	-0.083572	-0.089395
PETUN	0.152314	0.141533	0.129444	0.276043	0.342419	0.226685	0.190178	0.181081	0.175151	0.075888
PINSU	0.092378	0.093471	0.138882	0.288986	0.491698	0.191841	0.555626	-0.091043	-0.024942	-0.009399
SKPLC	0.072536	0.066734	0.437848	0.281163	0.494954	0.252030	0.106159	0.053567	-0.086892	-0.517475
SELGD	0.192827	0.144450	0.147487	0.338570	0.154011	0.146702	0.161750	0.589147	0.060851	0.027930
TATGD	0.230975	0.179743	0.295667	0.172063	0.160212	0.113971	0.217476	0.093323	0.007833	0.008829
ERSU	0.321437	0.063699	0.121520	0.349416	0.086855	0.215404	0.095223	-0.287743	-0.228752	-0.145764
ULKER	0.126026	0.139173	0.285174	0.316063	0.369788	0.090875	0.240588	0.185961	0.846892	0.483902

Tablo 14: 2012 Yılına Ait Normalize Edilmiş Karar Matrisi

2012	KRİTERLER									
KRSTL	0.849313	0.920870	0.027311	0.344248	0.241017	0.016923	0.063388	-0.195301	-0.243008	-0.013784
CCOLA	0.217418	0.208897	0.239711	0.055112	0.283209	0.314988	0.481878	0.242951	0.362494	0.118646
KERVİT	0.072724	0.041958	0.513999	0.198579	0.106904	0.129863	0.328271	0.031225	-0.012164	0.013625
KNFRT	0.173597	0.057729	0.215897	0.331333	0.046798	0.738276	0.250375	0.189097	0.273165	0.087598
MERKO	0.067134	0.022515	0.337032	0.340388	0.084151	0.204527	0.216890	0.043205	0.024856	0.013306
PETUN	0.149275	0.138222	0.105265	0.310389	0.392968	0.179539	0.213967	0.158757	0.282174	0.060839
PINSU	0.080580	0.078244	0.239509	0.331236	0.381679	0.196521	0.575414	-0.041068	0.013966	0.002916
SKPLC	0.042527	0.041465	0.510802	0.340201	0.610011	0.267834	0.004151	-0.240413	-0.443563	0.979385
SELGD	0.219933	0.180912	0.126982	0.330196	0.068540	0.077842	0.126233	0.857465	0.605071	0.055905
TATGD	0.133360	0.098986	0.275525	0.298314	0.130891	0.090387	0.265581	0.119433	-0.032488	-0.017131
ERSU	0.263552	0.055879	0.090016	0.209668	0.054279	0.362106	0.113892	0.005993	-0.010689	-0.001006
ULKER	0.158950	0.173678	0.296464	0.222712	0.379488	0.093858	0.264472	0.173197	0.300521	0.106640

Tablo 15: 2013 Yılına Ait Normalize Edilmiş Karar Matrisi

2013	KRİTERLER									
KRSTL	0.542691	0.751414	0.048781	0.346536	0.327919	0.046235	0.217743	0.036411	0.038540	0.017132
CCOLA	0.151488	0.202439	0.224005	0.097232	0.356162	0.459287	0.452897	0.084033	0.071613	0.079014
KERVT	0.054513	0.056693	0.401474	0.314028	0.125343	0.157476	0.332885	0.029143	-0.122238	0.926728
KNFRT	0.216132	0.105428	0.172845	0.318693	0.039819	0.648105	0.339452	0.111036	0.049572	0.043513
MERKO	0.082009	0.037835	0.302364	0.333382	0.078941	0.299757	0.226923	0.048723	-0.030785	-0.084976
PETUN	0.166947	0.197951	0.093117	0.292914	0.485231	0.230536	0.207864	0.058671	0.059034	0.051898
PINSU	0.079846	0.093711	0.269365	0.230581	0.392412	0.233558	0.487476	-0.076735	-0.058150	-0.053531
SKPLC	0.007226	0.010574	0.690273	0.358449	0.275926	0.106370	-0.190506	-0.966776	-0.978446	0.332484
SELGD	0.241705	0.336974	0.139716	0.320207	0.201291	0.114682	0.004628	0.152231	0.082214	0.048796
TATGD	0.196630	0.203233	0.231062	0.244237	0.158926	0.112668	0.250825	0.036987	-0.009599	-0.020967
ERSU	0.674982	0.305479	0.127185	0.070954	0.051051	0.298442	0.116104	-0.023810	-0.014925	-0.006285
ULKER	0.197849	0.287025	0.134796	0.352797	0.456220	0.135277	0.276389	0.083453	0.061178	0.080987

Adım 3: Ağırlıklı Standart Karar Matrisinin (V) Oluşturulması

3. adımda değerlendirme faktörlerine ilişkin ağırlık dereceleri (w_j) belirlenerek, bir önceki adımda hesaplanan normalize edilmiş değerler, (w_j) değerleri ile çarpılarak ağırlıklandırılmış normalize edilmiş değerler bulunmaktadır. Değerlendirme faktörlerine ilişkin ağırlık dereceleri hesaplanırken öncelikle Tablo 5'deki her bir kriterin (CO, LO, FK, KVBA, SDH, ADH vd.) 12 işletmeye ait sütun değerleri toplanmıştır. Daha sonra 10 kritere ilişkin bulunan bu değerler toplanarak toplam kriter değeri hesaplanmıştır. Son olarak ise her bir kriterin sütun toplamı, kriterlerin toplam değerine bölünerek ağırlıklar hesaplanmıştır. Sonuçlara göre oluşturulan Ağırlıklı Standart Karar Matrisleri Tablo 16 ila Tablo 20 arasında gösterilmektedir.

Tablo 16: 2009 Yılı Ağırlıklandırılmış Normalize Edilmiş Karar Matrisi (V)

2009	KRİTERLER									
İşletmel	(C)	(LO)	(FK)	(KVB)	(SD)	(AD)	(BK)	(FK)	(SZ)	(MR)
KRSTL	0.009580	0.0110425	0.000928	0.006631	0.003594	0.000080	0.001404	0.000541	0.000406	0.000009
CCOL	0.001599	0.0016349	0.004017	0.002756	0.002986	0.000869	0.003608	0.001841	0.001676	0.000105
KERVT	0.002379	0.0017140	0.007960	0.002792	0.001347	0.000448	0.002939	0.002371	0.002448	-0.001059
KNFRT	0.002574	0.0009041	0.003218	0.006682	0.000684	0.005714	0.002319	0.002290	0.002122	0.000190
MERK	0.001839	0.0005383	0.006375	0.004229	0.000519	0.000528	0.003184	0.003660	0.002651	0.000617
PETUN	0.003089	0.0030578	0.001522	0.004430	0.005641	0.000578	0.002105	0.001972	0.000057	0.000002
PINSU	0.002906	0.0030571	0.001502	0.003619	0.005623	0.000562	0.003196	0.001836	0.002628	0.000068
SKPLC	0.001845	0.0016512	0.005799	0.004149	0.004755	0.000933	0.002073	0.001600	0.001107	0.000368
SELGD	0.001648	0.0009592	0.003364	0.006917	0.000888	0.000454	0.000940	0.004015	0.005916	0.000207
TATGD	0.002200	0.0016503	0.004552	0.004887	0.001787	0.000354	0.002019	0.001711	0.001139	0.000132
ERSU	0.009103	0.0020762	0.000915	0.006395	0.000504	0.000454	0.001443	-0.001334	-0.001242	-0.000038
ULKER	0.001819	0.0020175	0.004079	0.005640	0.003209	0.000419	0.002513	0.001830	0.001897	0.000080

Tablo 17: 2010 Yılı Ağırlıklandırılmış Normalize Edilmiş Karar Matrisi (V)

2010	KRİTERLER									
İşletmel	(C)	(LO)	(FK)	(KVB)	(SD)	(AD)	(BK)	(FK)	(SZ)	(MR)
KRSTL	0.011515	0.0117585	0.000553	0.006813	0.003771	0.000190	0.001071	-0.001956	-0.002503	0.000076
CCOL	0.001854	0.0017087	0.004283	0.002274	0.004220	0.003140	0.003854	0.002760	0.001682	-0.000285
KERVT	0.001803	0.0012787	0.008467	0.002800	0.002002	0.001185	0.002813	0.001718	0.000336	0.000842
KNFRT	0.001930	0.0006014	0.004400	0.007560	0.000644	0.007226	0.002593	0.002928	0.001844	-0.000271
MERK	0.000750	0.0003474	0.006802	0.007542	0.001084	0.002255	0.001866	0.001633	-0.000288	0.000199
PETUN	0.002803	0.0018669	0.001677	0.004965	0.005178	0.002387	0.001747	0.002437	0.002616	-0.000290
PINSU	0.001785	0.0017228	0.001971	0.005310	0.006334	0.002161	0.005152	0.001127	0.001282	-0.000107
SKPLC	0.001265	0.0010798	0.007414	0.004541	0.006273	0.002821	0.001192	-0.000620	-0.000814	0.001277
SELGD	0.001381	0.0010921	0.003763	0.007711	0.001400	0.001381	0.000798	-0.000943	0.000319	-0.000030
TATGD	0.002535	0.0016903	0.004749	0.004471	0.002399	0.001262	0.001880	0.001639	0.000522	-0.000155
ERSU	0.008048	0.0035050	0.001131	0.006191	0.001236	0.002059	0.001387	0.000635	0.000320	-0.000042
ULKER	0.002410	0.0024348	0.003849	0.004535	0.004216	0.001123	0.002229	0.001064	0.002933	-0.000258

Tablo 18: 2011 Yılı Ağırlıklandırılmış Normalize Edilmiş Karar Matrisi (V)

2011	KRİTERLER									
İşletmel	(C)	(LO)	(FK)	(KVB)	(SD)	(AD)	(BK)	(FK)	(SZ)	(MR)
KRSTL	0.012580	0.0112731	0.000519	0.006728	0.003231	0.000150	0.000872	-0.000307	0.000042	0.000003
CCOL	0.003703	0.0028590	0.004452	0.001062	0.004161	0.003161	0.003855	0.001527	0.000273	0.000144
KERVT	0.001145	0.0006473	0.009044	0.003969	0.001859	0.000975	0.002692	0.000264	-0.000836	0.001378
KNFRT	0.002116	0.0005249	0.004422	0.007482	0.000602	0.007155	0.003235	0.003287	0.000874	0.000456
MERK	0.001077	0.0004464	0.005659	0.005533	0.001604	0.001921	0.001964	0.000834	-0.000243	-0.000191
PETUN	0.002347	0.0017503	0.002129	0.005356	0.004449	0.002111	0.001634	0.000975	0.000511	0.000162
PINSU	0.001423	0.0011559	0.002284	0.005608	0.006388	0.001787	0.004776	-0.000490	-0.000072	-0.000020
SKPLC	0.001117	0.0008253	0.007203	0.005456	0.006431	0.002347	0.000912	0.000288	-0.000253	-0.001111
SELGD	0.002971	0.0017864	0.002426	0.006570	0.002001	0.001366	0.001390	0.003172	0.000177	0.000059
TATGD	0.003559	0.0022229	0.004864	0.003339	0.002081	0.001061	0.001869	0.000502	0.000022	0.000018
ERSU	0.004954	0.0007877	0.001999	0.006780	0.001128	0.002006	0.000818	-0.001549	-0.000667	-0.000312
ULKER	0.001942	0.0017211	0.004691	0.006133	0.004804	0.000846	0.002068	0.001001	0.002472	0.001039

