



**SPOR SALONLARININ EKONOMİK
PERFORMANSLARININ TOPSIS
YÖNTEMİYLE KARŞILAŞTIRILMASI**

Alpaslan IŞIK

Yüksek Lisans Tezi

Danışman: Prof. Dr. Mahmut MASCA

Temmuz, 2019

Afyonkarahisar

T.C.
AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
YÜKSEK LİSANS TEZİ

SPOR SALONLARININ EKONOMİK PERFORMANSLARININ TOPSIS
YÖNTEMİYLE KARŞILAŞTIRILMASI

Hazırlayan
Alpaslan IŞIK

Danışman
Prof. Dr. Mahmut MASCA

AFYONKARAHİSAR 2019

YEMİN METNİ

Yüksek Lisans tezi olarak sunduğum “Spor Salonlarının Ekonomik Performanslarının TOPSIS Yöntemiyle Karşılaştırılması” adlı çalışmanın, tarafımdan bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin Kaynakça’ da gösterilen eserlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanmış olduğumu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

16/07/2019

Alpaslan IŞIK

İmza

TEZ JÜRİSİ KARARI VE ENSTİTÜ ONAYI

JÜRİ ÜYELERİ

Tez Danışmanı : Prof. Dr. Mahmut MASCA
Jüri Üyeleri : Prof. Dr. Mehmet KARAGÜL
: Doç. Dr. Hüseyin AKGÖNÜL

İmza



İktisat Anabilim Dalı Tezli Yüksek Lisans Programı öğrencisi Alpaslan IŞIK' ın “**Spor Salonlarının Ekonomik Performanslarının TOPSIS Yöntemiyle Karşılaştırılması**” başlıklı tezi, 16/07/2019 günü saat 14:00’ de Afyon Kocatepe Üniversitesi Lisansüstü Eğitim ve Öğretim Sınav Yönetmeliği’ nin ilgili maddeleri uyarınca yukarıda isim ve imzaları bulunan jüri üyeleri tarafından değerlendirilerek kabul edilmiştir.

Doç. Dr. Elbeyi PELİT
MÜDÜR

ÖZET

SPOR SALONLARININ EKONOMİK PERFORMANSLARININ TOPSIS YÖNTEMİYLE KARŞILAŞTIRILMASI

Alpaslan IŞIK

**AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI**

Temmuz, 2019

Danışman: Prof. Dr. Mahmut MASCA

Günümüzde spor sadece bireyler için sağlıklı yaşam, kilo verme, bedensel gelişim ve boş zaman aktivitesi olmaktan çıkmış, tüm dünya ve ülkeler için ekonomik olarak güçlü ve gelişen bir sektör halini almıştır. Bu değişim ve gelişime paralel olarak spor, önemli bir gelir kaynağı haline dönüşmüştür.

Bu çalışmanın amacı, Türkiye genelinde rassal olarak seçilen sekiz spor salonunun 2015, 2016 ve 2017 yıllarına ait finansal verilerini kullanarak ekonomik performanslarını ölçmek ve karşılaştırmaktır. Bu çerçevede spor salonlarının ekonomik performanslarını karşılaştırmak için sekiz adet finansal oran kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan finansal oranlar; cari oran, likidite (asit - test) oranı, nakit oran, finansal kaldıraç oranı, öz kaynak oranı, borçlanma oranı, öz sermaye karlılık oranı ve net karlılık oranıdır. Söz konusu oranlar spor salonlarının finansal tablolarından hesaplanmıştır. Önce, seçilen finansal oranlar bakımından spor salonlarının durumları tek tek incelenmiştir. Daha sonra finansal tablolardan elde edilen finansal oranlar TOPSIS yöntemi yardımıyla tek bir performans puanına çevrilmiştir. Spor

salonları elde edilen bu puanlara göre ekonomik performans sıralamasına tabi tutulmuştur.

Performans ölçümüyle ilgili çeşitli yöntemler olsa da bu çalışmamızda Çok Kriterli Karar Verme yöntemlerinden biri olan TOPSIS yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntemde genellikle alternatifler belli bir andaki performanslarına göre sıralanır. Ancak bu çalışmada zamanla ortaya çıkabilecek performans değişikliğini görebilmek için üç farklı yıl için değerlendirme yapılmıştır.

Yapılan değerlendirme sonuçlarına göre bazı spor salonlarının ekonomik performanslarının zamanla pozitif yönde değiştiği bazı spor salonlarının ise mevcut durumlarını koruyamadıklarını sonucuna ulaşılmıştır. İncelenen dönemde spor salonları içinde hiçbirisi ekonomik performansını istikrarlı bir şekilde devam ettirememiştir. Genel olarak spor salonları ekonomik performans bakımından zaman içinde ya pozitif yönlü ya da negatif yönlü bir değişiklik göstermiştir.

Anahtar Kelimeler: Ekonomik Performans, Spor Salonu, Finansal Oranlar, TOPSIS Yöntemi.

Jel Sınıflaması: C10, D57, L83, P42.

ABSTRACT

THE COMPARISON OF ECONOMIC PERFORMANCES OF SPORT HALLS BY TOPSIS METHOD

Alpaslan IŞIK

**AFYON KOCATEPE UNIVERSITY THE INSTITUTE OF SOCIAL
SCIENCES**

DEPARTMENT OF ECONOMICS

July, 2019

Advisor: Prof. Dr. Mahmut MASCA

Today, sport is no longer just a healthy living, weight loss, physical development and leisure activity for individuals, but has become an economically strong and developing sector for all the world and countries. In parallel with this change and development, sport has become an important source of income.

The aim of this study is, using financial data for the years 2015, 2016 and 2017, to measure and compare the economic performances of eight sport halls selected randomly throughout Turkey. In this context, eight financial ratios were used to compare the economic performance of the sport halls. Financial ratios used in the study; current ratio, liquidity (acid-test) ratio, cash ratio, financial leverage ratio, equity ratio, borrowing ratio, equity profitability ratio and net profitability ratio. These ratios are calculated from the financial statements of the sports halls. First, the status of the sport halls in terms of the selected financial ratios were examined individually. Subsequently, the financial ratios obtained from the financial statements

were converted to a single performance score with the help of TOPSIS method. According to these scores, the sports halls were subjected to economic performance ranking.

Although there are various methods of performance measurement, TOPSIS, which is one of the Multi Criteria Decision Making methods, is used in this study. In this method, alternatives are usually ranked according to their current performance. However, in this study, an evaluation was made for three different years in order to see the performance changes that may occur over time.

According to the results of the evaluation, it has been concluded that the economic performance of some sport halls change positively over time while the others cannot maintain their current status. During the period examined, none of the sport halls were able to maintain their economic performance consistently. In general, sport halls showed a positive or negative change over time in terms of economic performance.

Keywords: Economic performance , sport halls , financial ratios, TOPSIS method.

Jel Classification: C10, D57, L83, P42.

İÇİNDEKİLER

Sayfa

YEMİN METNİ.....	i
TEZ JÜRİSİ KARARI VE ENSTİTÜ MÜDÜRLÜĞÜ ONAYI.....	ii
ÖZET.....	iii
ABSTRACT.....	v
İÇİNDEKİLER.....	vii
TABLolar LİSTESİ.....	xii
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	xiii
KISALTMALAR DİZİNİ.....	xiv
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

SPOR SALONLARININ EKONOMİDEKİ YERİ VE ÖNEMİ

1. SPORUN TANIMI	4
2. SPORUN AMAÇ VE FONKSİYONLARI.....	5
3. SPORUN TARİHSEL GELİŞİMİ	7
4. SPORUN ÇEŞİTLERİ	8
4.1. TAKIM (GRUP) SPORLARI.....	8
4.2. BİREYSEL SPORLAR.....	9
5. SPORUN SINIFLANDIRILMASI	10
5.1. PERFORMANS SPORU	10

5.2. KİTLE SPORU	11
5.3. OKUL SPORU	11
5.4. ÖZEL GRUPLARDA SPOR	12
6. SPOR TESİSLERİ	12
6.1. SPOR TESİSLERİNİN ÖZELLİKLERİ	13
6.2. TÜRLERİ AÇISINDAN SPOR TESİSLERİ	15
6.2.1. Mekânsal Özelliklerine Göre Spor Tesisleri	16
6.2.2. Seyirci Durumuna Göre Spor Tesisleri	17
6.2.3. Kurumlara Göre Spor Tesisleri	18
7. SPORUN EKONOMİK BOYUTU	22
7.1. SPORUN BÖLGE VE ÜLKE EKONOMİSİNE KATKISI	26
7.2. ÖZEL SPOR SALONLARININ EKONOMİYE KATKISI	29
8. SPORUN EKONOMİK ETKİLERİ	30
8.1. SPORUN FİYAT GELİR DÜZEYİNE ETKİLERİ	30
8.2. SPORUN ÜRETİM TÜKETİM ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ	31
8.3. SPORUN GELİR DAĞILIMI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ	32

İKİNCİ BÖLÜM

SPOR SALONLARININ EKONOMİK PERFORMANS KRİTERLERİNİN BELİRLENMESİ

1. GENEL OLARAK EKONOMİK PERFORMANS KAVRAMI VE KRİTERLERİ	34
2. İŞLETMELERDE PERFORMANSIN ÖLÇÜLMESİ	35
2.1. PERFORMANS ÖLÇÜMÜ İLE İLGİLİ TEMEL KAVRAMALAR	37

2.1.1. Verimlilik	39
2.1.2. Etkililik / Ekonomiklik	39
2.1.3. Etkinlik.....	40
2.1.4. Kalite	40
2.1.5. Yenilik	41
2.1.6. Çalışma Yaşamının Kalitesi	42
2.1.7. Karlılık ve Bütçeye Uygunluk.....	44
2.2. PERFORMANS ÖLÇÜM ANALİZLERİ.....	45
3. ORAN ANALİZİ.....	45
3.1. LİKİDİTE ORANLARI.....	46
3.2. MALİ YAPI VEYA KALDIRAÇ ORANLARI.....	46
3.3. FAALİYET ORANLARI VEYA DEVİR HIZI ORANLARI	47
3.4. KARLILIK ORANLARI	47
3.5. BORSA-PERFORMANS ORANLARI.....	48
4. ÇALIŞMADA KULLANILAN ORAN ANALİZLERİ VE ORANLARIN YORUMLARI	49
4.1. CARİ ORAN.....	49
4.2. LİKİDİTE (ASİT TEST) ORANI.....	50
4.3. NAKİT ORAN.....	51
4.4. FİNANSAL KALDIRAÇ ORANI.....	51
4.5. ÖZ KAYNAK ORANI	52
4.6. BORÇLANMA ORANI	52
4.7. ÖZ KAYNAK KARLILIK ORANI	53
4.8. NET KARLILIK ORANI	53

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

SPOR SALONLARININ EKONOMİK PERFORMANSLARININ KARŞILAŞTIRILMASINDA TOPSIS YÖNTEMİ

1. ARAŞTIRMANIN AMACI.....	55
2. TOPSIS YÖNTEMİ VE ÖZELLİKLERİ	56
2.1. TOPSIS YÖNTEMİNİN ÖZELLİKLERİ	58
2.2. TOPSIS YÖNTEMİNİN AŞAMALARI	60
2.2.1. Karar Matrisinin Oluşturulması	58
2.2.2. Standart Karar Matrisinin Oluşturulması	59
2.2.3. Ağırlıklı Standart Karar Matrisinin Oluşturulması.....	60
2.2.4. İdeal (A^+) ve Negatif İdeal (A^-) Çözümlerin Oluşturulması	61
2.2.5. Alternatiflerin Arasındaki Mesafe Ölçülerinin Hesaplanması	61
2.2.6. İdeal Çözüme Göreli Yakınlığın Hesaplanması	62
3. ÇALIŞMAYA KONU OLAN İŞLETMELER HAKKINDA KISA BİLGİLER.....	63
4. ARAŞTIRMADA KULLANILAN FİNANSAL ORANLAR İLE SPOR SALONALARININ EKONOMİK DURUMLARININ ANALİZİ.....	63
4.1. CARİ ORAN.....	63
4.2. LİKİDİTE (ASİT TEST) ORANI.....	65
4.3. NAKİT ORAN	66
4.4. FİNANSAL KALDIRAÇ ORANI.....	67
4.5. ÖZ KAYNAK ORANI	68
4.6. BORÇLANMA ORANI	69
4.7. ÖZ SERMAYE KARLILIK ORANI.....	70
4.8. NET KARLILIK ORANI	71

5. TOPSIS YÖNTEMİNİN KULLANIMINA İLİŞKİN LİTERATÜR TARAMASI.....	72
6. ANALİZİN RAPORLANMASI.....	75
6.1. KARAR MATRİSİNİN OLUŞTURULMASI	76
6.2. STANDART KARAR MATRİSİNİN OLUŞTURULMASI.....	79
6.3. AĞIRLIKLİ STANDART KARAR MATRİSİNİN OLUŞTURULMASI..	82
6.4. POZİTİF İDEAL (A^+) VE NEGATİF İDEAL (A^-) ÇÖZÜMLERİN OLUŞTURULMASI.....	82
6.5. ALTERNATİFLERİN ARASINDAKİ MESAFE ÖLÇÜLERİNİN HESAPLANMASI.....	86
6.6. İDEAL ÇÖZÜME GÖRELİ YAKINLIĞIN HESAPLANMASI.....	87
SONUÇ.....	92
KAYNAKÇA.....	96

TABLÖLAR LİSTESİ

Sayfa

Tablo 1. Spor Salonlarının Cari Oranları	64
Tablo 2. Spor Salonlarının Likidite Oranları.....	65
Tablo 3. Spor Salonlarının Nakit Oranları	67
Tablo 4. Spor Salonlarının Finansal Kaldıraç Oranları	68
Tablo 5. Spor Salonlarının Öz Kaynak Oranları	69
Tablo 6. Spor Salonlarının Borçlanma Oranları.....	70
Tablo 7. Spor Salonlarının Öz Sermaye Karlılık Oranları	71
Tablo 8. Spor Salonlarının Net Karlılık Oranları	72
Tablo 9. Değerlendirme Kriterleri ve Yönelimleri.....	76
Tablo 10. Karar Matrisi 2015	77
Tablo 11. Karar Matrisi 2016	78
Tablo 12. Karar Matrisi 2017	79
Tablo 13. Standart Karar Matrisi, 2015.....	80
Tablo 14. Standart Karar Matrisi, 2016.....	81
Tablo 15. Standart Karar Matrisi, 2017.....	82
Tablo 16. Ağırlıklı Standart Karar Matrisi ve İdeal Çözüm Setleri, 2015	83
Tablo 17. Ağırlıklı Standart Karar Matrisi ve İdeal Çözüm Setleri, 2016	84
Tablo 18. Ağırlıklı Standart Karar Matrisi ve İdeal Çözüm Setleri, 2017	85
Tablo 19. Pozitif İdeal Ayırım Ölçüsü (S_i^*)	86
Tablo 20. Negatif İdeal Ayırım Ölçüsü (S_i^-)	867
Tablo 21. İdeal Çözüme Göreli Yakınlığı C_i^*	88
Tablo 22. İşletmelerin Yıllara Göre Sıralı C_i^* Değeri	89

ŞEKİLLER LİSTESİ

	Sayfa
Şekil 1. Spor Tesisleri.....	15
Şekil 2. Spor Sektöründe Tüketiciye Sunulan Ürün veya Hizmetler	24
Şekil 3. Sporun Ekonomideki Görünümü.....	33
Şekil 4. İşletmelerin Performans Ölçüm Temel Kavramları	38
Grafik 1. Spor Salonlarının Ekonomik Performansları	92



KISALTMALAR DİZİNİ

ABD: Amerika Birleşik Devletleri

AHP: Analytic Hierarchy Process

BİST: Borsa İstanbul

BO: Borçlanma Oranı

CO: Cari Oran

ÇKKVY: Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri

ÇYK: Çalışma Yaşamı Kalitesi

ELECTRE: Elimination and Choice Translating Reality

FKO: Finansal Kaldıraç Oranı

İMKB: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası

LO: Likidite Oran

MADM: Multiple Attribute Decision Making

MCDM: Multi Criteria Decision Making

MODM: Multiple Objective Decision Making

NKO: Net Karlılık Oranı

NO: Nakit Oran

ÖKO: Öz Kaynak Oranı

ÖKKO: Öz Sermaye Karlılık Oranı

PROMETHEE: The Preference Ranking Organization Method for Enrichment Evaluation

SGM: Spor Genel Müdürlüğü

TC: Türkiye Cumhuriyeti

TDK: Türk Dil Kurumu

TOPSIS: Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution

VIKOR: Vise Kriterijumska Optimizacija I Kompromisno Resenje

VZA: Veri Zarflama Analiz

XKURY: Borsa İstanbul Yönetim Kurulu Endeksi



GİRİŞ

Teknolojik gelişmeler sportif faaliyetleri öneminin artmasını beraberinde getirmiştir. Sanayi devrimi, teknolojik ilerleme, kentleşme ile somutlaşan yaşam düzeni sporun önemini artıran ve niteliğini değiştiren hususlardandır. Günümüz yaşam şartlarının sağlıksız hale gelmesiyle beraber spor, bir ihtiyaç olarak bireylerin yaşamında yerini almıştır. Modern hayat, betonlaşma, bireylerin fiziksel özellikleri, yaşanan sağlık sorunları, psikolojik olarak rahatlama isteği, bireylerin boş zaman değerlendirme faaliyetleri, yeni sosyal çevre edinme ihtiyacı, sosyal statünün değişmesi, yoğun çalışma süreleri ile hantallığın artması sonucu spor bireyin popüler aktivitelerinden biri haline getirmiştir (Abanoz, 2018: 1).

Spor, ekonomik ve kültürel örgütlenmeler içerisinde değişen koşullarla birlikte, her geçen gün daha da büyüyen bir yapıya sahiptir. Toplumsal bir olgu olan sporun, dünyanın değişen ekonomik ve sosyal koşullarına uyum sağlayabilmesi için yeniden değerlendirilmesini zorunluluk kazanmıştır (Gündoğdu ve Devocioğlu, 2008:118).

Spor ekonomisinin doğuşunun temeli bireylerin boş zamanlarını değerlendirilmesine dayanmaktadır. Boş zaman ekonomisinin büyümesiyle birlikte sporun boş zaman ekonomisi içindeki payı da artmaktadır. Genel olarak baktığımızda toplumun değişik tabakalarının boş zamanlarını değerlendirme ihtiyaçlarını belirlerken, spor aktiviteleri ve spor kuruluşlarında sunulan sosyal sporsal faaliyetler spor pazarlaması tekniklerinin de gelişmesine öncülük etmektedir (Ülker, 2006: 21).

Genç ve az gelişmiş bir bilim dalı olan spor ekonomisi, ülkeler arası büyük yapısal farklılıklar göstermektedir. Spor ekonomisi, deneysel olduğu kadar teorik de bir bilimdir. Spor ekonomisi rasyonel, tecrübeye dayanan ve ekonomik kararlar vererek o doğrultuda hareket eden, plan ve proje üreten bir spor bilimi dalıdır. Spor ekonomisinin gelişiminde sporla ilgili kurum ve kuruluşların bu alanda yapısal olarak değişiklikler yapmaları etkilidir (Cerrahoğlu, 2016: 309 - 310 - 326).

Spor ekonomiden hem etkilenen hem de ekonomiyi etkileyen bir sektördür. Bu sebepten spor sektörünün gelişmesi ya da gelişmemesi diğer sektörleri de olumlu veya olumsuz yönde etkilemektedir. Spor ekonomisi bir ülkede ya da ülkeler

arasında spor malzemelerinin ve hizmetlerinin üretimini, tüketimini, alış verişini içermektedir. Nitekim spor ekonomisi rasyonel, tecrübeye dayanan, ekonomik kararlar verdiren ve o doğrultuda hareket eden, plan ve proje üreten bir bilim dalıdır. Spor hem hizmet boyutuyla hem de mal üretimi ve tüketimi boyutlarıyla da iktisatçıların araştırma konusunu oluşturmaktadır (Tutar, Tutar ve Elmalı, 2015: 311 - 312 - 316).

Spor salonları; spor yapmak için belirlenmiş ve fiziki olarak gerekli olan malzeme ve ekipmanlarla dekore edilmiş açık veya kapalı alanlar olarak tanımlanmaktadır. Spor salonlarının yapım amaçlarından birisi de kişilere boş zamanlarını değerlendirebilmeleri için spor yapma olanağı tanımaktır. Spor, insanları yalnızca rekabete sürüklemeyi amaçlamaz. Spor esasen bireyin kendisini aşmasına ve eğitmesine destek olmakla beraber, bireyin yaşadığı sağlık sorunlarının tedavisi için de bir araç görevi görmektedir. Spor salonları hem kişisel hem de toplumsal açıdan sporun temel amaçlarına da hizmet etmektedir (Ceyhan, 2008: 329).

Globalleşen dünyada işletmelerin yaşamlarını sürdürebilmesi, devamlılığı sağlayabilmesi, kar edebilmesi ve rakipleriyle yarışır seviyede olabilmesinde ekonomik performanslarının önemi büyüktür. Ekonomik performans, işletmelerin finansal verilerinden faydalanarak ölçülebilir ve sonuçlar ortaya çıkaran işletmelerin iyi giden yönlerini ve aksayan bölümlerini gösteren ölçümdür. İşletmeler finansal tablolardan belirlenen oranlar yardımıyla ekonomik performansını ölçmeye çalışmaktadır. Ekonomik performans, işletmeleri için belirlenen hedeflere ne kadar ulaşıldığını ve aksayan yönlerinin neler olduğunu gösteren bir geri bildirim aracıdır (Aktaş, 2016: 1). Spor salonları da diğer hizmet ve üretim sektörü işletmeleri gibi ekonomik performanslarını değerlendirerek bu gün ve yarın için izlenecek ekonomik bir yol haritası oluşturur.

Bu çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın ilk bölümünde sporun tanımı, amaç ve fonksiyonları, sporun tarihsel gelişimi, sporun çeşitlendirilmesi ve sınıflandırılması, spor tesisleri ve sporun ekonomik boyutu konuları üzerinde durulmuştur.

Çalışmanın ikinci bölümde; performans kavramı ve işletmelerde performans, oran analizi, ekonomik performans kavramları ve ekonomik performans kriterlerinin ekonomik performans üzerine etkileri konuları irdelenmiştir.

Çalışmanın üçüncü ve son bölümde ise ülkemizde rassal olarak seçilen 8 spor salonunun ekonomik performansını TOPSIS yöntemiyle analiz etmeye yönelik bir uygulama yapılmıştır.



BİRİNCİ BÖLÜM

SPOR SALONLARININ EKONOMİDEKİ YERİ VE ÖNEMİ

1. SPORUN TANIMI

Spor kelimesinin sözlük anlamı olarak kökeni Latince “disportare” ve “desport” kelimelerine dayanmaktadır. Disportare ve desport kelimeleri; dağıtmak, bir birinden ayırmak, eğlence, neşe anlamlarına gelmektedir. 17. yüzyıldan günümüze kadar bu kelimelerin ilk hecesi olan “sport” biçimine dönüştüğü, çeşitli araştırmacılar tarafından ileri sürülmektedir (Özdenk, 2018: 80).

Spor, ferdin toplumsal uyumunu, ruhsal ve bedensel sağlığını, yarışma kazanma unsurlarını içeren, kişiliğin oluşumu ve gelişimi için eğitimcilerin önerdikleri bir takım disiplin kurallarını içeren ve enerjiyi biçimlendirerek dengeli bir biçimde kullanabilmek, mücadeleci bir anlayış uyandırmak ve insana haz ve doyum veren bir oyun güdüsünün gelişkin kurallara bağlanmış şekli olarak tanımlanmaktadır (Sucan, 2012: 5).

Türk Dil Kurumu’na göre spor; “bedeni veya zihni geliştirmek amacıyla kişisel veya toplu olarak gerçekleştirilen, bazı kurallara göre uygulanan hareketlerin tümü” olarak tanımlanmaktadır (TDK, 01.12.2018).

Günümüzde en kabul görmüş spor tanımı Avrupa Birliği Avrupa Konseyi’nin 1992 yılında kabul ettiği ve 2001 yılında güncelleyerek oluşturduğu Avrupa Spor Şartı tanımıdır. Bu spor tanımı; “fiziksel olarak formda olmayı ve ruhsal sağlığı ifade etmek veya iyileştirmek, sosyal ilişkiler oluşturmak veya her düzeydeki rekabette sonuç elde etmek amaçlarıyla, rastlantısal veya organize katılım yoluyla gerçekleşen her türlü fiziksel faaliyetler bütünü” olarak ifade edilmektedir (Taş, Şemşit ve Eylemer, 2013: 137).

Yapılan tüm tanımlardan hareketle, spor kavramını en geniş biçimde; “toplum içinde yer alan birçok kurum ile işlevsel etkinlik ilişkisi içerisinde bulunan, yönetim, üretim ve tüketim faktörlerinin iletişimsel bir süreç içerisinde olduğu, bireysel ve kitlesel bir uğraşın etkinliği ve aynı zamanda toplumsal bir olgudur şeklinde

tanımlamak mümkündür. Yapılan tüm bu tanımlar bile sporun bireysel ve toplumsal yaşam için önemi hakkında bilgi vermektedir. Buradan hareketle sporun, toplumun tüm katmanları ve kurumları için bir ilgi odağı olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Yapılan tüm tanımlamalar spor ile ilgili tüm bağlantıları ortaya koysa da sporu toplumsal yaşamın parçaları olan ekonomi, kültür, siyaset ve eğitim gibi diğer değerlerden ayrı olarak incelemek sağlıklı bir yaklaşım olmayacaktır (Kazaz, 2007: 20).

2. SPORUN AMAÇ VE FONKSİYONLARI

Spor, insanın gelişim sürecini doğrudan etki etmektedir. Ayrıca spor; barış, sevgi, kardeşlik, hoşgörü, saygı, dürüstlük, özveri gibi özellikleri de beraberinde getirmektedir. Sürekli barışın sağlanması ve ülkeler arasındaki ilişkilerin daha iyi sürdürülmesi ve toplumsal sağlığın korunması gibi konularda da spor günümüzde önemli bir araçtır (Sunay, 1998: 58).

Tüm dünyadaki insanlarca yapılan spor evrensel bir olgudur. Günümüzde spor; psikolojik, sosyolojik, ekonomik, fizyolojik boyutlarıyla ele alınarak incelenmektedir. Ayrıca spor faaliyetleri tüm dünya ülkeleri tarafında da takip edilmekte ve milyarlara ulaşan sayılarda izleyici kitlesine ulaşmaktadır (Erciş, 2012: 6).

Toplumsal sağlık, huzur ve barış için spor; insanlığın bütünlüğüne ve tüm kişiliğine katkı sağlayacak biçimde değerlendirilmelidir. Her bireyin karşılanması gereken sosyal ihtiyaçları vardır. Bu ihtiyaçlar arasında ait olma, sevilme, tanınma ve kabul edilme isteği bulunmaktadır. Spor, bireye bu ihtiyaçlarını karşılama imkânı sağlamaktadır. Sosyal tatmini yaşayan birey, mesleki yönden eğitime, toplumsal idealleri benimsemeye ve toplumsal gelişime katkıda bulunmaya hazırdır (Erciş, 2012: 7).