Tablo 19: 2012 Yılı Ağırlıklandırılmış Normalize Edilmiş Karar Matrisi (V)

2012	KRİTERLER									
İşletmel	(C)	(LO)	(FK)	(KVB)	(SD)	(AD)	(BK)	(FK)	(SZ)	(MR)
KRSTL	0.012571	0.0109302	0.000442	0.006702	0.002917	0.000157	0.000521	-0.000800	-0.001007	-0.000054
CCOL	0.003218	0.0024795	0.003885	0.001073	0.003427	0.002932	0.003961	0.000995	0.001502	0.000472
KERVT	0.001076	0.0004980	0.008332	0.003866	0.001293	0.001208	0.002698	0.000127	-0.000050	0.000054
KNFRT	0.002569	0.0006852	0.003499	0.006450	0.000566	0.006872	0.002058	0.000774	0.001132	0.000348
MERK	0.000993	0.0002672	0.005463	0.006627	0.001018	0.001904	0.001782	0.000177	0.000103	0.000052
PETUN	0.002209	0.0016406	0.001706	0.006043	0.004756	0.001671	0.001758	0.000650	0.001169	0.000242
PINSU	0.001192	0.0009287	0.003882	0.006449	0.004619	0.001829	0.004729	-0.000168	0.000057	0.000011
SKPLC	0.000629	0.0004921	0.008280	0.006623	0.007383	0.002493	0.000034	-0.000985	-0.001839	0.003899
SELGD	0.003255	0.0021473	0.002058	0.006428	0.000829	0.000724	0.001037	0.003513	0.002508	0.000222
TATGD	0.001974	0.0011749	0.004466	0.005808	0.001584	0.000841	0.002183	0.000489	-0.000134	-0.000068
ERSU	0.003901	0.0006632	0.001459	0.004082	0.000656	0.003370	0.000936	0.000024	-0.000044	-0.000004
ULKER	0.002352	0.0020614	0.004805	0.004336	0.004593	0.000873	0.002173	0.000709	0.001246	0.000424

Tablo 20: 2013 Yılı Ağırlıklandırılmış Normalize Edilmiş Karar Matrisi (V)

2013	KRİTERLER									
İşletmel	(CO	(LO	(FK	(KVBA)	(SD	(AD	(BK	(FK	(SZ)	(MR
KRSTL	0.009544	0.011831	0.000758	0.006070	0.003790	0.000437	0.001734	0.000253	0.000147	0.000003
CCOL	0.002664	0.003187	0.003481	0.001703	0.004117	0.004342	0.003607	0.000584	0.000274	0.000014
KERVT	0.000958	0.000892	0.006239	0.005501	0.001448	0.001488	0.002651	0.000202	-0.000469	0.000169
KNFRT	0.003801	0.001660	0.002686	0.005582	0.000460	0.006127	0.002704	0.000772	0.000190	0.000007
MERK	0.001442	0.000595	0.004699	0.005840	0.000912	0.002833	0.001807	0.000338	-0.000118	-0.000015
PETUN	0.002936	0.003116	0.001447	0.005131	0.005609	0.002179	0.001655	0.000408	0.000226	0.000009
PINSU	0.001404	0.001475	0.004186	0.004039	0.004536	0.002208	0.003883	-0.000533	-0.000223	-0.000009
SKPLC	0.000127	0.000166	0.010727	0.006279	0.003189	0.001005	-0.001517	-0.006723	-0.003754	0.000060
SELGD	0.004250	0.005305	0.002171	0.005609	0.002326	0.001084	0.000036	0.001058	0.000315	0.000008
TATGD	0.003458	0.003200	0.003590	0.004278	0.001837	0.001065	0.001998	0.000257	-0.000036	-0.000003
ERSU	0.011870	0.004810	0.001976	0.001242	0.000590	0.002821	0.000924	-0.000165	-0.000057	-0.000001
ULKER	0.003479	0.004519	0.002094	0.006180	0.005273	0.001278	0.002201	0.000580	0.000234	0.000014

Adım 4: İdeal (A+) ve Negatif İdeal (A-) Çözümün Belirlenmesi

Bu adımda, ideal A+ ve negatif ideal A- çözüm kümeleri oluşturulmaktadır. A+ seti için V matrisinin her bir sütunundaki en büyük değer, A- seti için V matrisinin her bir sütunundaki en küçük değer seçilmiş ve kümeler Tablo 21 ile Tablo 25 arasında gösterilmiştir.

Tablo 21: 2009 Yılı İdeal (A+) ve Negatif İdeal (A-) Çözüm Değerleri

A+ (Max.)	0.0095 8028	0.0110 4252	0.0079 6001	0.0069 1746	0.0056 4115	0.0057 1418	0.0036 0860	0.00401 520	0.00591 643	0.00061 751
A- (Min.)	0.0015 9994	0.0005 3833	0.0009 1572	0.0027 5676	0.0005 0490	0.0000 8020	0.0009 4051	-0.0013 3445	-0.0012 4225	-0.0010 5940

Tablo 22: 2010 Yılı İdeal (A+) ve Negatif İdeal (A-) Çözüm Değerleri

A+ (Max.)	0.0115 1505	0.0117 5855	0.0084 6794	0.0077 1158	0.0063 3432	0.0072 2690	0.0051 5244	0.00292 840	0.00293 399	0.00127 700
A- (Min.)	0.0007 5095	0.0003 4743	0.0005 5374	0.0022 7416	0.0006 4497	0.0001 9074	0.0007 9895	-0.0019 5659	-0.0025 0399	-0.0002 9031

Tablo 23: 2011 Yılı İdeal (A+) ve Negatif İdeal (A-) Çözüm Değerleri

A+ Ma x.)	0.0125 7174	0.0109 3026	0.0083 3215	0.0067 0240	0.0073 8343	0.0068 7288	0.0047 2990	0.00351 378	0.00250 877	0.00389 967
A- (Mi n.)	0.0006 2949	0.0002 6724	0.0004 4272	0.0010 7301	0.0005 6643	0.0001 5754	0.0000 3412	-0.0009 8518	-0.0018 3912	-0.0000 6821

Tablo 24: 2012 Yılı İdeal (A+) ve Negatif İdeal (A-) Çözüm Değerleri

A+ Ma x.)	0.0125 8061	0.0112 7312	0.0090 4432	0.0074 8225	0.0064 3112	0.0071 5595	0.0047 7631	0.00328 748	0.00247 234	0.00137 886
A- (Mi n.)	0.0010 7700	0.0004 4650	0.0005 1938	0.0010 6241	0.0006 0272	0.0001 5013	0.0008 1856	-0.0015 4946	-0.0008 3611	-0.0011 1114

Tablo 25: 2013 Yılı İdeal (A+) ve Negatif İdeal (A-) Çözüm Değerleri

A+ Ma x.)	0.0118 7086	0.0118 3169	0.0107 2765	0.0062 7941	0.0056 0911	0.0061 2736	0.00388 339	0.00105 867	0.00031 548	0.00016 997
A- (Mi n.)	0.0001 2708	0.0001 6649	0.0007 5812	0.0012 4299	0.0004 6029	0.0004 3712	-0.0015 1763	-0.0067 2332	-0.0037 5461	-0.0000 1558

Adım 5: Alternatifler Arasındaki Mesafe Ölçülerinin Hesaplanması

Her alternatifin pozitif ideal çözümünden olan mesafesi (S+) ve negatif ideal çözümünden olan mesafesi (S-) aşağıdaki gibi hesaplanmıştır.

2009 yılı (S+): { 0,027836451;0,04095818;0,03871489;0,035355387;0,037912975;
0,039597457; 0,037054376; 0,037769511; 0,036743671; 0,041620171;
0,043778501; 0,038548469 }

2009 yılı (S-) : {0,030519194; 0,017397464; 0,019640754; 0,023000257;
0,020442669; 0,018758187; 0,021301269; 0,020586134; 0,021611973;
0,016735473; 0,014577143 }

2010 yılı (S+): { 0,034771568;0,040568781; 0,042812546; 0,036602462;
0,036602462; 0,043867523; 0,040672758; 0,039320411; 0,04163205; 0,049186461;
0,045067416; 0,04158922; 0,041523898 }

2010 yılı (S-) : { 0,030480933; 0,024683720; 0,022439955; 0,028650040;
0,021384978; 0,024579743; 0,025932090; 0,023620451; 0,016066040;
0,020185086; 0,023663282; 0,023728604 }

2011 yılı (S+) : { 0,03235033; 0,04224199; 0,04630277; 0,03728528;
0,04883929; 0,04601487; 0,04460268; 0,04422602; 0,04552086; 0,04790075;
0,05149887; 0,04072313 }

2011 yılı (S-) : { 0,033914113; 0,024022448; 0,019961673; 0,028979157;
0,017425152; 0,020249570; 0,021661763; 0,022038418; 0,020743580;
0,018363690; 0,014765566; 0,025541312 }

2012 yılı (S+) : { 0,03669457; 0,04512587; 0,04996876; 0,04411545;
0,05068458; 0,04722557; 0,04554126; 0,04206284; 0,04634762;
0,05075603; 0,05402857; 0,04549714 }

2012 yılı (S-) : { 0,032102100; 0,023670802; 0,018827913; 0,024681221;
0,018112091; 0,021571107; 0,023255411; 0,026733839; 0,022449053;
0,018040640; 0,014768108; 0,023299539 }

2013 yılı (S+) : { 0,02775; 0,03834; 0,04324; 0,03833; 0,04399; 0,03960;
0,04136; 0,05276; 0,04015; 0,04268; 0,03831; 0,03646 }

2013 yılı (S-) : { 0,04339; 0,03280; 0,02790; 0,03281; 0,02716; 0,03154; 0,02979;
0,01838; 0,03099; 0,02846; 0,03283; 0,03468 }

Adım 6: İdeal Çözüme Göreli Yakınlığın Hesaplanması

Her bir karar noktasının ideal çözüme göreli yakınlığı denkleme göre hesaplanmıştır.

Tablo 26: 2009 Yılı İçin Şirketlerin C Değerleri

2009	Ci+ Değeri
İşletmeler	
KRSTL	0.5230
KNFRT	0.3941
SELGD	0.3703
PINSU	0.3650
SKPLC	0.3528
MERKO	0.3503
ULKER	0.3394
KERVT	0.3366
PETUN	0.3214
CCOLA	0.2981
TATGD	0.2868
ERSU	0.2498

2009 yılının C değeri en yüksek olan işletmesi KRSTL ve En düşük olan işletmesi ERSU olarak görülmektedir.

Tablo 27: 2010 ve 2011 Yılı İçin Şirketlerin C Değerleri.

2010	Ci+ değeri
İşletmeler	
KRSTL	0.4671
CCOLA	0.3783
KERVT	0.3439
KNFRT	0.4391
MERKO	0.3277
PETUN	0.3767
PINSU	0.3974
SKPLC	0.3620
SELGD	0.2462
TATGD	0.3093
ERSU	0.3626
ULKER	0.3636

2011	Ci+ değeri
İşletmeler	
KRSTL	0.5118
CCOLA	0.3625
KERVT	0.3012
KNFRT	0.4373
MERKO	0.2630
PETUN	0.3056
PINSU	0.3269
SKPLC	0.3326
SELGD	0.3130
TATGD	0.2771
ERSU	0.2228
ULKER	0.3854

2010 ve 2011’de C değeri en yüksek işletme istikrarlı olarak KRSTL olarak görülmektedir. C değerleri sıralamasında 2010 ve 2011’de ULKER en geriye düşmüştür.

Tablo 28: 2012 ve 2013 Yılları İçin Şirketlerin C Değerleri

2012	
İşletmeler	Ci+ değeri
KRSTL	0.4666
CCOLA	0.3441
KERVT	0.2737
KNFRT	0.3588
MERKO	0.2633
PETUN	0.3135
PINSU	0.3380
SKPLC	0.3886
SELGD	0.3263
TATGD	0.2622
ERSU	0.2147
ULKER	0.3387

2013	
İşletmeler	Ci+ değeri
KRSTL	0.6099
CCOLA	0.4610
KERVT	0.3922
KNFRT	0.4612
MERKO	0.3817
PETUN	0.4433
PINSU	0.4187
SKPLC	0.2584
SELGD	0.4356
TATGD	0.4001
ERSU	0.4615
ULKER	0.4875

2012 ve 2013 yıllarında da C değerleri sonuçları paralellik göstermektedir. En yüksek C değeri KRSTL en düşük C değeri ise ULKER'dir.

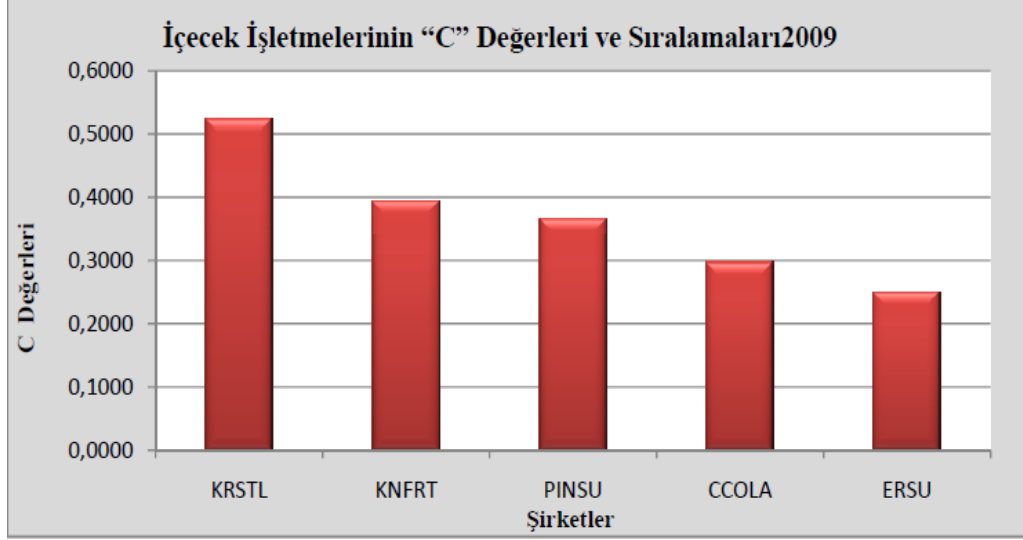
Tablo 29'da tüm şirketlerin tüm yıllar arasındaki C değeri sıralamaları görülmektedir.

Tablo 29: İşletmelerin Sıralı Olarak Yıllara Göre C Değerleri

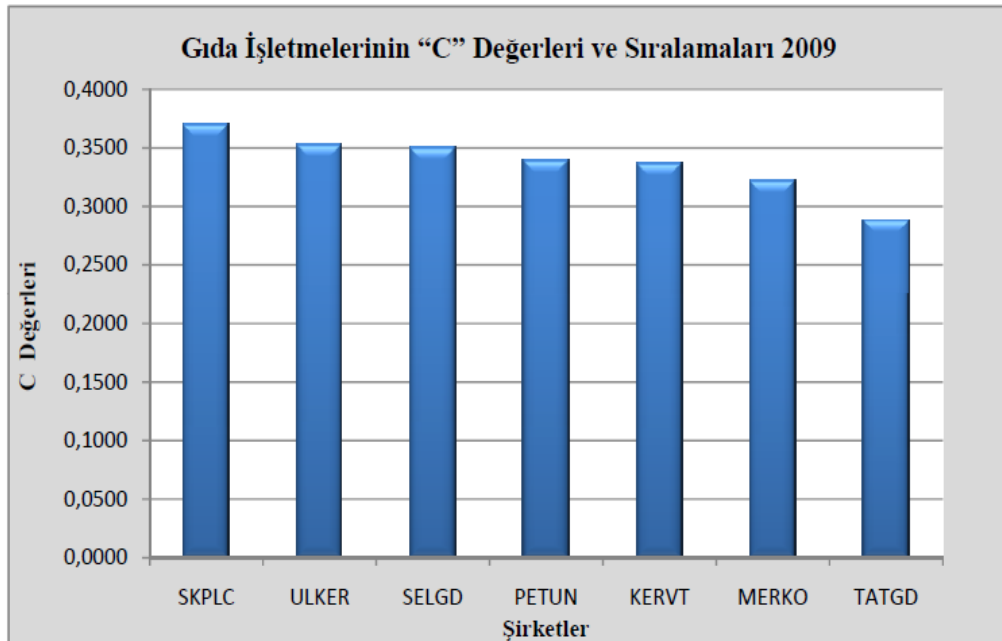
BİST İşlem Kodu	2009 C+ Değer	Sıralama	2010 C+ Değeri	Sıralama	2011 C+ Değeri	Sıralama	2012 C+ Değeri	Sıralama	2013 C+ Değeri	Sıralama
1. KRSTL*	0.5230	1	0.4671	1	0.5118	1	0.4666	1	0.6099	1
2. CCOLA*	0.2981	10	0.3783	4	0.3625	4	0.3441	4	0.4610	5
3. KERVT	0.3366	8	0.3439	9	0.3012	9	0.2737	9	0.3922	10
4. KNFRT*	0.3941	2	0.4391	2	0.4373	2	0.3588	3	0.4612	4
5. MERKO	0.3503	6	0.3277	10	0.2630	11	0.2633	10	0.3817	11
6. PETUN	0.3214	9	0.3767	5	0.3056	8	0.3135	8	0.4433	6
7. PINSU*	0.3650	4	0.3974	3	0.3269	6	0.3380	6	0.4187	8
8. SKPLC	0.3528	5	0.3620	8	0.3326	5	0.3886	2	0.2584	12
9. SELGD	0.3703	3	0.2462	12	0.3130	7	0.3263	7	0.4356	7
10. TATGD	0.2868	11	0.3093	11	0.2771	10	0.2622	11	0.4001	9
11. ERSU*	0.2498	12	0.3626	7	0.2228	12	0.2147	12	0.4615	3
12. ULKER	0.3394	7	0.3636	6	0.3854	3	0.3387	5	0.4875	2

Grafik 1 ila Grafik 15 arasında gıda ve içecek şirketlerinin yıllar bazında C değerleri ve sıralamaları sunulmuştur.

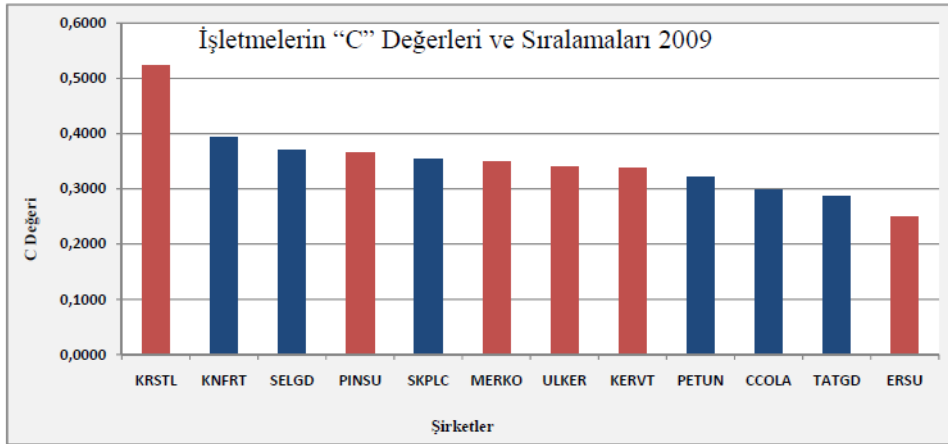
Grafik 1: 2009 Yılı İçin İçecek Şirketlerinin C Değerleri ve Sıralamaları



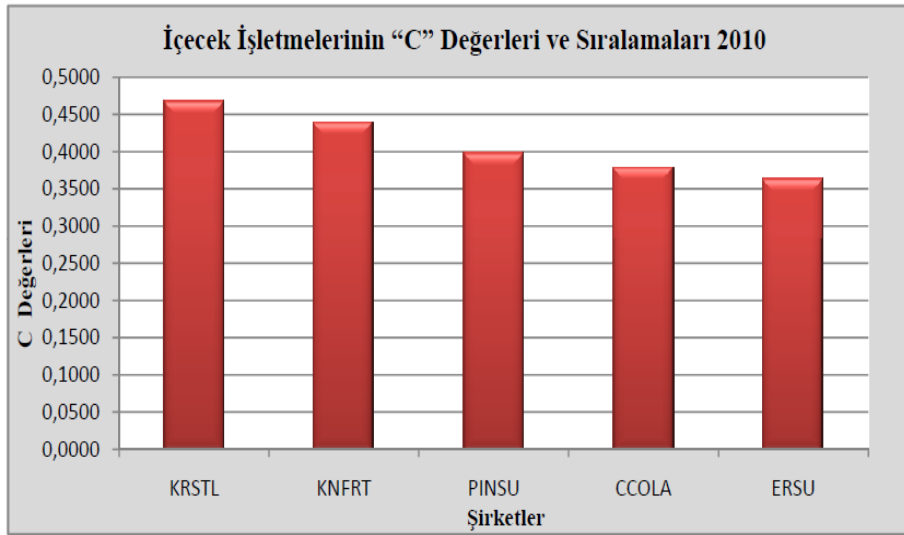
Grafik 2: 2009 Yılı İçin Gıda Şirketlerinin C Değerleri ve Sıralamaları