Spor bireylere sadece duygusal, sosyal ve psikolojik kazanım sağlamakla kalmaz, aynı zamanda sağlıklı bir beden görüntüsü ve işlevsel bir beden sunacağından çevik, kuvvetli, kondisyonu yüksek, fit görünümlü bir bedene sahip olmalarını da sağlamaktadır. Ayrıca analitik düşünme kabiliyetini arttıran spor; kişilerin yaratıcı düşünmesini, hızlı ve sağlıklı karar vermesini de kolaylaştırmaktadır

(Demirtaş, 2018: 8). Bu bağlamda sporun amaç ve fonksiyonlarını aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Çiftci, 2015: 8-9);

- ✓ Spor insanın beden ve akıl sağlığını geliştirerek ruhsal doyum sağlar.
- ✓ Spor insanın iradesini güçlendirir ve kendine olan güvenini kazandırarak şahsiyetinin oluşmasını kolaylaştırır.
- ✓ Spor bireyin keşfedilmemiş özelliklerini ortaya çıkararak, yaratıcı yönlerini harekete geçirir.
- ✓ Spor grup çalışmasını kolaylaştırır ve karşılıklı dayanışmayı sağlamaktadır.
- ✓ Spor, toplumun çalışan kesimlerinin emek ve verimliliğini arttırırken, beden ve ruh sağlığını koruyarak boş zamanlarını verimli bir şekilde değerlendirmelerini sağlamaktadır.
- ✓ Spor özellikle özürlü insanların topluma kazandırılmasında sporun önemli bir yeri bulunmaktadır.
- ✓ Spor, toplumun bireye yüklediği gerginliği, sıkıntıyı ve gerilimi atmasına ve ruhsal sakinliğe kavuşmasına yardımcı olmaktadır. Spor, her şeyden önce bireyi teskin edici bir etkinliğe sahiptir.
- ✓ Sportif faaliyetlerde aktif olarak yer alan birey, bedenindeki teriyle birlikte ruhundaki sıkıntılarını da dışa atarak, kafasındaki kaygılardan kurtulmaktadır.
- ✓ Spor, bireyin kendi dar dünyasından kurtularak diğer inanç ve düşüncede olan insanlarla karşılaşmasını, onlarla diyalog kurmasını, onlardan etkilenmesini ve onları etkilemesini sağlamaktadır. Bu yönüyle sporun dostluğu pekiştirdiği ve sosyal kaynaşmaya destek sağladığı söylenebilir.
- ✓ Spor, izleyici kitleler arasında sohbet, muhabbet ve dolayısıyla yakınlaşmaya katkıda bulunmaktadır.
- ✓ Spor, bireyi bireysellikten sosyal hayatın içine çekerek insanın ruhundaki başarıma ihtiyacına karşılık vermektedir.
- ✓ Spor, bireyin ruhundaki savaşı ve kavgacı enerjiyi, barışçı, dostane bir zemine çekerek çatışmayı karşılaşmaya dönüştürmektedir. Spor bu yönüyle bireye, oyun içindeki rekabet ve yarışma ortamında üstün gelme dolayısıyla başarıma zevkini tattırarak onu hayata daha fazla bağlamaktadır.
- ✓ Spor ve oyun bireyin hayatını eğlenceye dönüştürerek, keyifli zaman geçirme halidir. Hayat bir eğlence, bir oyun yani bir spora dönüştüğü zaman,

insanların anlamsız şeyler için asık ve kasvetli suratları tebessüm ve sevecenliğe bürünmektedir.

- ✓ Spor, insanın sınırsız istek ve ihtiyaçlarını körelterek yatıştırmaya yönelik bir ruh dünyası geliştirmektedir.
- ✓ Sporun eğlendirici bir sosyal etkinlik olmasıyla beraber modern toplumlarda ekonomik bir sektör olarak büyük gelişme sağladığı görülmektedir.

Kısaca sporun amacı, tüm bireylerin spor yapmasını sağlayarak, sağlıklı, huzurlu, çalışkan, yüksek moral değerlerine sahip, dinamik ve modern bir toplum ortaya çıkarmaktır. Topluma karşı görev ve sorumluluklarını bilen, ahlak ve erdemlere sahip kuşaklar yetiştirmek sporun amacı olarak değerlendirilmektedir (Durmuş, 2015: 13).

3. SPORUN TARİHSEL GELİŞİMİ

Birçok bilim insanı sporun tarihini insanlığın başlangıcı olarak kabul etmektedir. Spor kavramının temellerini ilk insanların avcılık ve toplayıcılık dönemlerinde gerek avlanmak gerekse tehlikelere karşı korunmak için yaptıkları hareketler oluşturmaktadır (Yavaş, 2005: 8). Bir yerden başka bir yere ulaşmak insanların koşması, atlaması, yüzmesi, kayması, sürünmesi gibi hareketler sporun temelini oluşturmaktadır. Daha sonraları korunmak ve avlanmak için ok atmak, mızrak fırlatmak, taş atmak gibi aktiviteler eklenmiştir. Böylece günümüzde yapılan spor aktivitelerinin birçoğu bireyin kendini koruması, avlanması gibi yaşamsal hareketler oluşturmaktadır (Acar, 1994: 5). Tarihsel sürece baktığımızda spora benzer bu hareketlerin bir takım değişimlerden geçerek oyunların, yarışmaların, savaş ayinlerinin, dini törenlerin ve halkın katıldığı eğlencelerin, organize, rekabetçi ve profesyonel spor olarak kabul ettiğimiz duruma dönüşerek, toplumsal bir nitelik kazandığı görülmektedir (Tekin ve Tekin, 2014: 122).

Sporun günümüzdeki anlamları ile yapılmaya başlaması ve eğitim kurumlarına girmesi insanların kurumsallaşmasıyla olmuş ve profesyonel bir anlam kazanmıştır. Milattan sonra 395 yılında Olimpik sporun yasaklanmasından sonra 15. Yüzyılda Avrupa'da orta sınıfın verdiği mücadele sonucunda yeniden canlandığı söylenebilir. Rönesans ve reform hareketleri de sporu yeniden etkin bir şekilde

gündeme getirmiştir. Daha sonra İtalya'dan Avrupa'ya yayılan spor laikleştirilmiştir. Yeni Çağ'dan önce İtalya'da okullara giren spor, ardından Almanya, Fransa ve İspanya'da da okullara girmiştir. Sporun eğitimle birleşmesi sonucunda spor yeni araç gereçlerle yapılmaya başlanmıştır. Böylece eğitim kurumlarında ulusal bilinç sahibi, başarılı bireylerin yetiştirilmesinde spor etkili bir rol oynamıştır (Yazıcı, 2014: 397).

Değişen yaşam koşulları ve gelişen teknoloji ile spor sadece boş zaman değerlendirme ve eğlence aktivitesi olmaktan çıkarak profesyonelleşmiştir. Böylece hem spor hem de sporculuk kavramları da bilimsel bir tanım kazanmıştır. Yaşanan bu gelişmeler sonucunda spor eğlence ve sağlık yönünün yanı sıra ekonomik olarak da önem bir bilim dalı haline almıştır. Ayrıca birçok ülke başarısını ve gücünü ispat etmek için sporu politik bir araç olarak kullanmaya başlamıştır. Bu gelişmeler sporu barışçıl bir sorun çözücü haline getirmiş ve spor, politik bir boyuta sahip olmuştur (Bayram ve Hazar, 2018: 78).

4. SPORUN ÇEŞİTLERİ

Bireyler fiziksel olarak formda olmak, ruhsal sağlığı iyileştirmek, sosyal ilişkiler oluşturmak, eğitim alanında duygusal ve sosyal gelişim ile doyum sağlamak, her düzeydeki rekabette sonuç elde etmek, modern yaşamın getirdiği monoton yaşam tarzından kurtulmak ve serbest zaman değerlendirmek için beden eğitimi ve spor aktivitelerine katılmaktadırlar. Bu sebeple sporun her dalı kişisel gelişim için oldukça önemli bir yere sahiptir ve spor etkinliklerinin önemini arttırmaktadır (Tokgöz, Hekim ve Salar, 2012: 124-125).

Spor kendi içerisinde çeşitleri açısından ikiye ayrılmaktadır. Bunlar takım (grup) sporları ve bireysel sporlardır.

4.1. TAKIM (GRUP) SPORLARI

Kişilerin ortak bir toplumsal yapı içinde olmaları çoğu zaman kendi istekleri doğrultusunda olmaz. Mecburiyetler, zorunluluklar, mesleki şartlar, maddi faktörler vb. birçok sebep kişileri aynı ortamı paylaşma nedenlerinden olabilir. Takım sporlarında da benzer bir durum söz konusudur (Demirtaş, 2018: 9). Toplu oyunlar

şeklinde yapılan, genellikle müsabaka gerektiren, bir takım kuralları bulunan beden hareketlerinin tümüne takım sporları denilmektedir (Çoknaz, 1998: 12).

İnsanlar için spor ilk çağlarda başlayarak günümüze kadar değişerek ve gelişerek bugünkü şeklin almıştır. Ülkemizin ilk takım sporlarına ilgisi 1905'te kurularak ilk Türk futbol takımı özelliğini taşıyan Galatasaray'ın kurulmasıyla başlamaktadır. 1950'li yıllardan itibaren tüm dünyada spor alanında meydana gelen değişiklikler sonunda takım sporlarının oluşması, insanların ilgi alanını genişletmiştir. 1980'ler öncesinde bireysel sporlar daha ilgi çekiciyken, teknolojiye meydana gelen ilerlemeler ile 1980'lerden sonra takım sporları öne çıkmıştır. Özellikle futbola artan ilgi diğer spor dallarına da sıçramıştır (Şahan, 2007: 57). Bu spor dalları; basketbol, voleybol, hentbol, Amerikan futbolu, su topu, hokey gibi dallardır.

Yapılan sporun takım sporu sayılabilmesi için aşağıdaki özelliklere sahip olması gerekmektedir (Karayol, 2013: 31);

- ✓ Takımlarda birden fazla kişinin aynı anda mücadelesi söz konusudur,
- ✓ Top veya benzeri bir cismin belirlenen bir sınırı geçmesi ya da bir yerden geçirilmesi sonucunda sayı alınmaktadır,
- ✓ Aynı takımda oynayan oyuncular birbirlerine pas verebilir,
- ✓ Mücadele sporudur.

Takım sporları kişinin sosyalleşmesi, insanlarla iyi ve sağlıklı iletişim kurması, birlikte kazanması ve kaybetmesi, grup çalışması yapabilmesi, yardımlaşabilmesi gibi özelliklerinin gelişmesine katkı sağlamaktadır (Salar, Hekim ve Tokgöz, 2012: 125).

4.2. BİREYSEL SPORLAR

Tek başına yapılabilen ya da yarışmacıları teke tek karşı karşıya getiren sporlara bireysel sporlar tanımlanmaktadır (Şahin, 2006: 69). Bireysel spor aktivitelerinde birey başka bireylerle bir mücadele, uğraş, karşılıklı etkileşime girmektedir. Gelir ve eğitim düzeyi düşük, nitelik gerektirmeyen meslek gruplarına sahip bireyler daha çok sportif faaliyetler ile kendilerini kanıtlama yolunu tercih ederlerken, eğitim ve gelir düzeyi yüksek, nitelik gerektiren mesleklere sahip bireyler de sporu saygınlık ve eğlence olarak ifa etmektedir (Şahan, 2007: 58). Bu spor

dallarına örnek vermek gerekirse; bilardo, atıcılık, snooker, snowboard, atletizm, bisiklet, jimnastik, kano, golf, tenis bunlardan bazılarıdır.

Bireysel sporlar kişinin, kişilik ve irade gelişimi, kendini aşma kabiliyeti, kendisiyle mücadele edebilme ve özgüven sahibi olma gibi kişisel özelliklerini geliştirmektedir (Salar, Hekim ve Tokgöz, 2012: 125).

5. SPORUN SINIFLANDIRILMASI

Spor, insanlar tarafından ortaya konulan ve onları meşgul eden bir faaliyettir. Bu sebeple insanların genel yapılarının çok iyi analiz edilmesi, yaratılışının ve karakterinin anlaşılması gerekmektedir. Çünkü bireyin anatomisi, karakteri, aile yapısı, sosyal çevresi gibi birçok etmen yapacağı sporun türünü etkilemektedir. Bu da sporun türüne ve yoğunluğuna göre sınıflanmasına neden olmaktadır.

Spor kendi içerisinde performans sporu, kitle sporu, okul sporu ve özel gruplarda spor olmak üzere dört ana başlığa ayrılmaktadır. Bu başlıkları kısaca açıklayacak olursak;

5.1. PERFORMANS SPORU

Günümüzde spor performansı; sporcunun yaptığı aktiviteler sırasında sergilediği fizyolojik, biyomekanik ve psikolojik fayda olarak tanımlanmaktadır (Altıntaş ve Akalan, 2008: 39). Sporda performans gerçekleştirilen aktivite sonucunda elde edilen başarı ile aktivite sırasında duyulan mutluluk ve tatmin ile ortaya çıkmaktadır (Filiz, 2002: 209).

Performans sporu; yapılan spor aktivitelerinden kesin başarıyı elde etmek, elde edilen başarıyı devam ettirmek ve daha iyi başarılar elde etme için yapılan sportif faaliyetler olarak tanımlanmaktadır. Performans sporu yapan sporcular bu alanda çalışan profesyonel bireylerdir. Performans sporu elit spor olarak da ifade edilmektedir. Performans sporu zorlayıcı, uzun ve yoğun çalışmalar gerektiren ve finansal kaynaklarla kendini geliştiren herkesin yapamayacağı ve başarılı olamayacağı bir spordur. Günümüzde politik, finansal ve kültürel etmenler performans sporunu diğer spor sınıflarından farklı bir konuma getirmektedir (Şenduran, 2006: 11).

5.2. KİTLE SPORU

Bireylerin çalışma hayatlarından arta kalan vakitlerinde gerçekleştirdikleri spora kitle sporu denilmektedir. Bu sebeple iş yoğunluğu kitle sporunu direkt ilgilendirmektedir. Özellikle beden gücüne dayalı meslek grupları spor için önemlidir. Çünkü böyle mesleklerde çalışanların spora katılımlarında azalmalar görülmektedir (Amman, Karahüseyinoğlu, Yaprak ve Şahin, 2006: 302).

“Herkes için spor” şeklinde sloganlaşan kitle sporu için serbest zaman sporu terimi de kullanılmaktadır. Bu terimin kullanılmasının sebebi; çalışanların çalışma saatlerinin dışında gerçekleştirdikleri bir spor olmasıdır (Varol, 2017: 8).

Gelişmemiş ülkelerde, nüfusun kısıtlı bir kısmının spor olanaklarından yararlandığı düşünülürse; genç yeteneklerin keşfedilmesi, kitle sporunun yayılması ve spordaki başarı olumsuz şekilde etkilenecektir. Bu duruma bağlı olarak gelişmemiş ülkelerde bazı spor dallarında ve olimpiik sporlarda başarı yüzdesinin düşük olması da kaçınılmaz olacaktı (Bayraktar, 2003: 25).

5.3. OKUL SPORU

Eğitim öğretim gören öğrenciler zamanlarının çoğunu okulda geçirmektedirler. Okullarda öğrencilerin fiziki kabiliyetlerini ve kişilik özelliklerini geliştirmek için beden eğitimi ve spor faaliyetleri çalışmaları yapılmaktadır. Duygu ve heyecanlarını kontrol ederek hislerini rahatça ifade etmeleri, duygularını dengeli hale getirerek ve bu olgulara karşı duyarlılık kazanmaları okul sporunun kişiye kazandırdığı bazı özelliklerdendir (Özdenk, 2018: 87).

Okul sporları, okul müfredatından farklı olarak öğretim içeriği fiziksel aktiviteler olarak hazırlanmış öğrenme olarak tanımlamaktadır (Başyigit, 2018: 27). Diğer bir tanımla okul sporları, ilk ve orta öğrenim kurumlarında, üniversitelerde ve diğer eğitim kurumlarında yürütülen, tüm öğrencilerin beceri ve yeteneklerine uygun ve geliştirilmesine yönelik olarak hazırlana aktivite programlarıdır. Okul sporları; yarışmalara, karşılaşmalara, fiziksel etkinliklere, açık alan etkinliklerine gönüllü katılım ile gerçekleştirilmektedir (Şimşek, 2018: 17).

5.4. ÖZEL GRUPLARDA SPOR

Toplumda bazı bireyler özel durumları sebebiyle sportif aktivitelere her zaman katılamamaktadırlar. Farklı fiziksel, ruhsal engelleri bulunan bu bireylere özel ortam ve şartlarda, onlara uygun kural, imkan ve kabiliyetleri çerçevesinde spor ortamı hazırlanmaktadır (Özdenk, 2018: 87). Spor, engelli bireylerin engellerinden dolayı ve de toplumun kendilerine karşı olan tavırlarının ortak bir sonucu olarak ortaya çıkan saldırganlık, öfke ve kıskançlık gibi duygularını kontrol etmelerini sağlamaktadır. Sosyal bir etkinlik olması yönüyle de spor, bireyin sosyalleşmesinde ve bireyin toplama kazandırılmasında önemli bir rol oynamaktadır (İlhan, 2008: 317).

Özel gruplarda yapılan sporlara; osteoporoz ve egzersiz yönetimi, bel ağrısı ve egzersiz yönetimi, arterit ve egzersiz yönetimi, obezite ve egzersiz yönetimi, zayıflık ve egzersiz yönetimi, diyabet ve egzersiz yönetimi, hipertansiyon ve egzersiz yönetimi, kronik obstrüktif akciğer hastalığı ve egzersiz yönetimi, kronik yorgunluk sendromu ve egzersiz yönetimi, kanser ve egzersiz yönetimi, anemi ve egzersiz yönetimi, parkinson hastalığı ve egzersiz yönetimi, alzheimer hastalığı ve egzersiz yönetimi örnek verilebilir (Erdoğan, 2018: 8).

6. SPOR TESİSLERİ

Sporun gelişmesi bireylerin aktif olarak spor yapabilecekleri tesislerin varlığıyla mümkündür. Spor aktivitelerini gerçekleştirebilecek bir ortamının oluşmasının en önemli unsuru spor tesisleridir. Günümüzde sporun gelişmesiyle spor tesislerine duyulan ihtiyaç sürekli artmaktadır. Özellikle son yıllarda spor tesislerinin arttığı bir gerçektir. Fakat yine de yeterli düzeyde değildir (Ramazanoğlu ve Ramazanoğlu, 2000: 3).

Spor tesisleri, üzerinde çeşitli spor faaliyetlerinin yapıldığı her türlü yapılar olarak tanımlanmaktadır. Ayrıca spor yapabilme imkanı sunan orman, koru, ırmak, dağ ve kanyon gibi araziler de spor tesisi olarak ifade edilmektedir. Spor tesislerinin bir diğer tanımı ise üzerinde spor yapıldığı yerler olarak da karşımıza çıkmaktadır (Kızır, Kargün ve Ağaoğlu, 2018: 1487). Bir başka tanıma göre spor tesisleri, her yaşta insanın sağlıklı yaşayabilmesi için hem kamu hem de özel kuruluşlar

tarafından her türlü branşa hizmet sunan aktivite yerleridir (Yetim, Tolukan ve Şahin, 2015: 136).

Spor tesislerinin yapımında nüfus yoğunluğu, bölgenin iklim şartları gibi temel etmenler dikkate alınarak uluslararası standartlara uygun tesisler yapılmaktadır. Ülkelerde sporun gelişmesi büyük ölçüde toplumun aktif olarak spor yapabileceği tesislerin inşa edilmesine ve işletilmesine bağlıdır (Ramazanoğlu ve Ramazanoğlu, 2000: 3-4).

Spor tesislerinin yapımı ve yapısı değişen teknolojiyle birlikte değişime uğramıştır. Özellikle içinde birden fazla spor dallarının yapıldığı spor salonları ekonomik inşaat sistemiyle çok amaçlı ancak az personelle işletilecek duruma getirilmiştir (Bilgin, 1990: 16).

Spor tesislerinin verimliliği tüm eğitimci, yönetici, çalışan personeller ile tesisten yararlananların eğitim seviyelerine bağlıdır. Tesislerden istenilen verimin alınamaması da genellikle yetersiz personel ve işletme masraflarının zamanında karşılanamayışındandır (Ayas, 2013: 42).

Ülkemizde spor tesisi yapımında öncelikle nüfus yoğunluğu, iklim şartları, bölgenin spor potansiyeli, eğitim seviyesi, ekonomik koşullar gibi benzer unsurlarla değerlendirmeler yapılmakta ve dönemin spor aktivitelerine uygun olarak kurulmaktadır (Karel, 2011: 30).

6.1. SPOR TESİSLERİNİN ÖZELLİKLERİ

Spor tesislerinde bulunması gereken özellikler “Türkiye Vücut Geliştirme ve Fitness Federasyonu Özel Spor Salonları Talimatı” nda 16 madde ile belirtilmiştir. Bu özellikler şunlardır (SGM, 2019: 2);

- ✓ Kullanım alanı 8 m²'den az olmamak şartıyla en az bir soyunma odasının olması gerekir.
- ✓ Erkek ve kadın sporcuların birlikte çalışacağı spor salonlarında en az iki soyunma odasının olmalı.
- ✓ Erkek ve kadın soyunma odalarının her birinde metal ya da ahşap en az 10 soyunma dolabının bulunması gerekir.

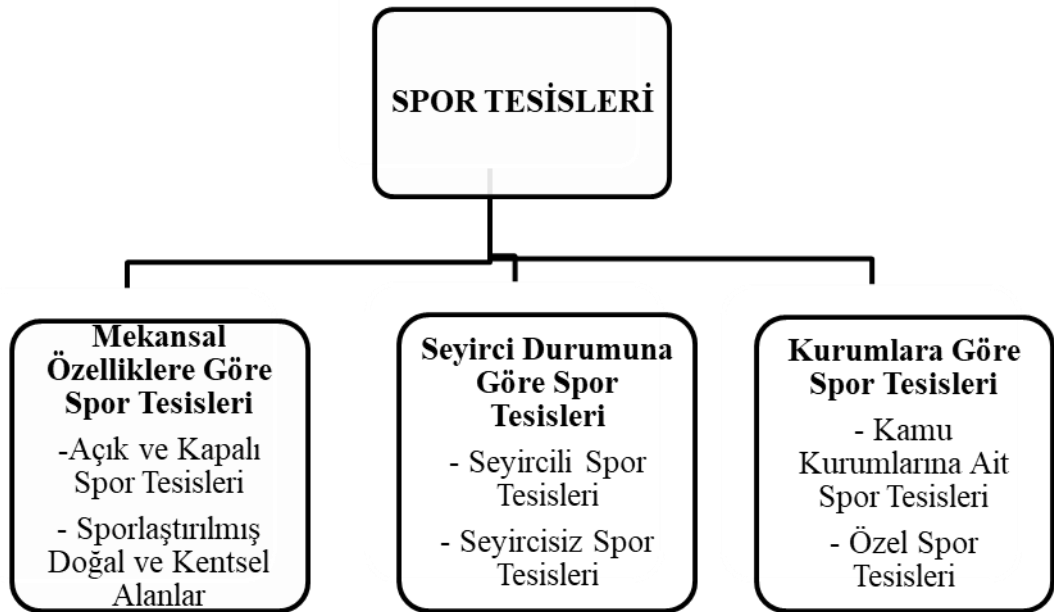
- ✓ Her odanın aydınlatma ve ısıtma sisteminin bulunması ve oda ısısının en az 18 santigrat derecede olması gerekir.
- ✓ Spor salonunun bütün birimlerinin genel sağlığa uygun koşullar taşıması gerekmektedir.
- ✓ Kullanım alanı 15 m²'den az olmamak şartıyla en az bir dinlenme salonu bulunmalı, dinlenme salonunun zemininin halı, parke ve benzeri malzemelerle kaplanmış olması gerekmektedir.
- ✓ Erkek ve kadın sporcuların birlikte spor yaptığı spor salonunda iki ayrı soyunma odası ve bu odalarda en az birer duş ve tuvaletin bulunması gerekmektedir.
- ✓ Çalışma yapıldığı sürece duşlarda sıcak su bulunmalıdır.
- ✓ Spor salonunda sportif aktivitelerin yapıldığı yerin sıcaklığı 18 santigrat derecenin altına düşmemelidir.
- ✓ Havalandırmanın yeterli seviyede olması ve çalışma alanı sporcu sayısına göre yeterli düzeyde olmalıdır.
- ✓ Yeterli havalandırması olmayan yerlerde işletilecek salonların mutlaka aspiratör ya da fan tipi havalandırma sistemi döşemesi, bodurum konumundaki salonlarda ise mutlaka özel havalandırma donanımının bulunması gerekir.
- ✓ Çalışma zemininin; spor dallarının özelliğine göre uygun malzemelerle kaplanmış olması gerekmektedir.
- ✓ Yangın ve benzeri doğal afetlere karşı 2 adet yangın söndürme tüpü, 1 adet yangın çıkışı, 1 adet tehlikeli durum alarmı gibi araç ve donanımların bulundurulması zorunludur.
- ✓ Spor salonunda yapılacak çalışma sırasında gürültü, kirlilik gibi nedenlerle çevrenin rahatsız edilmemesine yönelik her türlü önlemlerin alınmış olması gerekmektedir.
- ✓ Sporcuların can güvenliğine yönelik önlemlerin alınmış olması gerekmektedir.
- ✓ Çalışma alanında yaralanma ve kazalara yol açacak direk, sütun ve benzeri engelleyicilerin keskin kenarlarının ve sivri uçlarının darbeyi emici yumuşak malzemelerle kaplanmış olması zorunludur.

6.2. TÜRLERİ AÇISINDAN SPOR TESİSLERİ

Spor faaliyetlerinin yapıldığı spor tesisleri spor hizmetleri için çok önemli bir yere sahiptir. Spor tesislerinin mükemmelliği ve amaca uygun inşa edilmiş olması, spor faaliyetlerini güzelleştiren ve spor tesislerini hem izleyici hem de kullanıcı için cazip hale getiren, spor faaliyetleri kadar önemli unsurlardandır. Sporda ilerlemiş ülkeler spor tesislerinin yapımına da önem vermektedir. Hatta bu ülkeler sporu bir bilim olarak da kabul ettikleri için, spor mimarisini ve mühendislik hizmetlerini spor biliminin bir kolu olarak da değerlendirmektedirler. Spor tesislerinin kuruluş planlamasında sade, çok amaçlı, kısa sürede bitirilen, ekonomik ve işletmecilik açısından tasarrufa yatkın olan özellikler öncelikle göz önünde bulundurulmalıdır ( elik, 2006: 32).

Sanayileşme ve şehirleşmeyle birlikte gelişen sosyal ilişkiler ve toplumda sporun yaygınlaşması sonucunda spor profesyonelleşerek bir meslek haline gelmiş, tesadüfen yapılan faaliyetlerden ayrılmaya başlamış ve sporda değişik branşlar ortaya çıkmıştır. Farklı branşların oluşması yapılacak sporlar için farklı tesislerin ortaya çıkmasını sağlamıştır (Kızar, Karg n ve Ağaoğlu, 2018: 1487).

şekil 1. Spor Tesisleri



Şekil 1'i incelediğimizde spor tesislerinin; mekansal özelliklere, seyirci durumuna ve kurumlara göre üç ana bölüme ayrıldığını görülmektedir.

6.2.1.Mekansal Özelliklerine Göre Spor Tesisleri

Spor tesislerinin sınıflandırılması ile ilgili olarak birçok yol, yöntem vardır. Bu yollardan biri de mekan özelliğine göre gruplandırma yapmaktır. Bu sınıflandırma içerisinde mekan özelliğine göre spor tesisleri; açık ve kapalı spor tesisleri ve spor alanı haline getirilmiş doğal ve kentsel alan olarak iki bölüme ayrılır. Mekan özelliğine göre spor tesisi tipleri içerisinde ikinci parça spor alanı haline getirilmiş doğal ve kentsel alanlardır. Dağcılık, kürek, bisiklet ve yelken gibi sporlar için hazırlanan bu alanlar daha çok açık havada spor yapma olanağı tanımaktadır. Spor alanı haline getirilmiş doğal ve kentsel alanlar, bireylere yerleşim merkezleri içerisinde spor yapma olanağı tanıyan yerlerdir.(Katırcı, 2012: 8-9).