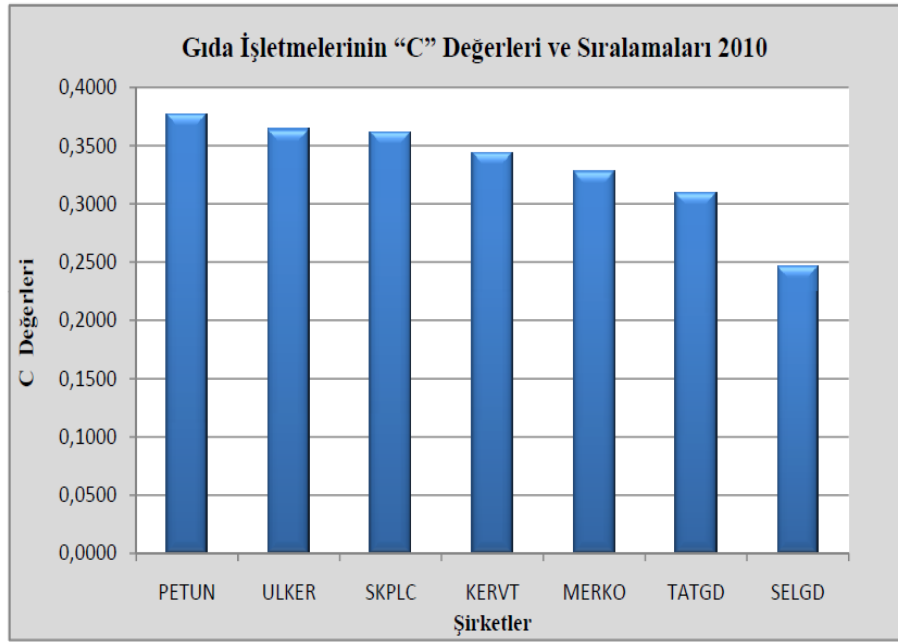
Grafik 3: 2009 Yılı İçin Şirketlerin C Değerleri ve Sıralamaları



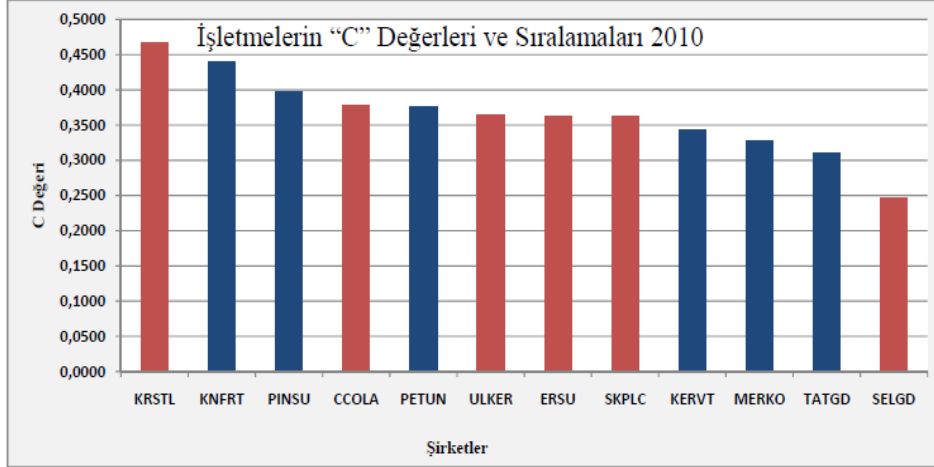
Grafik 4: İçecek İşletmeleri İçin 2010 Yılı C Değerleri



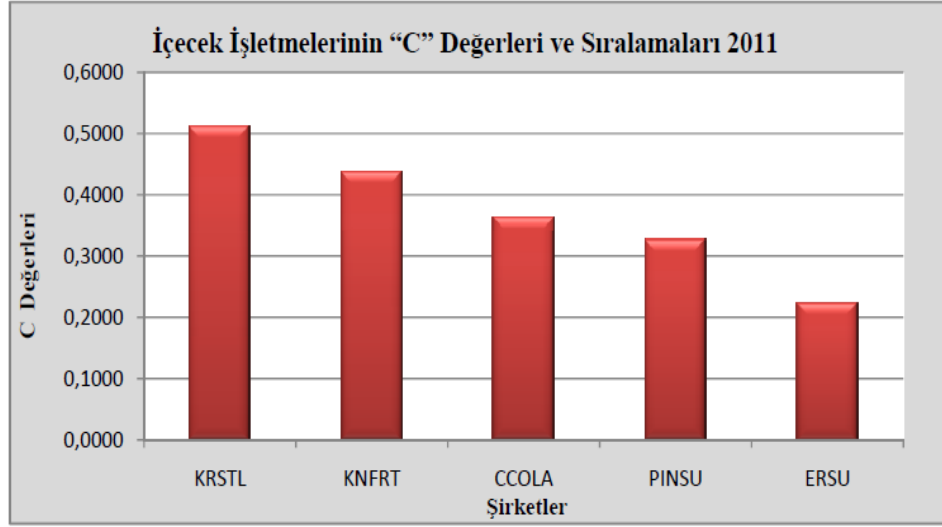
Grafik 5: Gıda İşletmeleri İçin 2010 Yılı C Değerleri



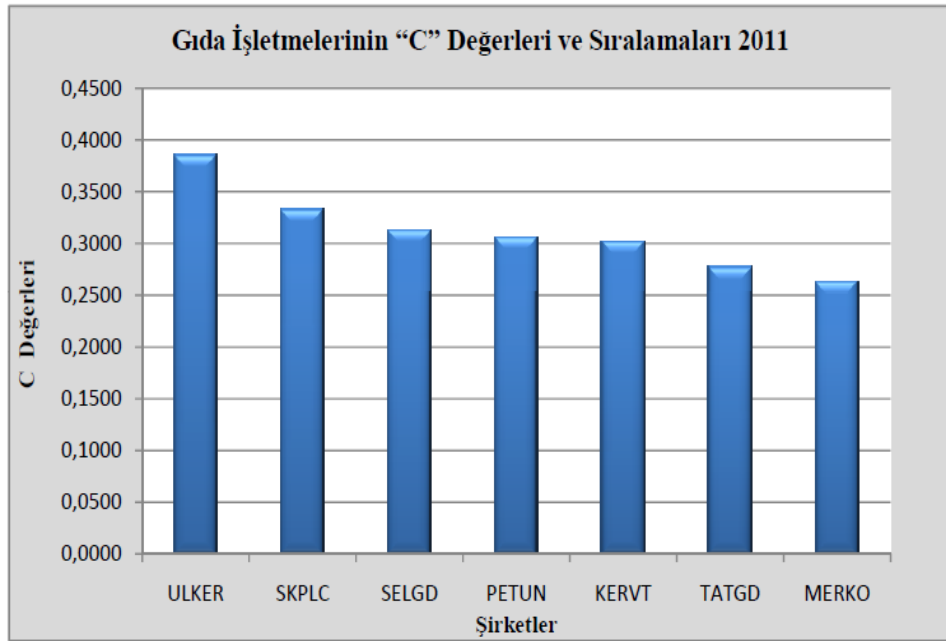
Grafik 6: 2010 Yılı İçin Şirketlerin C Değerleri ve Sıralamaları



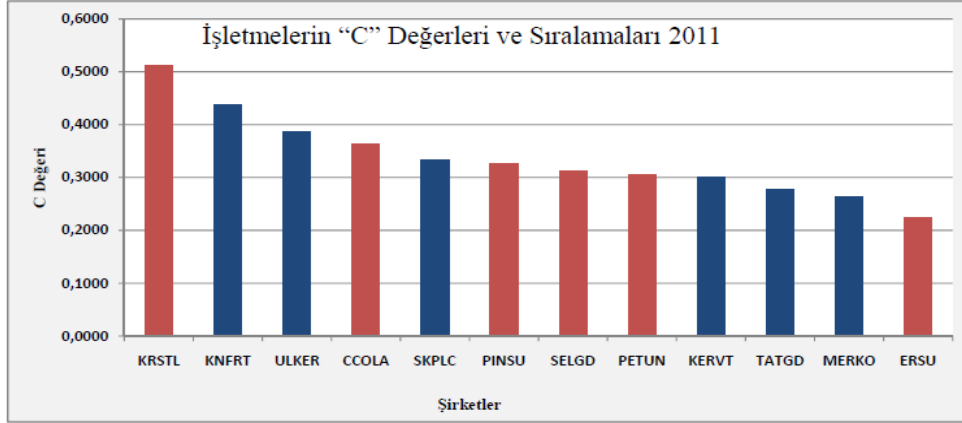
Grafik 7: İçecek İşletmeleri İçin 2011 Yılı C Değerleri



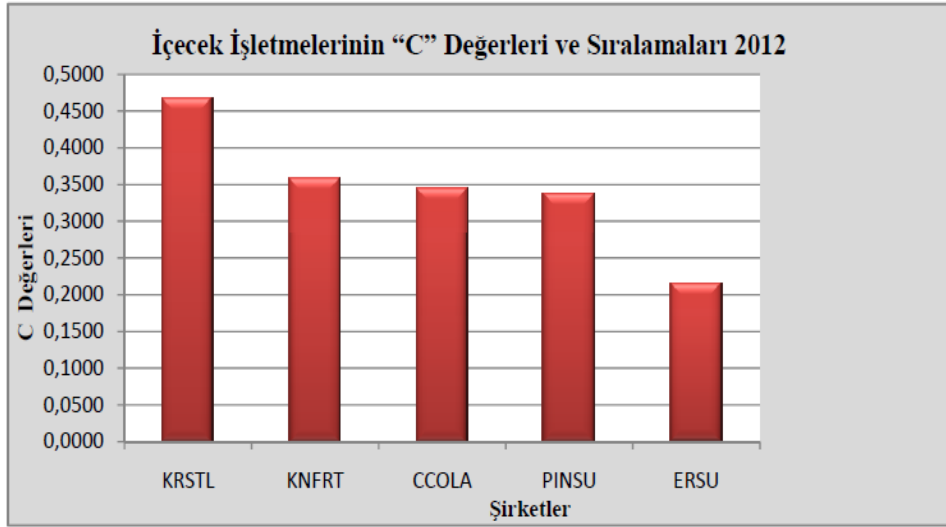
Grafik 8: Gıda İşletmeleri İçin 2011 Yılı C Değerleri



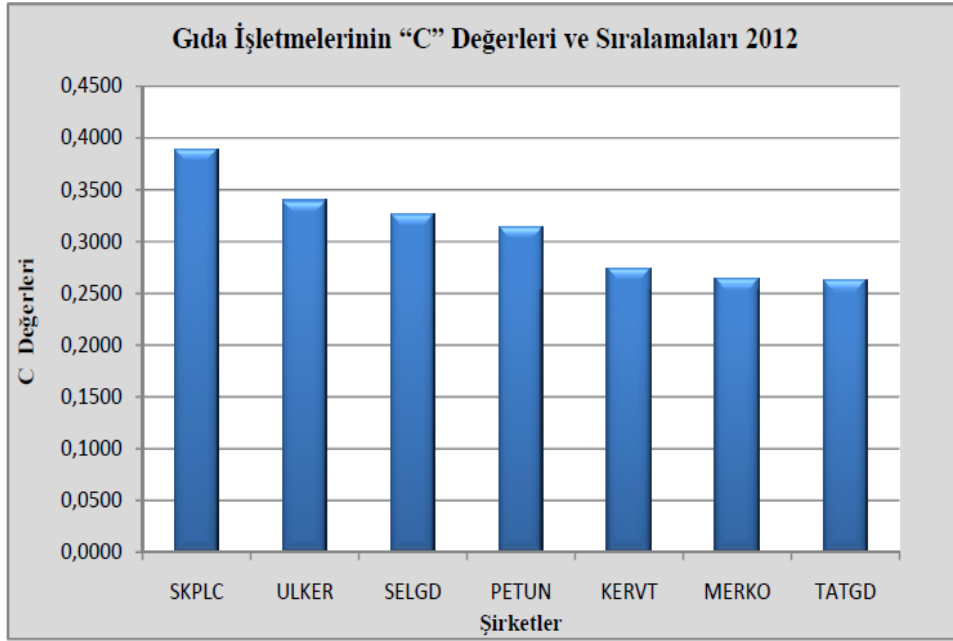
Grafik 9: 2011 Yılı İçin Şirketlerin C Değerleri ve Sıralamaları



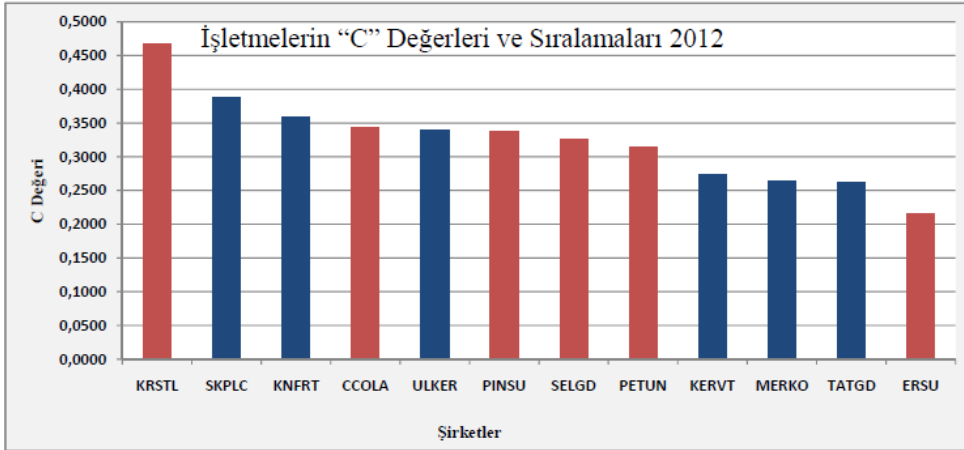
Grafik 10: İçecek İşletmeleri İçin 2012 Yılı C Değerleri



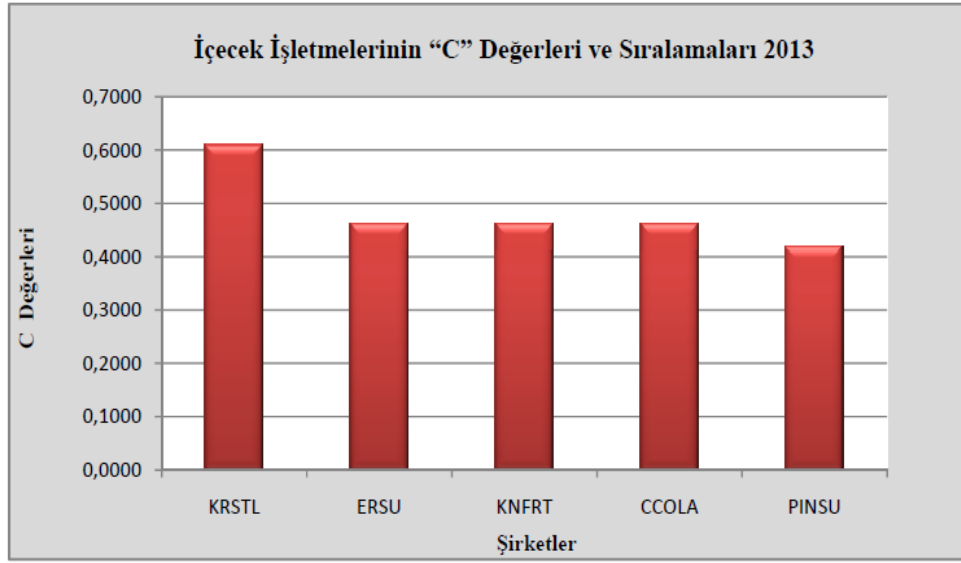
Grafik 11: Gıda İşletmeleri İçin 2012 Yılı C Değerleri



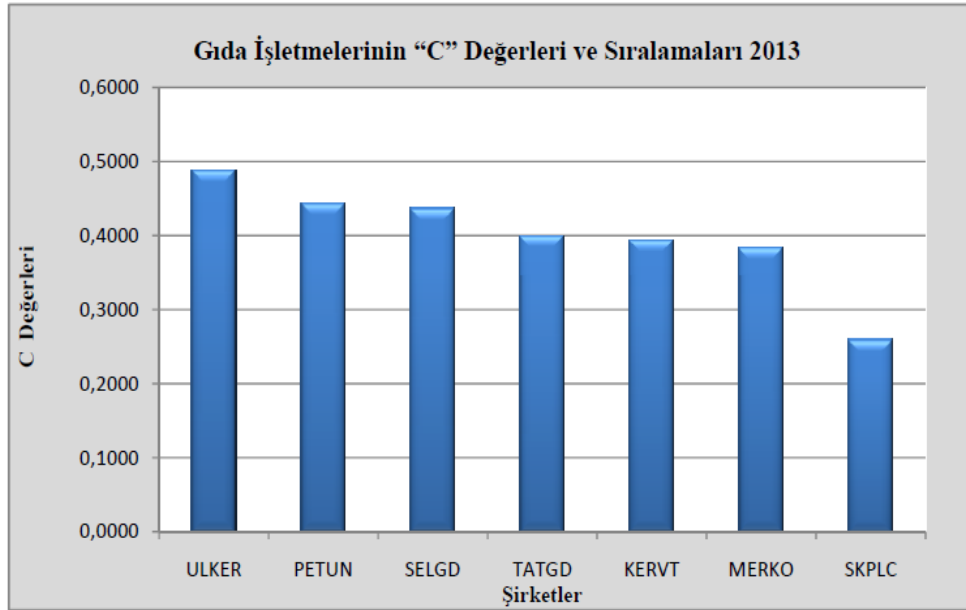
Grafik 12: 2012 Yılı İçin Şirketlerin C Değerleri ve Sıralamaları



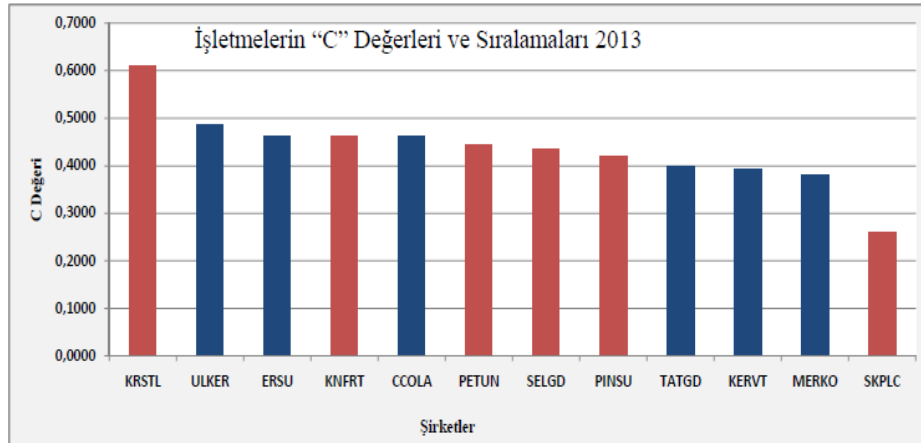
Grafik 13: İçecek İşletmeleri İçin 2013 Yılı C Değerleri