Mekansal özelliklere göre spor tesisleri; açık ve kapalı spor tesisleri ile sporlaştırılmış doğal ve kentsel mekanlar olarak bölümlenmektedir.

i. Açık ve Kapalı Spor Tesisleri

Spor aktivitelerinin dış mekanda yapılmasına imkan sağlayan tesisler açık spor tesisi olarak nitelendirilmektedir. Atıcılık, binicilik, cirit, polo, golf gibi sporlar türü, kullanılan araç ve gereçlerin özellikleri sebebiyle sadece açık spor tesislerinde yapılabilmektedirler. Bu tür sporlar için yapılan açık spor tesislerinin en yaygını spor sahalarıdır. Kapalı spor tesisleri ise; tüm aktivitenin iç mekanlarda yapıldığı spor tesislerdir. Basketbol, voleybol, güreş, futbol, tenis gibi açık alanlarda yapılan aktivitelerin iç mekânlarda da yapılabilmesi için tasarlanmış olan spor salonlarıdır. Spor salonları, tasarlanmıştır. Yüzme, bowling, buz pateni, buz hokeyi gibi spor türleri kapalı spor tesislerinde en yaygın yapılan sporlardır (Can, 2017: 32).

ii. Sporlaştırılmış Doğal ve Kentsel Alanlar

Herhangi bir tesis gerektirmeyen spor aktiviteleri için imkan sağlayan alanlarıdır. Dağcılık, yelken, kano, kır koşuları ve yağlı güreş gibi sporları sporlaştırılmış alanlarda yapılan sporlara örnek olarak verebiliriz. Sporlaştırılmış kentsel mekanlar ise, maraton koşuları, yürüyüş, bisiklet, motosiklet ve araba yarışları gibi sporların yapıldığı alanlardır. Sokaklar, meydanlar, boş arsalar, piknik alanları, parklar, otoparklar, spor amaçlı kullanılan doğal ve kentsel alanlardandır

(Kızar, Kargün ve Ağaoğlu, 2018: 1488). Eskişehir Sarısu Gölü Su Sporları Merkezi spor alanı haline getirilmiş doğal ve kentsel alanlara örnek olarak gösterilebilir.

6.2.2. Seyirci Durumuna Göre Spor Tesisleri

Spor ekonomik bir iştir. Bu çerçeveden baktığımızda spor bir üründür ve bu ürünü satın alan ve ona para ödeyen de seyircilerdir. Dolayısıyla ekonomik açıdan spor seyircisiz bir anlam ifade etmez. Seyirci; zamanını, parasını ve enerjisini spor karşılaşmalarını seyretmek için harcayan ve bundan zevk alan kişilerdir. Sporda seyirci ilk etapta giriş parasıyla vererek maç süresince yer kullanan ve seyir hakkını alan müşteri olarak tanımlanmaktadır. Fakat herhangi bir sahada bir karşılaşma seyreden seyirci, spor endüstrisinin ve müsabaka alanının içinde ve dışında satış yapan hizmetler sektörleri ile televizyonun ve reklamcılığın spor alanında yaygın bir şekilde kullanılmasıyla çok büyük değişiklikler göstermiştir. Yaşanan bu gelişmelerle seyircinin müsabaka alanına gitme gereği ortadan kalkmış ve kitle iletişim yapılan müsabakanın evde oturma odasına, gruplar halinde izlenebilmesi için sosyal mekânlara girmesini sağlamıştır. Bu sayede seyir konumu müsabaka alanıyla sınırlı kalkmış ve geniş kitlelere kitle iletişim araçları yoluyla ulaşmıştır (Çelik, 2006: 62-63).

Seyire yönelik yapılan spor hizmetlerinde seyircileri, zevk alma, serbest zamanları değerlendirme, sosyalleşme gibi olgular motive etmektedir. Bunun yanında seyircinin spora ve takıma bağlılığı gibi olgular da seyircileri motive eden önemli unsurlardandır. Seyire yönelik spor hizmetlerinin gerçekleştirilmesi için bir takım unsurları oluşması gerekmektedir. Bu unsurlar (Yıldız, 2009: 3-4-5);

- ✓ Fiziki ortam,
- ✓ Organizasyon,
- ✓ Tarafların (oyuncular ve seyirciler) hazır bulunması,
- ✓ Faaliyetin gerçekleşmesi.

Seyirci durumuna göre spor tesisleri seyircili spor tesisleri ve seyircisiz spor tesisleri olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

i. Seyircili Spor Tesisleri

Spor aktivitelerinin, yarışmaların yapıldığı, sporcunun mesleğini yerine getirirken seyircinin aktiviteyi direkt izlediği tesislerdir. Tesislerde mutlaka seyirciler için seyirlik alan bulunmaktadır (Acar, 1994: 7). Seyircili spor tesisleri çok pahalı tesislerdir. Spor karşılaşmalarının oynandığı ve sportif becerilerin sergilendiği bu tesislerde kitlelere ulaşılabilir. Seyircili spor tesislerinde yapılan spor faaliyetleri, gençleri spora yönlendirirken, sporun o atmosferini görmeleri ve o havayı koklamaları gençlerin spora yönelmesindeki en büyük etkenlerdendir (Bilgin, 1990: 16).

ii. Seyircisiz Spor Tesisleri

Sağlıklı yaşam için spor aktivitelerinin, beden eğitimi hareketlerinin, antrenmanların yapıldığı seyirlik alanların yok denilecek kadar az olduğu tesislerdir (Acar, 1994: 7). Seyircisiz spor tesisleri çok sayıda spor dallarına çalışma imkanı tanımaktadır. Seyircisiz spor salonlarında azda olsa seyirciye yer verilmesi kişilerin spora teşvik bakımından önemlidir (Bilgin, 1990: 18).

6.2.3. Kurumlara Göre Spor Tesisleri

Sporun insanların yaşamına girmesi farklı sektörleri etkilemişti. Spor sektörü sadece spor yapılan alanlardan oluşmamaktadır. Spor için malzeme üretiminden, sponsorluklardan, gıda sektöründen kırtasiye sektörüne kadar birçok alanda çok büyük paraların döndüğü geniş bir sektördür. Spor tesisleri birçok aktivite hizmetini bir arada vermektedir. Spor tesisleri spora hizmet ederek, sporun ayrılmaz bir parçasıdır. Ayrıca spor tesisleri sporu geliştirmeye katkı sağlamaktadır. Spor tesisleri her yaşta insanın spor yapabilmesi için kamu tarafından ya da özel şirketler tarafından tahsis edilen merkezlerdir. Günümüzde birçok spor tesisi müşteri odaklı hizmet vermektedir. Spor pazarının gittikçe daha rekabetçi olması, planlama ve markalama sayesinde diğer spor tesislerinden fark yaratarak rekabette olmalarına olanak sunmaktadır. Bu sebeple kurumlara göre spor tesisleri; kamu kurumlarına ait spor tesisleri ve özel spor tesisleri olarak iki bölüme ayrılmaktadır.

i. Kamu Kurumlarına Ait Spor Tesisleri

1982 Anayasası ve ilgili mevzuat spor hizmetlerinin sunulması için devlete spor işletmesi kurma ve bireylere spor yaptıırma görevini yüklemektedir. Özel işletmelerin imkan ve sermayesinin yetersiz kaldığı durumlarda, işletmelerin devlet tarafından kurulması kriteri kamu hizmeti olarak kabul edilmektedir (Uras, 2019: 25). Ülkemizde kamuya ait spor hizmeti denildiğinde akla, Gençlik ve Spor Bakanlığı'na bağlı Spor Genel Müdürlüğü ve belediyelerin sunduğu spor hizmetleri gelmektedir. Genellikle kişilerin boş vakitlerinde katılım sağladığı aktivitelerin verilmesinde Spor Genel Müdürlüğü büyük pay düşmektedir. Bu sektör içerisinde bulunan Gençlik merkezleri; gençlik ve spor müdürlüklerine bağlı olarak, gençlerin sosyal, kültürel ve sportif faaliyetler içerisinde boş vakitlerini verimli bir şekilde kullanabilmelerine imkânı tanıyan ve ortam hazırlayan kurumlardır (Saraç, 2018: 24). Kamu hizmeti olarak kabul edilen, özel sektörün gücünün ve sermayesinin yetersiz kalacağı girişim ve tesisleri devlet tarafından yapılan spor tesislerdir (Kızar, Kargün ve Ağaoğlu, 2018: 1488).

ii. Özel Spor Tesisleri

Uygun fiyat ve uygun zamanda hizmet veren, özel kişilere ait olan ve temelde müşterilerin spor konusundaki ilgi ve ihtiyaçlarını karşılamak için kurulmuş olan tesislerdir (Kızar, Kargün ve Ağaoğlu, 2018: 1487-1488). Daha geniş bir tanıma göre özel spor tesisleri, sportif aktivitelerin istenilen düzeye çıkarılmasında için ön hazırlıkların ve antrenmanların yapıldığı, hizmet alanların fiziksel ihtiyaçlarını tatmin edebildiği ayrıca sporcu, antrenör, hizmet alan bireylerin ve hizmet verenlerin soyunma, duş, tuvalet, takviye besin, sağlık açısından destek gibi ihtiyaçlarla ısınma, havalandırma, aydınlatma ve benzeri ihtiyaçların azami ölçüde karşılandığı, devletçe açılmasına izin verilen özel spor alanları şeklinde tanımlanmaktadır (Akça, 2012: 20).

Sanayileşme, sosyo-kültürel statü ve çevrenin değişmesi, iş yoğunluğu ve çağımızın şartları sebebiyle bireylerin yaşadığı monoton hayat, boş zamanları değerlendirme, bireylerin yeni ve farklı çevre edinme isteği, sağlık sorunları ve fizik tedavi gibi nedenler bireylerin özel spor salonlarına olan ihtiyacını arttırmıştır. Ayrıca reklamlar, televizyon programları ve kişilerin iletişimleriyle toplumumuzun

büyük kısmında sağlık ve zindelik olgusuna yönelik farkındalık oluşmuştur. Böylece bireylerin son zamanlarda özel spora salonlarına yönelimi artmıştır (Yıldız ve Tüfekçi, 2010: 2).

Ülkemizde ilk özel spor salonların açılması ve işletmesi gayrimüslim olan azınlıkların spor salonu açmaları ile başlamıştır. Musevi, Saronga, Rus Kirpit, Büyük Kemal (Kemal Bekof) gibi boks adamları Beyoğlu'nun değişik yerlerinde spor salonları tahsis ederek özel dersler vermişlerdir. Bu özel derslerde yetişen ülkemizin ilk beden eğitimi öğretmenlerinden biri olan Faik Üstünidman özel spor salonu açanlardandır. Sonraları spor salonlarının çalışmaları Selim Sırrı Tarcan ile devam etmiş fakat bu çalışmalar Tarcan'ın devlet tarafından İsveç'e eğitim için gönderilmesiyle çalışmalar sonlanmıştır. Bu dönemlerde yapılan spor faaliyetleri jimnastik, kılıç, boks ve atıcılık dallarında yapılmıştır. Daha sonraları 1911-1916 yıllarında yaşanan Balkan Savaşları ve 1. Dünya Savaşı spor faaliyetlerinin duraksamasına neden olmuştur. Bu duraksama 1974 yılına kadar devam etmiş ve özel spor salonlarının faaliyetleri önemini yitirmiştir (Eroğlu, 2006: 11).

5 Ekim 1974 tarih ve 15027 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren “Gerçek ve Tüzel Kişiler Tarafından Beden Eğitimi ve Spor Çalışmaları Yapmak Amacı ile Açılacak Okul, Salon ve Enstitüleri Hakkındaki Yönetmelik” ile özel spor salonları açılmaya başlamıştır (15027 Sayılı Resmi Gazete). Bu dönemde açılan özel spor salonlarının amacı ülkeye sağlıklı insan ve elit sporcular yetiştirmektir. Bu amaçla İzmir, Ankara, İstanbul gibi büyük şehirlerde jimnastik, boks, karate, kungfu gibi dallarda spor yapılan salonlar açılmıştır. Ayrıca Uzak Doğu kökenli filmlerin gösterime girmesi ile de özel spor salonlarının popülasyonu artmıştır (Eroğlu, 2006: 12).

1980'li yıllardan itibaren özel spor salonlarının sayıları tüm illerde artmaya başlamıştır. Bu artış özellikle sporun yapılma amaçlarından biri olan sağlık için spor sloganının kontrolsüz bir biçimde yayılmasına sebep olmuştur. 1989 yılından sonra ülkenin ekonomik olarak hızla gelişmesi, sanayileşmenin artmasıyla birlikte insan gücünün yerini makinelerin alması özel spor salonlarına olan ihtiyacı arttırmıştır. Yaşanan bu hızlı sanayileşme ve makineleşmeyle birlikte bireylerin yaşamları daha stresli bir hal almış ve zihinsel yorgunluk artmıştır. Bu durumun farkına varan devlet

ve girişimciler spor tesisleri konusunda daha titiz hareket etmiş ve tesis sayısında büyük artış sağlamıştır. Ayrıca devlet özel spor salonu açmak isteyen şahıslara da bir takım şartları yerine getirmeleri şartıyla faaliyet göstermelerine izin vermiştir (Güdül, 2008: 29-30).

1989 yılından sonra çıkartılan Özel Beden Eğitimi ve Spor Tesisleri Yönetmeliği ile spor salonlarında yapılan uzak doğu sporlarının yanı sıra aerobik, vücut geliştirme kilo alma, zayıflama gibi hizmetler de verilmeye başlanmıştır. Önceleri spor salonu açmanın amacı kitlelere sporun yaymak iken çıkan bu yönetmelik ile spor salonları salon sahipleri tarafından ticari bir araç haline gelmiştir (Eroğlu, 2006: 14).

Ticari olarak faaliyet gösteren spor salonları ürün olarak sundukları hizmetleri tesis içinde ya da dışında alıcılara sunmaktadır. Pek çok ticari spor salonu aerobik, fitness, karate, tai box, sauna, gibi faaliyetler etrafından şekillenmiştir. Fakat gelişen teknoloji ve değişen yaşam standartlarıyla birlikte bireylerin boş zaman değerlendirme ve eğlence anlayışları da farklılaşmıştır. Spor salonları da bu değişime uyum sağlayarak; pilates, fitwork, ekspres gym, spinning, kinesis, dans, havuz cimmnastiği, spa, şok havuzları, fin hamamı, squash, zumba, yoga, tai chi, body shape, body mind, power plate, çocuk pilatesi, çocuk cimmnastiği, sağlık hizmetleri gibi birçok farklı hizmetler sunmaya başlamışlardır (Şimşek, 2012: 44). Yaşanan bu değişim sadece spor salonu içerisinde yapılan etkinliklerle sınırlı kalmamıştır. Bireylerin istekleri ve değişen yaşam şartları doğrultusunda hafta sonu dağ yürüyüşleri, geziler, kayak turları, binicilik kursları, rafting ve bisiklet gezisi gibi aktiviteleri müşterilerinin hizmetine sunmaktadırlar. Hatta sunulan hizmetler müşterinin talebine göre evine kadar götürülebilmektedir (Şimşek, 2012: 32).

Özel spor salonlarının en önemli görevi insanların spora bakış açılarını olumlu yönde değiştirmektir. Eğitmenlerin müşterilerinin vücut yapısı, yaşantısı, motivasyonu gibi kişisel özellikleriyle ilgilenip takip etmeleri ve sağlıklı bir yaşam sürdürebilmeleri için uygun beslenme alışkanlığını kazanmalarını sağlamaktadırlar (Bıyıklı, 2007: 24).

7. SPORUN EKONOMİK BOYUTU

Sporun birçok tanımı yapılmaktadır. Yapılan her tanımlama hayatın ve toplumu farklı kesimlerine ifade etmektedir. Bu tanımlardan biri de; “spor, oyun güdüsünün kurallı uzantısı ve estetik, teknik ve fizik bir süreçten oluşmaktadır. Aynı zamanda spor, tam gün çalışma gerektiren bir meslektir. Spor yapıldığı toplumun tüm çelişkilerini, kötü yanlarını yansıtan bir aynasıdır. Tarihi süreçte spor bugün öyle bir aşamaya gelinmiştir ki, sporun özüyle yapılması ve kullanım biçimi birbirlerinden soyutlanamaz bir yapı kazanmıştır. Günümüzde spor “araç gereç üreten ve gişe geliriyle önemli bir sanayi kolu olmuştur” şeklinde yaptığımız geniş bir tanımlama bize gösteriyor ki spor ekonomiyle de bir bütün halindedir. Sporun özünü ister istemez etkileyen bu gelişmelerin en belirgin örneğini kapitalist piyasa mekanizmasıyla spor arasında kurulan ilişkidir (Fişek, 2003: 73).

Sonsuz insan ihtiyaçlarına, kıt kaynaklarla çözüm arayan bilim dalı ekonomidir. Kıt kaynakların insanların ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayabilmesi için mümkün olduğunca verimli kullanılmalıdır. Kıt kaynakların kullanımında uygun seçeneklerin mantık ve ihtiyaçlar çerçevesinde belirlenmesi gerekir. Bu seçenekler belirlenirken yapılan harcamalarla en yüksek verimin elde edilmesini ya da mevcut verimin mümkün olduğunca az malzeme kullanılarak elde edilmesi ekonomiklik ilkesi gereğidir (Cerrahoğlu, 2016: 311).

Norveçli iktisatçı Ragnar Frish’in 1933 yılında kullandığı makro ekonomi teriminden sonra ekonomi; mikro ve makro ekonomi olarak iki gruba ayrılmaktadır (Tutar, Tutar ve Elmalı, 2015: 314). Mikro ekonomi; toplumda, hane halkı, işletme ve endüstri olarak tanımlana kişi ve grupların ekonomik davranışlarıyla ilgilenir. Bu ekonomik davranışlar fiyat, üretim, maliyet, gelir ve piyasa analizleri gibi alt bölümlere ayrılarak incelenir. Makro ekonomi ise, toplumun tamamını ilgilendiren milli gelir, istihdam, tüketim, yatırım gibi küresel ekonomik davranışlardır. Üretim, istihdam, yatırım gibi makro büyüklüklerle ilgili bütün kararlar mikro seviyede alındığı için makro ve mikro ekonomi birbirini tamamlamaktadır (Yavaş, 2005: 7).

Günümüzde serbest piyasa ekonomisinin gelişmesini belirleyen düşünsel, etik ve sosyal güçler ile modern sporun ilkelerinin aynı zamanda, aynı yerde ortaya

çıkmiş olmaları ne şekilde olursa olsun, sanayi toplumunun gelişmesi ile sporun gelişmesi arasında kopmaz bir bağın olduğunu göstermektedir. Modern pazar ekonomisi, üretim tüketim, arz talep ilkeleri hayatı yavaş yavaş belirlerken bir yandan da sporunda ilkelerini belirleyerek, sporun önünü açmış durumdadır (Devecioğlu, 2005: 120).

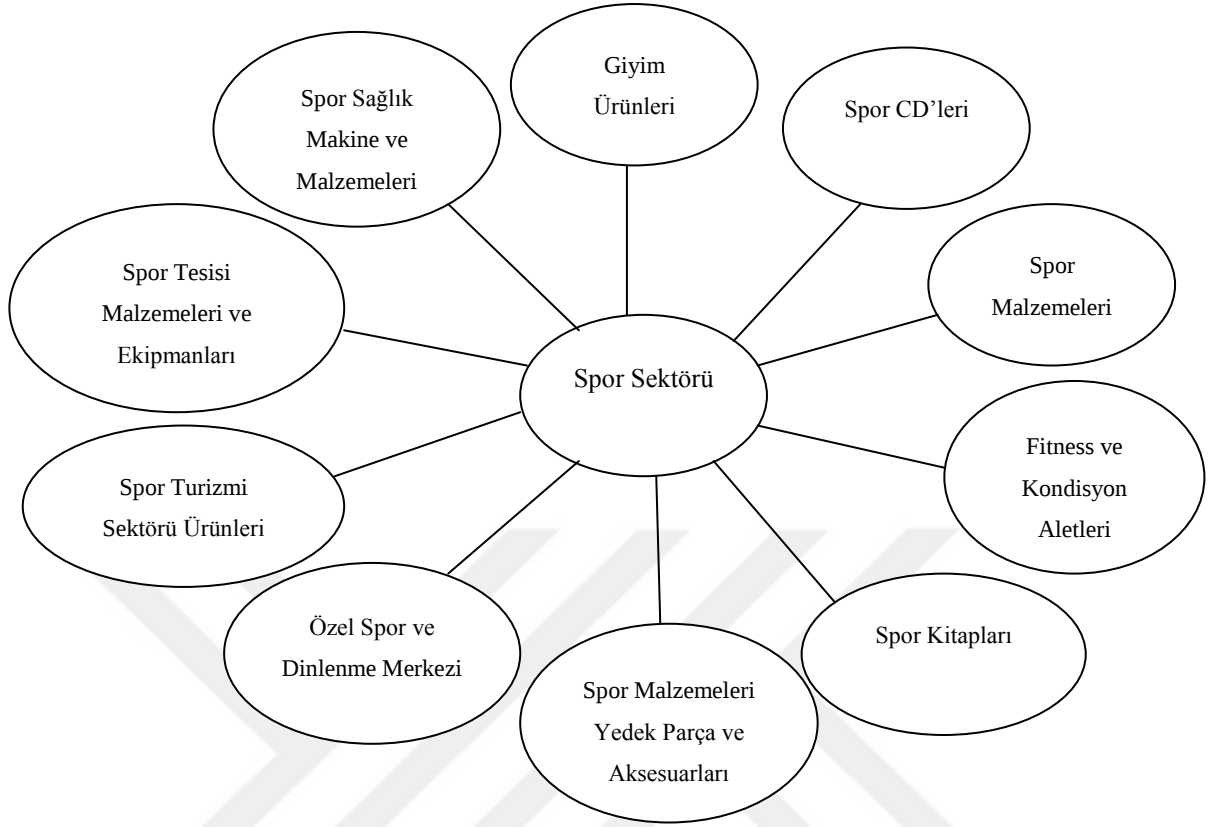
Sporu oluşturan bütün unsurlar ve destekleyici alt sektörler önemli bir ekonomi oluşturmaktadırlar. Sporun böylesi büyük bir ekonomik boyuta ulaşmasını etkileyen etmenlerden bazıları şunlardır (Erdoğan, 2018: 12);

- ✓ İnsanların boş zamanlarının artış göstermesi,
- ✓ Eğitimle ilgili bütün imkanların artış göstermesi,
- ✓ Profesyonel destek hizmetlerinin oluşması,
- ✓ Spor kavramının dünyaca önem kazanması.

Dünyada spor 22. sektör olarak yerini alarak tüm sektörler içinde genel ciro olarak otomotivin de önündedir. Yine dünya genelinde televizyonlarda en çok izlenen programlar da spor programlarıdır. Örneğin; Formula 1-2003 yılında 5 milyon kişi tarafından izlenmiştir. Aynı şekilde Dünya Kupası'nda en çok izlenen spor programları içinde ilk sıralardadır (Ekmekçi, İrmış ve Ekmekçi, 2011: 486). Televizyon programlarının yanı sıra yazılı basın ve internetin de spor üzerinde ekonomik etkileri bulunmaktadır. Örneğin web adresi yoluyla yeni izleyicilerin talep ve isteklerini karşılamak için teknolojiden yüksek seviyede yararlanabilen kişilerin istihdam edilmesi gerekmektedir (Ekmekçi, Ekmekçi ve İrmış, 2013: 103).

Spor sektörü etkileşim içinde olduğu diğer sektörler ile beraber çok büyük rakamlarla ifade edilmektedir. Spor sektörü, Amerika'da altıncı en büyük sanayi kolu olarak yer almaktadır. Gün geçtikçe artan iş hacmi ile spor pazarlamacıları için de hedef tüketicilere ulaşmak ve yeni yöntemler geliştirmek adına spor, önemli bir ekonomik alan olarak yer almaktadır (Çoban, Devecioğlu ve Karakaya, 2011: 1112).

Şekil 2. Spor Sektöründe Tüketicilere Sunulan Ürün veya Hizmetler



Kaynak: (Çoban, Devecioğlu ve Karakaya, 2011: 1112)

Şekil 2'yi incelediğinde sporun ekonomik sektörlere basit bir dağılımını görülmektedir. Değişen teknoloji ve yaşam tarzları sonucunda sporun etkileşim içinde olduğu sektörlere; gıda, eğitim, sağlık, danışmanlık gibi birçok hizmet sektörlerini eklemek mümkündür.

Spor ekonomisi genel itibariyle makro boyutlu bir piyasadır. Ülkeler bazında baktığımızda hükümetlerin spor alanında yürüttükleri stratejiler değişiklik gösterebilmektedir. Bazı bölgelerde spor faaliyetleri devletçe doğrudan desteklenirken, bazı bölgelerde ise aracılı bir şekilde yapılmaktadır. Günümüzde spor ekonomisi gün geçtikçe farklılaşarak genişlemektedir. Bu bağlamda spor piyasası dünyaca onaylanmış bir ekonomik harekettir (Şenol, 2018: 28).

Spor sektörünün ekonomik etkilerini, mikro ve makro ekonomik etkileri olarak iki şekilde incelenmektedir. Mikro ekonomik etkilerini, sportif aktiviteler ve

programları neticesinde piyasada oluşan, fiyat-gelir, üretim- tüketim ve gelir dağılımı etkileri; makro ekonomik etkileri ise; istihdama, milli gelire ve dış ticarete olan etkilerdir (Çırka, 2016: 71-74-107). Makro bir özelliğe sahip olan spor, hızla gelişen bir sektör konumundadır. Dünya ekonomik gelirin %2'si spordan elde edilmektedir. Bu yönüyle baktığımızda spor ekonomide gelir eşdeğerliği açısından yerini sağlamlaştırarak ve sektör olarak diğer sektörlere de katkı sağlamaya başlamıştır (Şenol, 2018: 25).

Sanayileşmeye bağlı olarak hızlı kentleşme, hizmet sektörünün gelişmesi ile bilgi çağı, toplu yaşama kültürüne ve sosyal yapıya farklı özellikler kazandırmıştır. Değişen sosyal yapı toplumsal eğilimleri de biçimlendirmiştir. Ayrıca toplumsal eğilimlerin biçimlenmesinde moral, kültür, yaşam felsefesi, ekonomik refah gibi etmenler de etkili olmuştur. Bu etmenlere ek olarak spor da toplumsal eğilimleri biçimlendirmiştir. Çağdaş toplumlarda spor sosyal hayatın ayrılmaz bir parçası haline gelirken, geri kalmış toplumlar ise sporun önemini kavrayamamışlar ve sporu göz ardı etmişlerdir. Böylece toplumların spora yaklaşımları ve bakış açıları toplumların genel yapısını ortaya çıkartarak, sporun gelişmişliğin bir ölçütü olarak kabul edilmesini de sağlamıştır (Devecioğlu, 2004: 3).

Günümüzde spor, etkileri bireylerin yaşamında sürekli olarak artmakta olan bir olgu olarak karşımıza çıkmaktadır. Bireysel yönden ele alındığında spor bireylerin fiziksel yetenekleri ile zihinsel yetilerinin gelişimine katkı sağlamaktadır. Toplumsal olarak da bireylerin sosyal bağlarını güçlendirmektedir (Ekmekçi ve Ekmekçi, 2010: 24). Sporun topluma olan faydalarını sadece bireylere sağlık kazandırmak olarak değerlendirmemek gerekir. Çünkü günümüzde spor; ekonomik olarak katma değer sağlama yönüyle spor tesisleri ile spor ekipmanları üreten firmaları, turizmi ve profesyonel kulüpleriyle sanayinin yedinci dalı haline gelmiştir (Yavaş, 2005: 16).

Sporun bireyin hayatına bu şekilde girişi; okullarda beden eğitimi ve spor derslerinin görülmesi, fiziksel aktivitelerin günlük yaşantıda kullanılmasını ve sağlık amaçlı birçok uygulamanın hayat girmesini beraberinde getirmiştir. Özellikle Amerika'da yapılan spor yatırımları eğitimden çok spor politikaları oluşturmak için yapılmaya başlanmıştır. Ayrıca modern olimpiyatların yapılmaya başlanması ile

sporun daha büyük kitlelere ulaşması ve olimpiyat sporları felsefesinin oluşmasını sağlamıştır. Böylece spor olgusu büyüyerek yeni bir hizmet, üretim ve organizasyon sektörü halini almıştır (Durmuş, 2017: 28).

Sporun ekonomik boyutu hem faaliyet alanı ve hem de kapsam olarak incelendiğinde diğer ekonomi dallarıyla bir bütün olduğu görülmektedir. Son yıllarda sporun ekonomik etkisi daha da genişlemiş ve oluşturduğu katma değer ülkelerin GSMH rakamlarında önemli boyutlara ulaşmıştır (Katırcı, 2013: 6).

7.1. SPORUN BÖLGE VE ÜLKE EKONOMİSİNE KATKISI

Sporun ekonomik etkilerini iki yönden incelemek gerekmektedir. Bu etkilerin ilki sanayinin gelişmesi ve büyümesiyle üretilen mal ve hizmet sayısının artması, diğeri ise artan üretime bağlı olarak istihdamda artış sağlamaktır. Yeni tesisler ve yeni istihdamlar o bölgede meydana harcama akımı getirmesi ile dolaylı olarak ekonomiye katkı sağlayacaktır (Kaya, 2018: 49).

Sporun ekonomik etkileri yoğunlukla hissedildiği büyük çaplı organizasyonlardır. Olimpik oyunlar ile futbol şampiyonalarının yapıldığı bölge veya şehirler kamu ve özel sektör yatırımlarının yoğun olarak yapıldığı yerlerdir. Bu yarışmaların yapılması turizmi, yiyecek ve içecek hizmetleri ile inşaat faaliyetlerini teşvik etmekte ve canlandırmaktadır. Konaklama, restoran işletmeleri, mekanik tesisler, spor okulları ve öğretmenleri, ulaştırma kuruluşları, seyahat acenteleri sportif faaliyetlerinden olumlu etkilenecek bölge ekonomisine olumlu yansımaktadır (Devecioğlu, 2011: 101).

21. yüzyılda olimpiyatlar sporcuların performansları kadar ev sahibi şehir ve ülkeler için de büyük önem taşımaktadır. Olimpiyat oyunları ile ev sahibi ülkeler elde ettikleri gelirlerin yanı sıra, geliştirdikleri alt yapıların daha sonra halk tarafından kullanılmasıyla da önemli bir fayda ve refah artışı sağlamaktadırlar. 1980'lere kadar ev sahibi ülkeler için ekonomik bir yük olarak görülen büyük spor organizasyonları, 1984 yılında yapılan Los Angeles Olimpiyat Oyunları'ndan 215 milyon Sterlin kazanç elde edilmesiyle önemli bir ekonomik kazanç kaynağı haline gelmiştir. Organizasyonlara hazırlık sürecinde eski ya da sorunlu alt yapı, tesis ve çevre koşulları kısa sürede yeniden yapılandırılmakta ya da yeni tesis ve alt yapı yatırımları ile giderilmektedir. Kısa süreliğine istihdam ve gelir artışı gibi etkileri

olan bu organizasyonlar, uzun sürede ve doğru planlamayla ev sahibi bölge ya da ülkelerin spor tesisi, konut ve alt yapı gereksinimlerini karşılamaktadır (Yıldız ve Aydın, 2013: 272).

Spor organizasyonlarına hazırlık sürecinde yapılan yatırımlar ile organizasyonun gerçekleştirildiği dönemdeki ekonomik aktiviteler, makro ekonomik anlamda hem oluşturduğu katma değer hem de istihdam olanaklarının artmasıyla ülke ekonomisine önemli katkılar sağlamaktadır (Öncel, 2018: 361).

Sportif faaliyetlere katılan yarışmacılar katıldıkları spor dallarının gereği kullanmak zorunda oldukları araç, gereç ve malzeme ihtiyaçları kaçınılmazdır. Kullanılacak olan bu malzemelerin üretiminde bulunan birimlerin bu sanayi içinde ekonomik olarak fayda sağlamaları sporun ekonomik faydasına açık bir göstergesidir (Özdenk, 2018: 85).

Spora yapılan yatırımlar bireylerin boş zaman değerlendirme, dinlenme ve eğlenme gibi ihtiyaçlarının yanı sıra eğitim, sağlık ve kültür hizmetleri gibi birçok sektörde fayda sağlamaktadır. Birçok spor aktivitesinin malzeme ve hizmet özellikleri açısından ekonomi ile iç içedir. Spor tesisleri, spor yayınları, spor aletleri, spor turizmi, spor giysileri gibi birçok alan sporu ekonomiyle birleştirmektedir (Gündoğdu ve Devecioğlu, 2008: 118).

Sportif faaliyetler toplumun hemen hemen her kesimlerine kadar gidebilen sosyal bir faaliyet olduğu kadar ekonomik özelliklere de sahip olduğu için ülke ekonomilerinde önemli bir yere sahiptir. Sporun hem bölge hem de ülke ekonomisine kısa ve uzun süreli getirilerinin yanı sıra siyasi iktidarların uyguladıkları politikalar ve kitle iletişim araçlarının katkıları ile dünyada önemli bir sektör haline gelmiştir. Günümüzde gelişmiş toplumlardan en gelişmemiş toplumlara kadar spor, toplumun ayrılmaz bir parçası olmuştur (Ramazanoğlu, Karahüseyinoğlu, Demirel, Ramazanoğlu ve Altungül, 2005: 156).

Sporun ekonomik etkileri değerlendirirken iki yönle ele almak gerekmektedir. Bunlardan ilki spor endüstrisini gelişmesi ve büyümesi ile üretilen ürün ve hizmet sayısının artması, diğeri ise üretimdeki artış sonucunda istihdamın artmasıdır (Levent, 2010: 27). Antrenörler, sporcular, teknik personel, spor takımlarında çalışanlar, spor araç gereçleri satan firmalar ve diğer alanlar başta olmak üzere spor

endüstrisi geniş bir istihdam alanı oluşturmaktadır (Sert, 2018: 15). Ayrıca spor aktivitelerini takibi için yapılan seyahatler de turizme hareketlilik kazandırmakta böylece gıda, giyim ve ulaşım harcamaları artarak ve istihdam öne çıkmaktadır (Devecioğlu, 2011: 195).

Spor endüstrisinde istihdamsal gelişmenin sağlanabilmesi için spor endüstrisinin ilgili bölgeye yeni kaynaklar getirmesi gerekmektedir. Herhangi bir yerde kurulacak olan bir tesis, kuruluş amacından önce o bölgeye ya da yöreye önemli etkileri oluşturacak şekilde planlanmalıdır. Bu yönüyle değerlendirildiğinde sporun ve spor endüstrisinin gelişiminin ekonomik etkileri; kısa dönemli etkiler ve uzun dönemli etkiler olarak ikiye ayrılır (Yıldırım, 2014: 25). Spor endüstrisinin kısa dönemli etkileri; direkt, dolaylı ve teşvik etkisi olarak sınıflandırılmaktadır. Örneğin; farklı bölgelerden spor karşılaşması izlemeye gelen bireylerin yaptığı harcamalar o bölge için direkt etki olarak nitelendirilirken, o bölgenin içinde bulunduğu diğer endüstri sektörlerinin o aktiviteye bağlı harcamaları kanalıyla istihdam, kazanç ve üretim miktarlarını değiştirmeleri dolaylı etki olarak nitelendirilmektedir. Teşvik etkisi ise gerçekleşen sportif olayın o bölgedeki yerleşiklerin gelirlerinde yaratacağı net etkidir (Levent, 2010: 27-28). Spor endüstrisinde yeni bir departmanın gelişmesi, spor aktivitesinin gerçekleşeceği yerin uluslararası arenada tanıtımı için bir fırsatın elde edilmesi ve dolaylı olarak turizm sektörünü desteklemesiyle yeni iş imkanlarının oluşturulması uzun dönemli etkiler arasında sıralanabilmektedir (Yıldırım, 2014: 25).

Spor organizasyonlarına yarışmacı ya da izleyici olarak katılan bireylerin bu aktivitelerden gelir elde etmesi, aktivitelerin farklı ülke ve bölgelerde gerçekleştirilmesiyle katılımcı ve seyirci olarak bu merkezlere yapılan seyahatler turizm sektörünü hareketlendirmektedir. Bu hareketlilik sonucunda parasal harcamalarda bulunulması sporun ekonomiye bir başka katkısını ortaya koymaktadır. Spor organizasyonları iç ve dış turizmin artmasına sağlamakta, insanları spora ve o bölgeye katkı sağlayacak harcamalara yönlendirmektedir (Özdenk, 2018: 85).

Birçok sektörde olduğu gibi spor sektöründe de kayıt dışı istihdam söz konusudur. Özellikle oyuncuların sözleşmelerinde transfer bedellerinin eksik gösterilmesi en belirgin kayıt dışı istihdam şeklidir. Spor sektörü tamamıyla bir iş

gücü piyasası olarak incelendiğinde, kayıt dışı istihdama her şekilde rastlandığı görülmektedir (Ataçocuğu, Ay ve Bayazit, 2011: 270).

7.2. ÖZEL SPOR SALONLARININ EKONOMİYE KATKISI

20. Yüzyılın son çeyreğiyle birlikte sporun ekonomideki pazar payının büyük boyutlara ulaşması ile spor tüketim toplumun hemen hemen her kesimine yayılmış, popüler kültürün bir ögesi olarak tüketime sokulmasıyla birçok farklı endüstri koluyla da iç içe geçmiştir. Böylece spor küresel anlamda hızla endüstrileştirmiştir. Bu duruma bağlı olarak da spor endüstrisi olarak tanımlanan bir faaliyet alanı sanayi dalları içerisinde yer almıştır (Özer, 2017: 3). Spor endüstrisini oluşturan birçok faaliyet alanı bulunmaktadır. Bunlar sportif mal sektörü, inşaat sektörü, turizm sektörü, sağlık sektörü, eğitim sektörü, logo, franchising kartlardan oluşan hediyeelik eşya sektörü, gıda sektörü, reklam, eğlence ve promosyon sektörü, sporla ilgili profesyonel bilgi içeren hizmet sektörleri olarak sıralanabilir (Batmaz, Yıldırım ve Karadağ, 2016: 525).

Özel spor salonları bireylere boş zamanlarını değerlendirme, dinlenme, eğlenme, sağlık ve kültür hizmeti verirken, ülke ekonomisine de dolaylı katkı sağlamaktadır. Önceleri bireyin, boş zamanını değerlendirmek için yaptığı spor faaliyetleri değişen koşullarla spor ekonomisinin doğmasına zemin oluşturmuştur. Zamanla yapılan birçok spor faaliyeti, malzeme ya da hizmet verme yönüyle ekonomiyle bütünleşmiştir. Spor salonları, aletleri, spor yayınları, spor turizmi, spor giysileri, beslenme, eğitim, sağlık, danışmalık gibi birçok alanda ekonomiyle bir bütün halini almıştır. (Ekenci ve İmamoğlu, 1998: 7-15). Ayrıca özel spor salonlarına üye bireylerin cinsiyetler, dahil oldukları yaş grupları, meslekleri, medeni durumları, spor yapma zamanlarının spor ekonomisine katkısı da farklılık göstermektedir (Yıldırım ve Sunay, 2019: 193-194).

Spor salonları ekonomik anlamda hizmet sektörü yatırımlarıdır. Bu sektör hizmet üretmek, istihdam oluşturmak ve kar elde etmek için kurulmuştur. Spor salonları birçok farklı alanda önemli bir ticari hareketlilik sağlamaktadır. Hem gelir elde etmek hem de elde edilen gelirin harcanması için ekonomik ortam oluşturmaktadır. Ekonomik durgunluğun yaşandığı dönemlerde bile birçok alanda

kısıtlamalar yaşanırken, spor faaliyetlerinde yoğunlaşmalar yaşanmıştır (Akça, 2012: 23).

Spor, geniş kitlelerin yoğun ilgisini çeken bir gösteri ve eğlence faaliyeti olarak tüketim sektörüne dönüşürken, bir diğer taraftan girişimciler için önemli bir finans kaynağıdır. Spor yapabilmek için gerekli olan spor salonları, pilates ve fitness salonları, tenis kortları, yüzme havuzları vb. tesislerin yapımı için gerekli olan malzemeler ile bu tesislerin içerisinde bulunan aletler farklı ürün ve hizmet pazarlarının gelişmesini ve çeşitlenmesini sağlamaktadır. Ayrıca spor salonlarında sunulan üyelik, gıda, sağlık, danışmanlık, eğitim, eğitmenlik, makine ve teçhizat için bakım onarım, spor salonu için ısınma, aydınlatma, havalandırma ve hizmet sunan ve alanlar için duş, temizlik, sağlık güvenliği hizmetleriyle ekonominin daha da farklı pazarlara hitap etmesini sağlamaktadır. Böylece ekonomiyi oluşturan farklı pazarlar arası alışveriş sağlanmış olur. Ayrıca spor salonları ülke ekonomisine, yeni yatırımların artması, sağlık harcamalarının azalması ve dolayısıyla sosyal refah düzeyinin artması gibi çeşitli katkılar sağlamaktadır. O halde bu sektörde herkes için spor anlayışına yönelik yatırımlar başta olmak üzere her türlü sportif yatırımları, ülke ekonomisine sağlayacağı girdiler bakımından özellikle eğitim ve sağlık sektörleri için bir altyapı yatırımı olarak değerlendirmek mümkündür (Akça, 2012: 24-25).

8. SPORUN EKONOMİK ETKİLERİ

Sporun ekonomik etkilerini mikro ve makro açıdan incelemek mümkündür. Mikro ekonomik etkiler, sportif faaliyet ve programları sonucunda piyasada oluşan, fiyat gelir, üretim tüketim ve gelir dağılımı etkileriyle, makro ekonomik etkileri ise sporun istihdama, milli gelire ve dış ticarete olan etkilerini olarak sıralanmaktadır.

Spor sektörünün ekonomik kriterlerinin mikro ekonomi üzerine etkilerini üç başlıkta açıklamak mümkündür. Bu başlıklar;

8.1. SPORUN FİYAT GELİR DÜZEYİNE ETKİLERİ

Tüm mal ve hizmet piyasalarındaki gibi spor piyasasının da fiyat belirleyicileri vardır. Sabit fiyatla piyasaya sunulan kapasitenin aynı ya da benzer fiyattan alınan miktarın fazla gelmesiyle oluşan bolluk, etiket fiyatı seviyesini

düşüren nedenlerden biridir. Üretilen bir mal miktarı, talebin altında kalıyor ise talep fazlası yani kıtlık oluşur ve fiyatları yükselmesine neden olur. Sporunda ekonomiye mikro ekonomik yönden etkileri bulunmaktadır. Bu etkilerde bir olan fiyat etkisi, spor endüstrisindeki arz ve talep arasındaki denge sonucunda ortaya çıkmaktadır. Ayrıca, bir mala ya da hizmete tüketicilerin her birinin verdiği değer farklıdır. Bazı mallar alıcılarına göre diğer alıcılarına oranla daha fazla değer görebilir. Bu da o ürüne daha fazla para ödemeyi kabul edecekleri anlamına gelmektedir. Bazı alıcılar ise o malı sadece fiyatı ucuzlayınca tercih ederler. Denge fiyatı üzerinde değerlendirilen paha göz önüne alındığında ürünü alacak kişilerin, bu ürünü dengeli bir fiyat üzerinden almaları onlara gelir yani kazanç sağlamaktadır. Bu kazanç tüketiciler tarafında rant olarak ifade edilmektedir (Saatçioğlu, 2013: 29).

8.2. SPORUN ÜRETİM TÜKETİM ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

Gelişen teknolojilerle birlikte günlük hayatın tüm unsurları şekil veya biçim değiştirmektedir. Karmaşık yapılar sistemleri denen bu sistem, teknolojinin gelişmesiyle daha da basitleştirilerek kullanıcıları hizmetine sunulmaktadır. Teknolojideki son gelişmeler sporu şekil olarak değiştirmekte ve yeni bir boyut katmaktadır. Zaman ilerledikçe spor faaliyetleri daha fazla insana ulaşmaktadır. Bunun en önemli sebebi yine teknolojik gelişmelerdir. Yaşanan bu gelişmeler sporun tarzını farklılaştırmasıyla birlikte, sporun karakterine has farklı kuralların ve alışkanlıkların oluşmasına neden olmaktadır (Devecioğlu, 2011: 708).

Kar amacı güden ya da gütmeyen komplekslerin spor için kullanıma sunulması istek karmaşasına neden olmaktadır. Bunun yanında spor sektöründen yararlanmak isteyen katılımcıların ilgili ya da ilgisiz gelen gibi farklı bir karışımı bulunmaktadır. Bu da ekonomik olarak ayrıştırılamayacak kadar karmaşık bir yapıya neden olmaktadır (Saatçioğlu, 2013: 31).

Spor pazarının talepleri çeşitli olduğu için arzı da çeşitlilik göstermektedir. Bu çeşitliliklerin arasında; serbest zaman sportif faaliyetleri, spor amaçlı malzemeler, sporun yapısına uygun ayakkabılar ve giysiler, spor tesisleri ile yolculuk tarzında bir takım farklı istekler bulunmaktadır. Bugün ekonomide diğer sektörlerdeki üretim tüketim bağı bütün etkileriyle spor sektörü içinde de bulunmaktadır (Çırka, 2016: 72).

8.3. SPORUN GELİR DAĞILIMI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

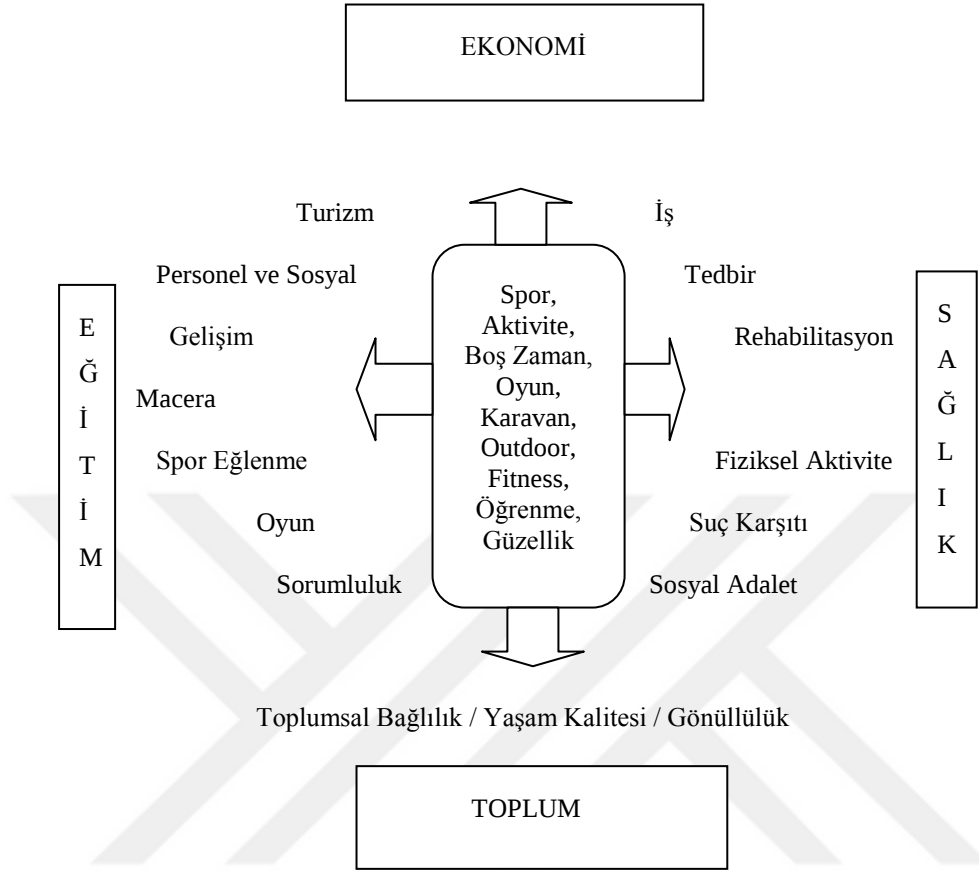
Mikro ekonomi yönüyle spor üzerindeki etki içinde geliri, fiyatı, üretimi ve tüketimi etkilemesiyle birlikte, sporun endüstrileşmesi spor yapanların gelir dağılımına etkisiyle de önemlidir.

Gelir, eğitim, meslek ve spora ayrılan zaman farklılıkları ekseninde topluma bakıldığında, bireyleri birbirinden farklı tercihleri oluştuğunu görülmektedir. Diğer bir ifadeyle, sosyal farklılık ve şartların etkisi bireylerin, spor alanında farklı dalları tercih etmelerinden, farklı amaçlarla spor yapmalarına kadar etkili olmaktadır. Bireylerin spora katılımını birçok sosyal faktör etkilemektedir. Bunlar arasında en önemli unsurlar sosyo-ekonomik statüdür. Diğer bir ifadeyle, yüksek sosyoekonomik statüye, iyi bir meslek ve iyi bir gelir sahip bireylerin ya da toplumların daha fazla spor yaptığı görülmektedir. Örnek verecek olursak; Amerika ve Kanada'da sağlık ve fitness amaçlı yapılan sporlar meslek, gelir ve eğitim düzeyi yüksek olanların katıldığı bir faaliyettir. Gelir düzeyi düşük olan kişiler, sahip olamadıkları gücü, dayanaklılık gibi unsurları spor yoluyla elde etmeye çalışmaktadır. Bir başka açıdan durumu değerlendirdiğimizde, kitle sporcusu adını verdiğimiz bu bireylerin, kitle sporunun olmazsa olmaz üç ön koşulu olan;

- ✓ Serbest zaman,
- ✓ Spora ayrılan para,
- ✓ Spora imkan veren ortam,

kriterlerine aynı anda sahip olmaları, düzenli spor yapmalarını sağlamaktadır (Yüksel, 2015: 152-154-157).

Şekil 3. Sporun Ekonomideki Görünümü



Kaynak: (Devecioğlu 2011: 710).

Spor ekonomide yeni, genç ve dinamik sektöre sahiptir. Şekil 4 incelendiğinde sporun ekonomik olarak etkilediği sektörler görülmektedir. Spor ekonomide kısa bir dönem içerisinde devasa büyük bir gelişim ve büyüme göstermiştir. Bu gelişmeyle birlikte yeni spor işletmeleri spor pazarına girmiş ve yeni ürünler üreterek spor endüstrisine eklenmiştir.

İKİNCİ BÖLÜM

SPOR SALONLARININ EKONOMİK PERFORMANS KRİTERLERİNİN BELİRLENMESİ VE DURUM ANALİZİ

1. GENEL OLARAK EKONOMİK PERFORMANS KAVRAMI VE KRİTERLERİ

Farklı kaynakların belirlenen hedeflere ulaşılabilmesi için katma değer oluşturacak şekilde bir araya getirilmesi ve kullanılması sonucunda oluşan çıktı; ekonomik performans olarak tanımlanmaktadır (Işık; 2018: 1). Ekonomik performans makro ve mikro ölçekte analiz edilebilir. Ülke ekonomileri söz konusu olduğunda makro bir analiz söz konusu olur. Bu durumda ekonomik performans, ülkelerin gelişmişlik düzeyini gösteren bir kavramdır (Parlak yıldız, 2015: 2). Ülkeler bir takım makroekonomik kriterlere göre karşılaştırılır.

Ekonomik politikaların ana hedefi; halkın refah seviyesini arttırarak, yaşamlarını güven içinde devam ettirebilmelerine olanak sağlamaktır. Dolayısıyla dünya çapında rekabet edebilmenin en önemli unsuru ekonomik alanda elde edilen başarı seviyesidir. Böylece ülkelerin ekonomik performanslarının değerlendirilmesi oldukça önemlidir (Eleren ve Karagül, 2008: 1).

Ekonomik performans, birçok araştırmacının temel faktörlerini araştırdığı ve ülkelerin gelişmişlik düzeyinin göstergesi olarak kabul ettiği bir konudur (Beşkaya ve Manan, 2009: 48-50). Fakat günümüze kadar yapılan performans ölçme yöntemleri konusundaki çalışmalar oldukça sınırlı kalmıştır. Fakat son dönemlerde bu alanda yapılan çalışmalarda artış gözlenirse de, bunların kullanımı oldukça sınırlıdır. Ülkelerin ekonomik performanslarını değerlendirirken, özellikle makro ekonomik değişkenler çerçevesinde karar vermeleri zorunlu bir ihtiyaçtır (Eleren ve Karagül, 2008: 1).

Ülkelerin ekonomik performanslarının analizi ile ilgili literatürde ekonomik performans göstergesi olarak ekonomik büyüme, enflasyon, bütçe dengesi, işsizlik, faiz oranı, cari açık ve kamu dış borç stoku ele alınmaktadır (Demirtaş, 2009: 47).

Mikro ekonomik performans analizi durumunda firmalara ait bazı göstergelerden hareketle performanslar ortaya konulmaktadır. Bu performans, müşteri memnuniyeti, hizmet kalitesi, ürün çeşitliliği, karlılık, finansal açıdan analiz edilebilir. İşletmeler için performans sözünün genellikle karlılık anlamında kullanılmaktadır. Genellikle karlılık işletme performansını değerlendirmek için kullanılsa da tek başına yetersizdir. İşletmenin ekonomik durumunu analiz etmeye yarar. İşletmeler performanslarını ürün, kalite, verimlilik, memnuniyet, hizmet ve mal çeşitliliği gibi açılardan da çok boyutlu değerlendirmek zorundadır (Bayyurt, 2007: 581-582).

Çalışmamızda spor işletmelerinin finansal göstergeleri üzerinden ekonomik performansları ortaya konulduktan sonra, söz konusu işletmeler performanslarına göre bir sıralamaya tabi tutulacaktır.

2. İŞLETMELERDE PERFORMANSIN ÖLÇÜLMESİ

İşletmelerde performans; bir işi yapan bireyin, grubun veya işletmenin, yapılan işle amaçlanan hedefe yönelik olarak nereye varabildiğinin ya da neyi sağlayabildiğinin nicel ve nitel olarak ifade edilmesidir. Bir sistemin performansı ise, belli bir dönem sonucunda elde ettiği çıktısı veya çalışmasının sonucudur. Bu sonuç işletmenin amacının ya da görevinin yerine getirilme aşaması olarak algılanarak, işletmeyi oluşturan öğelerinin bir bütün olarak ortaya koyduğu sonuçtur. Bu sonuç bilimsel kriterlere göre yapılacak sistematik bir ölçüme ve değerlendirmeye dayanmalıdır (Baş ve Atar, 1991: 13).