Grafik 14: Gıda İşletmeleri İçin 2013 Yılı C Değerleri

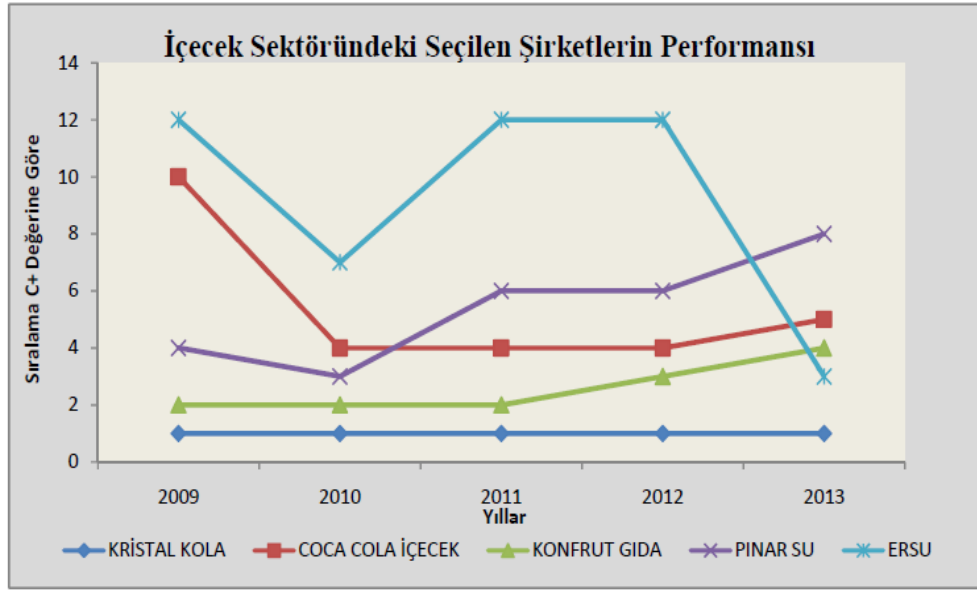


Grafik 15: 2013 Yılı İçin Şirketlerin C Değerleri ve Sıralamaları

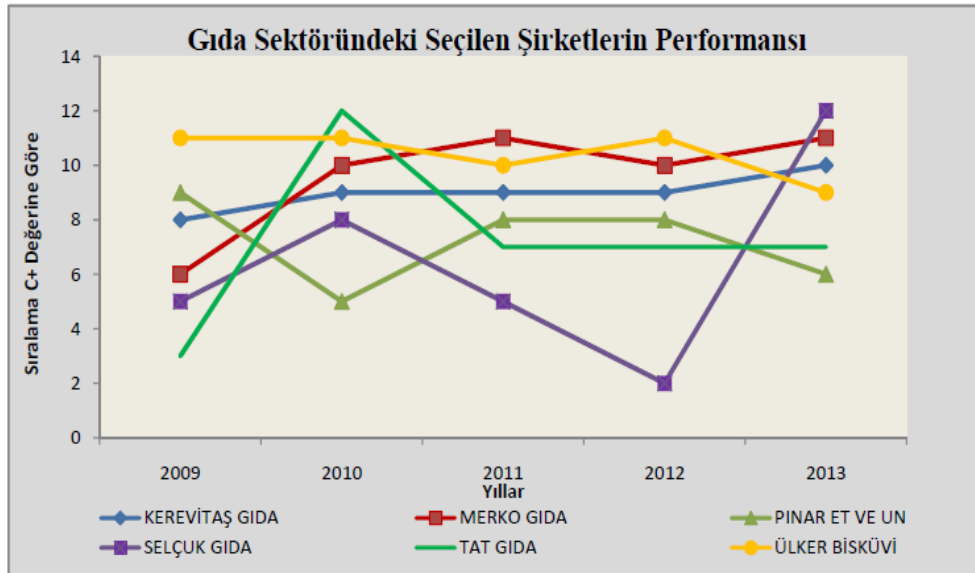


İdeal çözümde “C” değerleri en büyükten en küçüğe doğru sıralanmıştır. Tablo 28’de BİST’te işlem gören gıda ve içecek sanayi işletmelerinin 2009 - 2013 dönemi puanları ve bu puanlara göre olan performans sıralamaları yer almaktadır. Tablo 28’e göre gıda ve içecek sanayi sektöründe faaliyette bulunan işletmelerin TOPSIS yöntemine göre hesaplanan “C” değerleri incelendiğinde KRSTL kodlu işletmenin analiz döneminde yıllar bazında her yıl ilk sırada yer aldığı görülmektedir. Değerlendirilen yıllar içinde KNFRT kodlu işletmenin de 2009 yılında 2. sırayı elde etmesinden sonra istikrarlı bir şekilde dördüncü sırada yer aldığı tespit edilmiştir. 5. ve 10. sıra arasında yer alan işletmeler dışındaki işletmelerin yıllar itibariyle elde ettikleri sıra numaraları ise genel olarak değişkenlik göstermektedir. Tat Gıda A.Ş. de bu çalışmada en son sırada olmasına rağmen istikrarlı bir performansına sahiptir. Aşağıdaki grafikte karşılaştırmak amacıyla, gıda ve içecek sektöründeki seçilen şirketlerin performanslarını TOPSIS’e göre gösterilmiştir. İstikrarlılık açısından, gıda sektöründeki seçilen şirketlerinin finansal performanslarının dalgalı olduğu görülmektedir. İçecek sektöründeki şirketler daha stabil haldedir. Bunlardan en üst sırada Kristal Kola ve Konfrut Gıda yer almaktadır. Fakat gıda sektöründeki şirketlerin arasında hangisinin en iyi olduğu söylenememektedir, çünkü her yıl performansları değiştiği için gelecek yıllardaki performanslarının nasıl olabileceği tahmin edilememektedir. Gıda ve içecek sektöründe yer alan şirketlerin dalgalanmaları 2009-2013 e kadar Grafik 16 ve Grafik 17’de ki gibi sunulmaktadır.

Grafik 16: İçecek Sektöründeki Şirketlerin Yıllar Bazında Performans Grafiği



Grafik 17: Gıda Sektöründeki Şirketlerin Yıllar Bazında Performans Grafiği



SONUÇ

Yukarıda yer alan çalışmada gıda ve içecek sektöründe faaliyet gösteren ve İMKB’de işlem gören şirketlerin oran analizi yönetimine göre belirli oranları hesaplanmış ve elde edilen sonuçlar TOPSIS yöntemi kullanılarak performansları bakımından elde edilen değerlere göre analize tabi tutulmuştur.

Yapılan çalışmada incelenen 12 şirketin 2009 – 2013 yılları arasında her yıl için mali performansları çerçevesinde oluşan sıralamadaki yerine göre, sektördeki genel başarı durumu değerlendirilmiştir, yapılan değerlendirme sonucuna göre bazı şirketlerin grup içindeki sıralamasını istikrarlı bir şekilde koruduğu ve bu istikrarın başta “riskten kaçınan” bir takım yatırımcılar olmak üzere bazı taraflarca aranan bir unsur olduğu, bir grup şirketin sıralamadaki yerinin son dönemde iyileştiği ve bir grubun ise istikrarsız olması ya da olumsuz gelişim kaydetmesi nedeniyle sıralamada yer kaybettiği yönünde tespit ve sonuçlara ulaşılmıştır. Şirketlerin başarı sıralamaları ve değişkenlikler şirketlerin temel analizleri ve ulaşılan piyasa verileriyle daha iyi anlaşılabilir.

Bu yıllar içinde ülkedeki makro değişkenler, şirket birleşmeleri, şirket el değiştirmesi gibi değişik faktörlerin de ideal çözümü olumlu ya da olumsuz etkileyeceği görülmüştür.

Çalışmamızda görüldüğü gibi, işletmeler büyüklüklerine göre değişik analiz yöntemlerinden yararlanarak finansal performanslarını değerlendirirler. Ölçütler büyüdükçe birden çok yöntem de kullanılabilir.

Gıda ve içecek imalatı alanında faaliyet gösteren tarıma dayalı sanayi kuruluşlarının makro amacı katma değer üretme ve kalite düzeyinin artırılmasıdır. İşletme ölçütünde ise karlılığı yükseltmek ve yaşamının sürdürülebilirliğini sağlamaktır. Bu nedenle işletme performanslarını gerekli zamanlarda değerlendirirler.

Finansal performansını istenilen düzeye getirebilen işletmeler sosyal konularda ve insan sağlığını da daha fazla önemsemektedirler. Bu görüşle gıda ve içecek gibi tarıma dayalı, temelinde insan olan sanayiler hedeflerini zenginleştirerek sağlıklı ürünler, yaşanabilen çevre, zararlı atıkların yok edilmesi, kullanabilecek atık projesi, gelişen teknolojik paketlenme, ambalajlama ve raf ömrü uzatma gibi işletme çapında ve sosyal hayatı destekler bağlamda başarılı duruma geleceklerdir.

KAYNAKÇA

Abbasi M. K., Hemati, M., ve Abdolshah, M. (2008). “Analysis and Prioritizing Bank Account with TOPSIS Multiple-Criteria Decision – A Study of Refah Bank in Iran”. *21st Australasian Finance and Banking Conference*.

Acar, M. (2003). “Tarımsal İşletmelerde Finansal Performans Analizi”. *Erciyes Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakülte Dergisi*. 20(1): 22-33.

Acar, E. ve Güner, M. (2014). “Bir Konfeksiyon İşletmesinde Anahtar Müşterinin TOPSIS Çok Kriterli Karar Verme Metodu Kullanılarak Belirlenmesi”. *XIII.Uluslararası Tekstil Ve Hazır Giyim Sempozyumu*. İzmir: 2-5 Nisan 2014.

Akbay, C., Candemir, S. ve Orhan, E. (2005). “Türkiye’de Yaş Meyve ve Sebze Ürünleri Üretim ve Pazarlaması”. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Fen ve Mühendislik Dergisi*. 8(2): 96-107.

Akkaya, C.G. (2004). “Finansal Rasyolar Yardımıyla Havayolu işletmelerinin Performansının Değerlendirilmesi”. *Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*. 19(1): 15-29.

Akgüç, Ö. (1984). *Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi*. Ankara: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.

Akgüç, Ö. (1995). *Mali Tablolar Analizi*, 9. Baskı. İstanbul: Muhasebe Enstitüsü Yayını.

Akyüz, K.C., Akyüz, İ., Serin, H. ve Cındık, H. (2004). “Batı Akdeniz Bölgesinde Yer Alan Orman Ürünleri Sanayi İşletmelerinin İhracat Problemleri”. *SDÜ Orman Fakültesi Dergisi*. A-1: 97-110.

Akyüz, K.C ve Yıldırım, İ. (2006). “Avrupa Birliği Sürecinde Kağıt ve Karton Endüstrisi”. *Kafkas Üniversitesi Artvin Orman Fakültesi Dergisi*. 7 (2): 159-172.

Akyüz, K.C., Balaban, Y. Ve Yıldırım, İ. (2012). “Bilanço Oranları Yardımıyla Orman Ürünleri Sanayisinin Finansal Yapısının Değerlendirilmesi”. *Uluslararası İktisadi İncelemeler Dergisi*. 5(9): 133-143.

Akyüz, Y., Bozdoğan, T. ve Hantekin, E. (2012). “TOPSIS Yöntemiyle Finansal Performansın Değerlendirilmesi ve Bir Uygulama”. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 13(1): 73-92.

Akyüz, K.C, Külahlı, C., Yıldırım, İ. ve Balaban Y. (2013). “İnegöl Orman Ürünleri Sanayi İşletmelerinde İleri İmalat Teknolojilerinin Kullanımı”. *SDÜ Orman Fakültesi Dergisi* . 2013, 14: 113-120.

Alptekin, N. (2009). "Performance Evaluation of Turkish Type A Mutual Funds and Pension Stock Funds By Using TOPSIS Method". *International Journal of Economics and Finance*. 1(2): 11-22.

Sanayi Genel Müdürlüğü (2010). Tekstil, Hazır Giyim, Deri Ve Deri Ürünleri Sektörü Raporu.http://www.sanayi.gov.tr/Files/Documents/tekstil_sektoru_raporu141608201014271-7.pdf. (Tarih: 24.1.2014)

Atakuş, N.D. (2006). *Adana İli Gıda Sanayindeki İşletmelerin Performanslarının Değerlendirilmesi Üzerine Bir Araştırma*. Adana: Çukurova Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi.

Atkinson, A. (1997) “Linking Performance Measurement to Strategy: The Roles of Financial and Non-financial Information”. *Journal of Strategic Performance Measurement*. 14(1): 5–13.

Atkinson, A. A., R. Balakrishnan, P. Booth, J. M. Cole, T. Groot, T. Malmi, H. Roberts, E. Uliana ve A. Wu. (1997). “New Directions In Management Accounting Research”. *Journal of Management Accounting Research*. (9): 79-108.

Aydemir, C. ve Pıçak, M. (2008). “Ekonomik Gelişme Sürecinde Tarım-Sanayi İlişkilerinin Sektörler Arası Bütünleşmeye Etkileri”. *Dicle Üniversitesi Ziya Gökalp Eğitim Fakültesi Dergisi*. 10: 129-147.

Aydın, N., Başar M. Ve Çoşkun M. (2006). *Finansal Yönetim*. Eskişehir: Aktüel Tanıtım Ofset.

Aydın, N., Başar M. ve Çoşkun M. (2011). *Finansal Yönetim*. Ankara: Detay Yayıncılık.

Aytekin, S. Ve Sakarya, Ş. (2013). “BIST’de İşlem Gören Gıda İşletmelerinin TOPSIS Yöntemiyle Finansal Performanslarının Değerlendirilmesi”. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*. 21: 30-47.

Başol, K. (1985). *Doğal Kaynaklar Ekonomisi: Doğal Kaynaklar, Enerji ve Çevre Sorunları*. İzmir: İstiklal Matbaası.

Başol, K. (1983). *Türkiye Ekonomisi*. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayınları.