Performans sözlük anlamı olarak yerine getirme, yapma, uygulama, bir görevi başarabilme gücü olarak tanımlanmaktadır. Bir işletme kavramı olarak performans, iş görme biçimi ya da kalitesi demektir. Bir başka ifadeyle, amaçlı ve planlanmış bir etkinlik sonucunda elde edilen çıktıyı nicel veya nitel olarak belirleyen bir kavram olarak tanımlanmaktadır (Bayyurt, 2007: 578). Bu çerçevede, işletmeler girdileri ve sistem dinamiklerini verimli şekilde kullanarak ve çalıştırarak en faydalı çıktıya ulaşma konusunda kararlı olacaklardır. Bu kararlılık, sistemin performansı ile doğru orantılı olup belli bir dönem içinde işletmenin görevini yerine getirmesi olarak ifade edilmektedir (Genç, 2012: 5).

Performans, belirlenmiş olan bir hedefe ulaşma seviyesinin ölçümüdür. Bu sonuç mutlak veya nispi olarak değerlendirilebilir. Performans seviyesinin belirlenebilmesi için, gerçekleştirilen faaliyetin sonucunun da değerlendirilmesi gereklidir. Değerlendirmeye baz alınan ölçünün objektif, anlaşılabilir, anlatılabilir ve somut olması gerekir. Ölçüm sistemi sonucunda belirlenene değerlerin her biri performans göstergesini oluşturur. Bu performans göstergeleri; iyi-kötü, yeterli-yetersiz, başarılı-başarısız, birinci-onuncu şeklinde ifade edilir (Genç, 2012: 5-6).

Bir işletmenin performansını ölçmek için belirlenen hedeflerle ilgili karar alabilmek için sistematik olarak bilgi toplamakla gerekmektedir. Performans bilgisi; nicel ya da nitel olarak iki şekilde tanımlanmaktadır. Bunun anlamı performans bilgisinin istatistiki veri veya anlatım şeklinde olabileceği anlamına gelmektedir. Performansın değerlendirilmesinde ne tür bilgiye ihtiyaç duyulacağına karar verilirken, bilginin toplanma gayesine ve performans bilgisinin içeriğinde neler bulunacağı konusuna odaklanmak önemlidir (Özeren ve Aral, 2002: 7).

Performans kavramını daha iyi anlayabilmek için bu kavramı tamamlayan; ölçme, performans ölçümü ve performans ölçüm analizlerini kavramlarını da incelemek gerekmektedir. Kısaca bu kavramları da tanımlayacak olursak;

- ✓ İşletmeler açısından ölçme; ihtiyaç duyulan bilginin nasıl ve ne zaman toplanıp raporlanacağını açıklar ve bilgi toplama ile raporlama sürecine kimin dâhil olacağını belirler. Ölçme, zor, karışık, yıldırıcı, kötüye kullanılabilecek ve yanlış yapıma ihtimali yüksek süreçleri içeren yöntemlerden oluşmaktadır (Özeren ve Aral, 2002: 39). Kısacası ölçme bir bilgi sağlama yoludur.
- ✓ Performans ölçümü; işletmenin verimliliğinin ve etkinliğinin değerlendirilmesi işlemidir (Bayyurt, 2007: 578). Diğer bir ifadeyle performans ölçümü; ürünlerin, hizmetlerin ya da işlemlerin yerine getirilmesinde, görevlerin nasıl gerçekleştirildiğinin bir sistem çerçevesinde tarafsız olarak ölçülmesidir. Performans ölçümü, işletmeler açısından işletmelerde kullanılan teknik, araç ve yöntemlerin birçoğunu ilgilendirmektedir (Yüreğir ve Nakıboğlu, 2007: 545-546).

- ✓ Performans ölçüm analizleri ise; sistemlerin, kaynaklarını amaçları doğrultusunda ne kadar etkin ve verimli kullandığını belirleyen bir kavram olarak tanımlanmaktadır (Özden, 2008: 167).

Performans ölçümü ve performans ölçme yönetimi, işletmeyi hedeflerine yönlendirmek amacıyla, işletmenin mevcut durumu ve gelecekte olması istenen durumları hakkında bilgi toplamak ve bunların karşılaştırarak performansının gelişimini sağlayarak gerekli düzenlemeleri yaparak faaliyete geçirip sürdürme gibi görevleri yüklediği bir yönetim sürecidir. Bu süreç işletmenin amaçlarına ulaşması için etkin ve etkili bir şekilde yönetilmesi gereken geniş kapsamlı bir süreçtir. Performans ölçümleri, işletmelerin kendi içinde gerçekleştirdiği çıktıları ölçmek için önceden belirlenen performans göstergelerine göre performans geliştirmeye yönelik amaçlara ulaşmak amacıyla kullanılan yöntemlerdir (Akal, 2011: 50-51).

Bir işletmenin faaliyetlerinde, daha önceden belirlediği hedeflerine ulaşip ulaşmadığı, girdi ve çıktı süreci esnasında kaynaklarını verimli kullanıp kullanmadığı performans ölçümüyle belirlenebilir. Performans ölçümü ve değerlendirmesi tek başına bir araç değildir. İşletmenin kendini diğer işletmelerle karşılaştırması da, karar alma sürecinde yararlanmak için uygun ve güvenilir bilgilere elde etmesini sağlamaktadır (Genç, 2012: 10).

2.1. PERFORMANS ÖLÇÜMÜ İLE İLGİLİ TEMEL KAVRAMALAR

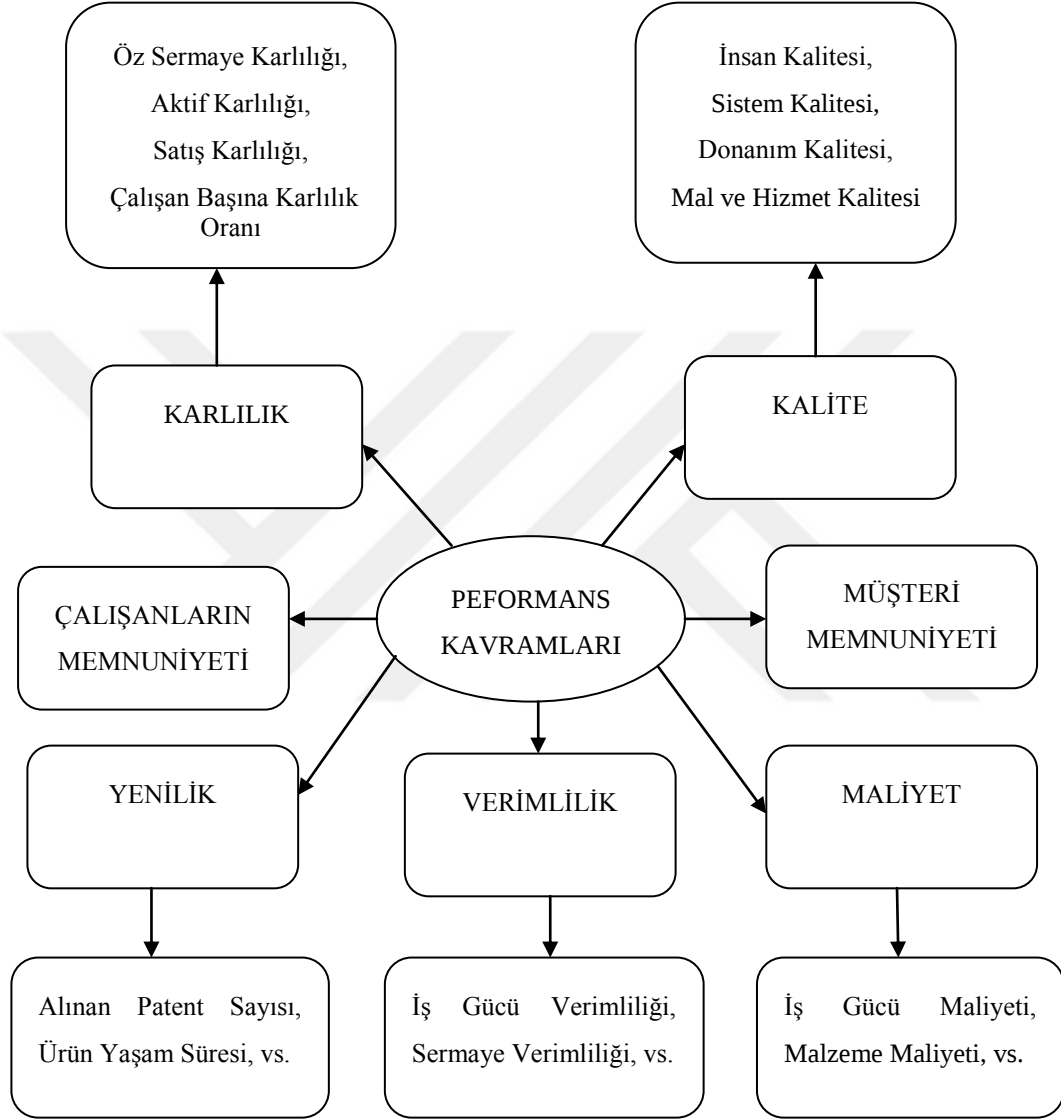
İşletme literatürüne baktığımızda performans kavramının genel kabul gören belli başlı yedi performans ölçümü kavramı bulunmaktadır. Bu kavramlar şunlardır (Karaman, 2009: 414);

- ✓ Verimlilik,
- ✓ Etkililik bir başka ifadeyle ekonomiklik,
- ✓ Etkinlik,
- ✓ Kalite,
- ✓ Yenilik,
- ✓ Çalışma yaşamının kalitesi,
- ✓ Karlılık ve bütçeye uygunluktur.

Yukarıda sıralananların eklenebilecek bir takım performans ölçüm kavramları daha vardır. Bu kavramlardan bazıları; çalışanların davranışı, pazar durumu, ürün

liderliği ve kamu sorumluluğudur. Bunların içinde en yaygın olanı ise kamu sorumluluğu yanı sosyal sorumluluk ve ürün liderliğidir (Karaman, 2009: 414).

Şekil 4. İşletmelerin Performans Ölçümü Temel Kavramları



Kaynak: (Aktan, 2009: 29).

Literatürde sıklıkla karşımıza çıkan performans ölçümü temel kavramlarını kısaca açıklamak gerekirse;

2.1.1. Verimlilik

Verimlilik, genellikle bir faaliyet için kullanılan girdiler ile üretilen çıktılar arasındaki ilişkiyi ifade etmektedir. Bir başka tanıma göre de verimlilik, çıktıların girdilere oranını standartlar ya da yıllık hedefler ile karşılaştırılması sonucunda elde edilen kavram olarak tanımlanmaktadır. Verimlilik faaliyetlere ait süreçlerle ilgilidir. Verimlilik, yönetim sistemlerinin ve faaliyetlerle ilgili uygulamaların kaynakların en iyi şekilde kullanımını teşvik edip etmediği, muhtemelen olması gerekenle ilgili bir dizi normatif kriterin mevcut durumla karşılaştırılması sonucu ortaya çıkmaktadır. Verimlilik ölçüsü de çıktılar ile girdiler arasındaki ilişkidir. Verimlilik ölçüsü bir başka ifadeyle üretkenlik ölçüsü olarak da literatürde yer bulmaktadır. Verimlilik ölçüsü maliyeti (TL) cinsinden veya her birimin süresi cinsinden ifade edilmektedir (Yörüker, Karabeyli, Kaya ve Özeren, 2003: 19).

Verimlilik durağan bir durum değil ve üretimin ilk aşamasından tüketimin son aşamasına kadar kaynakların kullanımı ile ilgili bir süreç içinde her zaman aktiftir. Devamlılığın sağlanabilmesi için ekonomik anlamda gerçekçi bir yolun izlenmesi gerekmektedir. Verimliliğin tüm işletmelerde kullanılabilme kolaylığının olması, performans ölçütü olarak çok kullanılması sağlamaktadır. Ayrıca verimlilik, işletmenin zaman içerisindeki performansını izlemekte kullanıldığı gibi, işletmenin farklı bölümlerin performanslarının karşılaştırılmasında da sıklıkla kullanılmaktadır (Akdeniz ve Durmaz, 1998: 87).

2.1.2. Etkililik / Ekonomiklik

Etkililik bir başka ifadeyle ekonomiklik, en az masrafla girdi kaynaklarını uygun kalitede elde etme olarak tanımlanmaktadır. İdeal olarak bütün masrafların ekonomik değerlendirmeye dahil edilmesi gerekmektedir. Performans kavramında ve temel kavramlarında yaşanan değişim sürecinde etkilenmeyen, değişmeyen ve önemini kaybetmeyen tek kriter etkililiktir. Diğer adıyla ekonomiklik, istenilen amacı en düşük maliyetli kaynaklarla ve en uygun zamanda gerçekleştirmeyi öngörmektedir (Özer, 2009: 6).

Etkililik, amaçlara diğer bir ifadeyle çıktılara yönelik bir performans ölçüsüdür. Amaçlar, işletmenin kısa, orta ve uzun vadeli varlıklarının gereği olarak kabul ettiği hedef, ilke ve stratejiler dairesinde belirlenmektedir. Etkililik, hedeflenen

amaç ve ya sonuçlara nitel ve nicel olarak ulaşma derecesidir. Yani etkililik üretilen hizmetlerin amaçları karşılama kabiliyeti olarak da tanımlanmaktadır. Özetle etkililiği hedeflere ulaşma derecesini açıklayan bir kavram olarak tanımlamak mümkündür (Büyükkılıç, 2004: 57).

2.1.3. Etkinlik

Etkinlik kavramı elde edilen amaç ve sonuçlarla kullanılan girdileri karşılaştırmaktadır. Verimlilik ile etkinlik kavramları sıklıkla birbiriyle karıştırılabilmektedir. Etkinlik kullanılan tüm girdilerin finansal değeridir ve çıktıların finansal değeri üzerinden hesaplanmaktadır. Genellikle faaliyet sonuçlarının karşılaştırılmasına imkan tanımaktadır. Verimlilik ise amaçların girdilere oranlanmasıdır. Kullanılan girdiler bazında bilgi vermekle birlikte göreceli bir kavram değildir (Oyman, 2009: 17).

Bir diğer ifadeyle etkinlik, bir işletmenin üretim faktörleri veya üretimin kendisi için önceden belirlediği programın gerçekleştirilme kademesini gösterir. Bir başka deyişle, gerçekleşen performans ile olması gereken performansın karşılaştırılması sonucunda gerçekleşen performansın standart performansa ne ölçüde yaklaşıp yaklaşmadığını göstermektedir (Genç, 2012: 26).

Etkinlik, mevcut rekabet ortamında işletmeye nerede olduğunu belirlemesine olanak vermektedir. Eldeki girdilerden nasıl daha fazla çıktı üretebileceğini göstermektedir (Titiz, Demir ve Onat, 2007: 120).

2.1.4. Kalite

Kalite; kaynakların verimli kullanımını sağlayan, müşteri gereksinimlerine uygun üretim ve hizmet anlayışını egemen kılarak ürün ve hizmetlere kullanım uygunluğu kazandıran bir performans kriteridir. Böylece kalite seviyesi, performansın değerlendirilmesindeki temel faktörlerden biri olarak değerlendirilmektedir. Nihai ürünün üretiminde kullanmak için ana sanayinin tedarikçilerinden sağlanan mamul veya yarı mamuller istenilen niteliklerde olmalıdır. Üretimin sıfır hatayla gerçekleştirilebilmesi için girdilerin mutlaka en uygun şekilde sürece eklenmesi gerekmektedir. Böylece nihai ürünün kalitesi de girdi kalitesine bağlı olarak şekillenmektedir. Diğer bir tanıma göre kalite; müşteri ihtiyaçlarına uygunluk için ana işletmeler, ihtiyaç duydukları miktarda ve kalitede ürünü

tedarikçilerinden gerektiği zamanda çekmeli ve sürece dahil etmelidir (Türkan, 2010: 38).

Kalite çok boyutlu bir kavramdır ve ölçülmesinde başlıca boyutlar söz konusudur. Bu boyutlar; insan kalitesi, sistem kalitesi, yönetim kalitesi, ürün ve hizmet kalitesidir. Bu belirtilen kalite boyutlarını da daha özgün olarak incelemek mümkündür. Bir kaç örnek verecek olursak; ürün kalitesinin ölçülmesinde hatalı mal oranı, makine arızası, iade edilen ürün oranı, ürünün müşteriye teslimat süresindeki gecikmeler, servisle ilgili şikayetler dikkate alınabilir (Aktan, 2009: 25-26).

Hizmet sektörü için kalite kriterleri ana hatlarıyla şu şekildedir (Atakuş, 2006: 22);

- ✓ Aktifler ve tesisler için kalite; insanlar, binalar ve donanımda müşterilerin neyi nasıl gördüğü ve algıladığıdır.
- ✓ Kalitede güvenilirlik ise; güvenli ve devamlı bir şekilde hizmetin yapılabilmesiyle sağlanmaktadır.
- ✓ Kalitede cevap verebilirlik heveslilik ise; hizmeti tam zamanında yerine getirme ve gönüllü olarak müşterilere yardım etme becerisidir.
- ✓ Kalitede güvence ise; işletmenin bilgi ve nazik davranışla işletmeyi temsil edebilme yeteneği ve bilgiden dolayı güven ve saygıyı ifade eder.
- ✓ Kalitede başkalarının duygularını anlayabilme yani empati yeteneği ise; hizmet alanların bireyselleştirilmesini sağlayarak, bir ilgilenme davranışı oluşturmaktır (Atakuş, 2006: 22).

2.1.5. Yenilik

Uzun dönemli bir performans göstergesi olan yenilik; ilk olarak dünü bir kenara bırakarak, insan ve maddesel kaynaklara yeni ve daha çok değer oluşturma kapasitesi sağlama görevi olarak tanımlanmaktadır. Bir başka tanımlaya göre yenilik, toplumun gereksinimlerinin daha karlı bir işletme için olanaklara çevrilmesi sürecidir. Yeni gereksinimleri yenilikçi işletmeler ister. Çünkü yarının işletmeleri bu günde saklı olan gereksinimlerden yola çıkarak kurulurlar. Bununla birlikte yenilik; değişim, yaratıcılık, gelişme ve risk alma kavramlarıyla bütünleşmiş bir performans göstergesidir. Yenilik işletmelerin geleceği için çok önemli bir performans göstergesidir. Yenilik, işletmenin bütün fonksiyonlarına yayılması gereken bir

kavramdır. Ayrıca yenilik iç ve dış çevrelerden kaynaklı her türlü baskı, tehdit, istek ve olanaklara, teknolojik ürünler, hizmetler, yöntemler, politikalar açısından başarılı olarak yanıt vermek için yapılan değişimleri içeren yaratıcı bir süreçtir. Bir bakıma yenilik, eski gereksinimleri daha iyi karşılama, yeni gereksinimlere yanıt verebilme olayıdır. İşletme düzeyinde yenilikler şöyle sıralanabilir (Atakuş ve Gürgen, 2007: 143);

- ✓ Ürün ve hizmet yenilikleri; yeni bir doyum yaratmak ya da yeni bir gereksinimi karşılamak için oluşturulan yeniliklerdir. Genellikle teknolojik değişimlerden kaynaklanmaktadır.
- ✓ Üretim süreci ya da üretim yöntemlerinde yapılan yenilik; bilgi ve beceri değişimlerinden kaynaklanan değişimlerdir. Maliyeti düşüren, iş yöntemlerini basitleştiren veya kaliteyi iyileştiren değişimler gibi.
- ✓ Kullanım yenilikleri; mevcut teknolojiyi yeni bir ürün amacıyla kullanmak ya da eski ürünler için yeni kullanım alanları bulma biçiminde olan değişimlerdir.
- ✓ Pazar yenilikleri; yerleşme alanlarında nüfus değişimlerinden, ürünlerin yeni kullanım olanaklarından, ekonomik ve sosyal koşullardan, kültürel değerlerden, toplumlar ve ülkeler arasındaki ilişkilerden kaynaklanan değişimlerdir.

2.1.6. Çalışma Yaşamının Kalitesi

Günümüzde işletmelerin rekabette üstünlük sağlayabilmeleri için insan kaynaklarını etkili bir biçimde kullanmaları gerekmektedir. İşletmelerde insan kaynaklarının verimli kullanılabilmesi; ana amacı üretimde verimlilik olduğu kadar, iş görenlerin iş ortamını geliştirmekte olan “çalışma yaşam kalitesi” kavramını doğurmuştur. Bu kavram ilk olarak 1972 yılında Kolombiya Üniversitesi’nde düzenlenen uluslararası işgücü konferansında kullanılmıştır. Kullanıldığı tarihten bu zamana kadar hem tanımı konusunda hem de bu kavramın bileşenlerinin ortaya çıkarılması konusunda çok sayıda çalışma yapılmıştır (Turunç, Tabak, Şeşen ve Türkyılmaz, 2010: 118).

Çalışma yaşam kalitesi; sosyologların, felsefecilerin, sosyal bilimcilerin iş gören ve işverenlerin ilgi alanına giren geniş kapsamlı bir kavramdır. Bu sebeple

farklı bakış açılarından dolayı çalışma yaşam kalitesi için pek çok tanımlama bulunmaktadır. Yapılan bu tanımlamaların ortak yönleri olduğu gibi birbirinden tamamen farklı yönleri de bulunmaktadır. Çalışma yaşam kalitesi (ÇYK) ile ifade edilmek istenen, insanlara doyum verecek çalışma koşullarının oluşturulmasıdır. Bu çerçevede, ÇYK; çalışmayı etkileyen iş, ücretler ve kazançlar, çalışma şartları, işlerin yönetim ve organizasyonu ile kullanılan teknoloji, iş gören doyumunu ve güdülenmesi, katılım, istihdam güvencesi, sosyal adalet ve sosyal güvenlik, demografik özellikler ve sürekli eğitim gibi faktörleri bütünleştiren bir kavram olarak tanımlanmaktadır. Bu faktörler doğrudan ya da dolaylı olarak ÇYK'yi belirleyen etkenlerdir (Demir, 2009: 79-80).

ÇYK bir diğer ifadeyle işin insancillaştırılması kavramı, en genel anlamıyla; iş görenin yalnızca bedensel değil, aynı zamanda zihinsel, psikolojik ve sosyal ihtiyaçlarına önem veren çalışma koşullarını içermektedir. ÇYK kavramı; işin, insanların güvenli bir ortamda yaşamlarını sürdürebilmek için gereksinimlerini karşılamaları, iş görenlerin çalıştıkları işletmeye fayda sağladıkları duygusuna sahip olmaları, yeteneklerinin farkına vararak yeteneklerini geliştirmelerine olanak sağlayan ortamın sağlanması ve içerdiğini belirtilmesi şeklinde tanımlanmaktadır. Çalışma yaşamının insancillaştırılması ile iş görenin çalışma yaşamındaki konum, iş görenin yapısına, yetenek ve beklentilerine uygun bir seviyeye ulaştırmayı amaçlamaktadır (Yüksel, 2004: 48).

ÇYK, işletme içinde kişiler arası ilişkiyi tanımlamakta kullanılan ortaklık, açıklık, resmi olmayan ilişkiler gibi boyutları öne çıkarmaktadır. Bu boyutlarla birlikte işletme içinde oluşan etik bir uygulama ortamıyla da varlığını arttırmaktadır. Ayrıca iş ortamının örgütsel adalet algısı, güven ve işin anlamlı olması gibi unsurların da belirleyicisi olabileceği gibi, liderliğin ÇYK'ni ne derece etkilediği ve liderin ne denli dönüştürücü olursa kalite algısını da o derece arttırmaktadır. Ayrıca ÇYK algısının girdileri yani öncülleri olarak iş çevresi, iş gereklilikleri, yönetici davranışları ve destekleyici programlar konusundaki doyum ihtiyacını da öne çıkarmaktadır (Türkay, 2015: 241).

2.1.7. Karlılık ve Bütçeye Uygunluk

Kar ve karlılık işletmede toplam gelirler ve toplam maliyetler arasında kurulan pozitif bir sonuç ilişkisidir. Kar, satışlarla maliyetler arasındaki pozitif fark olarak ifade edilirken, karlılık ise; gelir ve gider ağırlıklı bir ilişki olarak tanımlanmaktadır. Karlılık, dönemsel karın satışlara bölünmesiyle bulunan bir oranındır. Kar ve karlılık en kolay ölçülebilen performans boyutudur. Bütçeye uygunluk ise, karlılık gibi maliyet ve gelir ilişkisini göstererek tanımlayan bir kavramdır. Bütçeye uygunluk, karlılığın bir performans göstergesi olarak kabul edilmediği ya da kar amacı olmayan ve sadece bir maliyet merkezi olan kamu kurumlarında karlılığın yerine bir performans göstergesi olarak kullanılan bir kavramdır (Kurt, 2008: 30-31). Kısacası karlılık, işletmenin gelir ve gideri ile ilgili bir gösterge iken, bütçeye uygunluk ise, işletme çalışmalarının planlara uygun olarak yürütülüp yürütülmediğini gösteren bir performans göstergesidir (Yılmaz, 2012: 321).

Özetle, bir işletme hedeflerine ulaştığı ölçüde etkili, hedeflerine en az maliyetle ulaşabildiği ölçüde verimli ve planladığı faaliyetlerini gerçekleştirerek hedeflerine ulaşabildiği ölçüde de etkinliğe sahiptir (Genç, 2012: 31).

Performans ölçümü tek başına bir amaç değildir. Gerektiğinde, karar alma sürecinde faydalanmak için elverişli ve güvenilir bilgiler elde etmeye yönelik bir faaliyettir. Genel yapısı itibarıyla performans ölçümü, bir işletmenin yaptığı işleri daha iyi anlamasına ve performansını geliştirmesine yardımcı olmaktadır. Sağlıklı bir performans ölçümünden işletmenin faaliyetlerinin istenilen sonuçları ne derecede ulaşabildiğine dair bir değerlendirme yapmasına olanak sunmaktadır (Yörüker vd., 2003: 9-10). Ayrıca işletmenin hızla değişen yüksek rekabet koşullarına uyum sağlayabilmesi için performans çeşitlendirilmesi yapması gerekmektedir. Performans ölçüm sistemi üç aşamalı bir süreçten meydana gelmektedir. Bu süreç tasarlama, uygulama ve kullanma aşamalarıdır. Bu aşamaların herhangi birinde bir başarısızlık yaşanması durumunda ise kalitesiz, güçsüz bir performans ölçüm sistemi oluşmaktadır (Ege ve Şener, 2013: 109).

2.2. PERFORMANS ÖLÇÜM ANALİZLERİ

Kaynakların belirlenen amaçlar doğrultusunda ne kadar etkili, etkin ve verimli kullanıldığını belirlemek için yapılan analize performans ölçüm analizi denilmektedir. Son yıllarda performans etkinliğini ölçmek için kullanılan yöntemlerini oran analizi ve sınır etkinliği yaklaşımı olarak iki başlık altında toplamak mümkündür (Mut ve Akyürek, 2016: 504). Bu çalışmamızda performans ölçüm analizlerinden oran analizini kullanacağımız için sınır etkinliği yaklaşımı üzerinde durmayacağız.