Bay, E. ve Özdemir, A. (1998). “Daha Etkin bir Denetim Sistemi Geliştirilebilmesi Amacıyla Mevzuata Uygunluk Denetiminin Yanı Sıra Performans Ölçümüne Yönelik Denetimin Yapılabilmesi”.<http://www.mulkiyeteftis.gov.tr/BO.aspx?content=165>. (Erişim Tarihi: 11.02.2014)

Baysal, G. ve Tecim,V. (2006). “Katı Atık Depolama Sahası Analizinin Coğrafi Bilgi Sistemleri (CBS) Tabanlı Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri İle Uygulaması”. *4. Coğrafi Bilgi Sistemleri Bilişim Günleri*. 13-16 Eylül İstanbul, Fatih Üniversitesi.

Bayyurt, N. (2007). “İşletmelerde Performans Değerlendirmenin Önemi ve Performans Göstergeleri Arasındaki İlişkiler”. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*. 2007:1: 577-590.

Bektaş, B. (2006). *Deri, Deri Mamulleri*. TC Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi.

Bektaş, B. (2003). *Deri Ürünleri İhracat İmkânı*. İzmir: İgem Yayınları.

Benligiray, S. (1999). *İnsan Kaynakları Açısından Otellerde Performans Yönetimi*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.

Black, B. S., Jang, H. ve Kim, W. (2003). “Does Corporate Governance Effect Firm Value: Evidence From Korea”. *European Corporate Governance Institute Finance Working Paper*.

Bulgurcu, B.K. (2012). “Application of TOPSIS Techique for Financial Performance Evaluation of Technology Firms in Istanbul Stock Exchange Market”. *Social and Behavioral Sciences*. 62: 1033-1040.

Bulu, M., Karataş, A., ve Eraslan, I.H. (2007). “The Analysis of International Competitiveness Level of Turkish Leather Industry”. Antalya: *III. International Strategic Management Conference*.

Büker, S., Aşıkoğlu, R. ve Sevil, G. (2011). *Finansal Yönetim*. Ankara: Sözkese Matbaacılık.

Bülbül, S. ve Köse, A. (2009). “Türk Gıda Şirketlerinin Finansal Performansının Çok Amaçlı Karar Verme Yöntemleriyle Değerlendirilmesi”. *10. Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu*. Atatürk Üniversitesi, Erzurum.

Ceylan A. (2001). *İşletmelerde Finansal Yönetim*. Bursa: Ekin Kitabevi Yayınları.

Cheng-Ru, W., LIN C. ve TSAI, P. (2008). “Financial Service of Wealth Management Banking: Balanced Scorecard Approach”. *Journal of Social Sciences*. 4(4): 255-263

Çakmak, N. (2006). “Kütüphane Yönetiminde Performans Değerlendirmesi. E. Kaya ve E. Yılmaz (Yay. Haz). Ankara: Türk Kütüphaneciler Derneği”. 42. *Kütüphane Haftası Bildirileri*. 27 Mart-2 Nisan 2006: 67-86.

Çakmak, N. Ve Ocaklı, E., (t.y.), “Performans Değerlendirmesi Gerekli Midir? Neden?”,<http://kaynak.unak.org.tr/bildiri/unak06/u06-18.pdf>.(12.02.2014).

Çetin B. (2012). *Gıda Sanayi İşletme Ekonomisi*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.

Çetin, B. (2013). *Uygulamalı Tarım Ekonomisi*. Ankara, Nobel Yayın Dağıtım.

Çıkın, A. ve Karacan, A.R. (1994). *Genel Kooperatifçilik*. İzmir: Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi Yayınları.

Çetin, B (2008). *Tarımsal Finansman*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.

Çınar, F. “Finansal Performans Ölçümünde Finansal ve Finansal Olmayan Yöntemlerin Birlikte Kullanımına Esas Olan Yöntem: Complexity Business Card(CBBB)”. <http://www.riskonomi.com/wp/?p=2079> (21.01.2014).

Daft, R.L. (2000). Organization Theory and Design. (7th ed.) A.B.D: South-Western College Publishing, Thomson Learning.

Dağlı, H. (2001). *Finansal Yönetim*. Trabzon: Derya Kitabevi.

Dashti, Z., Pedram, M.M. ve Shanbehzadeh, J. (2010). “A Multi-Criteria Decision Making Based Method For Ranking Sequential Patterns”. *International Multi Conference Of Engineers And Computers Scientists*. 2010(1) : 611-614.

Demir, M. ve Tuncay, M. (2012). “Türk Gıda Sektörünün Faaliyet ve Karlılık Oranları açısından Analizi: İMKB Gıda Sektöründe İşlem Gören İşletmeler Üzerinde Bir Araştırma (2000-2008 Dönemi)”. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 17(2): 367-392.

Demireli, E. (2010). “TOPSIS Çok Kriterli Karar Verme Sistemi: Türkiye’deki Kamu Bankaları Üzerine Bir Uygulama”. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*. 5(1): 101-112.

Demireli, E. ve Tükenmez, M. (2012). “İşletme Performansının Ölçümü: TOPSIS Çok Kriterli Karar Verme Yöntemi Üzerine Bir Uygulama”. *Verimlilik Dergisi*. 2012(1): 25-43.

Deng, H.; Yeh, C.-H. ve Willis, R. J. (2000). “Inter-Company Comparison Using Modified TOPSIS With Objective Weights”. *Computers & Operations Research*. 27(10): 963-973.

Doğan, M. (2010). İşletme Ekonomisi ve Yönetimi. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.

Donduran, M., Tozanlı, S., Atay, A. (2007). *Uluslararası Rekabet Stratejileri: Türkiye Gıda Sanayi*. İstanbul: TÜSİAD Rekabet Stratejileri Dizisi-10, Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği, TÜSİAD/T-2007-09-442.

Drobetz, W.; Schillhofer, A. ve Zimmermann, H. (2003). Corporate Governance and Firm Performance: Evidence from Germany.<http://www.cofar.unimainz.de/dgf2003/paper/paper146.pdf> (21.09.2013).

Diamond, J. (2005). “Establishing a Performance Management Framework for Government”. *IMF Çalışma Tebliği*. WP/05/50.

Doğu Akdeniz Kalkınma Ajansı. (2011). Tarıma Dayalı Sanayinin Geliştirilmesi Mali Destek Programı.http://www.dogaka.org.tr/Icerik/Dosya/www.dogaka.org.tr_194_IH3S72WE_2011_Tarima_Dayali_Sanayinin_Gelistirilmesi_Mali_Destek_Programi.pdf. (07.12.2013)

Dumanoglu, S. (2010). “İMKB’de İşlem Gören Çimento Şirketlerinin Mali Performanslarının TOPSIS Yöntemi İle Değerlendirilmesi”. *Marmara üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*. 29:2: 323-339.

Dumanoglu, S. ve Ergül, N. (2010). “İMKB’de İşlem Gören Teknoloji Şirketlerinin Mali Performans Ölçümü”. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*. Sayı: 48: 101-111.

Duymaz İ. ve Olalı H. (1987). *Tarımın Türk Ekonomisindeki Yeri ve Ekonomik Gelişmeye Katkısı*. İzmir: İzmir Ticaret Borsası, Yayın No: 28.

Eker, B. (t,y). “Tarım Sanayi Etkileşimleri”. ZMO Yayını. http://www.zmo.org.tr/resimler/ekler/58e130476290221_ek.pdf?tipi=14&sube (20.11.2013).

Ekşi A., Yurdakul, A.O, Emiroğlu M, Güneş E., Atamer, M, Topal, E., Deveci, O. ve Taşdöğen, F. Gıda Sanayinde Yapısal Değişimler, ZMO Yayını. [http://www.zmo.org.tr/resimler/ekler/2547f5a44d87da3_ek.pdf?tipi=14&sube=\(21.0](http://www.zmo.org.tr/resimler/ekler/2547f5a44d87da3_ek.pdf?tipi=14&sube=(21.0) 1.2014).

Eleren A., ve Karagül, M. (2008). “1986-2006 Türkiye Ekonomisinin Performans Değerlendirmesi”. *Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F. Yönetim ve Ekonomi Dergisi*. 15(1): 1-14.

Elitaş, C. ve Ağca, V. (2006). “Firmalarda Çok Boyutlu Performans Değerleme Yaklaşımları: Kavramsal Bir Çerçeve”. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*. 8 (2): 343-370.

Eraslan, E. ve Algün, O. (2005). “İdeal Performans Değerlendirme Formu Tasarımında Analitik Hiyerarşi Yöntemi Yaklaşımı”. *Gazi Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Dergisi*. 20(1):95-106

Eroğlu, H. ve Usta, M. (2004). *Kağıt ve Karton Üretim Teknolojisi*. İstanbul: ISBN: 975-8513-1-8, I. Cilt.

Ertek, T. (2006). *Temel Ekonomi*. İstanbul.Beta Basın Dağıtım.

Brigham, Eugene F. ve Houston, Joel F. *Fundamentals of Financial Management: Finansal Yönetimin Temelleri* . Çeviri Editörü: Aypek, N.

Feng, C. M. ve Wang, R.T. (2000). “Performance Evaluation for Airlines. Including the Consideration of Financial Ratios”. *Journal of Air Transport Management*. 6: 133-142.

Folon, P. Ve Brown, J. A. (2005). “Review of Performance Measurement Towards Performance Management”. *Computer in Industry*. 56: 663-680.

Gülse, H. (1997). *Türkiye'nin Tarıma Dayalı Sanayi Sektöründe Yapısal Değişmeler ve İzlenen Politikalar*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Tokat: Gaziosmanpaşa Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Tarım Ekonomisi Anabilim Dalı.

Günay, D. (2004). *Sektörel Araştırmalar: Deri ve Deri İşleme Sanayi Sektörü*. Ankara: Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. Araştırma Müdürlüğü Yayınları.

Gürler, A.Z., Karkacier, O. ve Şimşek, E. (1995). *Tarıma Dayalı Sanayi İşletmeleri*. Tokat: Gaziosmanpaşa Üniversitesi Ziraat Fakültesi Ders Notları, Yayın Nu. ZF/46.

Harris, J.O (2006). *Giving Feedback*. Çev. Ahmet Kardam. U.S.A: Harvard Business School Publishing Corporation.

Hudson, M., Smart A. ve Bourne M. (2001). “Theory and practice in SME performance measurement systems”. *International Journal of Operations & Production Management*. 21(8): 1096 – 1115.

Işığışok, E. (2008). “Performans Ölçümü Yönetimi Ve İstatistiksel Analizi”. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri Ve İstatistik Dergisi*. 7: 1-23.

İstanbul Sanayi Odası. (2006). Avrupa Birliğine Tam Üyelik Sürecinde İSO Meslek Komiteleri Sektör Stratejileri Geliştirilmesi Projesi: Gıda Sektörü. http://www.iso.org.tr/Sites/1/upload/files/GIDA_SEKTORU,ISO,2006-415.pdf

Karalar, F. (1996). “Tütünün Türkiye Ekonomisindeki Yeri Ege Bölgesi ve Bölge İlleri Açısından Önemi”. *Gaziosmanpaşa Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi*. 13(1): 91-101.

Karluk, R. (2002). *Türkiye Ekonomisi*. İstanbul: Beta Basın Yayın Dağıtım.

Kabakçı, Y. (2007). *Sermaye Yapısının Firmaların Finansal Performansı Üzerine Etkisi*. Basılmamış Doktora Tezi. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Kaya, A. ve Gülhan, Ü. (2010). “Küresel Finansal Krizin İşletmelerin Etkinlik ve Performans Düzeylerine Etkileri”. *İstanbul Üniversitesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi*. 11:61-89.

Kaya, A., Coşkun, A. ve Ekşi, İ.H. (2013). "Şirket Birleşme ve Devralmalarının Şirketlerin Finansal Performansı Üzerine Etkisi: TOPSIS Analizi İle BİST’te Bir Uygulama". *17. Finans Sempozyumu*. Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi İİBF.

Kaynak, T., Adal, Z., Ataay, İ., Uyargil, C., Sadullah, Ö., Acar, A.C., Özçelik, O., Dünder, G. ve Uluhan, R. (2000). *İnsan Kaynakları Yönetimi*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi İşletme İktisadi Enstitüsü Araştırma Ve Yardım Vakfı Yayın No: 7, 2.Basım.

Kenger, E. (2001). ‘‘Denetçi Yardımcıları Eğitim.Notu’’<http://www.ydk.gov.tr/egitimnotlari/denetim.htm> (Erişim Tarihi: 21.01.2014)

Kılıçkap, E., İnan, A. ve Subaşı, H. ‘‘GAP’ın Diyarbakır İlindeki Tarıma Dayalı İmalat Sanayindeki Gelişme Sürecine Etkileri’’. *II. GAP ve Sanayi Kongresi Bildiriler El Kitabı*. Diyarbakır: TMMOB Makina Mühendisleri Odası.

Knox, Hugh W., (2002). *Emerging Trends in Agricultural-Based Industries in The Northeast*. (Invited Presentation). USA: Economic Trends.

Komisyon. (2000). *Türkçe Sözlük*. Ankara: Türk Dil Kurumu Yayınları.

Korkmaz, T., Uygurtürk, H., Gökbulut, R. ve Güğərçin, G. (2008). ‘‘İMKB’DE İşlem Gören Çimento İşletmelerinin Varlık Performansına Etki Eden Finansal Faktörlerin Belirlenmesi Üzerine Bir Araştırma’’. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi*. 25(2): 565-587.

Korkmaz, T. ve Uygurtürk, H. (2012). “ Finansal Performansın TOPSIS Çok Kriterli Karar Verme Yöntemi İle Belirlenmesi: Ana Metal Sanayi İşletmeleri Üzerine Bir Uygulama”. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*. 7(2): 95-115.

Kutay, N. (2010). *Değere Dayalı Finansal Performans Yönetimi*. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları.

Kyereboah-Coleman, A. (2007). “Corporate Governance and Firm Performance in Africa: Dynamic Panel Data Analysis”. *International Conference on Corporate Governance in Emerging Markets*.

London, M. (2002). *Job Feedback: Giving, Seeking, and Using Feedback for Performance Improvement*. Lawrence Erlbaum Associates.

MacDonald, J. (1999). “Concentration and Competition in the U.S. Food And Agricultural Industries”. (Special Article), *Agricultural Outlook*, Economic Research Service, USDA.

Maher, M. ve Andersson, T. (1999). *Corporate Governance: Effect on Firm Performance and Economic Growth*, OECD.

Martin, J. ve Goldsmith, P. (2006). “Agricultural Industries”. A.B.D: *Choices (The Magazine of Food, Farm and Resource Issues)*. 21 (3).

Nelly, A., Richards, H., Milles, J., Platts, K. ve Bourne M. (1997). “Designing Performance Measures A Structred Approach. *International Journal of Operations Production Management*”. 17(11): 1131-1152.

Nordås, H. K. (2004). “The Global Textile and Clothing Industry post the Agreement on Textiles and Clothing”. *WTO, Discussion Paper*.

Okka, O. (2005). *Finansal Yönetime Giriş*. Ankara: Nobel Yayınevi.

Okka, O. (2009). *Finansal Yönetim, Finans serisi A2. 2. Baskı*. Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.

Ömürbek, V. ve Kınay, B. (2013). “Havayolu Taşımacılığı Sektöründe TOPSIS Yöntemiyle Finansal Performans Değerlendirmesi”. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 18(3). 343-36.

Öncü, M.A., Çömlekçi, İ. ve Coşkun, E. (2013). “Havayolu Yolcu Taşıma İşletmelerinin Finansal Etkinliklerinin Ölçümüne İlişkin Bir Araştırma”. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*. 5(2): 77-86.

Öngüt, E. (2007). *Türk Tekstil ve Hazır Giyim Sanayinin Değişen Dünya Rekabet Şartlarına Uyum*. DPT yayınları, İktisadi Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü, Yayın No:2703.

Özdemir, M. (1997). *Finansal Yönetim*. Ankara: Gazi Kitabevi.

Özdemir M. (1999). *Finansal Yönetim*. İstanbul: Türkmen Yayınları.

Özer, M. (2010). *Taşınmaz Değerlendirmesinde Kullanılan Finansal ve Sayısal Yöntemler: TOPSIS ve Yeni Çoklu Kriter Modelleriyle Bir Uygulama*.

Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İzmir. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Özer, A., Öztürk, M. ve Kaya, A. (2010) .''İşletmelerde Etkinlik Ve Performans Ölçmede VZA, Kümeleme Ve TOPSIS Analizlerinin Kullanımı: İMKB İşletmeleri Üzerine Bir Uygulama''. *Erzurum Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 14(1):233-260.

Özgüven, A. (1977). *Tarım Ekonomisi ve Politikası*. Bursa: Uludağ Üniversitesi Ziraat Fakültesi, Yayın Nu. 3-001-005.

Özkul, İ. ve Sarı,Y. (2008).''Türkiye’de Tütün Sektörünün Durumu''. *2.Ulusal İktisat Kongresi*. 20-22 Şubat. Dokuz Eylül Üniversitesi İktisat Bölümü İzmir.

Parasız, İ. (2000). *İktisada Giriş*. Bursa: Ezgi Kitabevi.

Sabuncuoğlu, Z. (2000). *İnsan Kaynakları Yönetimi*. Bursa: Ezgi Kitabevi.

Saldanlı, A. ve Sırma, İ. (2014). “TOPSIS Yöntemiyle Finansal Performans Göstergesi Olarak Kullanılabilirliği”. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 11(41): 185-202.

Sayılğan, G. (2011). *Soru ve Yanıtlarıyla İşletme Finansmanı*. Ankara: Turhan Kitabevi.

Sayın, M. (2007). *Kümeleme Politikasında Başarı İçin Yönetişim. V. Kobi Zirvesi*, İstanbul.

Sayıştay. (2003). *Sayıştayın Performans Ölçümüne İlişkin Ön Araştırma Raporu*.

Sekreter, M. S., Akyüz, G.ve Çetin, E. (2004). "Şirketlerin Derecelendirilmesine İlişkin Bir Model Önerisi:Gıda Sektörüne Yönelik Bir Uygulama". *Akdeniz Üniversitesi İ.İ.B.F.Dergisi*. 8: 83-105.

Semiz, S., Okay, Ş. ve Sekmen, Y. (2004). "İşletmelerde İleri Üretim Teknolojilerinin Kullanım Nedenleri Ve Otomotiv Sektöründe Bir Alan Araştırması". *Teknoloji Dergisi*. 7(4): 549-556.

Sepetoğlu, H. (2009). *Tarla Bitkileri 1: Tarla Tarımı, Tahıllar, Yemelik Tane Baklagiller*. İzmir: Ege Üniversitesi Basımevi.

Şengonca, M., Altan, A. ve Koşum, N. (2009). *Hayvan Yetiştirme İlkeleri*. İzmir: Ege Üniversitesi Basımevi.

Serin, H. ve Tutuş, A. (2007). "Türkiye'de Kağıt Endüstrisinin Sorunları, Tehditleri Ve Fırsatları". *Türkiye 1. Bölgesel Sorunlar Sempozyumu*. Kahramanmaraş: Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi.

Soba, M. ve Eren, K. (2011). "TOPSIS Yöntemi Kullanarak Finansal Ve Finansal Olmayan Oranlara Göre Performans Değerlendirilmesi, Şehirlerarası Otobüs Sektöründe Bir Uygulama". *Konya Selçuk Üniversitesi Sosyal Ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*. 15(21):23-40.

Tuncer, H. (1989). ‘‘GAP’ta Tarıma Dayalı Sanayi Politikaları’’. Şanlıurfa: *GAP’ ta Tarım, Tarıma Dayalı Endüstriler ve Finansman Sempozyumu Bildiriler El Kitabı*. Ziraat Bankası.

Türkmen, S. Ve Yılmaz, Ç. (2012). ‘‘İMKB ye Kote Bilişim Sektörü Şirketlerinin Finansal Performanslarının TOPSIS Yöntemiyle Değerlendirilmesi’’. *Maliye Finans Yazıları*. 26: 59-78.

Türko, M. (1999). *Finansal Yönetim*. İstanbul: Alfa Basım Yayım Dağıtım Ltd. Şti.

Usta, Ö. (2008). *İşletme ve Finansal Yönetim*. Ankara: Detay Yayıncılık.

Uysal, G. (2002). ‘‘Türkiye Ekonomisinde Deri ve Deri Mamulleri Sanayinin Yeri ve Öneminin Araştırılması’’. *Turk J. of Vet and An. Sciences*. 26(3): 671-678.

Yalvaç, M. (2000). *Kütüphane ve Bilgi Merkezlerinde Sistem Analizinin Önemi Ve Uygulanabilirliği : Bir Örnek: İstanbul Üniversitesi Kütüphane ve Dökümantasyon Daire Başkanlığı Bağlı Birimlere Yayın Sağlama Alt Sisteminde Sistem Analiz Çalışması*. İstanbul: Çantay Kitabevi.

Yayar, R. ve Baykara, H.V. (2012). ‘‘TOPSIS Yöntemi ile Katılım Bankalarının Etkinliği ve Verimliliği Üzerine Bir Uygulama’’. *Business and Economics Research Journal*. 3(4): 21-42.

Yumuşak, S. (2009) “Performans Değerlenmesinin Etkiliğine Etki Eden Faktörlerin Tespitine Yönelik Alan Araştırması”. *Balıkesir Üniversitesi Bandırma İİBF Akademik Fener Dergisi*. 44-61.

Yurdakul, M. ve İç, Y. T. (2003). “Türk Otomotiv Firmalarının Performans Ölçümü ve Analizine Yönelik TOPSIS Yöntemini Kullanan Bir Örnek Çalışma”. *Gazi Üniversitesi Mühendislik ve Mimarlık Fakültesi Dergisi*. 18(1): 1-18.

Yurdakul, M. ve İpek, A.Ö. (2005). “Malzeme Taşıma Sistemlerinin Seçilmesine Yönelik Bir Karar Destek Sistemi Geliştirilmesi”. *Gazi Üniversitesi, Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi*. 20(2): 171-181.

Yüksel, Ö. (1998). *İnsan Kaynakları Yönetimi*. Ankara: Gazi Kitabevi.

Yüksel, Ö., Alptekin, N., Taş, A., Çakar, G. ve Bayraktar, F. (2009). *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*. 5(10): 1–19.