3. ORAN ANALİZİ

Oranlar ya da rasyolar işletmelerin finansal durumunu analiz eden, özetleyen ve performansların karşılaştıran en eski araçlardan biridir. Oranlar işletmelerle ilgili doğru soruların sorularak doğru cevapların alınmasında yol göstericidir. Böylece işletmelerin verimlilik, karlılık, mali yapı ve likidite durumuyla ilgili sağlıklı sonuçlara ulaşılır. Bu sonuçlara ulaşmak için işletmelerin gelir tablosu ve bilançosundaki aktif ve pasif kalemlerinden faydalanır. Gelir tablosu ve bilançodaki çeşitli hesaplar bir dizi matematiksel işlemde geçirilerek çok sayıda orana ulaşılabilir. Fakat hem yöneticiler hem de analistler için önemli olan gerekli ve anlamlı olan oranların elde edilmesidir. Gereğinden fazla oranların hesaplanması da bazı karışıklıklara neden olacağı için önemli olan amaca uygun oranların hesaplanmasıdır (Ceylan, 2006: 46).

Oran analizi yapılırken dikkate edilmesi gereken bazı unsurlar bulunmaktadır. Bu unsurlar şu şekilde sıralanabilir (Usta, 2008: 108-109);

- ✓ Az sayıda fakat işletmenin mevcut durumunu gösterecek oranların hesaplanmasına önem verilmeli,
- ✓ Oranların hatalı, yanlış yorumundan kaçınarak, yorumdaki belirsizlikler giderilmeli,
- ✓ Oranlar yorumlarken işletme ile ilgili farklı kaynaklardan yararlanılmalı,
- ✓ Yorumlarda fiyatlar genel seviyesinin etkileri göz önüne alınmalıdır,
- ✓ Mevsimlik ve dönemsel bilanço kalemleri ve oranlar üzerindeki etkilerine dikkat edilmeli,

- ✓ Aynı sanayi kolunda faaliyet gösteren işletmelerin karşılaştırılması yapılırken aynı oranlar kullanılmalıdır. Fakat karşılaştırma yapılırken işletmelerin tam olarak birbirine benzemeyecekleri de dikkate alınmalıdır.

İşletmelerin finansal performanslarının analizinde kullanılan finansal oranlar beş gruba ayrılmaktadır. Bu oranlar alt başlıkları ile aşağıdaki gibidir;

3.1. LİKİDİTE ORANLARI

Likidite, bir varlığın düşük maliyetle ve hızlı bir biçimde nakde çevrilebilme yeteneği olarak tanımlanmaktadır. Diğer bir ifadeyle likidite, işletmenin kısa vadeli borçlarını ödeyebilme gücü olarak da ifade edilmektedir. Likidite oranları bir işletmenin kredi verenlere geri ödeme yapabilecek nakde sahip olma gücü ve kabiliyeti olup olmadığını göstermektedir. Ayrıca likidite oranı ile işletmelerin net işletme sermayelerinin yeterli olup olmadığı da belirlenir (Ceylan, 2006: 48). Likidite oranları üç gruba ayrılmaktadır. Bunlar;

- ✓ Cari Oran
- ✓ Likidite (Asit Test) Oranı
- ✓ Nakit Oran

3.2. MALİ YAPI VEYA KALDIRAÇ ORANLARI

İşletmenin sahip olduğu varlıklar öz kaynaklarla ve yabancı kaynaklarla finanse edilmektedir. İşletmenin kaynak yapısına mali ya da finansal yapı denilmektedir. Mali yapının nasıl oluşturulduğu birçok açıdan önemlidir. Finansmanın temel ilkesi; dönen varlıkları kısa vadeli yabancı kaynaklarla, duran varlıkları ise uzun vadeli yabancı kaynaklarla ya da öz kaynaklarla karşılamasıdır. Mali yapının bu temel ilke doğrultusunda oluşturulması gerekmektedir. Bu durum işletmenin risk seviyesini düşürmesi açısından önemlidir. Çünkü işletmenin borç seviyesi yükseldikçe, borç ve kredi verinler kendilerini güvende hissetmeyeceklerdir. Bu sebeple mali yapının bilinmesi gerekmektedir (Coşkun, 2006: 51). İşletmelerin finansmanlarında yabancı kaynaklardan hangi düzeyde faydalandığını gösteren mali oranlar, işletmenin taşıdığı riski ölçmektedir. Bu grupta yer alan oranlar şunlardır (Bozkurt, 2010: 175);

- ✓ Toplam Borç Oranı

- ✓ Toplam Borçlar / Öz Kaynak Oranı
- ✓ Kısa Vadeli Borçlar / Öz Kaynak Oranı
- ✓ Sabit Varlıklar / Öz Kaynak Oranı
- ✓ Faiz Karşılama Oranı
- ✓ Sabit Ödemeleri Karşılama Oranı

3.3. FAALİYET ORANLARI VEYA DEVİR HIZI ORANLARI

Faaliyet, devir hızı ya da aktivite oranları, işletmelerin aktif varlıklarını ne derecede etkin kullandığını ve satışlara oranla aktif varlıklara çok mu yoksa az mı yatırım yapıp yapılmadığını göstermektedir. Aktiflere çok fazla yatırım yapmak fonların boşa harcandığını, yatırım maliyetlerinin yüksek olduğunu ve işletmenin etkin nakit akımını azalttığını göstermektedir. Ayrıca aktiflere gereğinden az yatırım yapılması da, işletmenin rahat ve karlı çalışmadığını, satışlarının azaldığını, riskli davrandığını ve hisse senetlerinin olası pazar değerini düşüreceğini göstermektedir. Finansal yöneticiler ellerindeki fonları en uygun bir biçimde aktif varlıklar arasında nasıl dağıtacağına karar verdikten sonra bunları daha nasıl etkin yönetebilir bunun üzerine odaklanmaktadır. Etkin kullanılan aktifle işletmenin karlılığını artırmaktadır. Bu grupta yer alan oranlar şunlardır (Okka, 2009: 112-113);

- ✓ Alacak Devir Hızı
- ✓ Stok Devir Hızı
- ✓ Öz Kaynak Devir Hızı
- ✓ Aktif Devir Hızı
- ✓ Döner Sermaye Devir Hızı
- ✓ Sabit Varlıklar Devir Hızı

3.4. KARLILIK ORANLARI

İşletmenin karlılığını belirlemede kullanılan oranlardır. Karlılık oranı çok geniş bir kullanım alanına sahiptir. Karlılık oranı değerlendirilirken aynı sektörde bulunan diğer işletmelerin karlılık oranları, ekonominin genel durumu ve enflasyon da dikkate alınmalıdır (Ercan ve Ban, 2010: 45). Bir işletmenin elde ettiği karın yeterli olup olmadığını belirlerken bazı faktörlerden yararlanılır. Bu faktörler (Ceylan, 2006: 70-71);

- ✓ Sermayenin farklı alanlarda kullanılmasıyla elde edilecek gelirler,

- ✓ İşletmenin son yıllarda elde ettiği karın ilerleme grafiği,
- ✓ Ekonomimin içinde bulunduğu durum ve genel ekonomik şartlar,
- ✓ Aynı sektördeki benzer işletmelerin karlılık oranları.

Uygulamada birçok karlılık oranı bulunsa da literatürde sıklıkla kullanılan karlılık oranları şunlardır;

- ✓ Brüt Kar Marjı
- ✓ Net Kar Marjı
- ✓ Aktif Karlılık Oranı
- ✓ Öz Kaynak Karlılık Oranı
- ✓ Hisse Senedi Başına Kar

3.5. BORSA-PERFORMANS ORANLARI

Bu aşamaya kadar açıkladığımız oran gruplarının hepsi hesaplanırken finansal tablolardaki verilerden yararlanılmaktadır. Finansal tablolar geçmiş aktivitelerin raporlanması ile oluşturulmaktadır. Finansal tablolar ve oran analizi geçmiş verilerden yararlanarak işletmelere ileriye yönelik tahminler yapmalarında yol göstericidir. Borsa-performans oranları da işletmenin hisse senetlerinin mevcut piyasa değerini kullanarak, işletmenin gelecekteki performansına dair piyasanın beklentisi yansıtmaktadır. Çünkü hisse senedinin piyasa değeri, işletmenin gelecekteki performans beklentisine göre oluşturulmaktadır. Bu sebeple işletmenin piyasa değerini gösteren oranlara borsa-performans oranları denilmektedir. Bu grupta yer alan oranlar şunlardır (Kula, 2015: 31-32);

- ✓ Fiyat Kazanç Oranı
- ✓ Piyasa Değeri / Defter Değeri Oranı
- ✓ Pay Başına Kazanç Oranı
- ✓ Kar Payı Verim Oranı

Bu çalışmada kullanılacak olan finansal oranlar, işletmelerin likidite durumu, işletme varlıklarının etkin kullanımı, mali yapı ve karlılık durumu hakkında bilgi verecek nitelikte olan oranlardan seçilmiştir.

4. ÇALIŞMADA KULLANILAN ORAN ANALİZLERİ VE ORANLARIN YORUMLARI

Çalışmamızın üçüncü bölümünde spor salonlarının performans değerlemesi yapılacağından, araştırma ve analiz için performans ölçümü temel kavramlarından etkili, etkin ve verimli kriterlerinden faydalanılacaktır. Çünkü kaynakların belirlenen amaçlar çerçevesinde ne kadar etkili, etkin ve verimli kullanıldığını belirleyebilmek için performans ölçüm analizi yapılması gerekmektedir. Bu sebeple performans etkinliğini ölçebilmek için oran analizi yöntemine başvurulacaktır. Analiz için kullanılacak finansal oranlar ve hesaplama yöntemleri aşağıdaki gibidir.

4.1. CARİ ORAN

En yaygın kullanılan oranlardandır. Cari oran firmaların toplam likiditesini ölçmektedir. Firmanın cari aktiflerinin, cari pasiflerini kaç defa kapsadığını göstermektedir. Bir başka deyişle cari oran; işletmenin her bir liralık borcuna karşılık kaç liralık dönen varlığı olduğunu göstermektedir. Cari oran aşağıdaki gibi formüle edilmiştir (Okka, 2009: 109);

$$\text{Cari Oran} = \text{Dönen Varlıklar} / \text{Kısa Vadeli Borçlar}$$

İşletmelerin kısa vadeli borçlarını ödeyebilme güçlerini gösteren cari oranın 1,5 olması işletmeler için olumlu bir gösterge olarak kabul edilmektedir. Oranın 2 olması da kabul edilir. Fakat bu oranın 2 veya 2 üzeri olması her zaman olumlu kabul edilmez. Bu durum likidite fazlalığını, dönen varlıklarını iyi bir şekilde değerlendiremediğini ve işletmede gereğinden fazla dönen varlığının bulunduğunu göstermektedir. Oranın 1 olması ise işletmelerin kısa vadeli borçlarını ödemedeki sıkıntı yaşadıklarını göstermektedir (Ergun, 1998: 223).

İşletmelerin cari oranı en uygun seviyede tutmaları gerekmektedir. Cari oranın olması gereken standartlardan düşük ya da yüksek olması risk ve karlılık arasındaki dengenin bozulmasına neden olmaktadır. Sektörler farklı olsa da cari oranın çok yüksek olması riskleri arttırarak karlılığı olumsuz etkilemektedir. Aynı

şekilde oranın düşük olması da işletmelerin borç ödeyebilme gücünün düşmesine neden olacaktı (Kabakcı, 2014: 52).

Cari oranın değerlendirilmesinde göz önünde bulundurulması gereken bazı noktalar vardır. Bunlar aşağıda belirtilmiştir (Usta, 2008: 113);

- ✓ İşletmenin faaliyette bulunduğu sektör,
- ✓ Dönen varlıkların bileşenleri ve gerçek değeri,
- ✓ İşletmenin satış ve alış şartları,
- ✓ Alacak ve stok devir hızı,
- ✓ Ticari alacakların senetli ve senetsiz olarak dağılımı,
- ✓ Kısa vadeli borçların ödeme tarihi itibarıyla dağılımı,
- ✓ İşletmenin bankalar ile ilişkisi,
- ✓ Mevsimlik dalgalanmaların cari orana etkisi.

4.2. LİKİDİTE (ASİT TEST) ORANI

İşletmelerin likidite durumunun ölçülmesinde kullanılan bir orandır. Cari oran kadar sık kullanılmakla birlikte cari oranı tamamlayarak onu daha anlamlı hale getirmektedir. Likidite oranından sağlıklı sonuçlar alabilmek için stok hareketlerinin iyi izlenmesi gerekmektedir. Stok devir hızının yüksek olması likidite oranının değerlendirilmesinde olumlu bir unsurdur. Likidite oranı aşağıdaki gibi formüle edilmiştir (Büker, Aşıkoğlu ve Sevil, 1997: 44);

$$\text{Likidite Oranı} = (\text{Dönen Varlıklar} - \text{Stoklar}) / \text{Kısa Vadeli Borçlar}$$

Likidite oranının 1 ya da 1 den büyük olması istenir. Oranın 1 ve üzerinde olması işletmenin borçlarını ödeyebileceğini göstermektedir. Oranın 1'in altına düşmesi ise işletmenin kısa vadeli borçlarını ödemesinde bir takım sıkıntılar, güçlükler olduğunu göstermektedir (Ceylan, 2006: 51).

Likidite oranını etkileyen bir takım faktörler bulunmaktadır. Bu faktörler (Kabakcı, 2014: 53);

- ✓ İşletmelerin sermaye yapısı ve sermaye artırım düşüncesi,

- ✓ İşletmelerin girişlerinde yaşanan düzensizlik ve hızlı dönüş,
- ✓ İşletmelerin kısa vadeli borçları düzenlenirken yapılan ödeme ve vade planları,
- ✓ İşletmemin içinde bulunduğu sanayi kolu olarak sıralanabilir.

4.3. NAKİT ORAN

Nakit oran işletmenin acil nakit durumunu yansıtan ve işletmenin elindeki mevcut değerleri ile kısa vadeli borçlarını ne ölçüde ödeyebildiğini (yüzde kaçını) göstermektedir. Nakit oran aşağıdaki gibi formüle edilmiştir;

$$\text{Nakit Oran} = \text{Hazır Değerler} / \text{Kısa Vadeli Borçlar}$$

ya da

$$\text{Nakit Oran} = (\text{Kasa} + \text{Banka} + \text{Diğer Nakit Değerler}) / \text{Kısa Vadeli Borçlar}$$

Sektörden sektöre farklılık gösterse de işletmeler nakit oranının 0,20 olmasını isterler. Kredi verenler açısından bu oranın 1 olması işletmenin bütün kısa vadeli borçlarını hazır değerleri ile karşılayabildiğini göstermektedir. Fakat yöneticiler açısından bu oranın 0,20 olması kabul edilir. Çünkü yöneticiler için bu oranın 1 olması işletmenin elinde atıl nakit olduğunu göstermektedir. Yöneticiler için bu karlılığı olumsuz etkileyen bir durumdur. Ancak bu oran ülkemizde genelde 0,20'nin altında çıkmaktadır. Oranın daha düşük olması kredi bulmada güçlük yaşandığı, daha yüksek olması halinde ise nakitlerin iyi yönetilemediği için gelirden yoksun kalındığını göstermektedir (Büker, Aşıkoğlu ve Sevil, 1997: 44).

4.4. FİNANSAL KALDIRAÇ ORANI

Borçlanma oranı olarak da ifade edilen finansal kaldıraç oranı, işletme varlıklarının ne kadarının yabancı kaynaklarla finanse edildiğini gösterir. Finansal kaldıraç; yabancı kaynak kullanımının kar veya zararın üzerine etkisi olarak tanımlanmaktadır. Bu oranın finansal kaldıraç olarak nitelendirilmesi işletmenin ortakları ile işletmeye kredi verenlerin orana bakış açıları nedeniyledir. Finansal kaldıraç oranı aşağıdaki gibi formüle edilmiştir (Coşkun, 2006: 51);

$$\text{Finansal Kaldıraç Oranı} = \text{Toplam Yabancı Kaynaklar} / \text{Pasif Toplamı}$$

Batı ülkelerinde bu oranın 0,50'yi geçmesi işletmeler için bir tehlike belirtisidir. Fakat ülkemiz gibi gelişmekte olan ülkeler için bu oranın 0,70'e kadar olması olumsuz olarak kabul edilmemektedir. Oranın yüksek olması işletmenin riskli bir şekilde finanse edildiğini göstermektedir. Bu nedenle işletmeye kredi verenler bu oranın düşük olmasını isterken, ortaklar ise belli bir standarda kadar çıkmasında bir sakınca görmezler (Coşkun, 2006: 51).

4.5. ÖZ KAYNAK ORANI

İşletme varlıklarının yüzde kaçının ortaklar veya işletme sahibin tarafından finanse edildiğini gösterir. Orta ve uzun vadeli kredi analizlerinde işletmenin kredi değerini tespit için kullanılır. Oran yabancı kaynak oranını 1'e tamamlar. Diğer bir ifadeyle finansal kaldıraç oranıyla toplandığında sonuç 1 olur. Oranın yüksek olması işletmenin ödeme gücünün yüksek olduğunu gösterir, işletmenin kredi değerini artırır, ani sorunlardan korur. Öz kaynak oranı aşağıdaki gibi formüle edilmiştir (Büker, Aşıkoğlu ve Sevil, 1997: 49);

$$\text{Öz Kaynak Oranı} = \text{Öz Kaynak} / \text{Toplam Aktif}$$

Öz kaynak oranının 0,50 olması istenir. Oranın zamanla yükselmesi yönetimin başarısı olarak ifade edilir. Fakat öz kaynak maliyetlerinin yüksekliği nedeniyle işletmelerin borçla finanse edilmeleri oranın düşük kalmasına neden olmaktadır (Büker, Aşıkoğlu ve Sevil, 1997: 49).

4.6. BORÇLANMA ORANI

Finansal analizlerde önemli olan oranlardan biri de borçlanma oranıdır. İşletmelerin öz kaynaklarının yüzde kaç kadar kısa vadeli borcu olduğunu gösterir. Toplam borçlar/öz kaynaklar oranları birbirine eşit olan iki işletme değerlendirilirken, kısa vadeli borçlar/öz kaynaklar oranı küçük olan

işletmenin finansal durumu daha sağlam kabul edilir. Borçlanma oranı aşağıdaki gibi formüle edilmiştir (Ceylan, 2006: 58);

$$\text{Borçlanma Oranı} = \text{Kısa Vadeli Borçlar} / \text{Öz Kaynaklar Oranı}$$

İşletmelerin öz kaynaklarının yüzde kaç kadar kısa vadeli borcunun bulunduğunu gösteren bu oranın 0,35 olması kabul edilmektedir.

4.7. ÖZ KAYNAK KARLILIK ORANI

Ortaklar tarafından işletmeye yapılan yatırımın verimli kullanılıp kullanılmadığının göstergesidir. Ayrıca bu oran işletme sahip ya da ortaklarınca işletmeye sağlanan sermayenin her bir birimine düşen kar payını göstermektedir. Öz kaynak karlılık oranı aşağıdaki gibi formüle edilmiştir (Coşku, 2006: 55);

$$\text{Öz Kaynak Karlılık Oranı} = \text{Net Kar} / \text{Öz Kaynaklar}$$

Öz kaynak karlılık oranının yüksek çıkması olumlu, düşük çıkması ise işletme için olumsuz bir göstergedir. İşletmeler için bu oranın yeterli olup olmadığı büyük oranda sermayenin alternatif kullanım alanına bağlıdır. Bu oran hem kar marjından hem de toplam varlıkların devir hızından etkilenmektedir (Coşku, 2006: 55).

4.8. NET KARLILIK ORANI

Net karlılık oranı bir diğer ifadeyle net kar marjı, işletme faaliyetlerinin net verimliliği hakkında bilgi vermektedir. Satışlardan elde edilen gelirlerin yüzde kaçının işletme sahiplerine kaldığını gösteren bu oran aşağıdaki gibi formüle edilmiştir (Ergun, 1998: 239);

$$\text{Net Karlılık Oranı} = \text{Net Kar} / \text{Net Satışlar}$$

İşletmenin her 1 TL'lik satıştan elde ettiği net karı gösteren bu oran, işletmenin tüm gelir ve giderler dahil edilerek yapıldığı için bir bakıma analizleri sona erdirici niteliktedir. Bu nedenle bu oranın yüksek olması işletmeler için olumlu bir sonuçtur (Ceylan, 2006: 71-72).



ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

SPOR SALONLARININ EKONOMİK PERFORMANSLARININ KARŞILAŞTIRILMASINDA TOPSIS YÖNTEMİ

1. ARAŞTIRMANIN AMACI

Günümüz toplumlarının değişen hayat tarzları çok hızlı hareket etmeyi gerektirmektedir. Buna bağlı olarak da hızlı yemek yeme kültürü yangınlaşarak, düzensiz beslenme günümüz toplumlarının sağlıksız bir alışkanlığı haline gelmiştir. Düzensiz beslenme, yüksek kalorili besinleri tercih edilmesi beraberinde obeziteye neden olmaktadır. Sağlıklı bir yaşam için fazla kilolardan kurtulmak ve fit bir bedene sahip olmak isteyen bireyler bu ihtiyaçlarını gidermek için spor salonlarına gitmeyi tercih etmektedirler. Ayrıca hızlı yaşam tarzı nedeniyle asosyal olan bireylerin sosyalleşmek ya da boş zamanlarını değerlendirmek için tercih ettikleri spor salonları, modern yaşamın vazgeçilmez bir parçası haline gelmiştir.

Her işletme gibi spor salonları da kar amacıyla kurulmuş tesislerdir. Bu salonlarının devamlılığı ekonomik kazançlarına bağlıdır. Rekabet ortamında ekonomik performansı yüksek olan spor salonları faaliyetlerine devam ederken, düşük olan spor salonları ise bir süre sonra faaliyetlerini sonlandırmakta ya da başka işletmeciler tarafından devralınmak zorunda kalmaktadır. Bu durumda hem bireysel kaynaklar hem de ülke kaynakları boşa gitmekte, ekonomik kaynaklar heba olmaktadır.

Bu çalışmada ülkemizden rassal olarak seçilen 8 spor salonunun ekonomik performansları ölçülerek hem bir performans sıralaması yapılacak hem de düşük performanslı olan işletmelere ekonomik performanslarını artırmak için bir yol haritası çizilecektir. Performans ölçümüyle ilgili çeşitli yöntemler olsa da bu çalışmamızda kullanacağımız TOPSIS yönteminin bu alanda uygulaması bulunmamaktadır. Daha çok mühendislik alanında kullanılan bu yöntemin, spor tesislerine uygulanması bir ilk olacaktır. Bu çalışmanın ilgili alana bilimsel katkısı olacaktır.

Tezin amacı, spor tesislerinde ekonomik performans kriterleri belirlemek ve bu kriterler göre benzer tesisler ile bir karşılaştırma yapmaktır. Başarılı olan tesislerin diğer tesislerden farklı yanlarını ortaya kayarak ekonomik performansı düşük olan diğer tesislere bir model oluşturmaktır. Performansı düşük olan tesislerin de hangi konularda iyileştirme yapmaları gerektiği konusunda politikalar üretmektir.

2. TOPSIS YÖNTEMİ VE ÖZELLİKLERİ

Günümüzde işletmeler ekonomik açıdan değerlendirilirken sadece finansal tablolar kullanılarak elde edilen oranlarla değerlendirilmesi yeterli olmamaktadır. Finansal oranların sonuçları işletmelerin sadece mevcut ekonomik durum hakkında bilgi vermektedir. İşletmelerin hedefleri ve geleceğe dönük ekonomik durumlarını yorumlaya bilmek için çok kriterli karar verme yöntemlerinde faydalanılmaktadır.

Çok kriterli karar verme yöntemleri, karmaşık karar problemlerini bilimsel ve analitik olarak inceleyip analiz ederek karar vericini çözüme ulaşmasında kolaylık sağlayan yöntemler bütünü olarak ortaya çıkmıştır. Son yıllarda sıklıkla kullanılan çok kriterli karar verme yöntemleri sayesinde birbiri ile çelişebilen kriterlerin basit düzeyde karar almaya yardımcı olmalarıyla geniş kullanım alanına ulaşmıştır (Kabakcı, 2014: 65).

Bilimsel anlamda karar verme sürecinde kullanılan Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) (Multi Criteria Decision Making-MCDM) yöntemleri iki gruba ayrılmaktadır. Bunlar; Çok Kriterli Karar Verme (Multi Attribute Decisions Making-MADM) ve Çok Amaçlı Karar Verme (ÇAKV) (Multi Objectives Decisions Making-MODM)'dir. Bu iki grup arasındaki en büyük fark önceden belirlenmiş seçeneklerin bulunmasıdır. ÇKKV Yöntemi, seçeneklerin önceliklerinin saptanması problemleriyle ilgilenirken, ÇAKV Yöntemiye, amaçlanan birden çok fonksiyonun başarılmasındaki problemlerin en uygun çözümüyle ilgilenmektedir. Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri gerçek hayat problemlerinin çözümünde yaygın olarak kullanılmaktadır (Dashti, Pedram and Shanbehzadeh, 2010: 611-612). Bu yöntemler kendi içinde de geliştirilmektedir. En çok kullanılan ÇKKV Yöntemleri genel itibariyle AHP, TOPSIS, VIKOR, ELECTRE, PROMETHEE şeklindedir. Bu yöntemlerin her bir karar vermeye farklı bakış açıları ile yaklaştığı için birinin

diğerine göre üstünlüğünü tartışmak doğru bir yaklaşım değildir (Saldalı ve Sırmai, 2014: 187).

TOPSIS (Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution) yöntemi, Çok Kriterli Karar Verme Yöntemlerinden biridir. Bu yöntem kullanılarak alternatif seçeneklerin belirli kriterler çerçevesinde ve de kriterlerin alabileceği maksimum ile minimum değerler arasındaki ideal durumun karşılaştırılmasıyla gerçekleştirilmektedir (Yurdakul ve İç, 2003: 11).

ÇKKV Yöntemlerinden biri olan TOPSIS yöntemi; ekonomi ve 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 ve strateji, ulaştırma, silah kontrolü, eğitim, çevresel kararlar, sağlık, kamu sektörü, pazar seçimi, portföy seçimi, bilgisayar ve bilgi seçimi gibi birçok alanlarda kullanılabilmektedir (Özer, 2010: 116).

TOPSIS yöntemi, ELECTRE yöntemine alternatif olarak geliştirilmiştir ve günümüzde problemlerin çözümünde en çok tercih edilen çok kriterli karar verme yöntemlerinden biri olmuştur (Özden, 2011: 218).

TOPSIS yöntemi, Hwang ve Yoon tarafından 1981 yılında çok kriterli karar verme tekniği olarak geliştirilmiştir. Yöntemin temeli, pozitif ve negatif en ideal çözüm uzaklıkların belirlenmesi ve belirlenen karar noktaları arasından en iyi sıralamanın yapılmasına dayanmaktadır (Ustasüleyman, 2009: 38). Pozitif ideal çözümde, karar noktalarının yaklaşması istenilen en kısa noktayı yansıtmaması istenir. Negatif ideal çözümde ise kaçınılması gereken uzak noktayı ifade etmektedir. TOPSIS yönteminde herhangi bir karar noktasının negatif ideal çözümden uzaklaştıkça, pozitif ideal çözüme yaklaştığı kabul edilmektedir. Bu durum söz konusu karar noktasının tercih edilebilirliğini arttırmaktadır. Yöntemde pozitif ideal çözüm “1” değeri ile negatif ideal çözüm ise “0” değeri ile simgelenmektedir. Bu da karar noktalarının sadece “0” ile “1” arasında bir değerler alabileceğini göstermektedir. Yöntem gereği pozitif ideal çözüm ve negatif ideal çözüm değerlerinden yola çıkarak her bir karar noktasına için yakınlık kat sayısı hesaplanarak karar noktaları arasında bir sıralama yapılmaktadır (Uludağ ve Doğan,

2016: 26). TOPSIS yönteminde pozitif ideal çözüm, faydanın en yüksek, maliyetin ise en düşük olduğu çözüm noktasını gösterirken, negatif ideal çözüm ise faydanın en düşük, maliyetin ise en yüksek olduğu çözüm noktasını göstermektedir (Türkmen ve Çağlı, 2012: 63-63).

2.1. TOPSIS YÖNTEMİNİN ÖZELLİKLERİ

TOPSIS yönteminin bazı önemli özellikleri bulunmaktadır. Bu özellikleri şöyle sıralayabiliriz (Çağlı, 2010: 58);

- ✓ İçeriği sade ve anlaşılabilir.
- ✓ Hesaplama kapasitesi güçlüdür.
- ✓ Sayısal değerler kullanılabildiği için seçenekler arasındaki farklılıklar ve kriterlerin birbirlerinden ne kadar farklı oldukları konusunda iyi bir görüş elde edilebilmektedir.
- ✓ Karar seçeneklerinin ilişkisini belirlerken bu basit bir matematiksel formda sunulabilir.
- ✓ Seçenekleri belirli kriterler doğrultusunda ve kriterlerin alabileceği maksimum ve minimum değerler arasında ideal duruma göre karşılaştırılmasına olanak tanır.
- ✓ Nitel bir dönüştürme yapılmaksızın, doğrudan verilere uygulanabilmektedir.
- ✓ Sağlam temelli mantık yapısı, pozitif ideal ve negatif ideal çözümleri aynı anda dikkate alan, uygulanması kolay bir yöntemdir.

2.2. TOPSIS YÖNTEMİNİN AŞAMALARI

TOPSIS yöntemi 6 aşamadan oluşmaktadır. Bu aşamalar karar matrisinin oluşturulmasıyla başlamakta ve en ideal çözüme göre yakınlığın tespit edilmesiyle sona ermektedir. TOPSIS yönteminin aşamalarını şöyle sıralayabiliriz;

2.2.1. Karar Matrisinin Oluşturulması

TOPSIS yönteminin ilk adımı karar matrisinin oluşturulmasıdır. Karar matrisi oluşturulurken satır ve sütunlar farklı kavramları göstermektedir. Satırlar üstünlükleri tespit etmek için kullanılan karar noktalarını gösterirken, sütunlar sıralamak, seçim yapmak ve kısaca son kararı vermek için kullanılan değerlendirme faktörlerini göstermektedir. Aşağıda gösterilen matriste m yani satırlar karar noktalarını, n ya da

sütunlar değerlendirme faktörlerini ifade etmektedir (Bağcı, 2013: 94-95). Karar matrisi aşağıdaki gibi gösterilmektedir;

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

A_{ij} Matrisinde m karar noktası sayısını, n değerlendirme faktörü sayısını göstermektedir. Karar verici tarafından oluşturulan A matrisindeki A_{ij} simgesi matristeki sıralanmak istenen her bir i alternatifinin j ölçütüne göre gerçek değerini göstermektedir. Matristeki satırlar seçenekleri, sütunlar ise kriterleri belirtmektedir. A matrisinde; m karar noktası sayısını, n değerlendirme kriteri sayısını göstermektedir (Aktaş, 2016: 43).

2.2.2. Standart Karar Matrisinin Oluşturulması

Standart Karar Matrisi, A matrisinin elemanlarından faydalanarak ve aşağıdaki formül kullanılarak hesaplanır (Orçun ve Eren, 2017: 145);

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

Formül sonucunda yeni bir matris oluşur. Oluşturulan R matrisi aşağıdaki gibi elde edilir;

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

2.2.3. Ağırlıklı Standart Karar Matrisinin Oluşturulması

Ağırlıklı standart karar matrisinin oluşturulduğu üçüncü aşamadan itibaren TOPSIS yöntemi, ELECTRE yönteminden farklılaşmaya başlamaktadır. Öncelikle değerlendirme faktörlerine ilişkin ağırlık değerleri (w_i) belirlenir ve bu ağırlıklar aşağıdaki formülle hesaplanır.

$$(\sum_{i=1}^n w_i = 1)$$

Daha sonra matrisin her sütunundaki değer ağırlıklar ile çarpılarak yeni bir matris oluşturulur ve oluşturulan V matrisi aşağıdaki gibi gösterilir (Bağcı, 2013: 95-96);

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

Sütunlardaki her bir değerlendirme kriterlerine ait ağırlıklar $w_1, w_2, w_3, \dots, w_n$ şeklindedir. Bu kriterler R matrisinin sütunlarındaki değerler ilgili değerlendirme kriteri ağırlık değerleri ile çarpılır ve V matrisinin sütunları

hesaplanır. Bu aşama dışarıdan müdahalenin yapılabildiği tek aşamadır. Çünkü karar verici tarafından ağırlık değerleri olan (w_i) bu aşamada belirlenir. Bu aşamada farklı yöntemler bulunmaktadır. Ayrıca ağırlık değerlerinin belirlenmesi de araştırmacının inisiyatifindedir (Aktaş, 2016: 45).

2.2.4. İdeal (A^*) ve Negatif İdeal (A^-) Çözümlerin Oluşturulması

Her bir değerlendirme faktörünün monoton artan ya da azalan bir eğilime sahip olduğunu varsayan TOPSIS yönteminin ideal çözüm setinin oluşturulabilmesi için V matrisindeki sütun değerlerinin en büyükleri seçilir. Eğer ilgili değerlendirme minimizasyon yönlü ise V matrisindeki sütun değerlerinin en küçüğü seçilir. İdeal çözüm setinin bulunması gerekli olan formül aşağıda gösterilmiştir. Bu formüllerden ilki maksimum değerlerin tespit edilmesi, ikincisi ise minimum değerlerin tespit edilmesi içindir (Özer, 2010: 112).

$$1) A^* = \left\{ \left(\max_i v_{ij} \mid j \in J \right), \left(\min_i v_{ij} \mid j \in J' \right) \right\} J \text{ maksimum değer hesaplama seti ise}$$

$$A^* = \{v_1^*, v_2^*, \dots, v_n^*\} \text{ şeklinde gösterilebilir.}$$

$$2) A^- = \left\{ \left(\min_i v_{ij} \mid j \in J \right), \left(\max_i v_{ij} \mid j \in J' \right) \right\} J \text{ minimum değer hesaplama seti ise}$$

$$A^- = \{v_1^-, v_2^-, \dots, v_n^-\} \text{ şeklinde gösterilebilir.}$$

Hem pozitif ideal çözüm hem de negatif ideal çözüm seti, değerlendirme faktörü sayısından yani m elemandan oluşmaktadır.

2.2.5. Alternatiflerin Arasındaki Mesafe Ölçülerinin Hesaplanması

TOPSIS yönteminde her bir karar noktasına ilişkin değerlendirme faktör değerinin pozitif ideal çözüm ve negatif ideal çözüm setinden sapmalarının bulunabilmesi için Euclidian Uzaklık Yaklaşımından faydalanılmaktadır. Buradan elde edilen karar noktalarının sapma değerleri, pozitif ideal ayırım ölçüsü (S_i^*) ve

negatif ideal ayırım Ölçüsü (S_i^-) ifade edilmektedir. Pozitif ideal ayırım ölçüsünün (S_i^*) ve negatif ideal ayırım ölçüsünün (S_i^-) hesaplanması aşağıdaki birinci ve ikinci formülde gösterilmektedir (Bağcı, 2013: 97);

$$1) S_i^* = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^*)^2} \quad i = 1, 2, 3, \dots, m$$

$$2) S_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^-)^2} \quad i = 1, 2, 3, \dots, m$$

Bu iki formül ile pozitif ideal ayırım ölçüsü ve negatif ideal ayırım ölçüsü bulunur ve hesaplanır. Burada hesaplanacak S_i^* ve S_i^- sayısı karar noktası sayısı kadar olacaktır.

2.2.6. İdeal Çözüme Göreli Yakınlığın Hesaplanması

Her bir karar noktasının ideal çözüme göreli yakınlığının (C_i^*) hesaplanmasında pozitif ideal ayırım ölçüsü ve negatif ideal ayırım ölçüsünden yararlanılmaktadır. Burada kullanılan ölçüt, negatif ideal ayırım ölçüsünün toplam ayırım ölçüsü içindeki payıdır. İdeal çözüme göreli yakınlık değerinin hesaplanması aşağıdaki formülde gösterilmiştir (Şimşek, Çıtır ve Ömürbek, 2015: 142).

$$C_i^* = \frac{S_i^-}{S_i^- + S_i^*} \quad i = 1, 2, 3, \dots, m$$

Burada yukarıdaki formülde gösterilen C_i^* değeri $0 \leq C_i^* \leq 1$ aralığında değer almaktadır. $C_i^* = 1$ ilgili karar noktasının pozitif ideal çözüme, $C_i^* = 0$ ise ilgili karar noktasının negatif ideal çözüme yakınlığını göstermektedir.

3. ÇALIŞMAYA KONU OLAN İŞLETMELER HAKKINDA KISA BİLGİLER

Bu çalışmada rassal olarak 8 spor salonunun seçilmiştir. Spor salonları seçilirken faaliyet gösterdikleri bölge, bölgenin demografik ve beşeri özellikleri, iklimi, ekonomik yapısı, sanayi dağılımı gibi kriterler dikkate alınmıştır. Çalışmaya seçilen spor salonları, Antalya/Alanya, Manisa/Salihli, Trabzon, İstanbul, Kastamonu ve Karabük'ten rassal olarak seçilmiştir. Seçilirken seçildiği bölgenin iklimi, demografik yapısı, spor salonlarına giden bireylerin çalıştıkları sanayi sektörü ve çalışma dalı gibi kriterlere dikkat edilmiştir. Bu işletmelere ait 2015, 2016 ve 2017 yıllarına ait veriler kullanılacaktır. Çalışmanın ana odağı hizmet kalitesi değildir. İşletmelerin ekonomik performans görünümlerinin ortaya konmasıdır. Bu nedenle herhangi bir anket çalışması yapılmayacaktır. Doğrudan işletmelerden elde edilecek olan ekonomik veriler kullanılacaktır. Seçilen spor salonlarının ekonomik performansları ölçmek için önce oran analizi yapılmıştır. Oran analizi yapılırken kullanılan oranlar ise; cari oran, likidite (asit test) oranı, nakit oran, finansal kaldıraç oranı, öz kaynak oranı, borçlanma oranı, net karlılık oranı ve öz kaynak karlılık oranıdır. Bu analizlerle hem bir performans sıralaması yapılacak hem de düşük performanslı olan işletmelere ekonomik performanslarını artırmak için bir yol haritası çizilecektir. Performans ölçümüyle ilgili çalışmamızda kullanacağımız yöntem de TOPSIS yöntemidir.

4. ARAŞTIRMADA KULLANILAN FİNANSAL ORANLAR İLE SPOR SALONLARININ EKONOMİK DURUMLARININ ANALİZİ

4.1. CARİ ORAN

Cari oran, işletmenin her bir liralık borcuna karşılık kaç liralık dönen varlığı olduğunu göstermekte olup işletmelerin kısa vadeli borçlarını ödeyebilme gücünü yansıtır. Bu oranın 1,5 ile 2 arasında olması arzu edilir. Oranın bu değerlerden düşük olması kısa vadeli borçların ödenmesinde güçlük yaşandığını, yüksek olması ise işletmede gereğinden fazla dönen varlık olduğunu gösterir. Tablo 1'de işletmelerin 2015, 2016 ve 2017 yılına ait cari oranları verilmiştir.

Tablo 1. Spor Salonlarının Cari Oranları

	A Spor Salonu	B Spor Salonu	C Spor Salonu	D Spor Salonu	E Spor Salonu	F Spor Salonu	G Spor Salonu	H Spor Salonu
2015	0,971	1,190	1,62	4,495	0,802	2,12	1,989	1,456
2016	1,354	2,584	1,882	8,580	0,932	1,963	6,753	1,582
2017	2,108	1, 346	1,765	1,273	1,131	2,078	1,192	1,75

Tablo 1’i incelediğimizde A Spor Salonunun 2015 yılında kısa vadeli borçlarının ödemede sıkıntılar yaşadığını görmekteyiz. 2016 yılına baktığımızda ise A Spor Salonu bir önceki yıla göre kısa vadeli borçlarını daha rahat ödeyebilirken, 2017 yılına baktığımızda ise kısa vadeli borçlarını ödemekte herhangi bir sıkıntı yaşamamakla birlikte işletmenin gereğinde fazla likidite fazlası bulunmaktadır ve dönen varlıklarını iyi bir şekilde değerlendirememiştir.

B Spor Salonuna baktığımızda 2015 yılında kısa vadeli borçlarını ödemede sıkıntı yaşarken, 2016 yılına geldiğimizde ise kısa vadeli borçlarının ödemekte herhangi bir sıkıntı yaşamamıştır. Hatta likidite fazlası oluşmuş ve dönen varlıklarının verimli bir şekilde değerlendirememiştir. 2017 yılına baktığımızda yeniden 2015 yılındaki gibi kısa vadeli borçlarını ödemekte sıkıntı yaşamıştır.

C Spor Salonunun verilerine baktığımızda 2015, 2016 ve 2017 yıllarında kısa vadeli borçlarını herhangi bir sıkıntı ile karşılaşmadan rahatlıkla ödemiş ve dönen varlıklarını verimli bir şekilde kullanabilmiştir.

D Spor Salonunun 2015 ve 2016 verileri incelediğimizde kısa vadeli borçlarını ödemekte herhangi bir ekonomik zorlukla karşılaşmamakla beraber çok fazla likidite fazlası vermiş ve dönen varlıklarını varlıkları verimli olarak kullanmamıştır. D Spor Salonu 2017 yılında uyguladığı ekonomik politika ile hem kısa vadeli borçlarını zorlanmadan ödeyebilmiş hem de dönem varlıklarını verimli bir şekilde kullanabilmiştir.

E Spor Salonu ise 2015 ve 2016 yıllarında kısa vadeli borçlarını ödemekte sıkıntı yaşadığını görmekteyiz. Bir sonraki yıla baktığımızda ise önceki yıllara göre

kısa vadeli borçlarını daha rahat ödeyebilmekle birlikte tam anlamıyla ekonomik olarak ödemekte sıkıntılar yaşamadığını söyleyemeyiz.

F Spor Salonu 2015, 2016 ve 2017 yıllarında kısa vadeli borçlarını ödemekte herhangi bir zorlukla karşılaşmamıştır. Fakat 2015 ve 2016 yılında verdiği likidite fazlası ve dönen varlıklarını verimli bir şekilde değerlendirememesi 2016 yılına göre daha fazladır.

G Spor Salonuna baktığımızda 2015 ve 2016 yıllarında kısa vadeli borçlarını ödeme açısından hiçbir sıkıntı yaşamamıştır. Hatta 2016 yılında likidite fazlası vererek dönen varlıklarını değerlendirme açısından zorluk yaşamıştır. 2017 yılında ise bir önceki yılı göre cari oranda büyük bir düşüş yaşamıştır. Fakat yine de kısa vadeli borçlarını ödeme konusunda büyük sıkıntılar yaşadığını söyleyemeyiz.

H Spor Salonunun verilerine baktığımızda 2015, 2016 ve 2017 yıllarında kısa vadeli borçlarını herhangi bir sıkıntı ile karşılaşmadan rahatlıkla ödemiş ve dönen varlıklarını verimli bir şekilde kullanabilmiştir.

4.2. LİKİDİTE (ASİT TEST) ORANI

Likidite Oranı firmanın acil kısa vadeli yükümlülüklerini karşılamaya yetecek dönen varlığının olup olmadığını gösterir. Sıkça kullanılan bir likidite oranıdır. Oran 1'den küçük ise firma likidite problemi yaşayabilir. Firmanın asit test oranının "1" olması yeterli kabul edilebilir. Spor salonlarının 2015, 2016 ve 2017 yıllarına ait likidite oranları Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2. Spor Salonlarının Likidite Oranları

	A Spor Salonu	B Spor Salonu	C Spor Salonu	D Spor Salonu	E Spor Salonu	F Spor Salonu	G Spor Salonu	H Spor Salonu
2015	0,949	1,087	1,62	3,666	0,732	2,12	1,779	1,157
2016	1,288	2,180	1,813	7,393	0,823	1,892	6,150	1,193
2017	1,957	1,201	1,676	1,22	1,017	2,007	1,125	1,366

Tablo 2’yi incelediğimizde A spor salonunun 2015 yılı verileri doğrultusunda kısa vadeli borçlarını ödemekte zorluk çektiğini görmekteyiz. 2016 ve 2017 yıllarında ise bir önceki yılın aksine kısa vadeli borçlarını rahatlıkla ödeyebilmektedir. Bir diğer ifadeyle A Spor Salonu kısa vadeli borçlarının tamamını nakit ve kısa bir sürede nakde çevrilebilmesi uygun olan kıymetlerle ödeyebildiğini göstermektedir.

B Spor Salonunun üç yıla ait verilerini incelediğimizde her yıl kısa vadeli borçlarını ödemekte herhangi bir sıkıntı ile karşılaşmadığı, rahatlıkla kısa vadeli borçlarını ödeyebildiğini göstermektedir.

C Spor Salonunun 2015, 2016 ve 2017 yıllarına ait verilerine baktığımızda her yıl itibariyle kısa vadeli borçlarını ödemekte herhangi bir sıkıntı ile karşılaşmadığını ve rahatlıkla kısa vadeli borçlarını ödeyebildiğini görmekteyiz.

D Spor Salonu da B ve C Spor Salonları gibi 2015, 2016 ve 2017 yıllarında kısa vadeli borçlarını ödemekte herhangi bir sıkıntıyla karşılaşmamış, kısa vadeli borçlarının tamamını nakit ve kısa bir sürede nakde çevrilebilmesi uygun olan kıymetlerle ödeyebilmiştir.

E Spor Salonunun 2015 ve 2016 yılı verilerini incelediğimizde oranlar itibariyle kısa vadeli borçlarını ödemekte zorluk çektiğini görmekteyiz. Fakat 2017 yılında izlediği ekonomi politikasıyla kısa vadeli borçlarını rahatlıkla ödeyebildiğini görmekteyiz.

F, G ve H Spor Salonlarının baz alınan yıllarına ait verilerini incelediğimizde spor salonları her üç yılda da kısa vadeli borçlarının tamamını nakit ve kısa bir sürede nakde çevrilebilmesi uygun olan kıymetlerle ödeyebilmiştir.

4.3. NAKİT ORAN

İşletmenin elinde bulunan nakit ve nakit benzeri varlıklarla, hiç bir nakit girişi olmasa dahi, kısa vadeli borçların yüzde kaçının ödenebileceğini gösteren orandır. Amaç, kısa vadeli borçların ne kadarının hazır değerlerle karşılanabileceğidir.

Kredi verenler açısından bu oranın 1 olması işletmenin kısa vadeli borçlarının %100’ünü hazır değerleri ile karşılayabildiği anlamına gelir. Fakat yöneticiler açısından bu oranın 0,20 olması kabul edilebilir bir durumdur. Çünkü yöneticiler

için bu oranın 1 olması işletmenin elinde atıl nakit olduğunu göstermektedir. Bu da karlılığı azaltır. Spor salonlarının 2015, 2016 ve 2017 yıllarına ait nakit oranları Tablo 3’te verilmiştir.

Tablo 3. Spor Salonlarının Nakit Oranları

	A Spor Salonu	B Spor Salonu	C Spor Salonu	D Spor Salonu	E Spor Salonu	F Spor Salonu	G Spor Salonu	H Spor Salonu
2015	0,906	1,017	1,62	2,781	0,681	2,12	1,694	0,94
2016	1,144	2,020	1,757	6,060	0,760	1,803	5,802	0,997
2017	1,786	1,152	1,623	1,199	0,896	1,918	1,084	1,226

Tablo 3’e baktığımızda her 8 spor salonunun da 3 yıla ait nakit oranlarını incelediğimizde oranın büyük olduğunu ve işletmenin yani spor salonlarının nakitlerini iyi planlayamadığı ve kullanamadığını görmekteyiz. Nakit oranı yüksekliği spor salonlarındaki nakdin verimli kullanılmadığının bir göstergesidir. Bu oranın yüksek seviyede olması karlılığı olumsuz etkilemektedir. Çünkü likidite ve karlılık arasında ters orantı bulunmaktadır. Yani, likidite azaldıkça karlılık artmaktadır. Sonuç olarak, yüksek nakit oranları tercih edilmemektedir; düşük nakit oranları ise spor salonları için risk oluşturmaktadır.

4.4. FİNANSAL KALDIRAÇ ORANI

Finansal kaldıraç oranı, işletmenin toplam kaynaklarının ne kadarının yabancı kaynaktan oluştuğunu gösteren orandır. Varlıkların ne kadarının borçlarla finanse edildiğini göstermektedir.

İşletme sahipleri bu oranı olabildiğince yüksek tutmak isterken, finansman kuruluşları bu oranın düşük olmasını isterler. İşletme sahiplerinin öz sermaye maliyeti yüksek olduğu için bu oranı yüksek tutmaya çalışırlar. Finansman kuruluşları da oran yükseldikçe risk arttığı için tedbirli yaklaşır.

Oranın düşmesi toplam varlıklar içerisinde öz kaynakların arttığı anlamına gelmektedir. Diğer bir deyişle işletme, yatırımlarını daha az borçla, kendi parasıyla

sürdüğü anlamına gelir. Spor salonlarının 2015, 2016 ve 2017 yıllarına ait finansal kaldıraç oranları Tablo 4'te verilmiştir.

Tablo 4. Spor Salonlarının Finansal Kaldıraç Oranları

	A Spor Salonu	B Spor Salonu	C Spor Salonu	D Spor Salonu	E Spor Salonu	F Spor Salonu	G Spor Salonu	H Spor Salonu
2015	0,532	0,552	0,671	0,058	0,294	0,471	0,193	0,202
2016	0,374	0,062	0,462	0,028	0,305	0,311	0,063	0,187
2017	0,188	0,503	0,492	0,448	0,263	0,300	0,480	0,151

Tablo 4'ü incelediğimizde 8 spor salonunun 3 yıllık finansal kaldıraç oranlarının 0,70'in altında olduğunu görmekteyiz. Oranın düşük olması her bir spor salonu için toplam varlıklarının içerisinde öz kaynakların arttığını göstermektedir. Diğer bir ifadeyle spor salonları, yatırımlarını daha az borç alarak, kendi nakitleriyle sürdürebilmektedirler.

4.5. ÖZ KAYNAK ORANI

Şirketin varlıklarının ne kadarını öz kaynaklarıyla finanse ettiğini gösteren orandır. Yukarıdaki kaldıraç oranıyla toplandığında sonuç 1 olur. Yorumlanması kaldıraç oranının tam tersi şeklindedir. Eğer bu oran %30'dan düşükse şirket yüksek borç oranına sahip demektir ve risk altındadır. Aynı şekilde bu oran %75'in üzerindeyse şirket muhafazakar bir borçlanma modeli izliyordur ve az risk almayı tercih ediyordur. Spor salonlarının 2015, 2016 ve 2017 yıllarına ait öz kaynak oranları Tablo 5'te verilmiştir.

Tablo 5. Spor Salonlarının Öz Kaynak Oranları

	A Spor Salonu	B Spor Salonu	C Spor Salonu	D Spor Salonu	E Spor Salonu	F Spor Salonu	G Spor Salonu	H Spor Salonu
2015	0,467	0,447	0,382	0,941	0,705	0,528	0,806	0,979
2016	0,625	0,937	0,537	0,971	0,694	0,688	0,936	0,812
2017	0,812	0,496	0,507	0,551	0,736	0,699	0,519	0,848

Tablo 5’i incelediğimizde A ve B spor salonlarının 2015 yılındaki ve yine B Spor salonun 2017 yılındaki öz kaynak oranlarına baktığımızda oranların 0,50’nin altında olduğunu görmekteyiz. Oranın düşük olması spor salonlarının uzun vadeli borçlarını ödemekte biraz zorlandığını göstermektedir. 2016 ve 2017 yıllarında ise işletmelerin yani spor salonlarının uzun vadeli borçlarını ödeyebilme yeteneğine sahip olduklarını göstermektedir.

C, D, E, F, G ve H spor salonlarının 2015, 2016 ve 2017 yıllarına ait öz kaynak oranlarına baktığımızda, tüm spor salonlarının baz alınan tüm yıllarda 0,50’nin üstünde olduğunu görmekteyiz. Oranın yüksek olması spor salonlarının tutucu bir borçlanma modeli izlediğini ve az risk almayı tercih ederek uzun vadeli borçlarını ödeyebilme yeteneğine sahip olduklarını göstermektedir.

4.6. BORÇLANMA ORANI

Borçlanma oranı, işletmelerin öz kaynaklarının yüzde kaçını kadar kısa vadeli borcu olduğunu göstermektedir. Bu oranın 0,35 olması kabul edilmektedir. Spor salonlarının 2015, 2016 ve 2017 yıllarına ait borçlanma oranları Tablo 6’da verilmiştir.

Tablo 6. Spor Salonlarının Borçlanma Oranları

	A Spor Salonu	B Spor Salonu	C Spor Salonu	D Spor Salonu	E Spor Salonu	F Spor Salonu	G Spor Salonu	H Spor Salonu
2015	0,467	0,447	0,382	0,941	0,705	0,528	0,806	0,979
2016	0,625	0,937	0,537	0,971	0,694	0,688	0,936	0,812
2017	0,812	0,496	0,507	0,551	0,736	0,699	0,519	0,848

Tablo 6'yı incelediğimizde tüm spor salonlarının baz alınan yıllar ait borçlanma oranlarının 0,35'in üstünde olduğunu görmekteyiz. Bu da spor salonlarının kısa vadeli borçlarının oldukça fazla olduğunu göstermektedir.

4.7. ÖZ SERMAYE KARLILIK ORANI

Öz sermaye karlılığı, ortakların işletmeye koydukları sermaye karşılığında kaç birim kar yaratıldığını gösteren önemli bir kârlılık göstergesidir. Öz sermaye kârlılık oranı aynı zamanda bir yönetim performansı göstergesidir. Öz sermaye karlılık oranı yüksek işletmelerin, kaynaklarını verimli kullandığını gösterir. Spor salonlarının 2015, 2016 ve 2017 yıllarına ait öz sermaye karlılık oranları Tablo 7'de verilmiştir.

Tablo 7. Spor Salonlarının Öz Sermaye Karlılık Oranları

	A Spor Salonu	B Spor Salonu	C Spor Salonu	D Spor Salonu	E Spor Salonu	F Spor Salonu	G Spor Salonu	H Spor Salonu
2015	0,239	0,190	0	0,004	0	0	0,031	0,024
2016	0,138	0,009	0	0,006	0,046	0,054	0,008	0,021
2017	0,012	0,170	0	0,001	0,036	0,054	0,077	0,034

Tablo 7’yi incelediğimizde spor salonları içerisinde nakitlerini özellikle 2015 ve 2016 yıllarında en iyi yöneten salonun A spor salonu olduğunu görmekteyiz. B Spor salonu da 2015 ve 2017 yıllarında nakitlerini A spor salonu gibi iyi yönetebilmiş durumdadır. Diğer spor salonlarını incelediğimizde F ve E spor salonları nakit yönetimi konusunda başarılı olduğunu görmekteyiz. Fakat C spor salonunun yeni bir ekonomik sistem geliştirip durumunu düzelmesi gerekmekte.

4.8. NET KARLILIK ORANI

Şirketin net karının net satışı içindeki payını belirtir. Bu oranın yüksek olması şirketin verimli olduğunu gösterir. % 20’nin üzerindeki oranlar tercih edilir. Spor salonlarının 2015, 2016 ve 2017 yıllarına net karlılık oranları Tablo 8’de verilmiştir.

Tablo 8. Spor Salonlarının Net Karlılık Oranları

	A Spor Salonu	B Spor Salonu	C Spor Salonu	D Spor Salonu	E Spor Salonu	F Spor Salonu	G Spor Salonu	H Spor Salonu
2015	0,559	0,116	0	0,010	0	0	0,042	0,074
2016	0,391	0,038	0	0,014	0,129	0,239	0,019	0,065
2017	0,039	0,197	0	0,002	0,129	0,239	0,197	0,111

Tablo 8'e baktığımızda oranı en iyi olan spor salonu yine A spor salonudur. Yıl bazında ise en verimli olduğu yıl 2015 yılıdır. Mal ve hizmet satışlarından elde edilen gelirlerin en çok A spor salonunda spor salonu sahiplerine kalmaktadır. Fakat son iki yıla baktığımızda yine A spor salonunun net karlılık oranında da düşüş yaşanmıştır. 2016-2017 yılları itibariyle F spor salonunun net karlılık oranlarının bir önceki yıla göre çok daha iyi olduğu görülmektedir. Spor salonlarını incelediğimizde net karlılık oranı olarak bir istikrarın olmadığını görmekteyiz. Veriler resmi muhasebe kayıtlarından elde edildiğinden işletmelerin vergiden kaçınmak için genelde karı düşük gösterme, hatta sıfır kar gösterme eğilimlerinden dolayı oranlar düşük ya da sıfır çıkmıştır.

5. TOPSIS YÖNTEMİNİN KULLANIMINA İLİŞKİN LİTERATÜR TARAMASI

İki veya daha fazla alternatif içinden, birden çok kritere bakarak performansı en yüksek çıkan seçeneğin tercih edilmesi sürecinde çok kriterli karar verme yöntemlerinden yararlanılmaktadır. Bu gibi yöntemler karar verecek kişiye performans etkinliği kıstası olacak iki veya daha fazla kriter belirleme imkanı tanımaktadır. Performans ölçülmesinde kullanılan tümleşik yöntemlerden biri olarak bilinen çok kriterli karar verme yöntemleri (ÇKKVY) çok geniş bir kullanım alanına sahiptir. Literatürde ÇKKVY olarak adlandırılan pek çok yöntem bulunmaktadır. Bu tez çalışmasında bu yöntemlerden TOPSIS yöntemi kullanılmış ve sektör düzeyinde performans ölçümü yapılmıştır.

Ekonomik güç, önemli bir göstergedir. Buna rağmen yapılan literatür araştırmasında; çok kriterli karar verme yöntemlerinin, ekonomik performans ölçümü konusunda kullanımı alanında sınırlı sayıda çalışma yapıldığı görülmüştür. Bu çalışmalara özetle şunlardır;

- ✓ Eleren ve Karagül (2008), çalışmada 1986-2006 yılları arasında performans düzeyi belirli ağırlıklar dikkate alınarak tüm kriterlerin değerlendirilmesi için ÇKKV yöntemlerinden TOPSIS kullanılmıştır. Ayrıca 7 farklı makro değişken kullanılmıştır.
- ✓ Kaya ve Gülhan (2010), 2007 yılı sonlarında ABD’de oluşmaya başlayan ve 2008 yılında ortaya çıkan finansal kriz, dünya ülkelerine yayılmış ve küresel bir kriz haline gelmiştir. Bu çalışma, Metal Eşya ve Makine sektöründeki 25 işletme üzerinde yapılmıştır. Krizin başlangıcından önce ve sonra üçer aylık iki dönemde, 10 rasyo kullanılarak hem VZA hem de TOPSIS yöntemleri kullanılarak etkinlik ve performansları ölçülmüştür.
- ✓ Dumanoglu ve Ergül (2010), çalışmada BİST’de işlem gören on bir teknoloji şirketinin mali performansları 2006-2009 yılları 4 dönem içinde 8 oran dikkate alınmış ve TOPSIS yöntemiyle analiz edilmiştir.
- ✓ Demireli (2010), yaptığı bu çalışmada kamu bankalarının performanslarının ölçülmesi amaçlanmıştır. Bunun için ÇKKV yöntemlerinden biri olan TOPSIS yöntemi kullanılmıştır. Araştırmada en çok kullanılan kriterlere ağırlık verilmiş ve performans puanları elde edilmiştir.
- ✓ Akkaya (2004), bir havayolu işletmesinin performansını belirlemek için Gri İlişki Analizi ve TOPSIS yöntemleri kullanılarak 13 finansal ve finansal olmayan oran belirlenmiştir. Gerçekleştirilen vaka analiziyle tespit edilen 13 oran sektörün öncü işletmesine uygulanarak performans değerlendirilmesi yapılmıştır.
- ✓ Akyüz, Bozdoğan ve Handekin (2011), İMKB’de seramik sanayindeki bir işletme için 1999-2008 dönemindeki finansal tabloları ve 19 adet oran kullanılarak TOPSIS yöntemiyle analiz yapılmıştır. Böylece işletmenin yıllar itibariyle başarı sıralaması yapılarak ve yüzde olarak analiz edilmiştir.
- ✓ Bülbül ve Köse (2011), 2005-2008 dönemi için 19 adet gıda işletmesi belirleyerek 8 adet finansal oran kullanılmıştır. TOPSIS ve ELECTRE

yöntemlerine göre finansal performans sıralaması yapılmıştır. İşletmelerin sıralamalarına bakıldığında, kullanılan iki yöntemde de yakın sonuçlar elde edildiği anlaşılmıştır.

- ✓ Çonkar, Elitaş ve Atar (2011), 2007 ve 2008 yılları için İMKB’de (XKURY) kurumsal yönetim endeksinde işlem gören 10 adet işletme seçilmiş ve 8 adet finansal oran belirlenmiştir. Firmaların finansal performansı belirlenen oranları için TOPSIS yöntemi ile incelenmiş ve hesaplanan performans puanları Kurumsal Yönetim Notları ile karşılaştırılmıştır. TOPSIS puanlaması ve kurumsal yönetim sıralamasında son sıralarda olan işletmeler olumsuz ya da başarısız şeklinde tanımlanmamıştır.
- ✓ Ege, Topaloğlu ve Özyamanoğlu (2013), 2009-2011 döneminde Kurumsal Yönetim Endeksi’nde işlem gören 18 işletme seçilmiş ve 9 oran kullanılmıştır. TOPSIS yöntemi ile incelenen yıllar için performans sıralaması yapılmış ve kurumsal yönetim notları ile karşılaştırılmıştır.
- ✓ Ergül (2014), 2005-2012 yılları arasında Borsa İstanbul’da 7 adet turizm sektöründe faaliyet gösteren işletme ve 11 adet oran kullanılmıştır. TOPSIS ve ELECTRE yöntemleri ile finansal performans sıralamaları yapılmıştır.
- ✓ İç, Tekin, Pamukoğlu ve Yıldırım (2015), Türkiye’deki 24 farklı sektördeki kurumsal işletmenin finansal performanslarını değerlendirmeye yönelik bir yazılım geliştirilmiştir. Yazılımda finansal oranların TOPSIS yöntemiyle kullanımının diğer yöntemlere göre daha uygun sıralama yaptığı tespit edilmiştir.
- ✓ Ömürbek ve Kınay (2013), 2012 yılı mali verileri ile BİST’te işlem gören bir havayolu işletmesi ile Frankfurt Menkul Kıymetler Borsası’nda işlem gören bir havayolu işletmesini ele alarak, 8 farklı oranla belirli bir yıl için TOPSIS tekniği yardımıyla analiz edilmiştir.
- ✓ Türkmen ve Çağıl (2012), 2007-2010 yıllarında hisseleri İMKB’de kote olan 12 bilişim şirketi ve 8 adet finansal oran kullanılmıştır. TOPSIS yöntemine göre incelenmiştir.
- ✓ Yurdakul ve İç (2003), beş farklı otomotiv firması için 1998-2001 dönemi ait yıllık mali verileri ve hisse senetleri değerleri, 7 adet finansal oran ile TOPSIS yönteminde karşılaştırılarak değerlendirilmiştir. İlgili dönemler için

belirlenen performans puanları işletmelerin o döneme ait hisse senetleri değerleri ile karşılaştırılmıştır.

- ✓ Yükçü ve Atağan (2010), 3 adet otel işletmesi için bir yıla ait finansal tablolardan alınan 4 adet karlılık oranı kullanılmıştır. TOPSIS yöntemi ile incelenen dönemlerin performans sıralaması yapılarak finansal performansı en yüksek olan otel işletmesi tespit edilmiştir.

Ülkemizde özel spor tesisleri son yıllarda hızla artmıştır. Gelişmişlik arttıkça insanları lüks olarak nitelendirdikleri özel spor tesisine üyelikleri gereklilik olarak görülmeye başlanmıştır. Bu değişimle birlikte hem özel spor tesisleriyle ilgili hem de bu tesislerin işletilmesinde yaşanan sorunların çözümü ile ilgili araştırmalar yapılmaya başlanmış ve literatüre özel spor salonları ile ilgili çalışmalar girmeye başlamıştır. Bu çalışmalardan bazıları; 2003 yılında Nusret Seven'in "Spora Yönelmede Sosyo-Ekonomik Seviyelerin Belirlenmesi" konulu yüksek lisans tezi, yine aynı yıl yazılan Orcan Mızrak'ın "Özel Spor işletmelerinde İş Tatmininin İşgücü Devrine Etkisi (Ankara Örneği)" konulu yüksek lisans tezi sayabiliriz. Ayrıca 2004 yılında Serap Akdeniz'in yazdığı "Özel Spor Merkezlerinde Hizmet Kavramının Önemi ve Müşteri Memnuniyetine Yönelik Bir Uygulama" konulu yüksek lisans tezi özel spor salonlarına yönelik yapılan çalışmalardandır.

Görüldüğü üzere TOPSIS yöntemi birçok alanda kullanılan ve kabul görmüş bir yöntem olarak araştırmacılar tarafından istifade edilmiştir. İşletmelerde ekonomik performans ölçümüne yönelik birçok çalışmalar olmakla birlikte spor salonlarına yönelik bir çalışma mevcut değildir. Bu sebeple yapılan "Spor Salonlarının Ekonomik Performansının Topsis Yöntemiyle Karşılaştırılması" konulu çalışmamız yapılacak olan yeni çalışmalara kaynak olması ve çalışma akademik literatürde fayda sağlayıcı bir niteliktedir olması nedeniyle önem taşımaktadır.

6. ANALİZİN RAPORLANMASI

Analiz kapsamına alınan 8 spor salonu ve performans ölçümü için 8 finansal oran gösterge olarak kullanılmıştır. Bu oranlar; cari oran (CO), likidite (asit test) oranı (LO), nakit oranı (NO), finansal kaldıraç oranı (FKO), öz kaynak oranı (ÖKO), borçlanma oranı (BO), net karlılık oranı (NKO) ve öz kaynak karlılık oranı (ÖKKO)

dır. Spor salonlarının 2015, 2016 ve 2017 yıllarına ait hesaplanmış ve finansal oranlar spor salonlarının ekonomik performanslarının değerlendirilmesinde kullanılmıştır. Hesaplanan finansal oranlara TOPSIS yöntemi uygulanarak spor salonlarının tamamının performansını gösteren tek bir değere dönüştürülmüştür. Daha sonrasında spor salonlarının sıralaması yapılarak, performansa göre derecelendirilmesi yapılmıştır. Değerlendirme kriterleri ve yönelimleri Tablo 9’da gösterilmiştir.

Tablo 9. Değerlendirme Kriterleri ve Yönelimleri

Kriter Kodu	Değerlendirme Kriteri	Yönelim
CO	Cari Oran	Maksimum
LO	Likidite (Asit Test) Oranı	Maksimum
NO	Nakit Oranı	Maksimum
FKO	Finansal Kaldıraç Oranı	Minimum
ÖKO	Öz Kaynak Oranı	Maksimum
BO	Borçlanma Oranı	Minimum
NKO	Net Karlılık Oranı	Maksimum
ÖKKO	Öz Kaynak Karlılık Oranı	Maksimum

Tablo 9’da yer alan ve işletmelerin ekonomik performansını değerlendirme kriterleri olarak kullanılan finansal oranların tanımları, nasıl hesaplandıkları, hangi değerlerin yüksek, hangilerinin düşük olmasının yüksek performansı ifade ettiği tezin ikinci bölümünde detaylı bir şekilde ele alınmıştı. Buna göre finansal kaldıraç oranı ve borçlanma oranının düşük olması, diğer oranların yüksek olması genellikle yüksek ekonomik performans olarak değerlendirilmektedir.

6.1. KARAR MATRİSİNİN OLUŞTURULMASI

TOPSIS yönteminin birinci aşaması karar matrisinin oluşturulması aşamasıdır. Karar matrisinin satırlarında birbiriyle karşılaştırılan ve sıralanmak istenen spor salonları, sütunlarında ise değerlendirmede kullanılan finansal analiz değerleri yer almaktadır. Çalışmada 8 spor salonu yani karar noktası ve 8 finansal oran yani değerlendirme faktörü bulunmaktadır. Öncelikler TOPSIS yöntemi için (8x8) boyutlu karar matrisi oluşturulmuştur.

Verileri incelenerek analiz edilen spor salonlarının 2015, 2016 ve 2017 yıllarına ait karar matrisleri Tablo 10, Tablo 11 ve Tablo 12’de gösterilmiştir.

Tablo 10. Karar Matrisi, 2015

2015	CO	LO	NO	FKO	ÖKO	BO	NKO	ÖKKO
A Spor Salonu	0,971	0,949	0,906	0,532	0,467	0,467	0,559	0,239
B Spor Salonu	1,19	1,087	1,017	0,552	0,447	0,447	0,116	0,19
C Spor Salonu	1,62	1,62	1,62	0,617	0,382	0,382	0	0
D Spor Salonu	4,495	3,666	2,781	0,058	0,941	0,941	0,01	0,004
E Spor Salonu	0,802	0,732	0,681	0,294	0,705	0,705	0	0
F Spor Salonu	2,12	2,12	2,12	0,471	0,528	0,528	0	0
G Spor Salon	1,989	1,779	1,694	0,193	0,806	0,806	0,042	0,031
H Spor Salonu	1,456	1,157	0,94	0,202	0,797	0,797	0,074	0,024

Tablo 11.Karar Matrisi, 2016

2016	CO	LO	NO	FKO	ÖKO	BO	NKO	ÖKKO
A Spor Salonu	1,354	1,288	1,144	0,374	0,625	0,625	0,391	0,138
B Spor Salonu	2,584	2,18	2,02	0,062	0,937	0,937	0,038	0,009
C Spor Salonu	1,882	1,813	1,757	0,462	0,537	0,537	0	0
D Spor Salonu	8,58	7,393	6,06	0,028	0,971	0,971	0,014	0,006
E Spor Salonu	0,932	0,823	0,76	0,305	0,694	0,694	0,129	0,046
F Spor Salonu	1,963	1,892	1,803	0,311	0,688	0,688	0,239	0,054
G Spor Salon	6,753	6,15	5,802	0,063	0,936	0,936	0,019	0,008
H Spor Salonu	1,582	1,193	0,997	0,187	0,812	0,812	0,065	0,021

Tablo 12. Karar Matrisi, 2017

2017	CO	LO	NO	FKO	ÖKO	BO	NKO	ÖKKO
A Spor Salonu	2,108	1,957	1,786	0,188	0,812	0,812	0,039	0,012
B Spor Salonu	1,346	1,201	1,152	0,503	0,496	0,496	0,197	0,17
C Spor Salonu	1,765	1,676	1,623	0,492	0,507	0,507	0	0
D Spor Salonu	1,273	1,22	1,199	0,448	0,551	0,551	0,002	0,001
E Spor Salonu	1,131	1,017	0,896	0,263	0,736	0,736	0,129	0,036
F Spor Salonu	2,078	2,007	1,918	0,3	0,699	0,699	0,239	0,054
G Spor Salon	1,192	1,125	1,084	0,48	0,519	0,519	0,197	0,077
H Spor Salonu	1,75	1,366	1,226	0,151	0,848	0,848	0,111	0,034

6.2. STANDART KARAR MATRİSİNİN OLUŞTURULMASI

Bu aşamada, karar matrisinin ilgili sütunlarındaki değerlerin kareleri toplamının karekökü alınarak matris standart hale getirilir. Spor salonlarının 2015, 2016 ve 2017 yıllarına ait standart karar matrisleri Tablo 13, Tablo 14 ve Tablo 15’te gösterilmiştir.

Tablo 13. Standart Karar Matrisi, 2015

2015	CO	LO	NO	FKO	ÖKO	BO	NKO	ÖKKO
A Spor Salonu	0,160937	0,180378	0,19806	0,456503	0,249267686	0,249268	0,968298	0,776342
B Spor Salonu	0,197235	0,206608	0,222326	0,473665	0,238592411	0,238592	0,200935	0,617176
C Spor Salonu	0,268505	0,307917	0,354147	0,529441	0,203897765	0,203898	0	0
D Spor Salonu	0,745018	0,696804	0,607952	0,049769	0,502271719	0,502272	0,017322	0,012993
E Spor Salonu	0,132927	0,139133	0,148873	0,252278	0,376303466	0,376303	0	0
F Spor Salonu	0,351377	0,402953	0,463452	0,40416	0,281827277	0,281827	0	0
G Spor Salonu	0,329664	0,338138	0,370324	0,165611	0,430213608	0,430214	0,072752	0,100697
H Spor Salonu	0,241323	0,219913	0,205493	0,173334	0,425409734	0,42541	0,128183	0,077959

Tablo 14. Standart Karar Matrisi, 2016

2016	CO	LO	NO	FKO	ÖKO	BO	NKO	ÖKKO
A Spor Salonu	0,115053	0,12402	0,125055	0,488302	0,279782146	0,279782	0,810254	0,878109
B Spor Salonu	0,21957	0,209909	0,220814	0,080949	0,419449393	0,419449	0,078746	0,057268
C Spor Salonu	0,159919	0,174571	0,192064	0,603197	0,24038882	0,240389	0	0
D Spor Salonu	0,729068	0,711862	0,662442	0,036557	0,434669542	0,43467	0,029012	0,038179
E Spor Salonu	0,079195	0,079246	0,083079	0,398214	0,310670095	0,31067	0,267321	0,292703
F Spor Salonu	0,166802	0,182178	0,197093	0,406048	0,307984186	0,307984	0,49527	0,343608
G Spor Salonu	0,573822	0,592175	0,634239	0,082254	0,419001742	0,419002	0,039373	0,050905
H Spor Salonu	0,134427	0,114872	0,108986	0,244151	0,363492964	0,363493	0,134697	0,133625

Tablo 15. Standart Karar Matrisi, 2017

2017	CO	LO	NO	FKO	ÖKO	BO	NKO	ÖKKO
A Spor Salonu	0,45922	0,464329	0,450054	0,175809	0,434979555	0,43498	0,095946	0,059745
B Spor Salonu	0,293221	0,284956	0,290292	0,470383	0,265701797	0,265702	0,484649	0,846389
C Spor Salonu	0,384498	0,397658	0,40898	0,460096	0,271594378	0,271594	0	0
D Spor Salonu	0,277318	0,289464	0,302136	0,418949	0,295164698	0,295165	0,00492	0,004979
E Spor Salonu	0,246384	0,241299	0,225783	0,245946	0,394267183	0,394267	0,317359	0,179235
F Spor Salonu	0,452684	0,476193	0,483317	0,280547	0,374446686	0,374447	0,587975	0,268853
G Spor Salonu	0,259673	0,266924	0,273157	0,448874	0,278022647	0,278023	0,484649	0,383365
H Spor Salonu	0,381231	0,324105	0,30894	0,141208	0,454264363	0,454264	0,273076	0,169278

6.3. AĞIRLIKLIL STANDART KARAR MATRİSİNİN OLUŞTURULMASI

Bu adımda değerlendirme faktörlerine ait ağırlık değerleri (w_i) belirlenmiştir.

Daha sonra standart karar matrisinde hesaplanan değerler, (w_i) değeri ile çarpılarak ağırlıklandırılmış standart karar matrisi değerine ulaşılmıştır. TOPSIS metodunun tek subjektif kısmı burasıdır. Ancak çalışmada her bir değerlendirme kriterine eşit ağırlık verilmiş ve dolayısıyla subjektiflik büyük ölçüde ortadan kaldırılmıştır. Buna göre her bir kritere 1'in 8'e bölünmesiyle elde edilen 0,125 ağırlık verilmiştir. Spor salonlarının 2015, 2016 ve 2017 yıllarına ait ağırlıklı standart karar matrisi Tablo 16, Tablo 17 ve Tablo 18'de gösterilmiştir.

6.4. POZİTİF İDEAL (A^*) VE NEGATİF İDEAL (A^-) ÇÖZÜMLERİN OLUŞTURULMASI

Bu aşamada pozitif ideal çözüm (A^*) ve negatif ideal çözüm (A^-) çözüm kümeleri oluşturulmuştur. (A^*) seti için V matrisinin her sütundaki en büyük değeri (ilgili değerlendirme faktörü minimizasyon yönlü ise en küçüğü), (A^-) seti için V matrisindeki her sütununun en küçük değeri (ilgili değerlendirme faktörü maksimizasyon yönlü ise en büyüğü) seçilmiştir. Buna göre finansal kaldıraç oranı ve borçlanma oranı için en düşük değerler, diğer oranlar için en büyük değerler pozitif ideal çözüm kümesini oluşturmuştur. Benzer şekilde finansal kaldıraç oranı ve borçlanma oranı için en büyük değerler, diğer oranlar için en küçük değerler negatif

ideal çözüm kümesini oluşturmuştur. Spor salonlarının 2015, 2016 ve 2017 yıllarına ait pozitif ideal çözümleri (A^+) ve ait negatif ideal çözümleri (A^-) Tablo 16, Tablo 17 ve Tablo 18'in en alt satırlarında gösterilmiştir.

Tablo 16. Ağırlıklı Standart Karar Matrisi ve İdeal Çözüm Setleri, 2015

2015	CO	LO	NO	FKO	ÖKO	BO	NKO	ÖKKO
A Spor Salonu	0,020117	0,022547	0,024757	0,057063	0,031158	0,031158461	0,121037	0,097043
B Spor Salonu	0,024654	0,025826	0,027791	0,059208	0,029824	0,029824051	0,025117	0,077147
C Spor Salonu	0,033563	0,03849	0,044268	0,06618	0,025487	0,025487221	0	0
D Spor Salonu	0,093127	0,087101	0,075994	0,006221	0,062784	0,062783965	0,002165	0,001624
E Spor Salonu	0,016616	0,017392	0,018609	0,031535	0,047038	0,047037933	0	0
F Spor Salonu	0,043922	0,050369	0,057931	0,05052	0,035228	0,03522841	0	0
G Spor Salonu	0,041208	0,042267	0,046291	0,020701	0,053777	0,053776701	0,009094	0,012587
H Spor Salonu	0,030165	0,027489	0,025687	0,021667	0,053176	0,053176217	0,016023	0,009745
(A ⁺)	0,093127	0,087101	0,075994	0,006221	0,062784	0,025487221	0,121037	0,097043
(A ⁻)	0,016616	0,017392	0,018609	0,06618	0,025487	0,062783965	0	0

Tablo 16'ya göre 2015 yılı için cari oran açısından pozitif ideal çözümü D spor salonu, negatif ideal çözümü ise E spor salonu oluşturmaktadır.

Likidite oranı açısından pozitif ideal çözümü D spor salonu, negatif ideal çözümü ise E spor salonu oluşturmaktadır.

Nakit oranı açısından pozitif ideal çözümü D spor salonu, negatif ideal çözümü ise E spor salonu oluşturmaktadır.

Finansal kaldıraç oranı açısından pozitif ideal çözümü D spor salonu, negatif ideal çözümü ise C spor salonu oluşturmaktadır.

Öz kaynak oranı açısından pozitif ideal çözümü D spor salonu, negatif ideal çözümü ise C spor salonu oluşturmaktadır.

Borçlanma oranı açısından pozitif ideal çözümü C spor salonu, negatif ideal çözümü ise D spor salonu oluşturmaktadır.

Net karlılık oranı açısından pozitif ideal çözümü A spor salonu, negatif ideal çözümü ise C, E ve F spor salonları oluşturmaktadır.

Öz kaynak karlılık oranı açısından pozitif ideal çözümü A spor salonu, negatif ideal çözümü ise C, E ve F spor salonları oluşturmaktadır.

Tablo 17. Ağırlıklı Standart Karar Matrisi ve İdeal Çözüm Setleri, 2016

2016	CO	LO	NO	FKO	ÖKO	BO	NKO	ÖKKO
A Spor Salonu	0,014382	0,015502	0,015632	0,061038	0,034973	0,034972768	0,101282	0,109764
B Spor Salonu	0,027446	0,026239	0,027602	0,010119	0,052431	0,052431174	0,009843	0,007158
C Spor Salonu	0,01999	0,021821	0,024008	0,0754	0,030049	0,030048602	0	0
D Spor Salonu	0,091133	0,088983	0,082805	0,00457	0,054334	0,054333693	0,003626	0,004772
E Spor Salonu	0,009899	0,009906	0,010385	0,049777	0,038834	0,038833762	0,033415	0,036588
F Spor Salonu	0,02085	0,022772	0,024637	0,050756	0,038498	0,038498023	0,061909	0,042951
G Spor Salonu	0,071728	0,074022	0,07928	0,010282	0,052375	0,052375218	0,004922	0,006363
H Spor Salonu	0,016803	0,014359	0,013623	0,030519	0,045437	0,045436621	0,016837	0,016703
(A⁺)	0,091133	0,088983	0,082805	0,00457	0,054334	0,030048602	0,101282	0,109764
(A⁻)	0,009899	0,009906	0,010385	0,0754	0,030049	0,054333693	0	0

Tablo 17'ye göre 2016 yılı için cari oran açısından pozitif ideal çözümü D spor salonu, negatif ideal çözümü ise E spor salonu oluşturmaktadır.

Likidite oranı açısından pozitif ideal çözümü D spor salonu, negatif ideal çözümü ise E spor salonu oluşturmaktadır.

Nakit oranı açısından pozitif ideal çözümü D spor salonu, negatif ideal çözümü ise E spor salonu oluşturmaktadır.

Finansal kaldıraç oranı açısından pozitif ideal çözümü D spor salonu, negatif ideal çözümü ise C spor salonu oluşturmaktadır.

Öz kaynak oranı açısından pozitif ideal çözümü D spor salonu, negatif ideal çözümü ise C spor salonu oluşturmaktadır.

Borçlanma oranı açısından pozitif ideal çözümü C spor salonu, negatif ideal çözümü ise D spor salonu oluşturmaktadır.

Net karlılık oranı açısından pozitif ideal çözümü A spor salonu, negatif ideal çözümü ise C spor salonları oluşturmaktadır.

Öz kaynak karlılık oranı açısından pozitif ideal çözümü A spor salonu, negatif ideal çözümü ise C spor salonları oluşturmaktadır.

Tablo 18. Ağırlıklı Standart Karar Matrisi ve İdeal Çözüm Setleri, 2017

2017	CO	LO	NO	FKO	ÖKO	BO	NKO	ÖKKO
A Spor Salonu	0,057402	0,058041	0,056257	0,021976	0,054372	0,054372444	0,011993	0,007468
B Spor Salonu	0,036653	0,03562	0,036287	0,058798	0,033213	0,033212725	0,060581	0,105799
C Spor Salonu	0,048062	0,049707	0,051122	0,057512	0,033949	0,033949297	0	0
D Spor Salonu	0,034665	0,036183	0,037767	0,052369	0,036896	0,036895587	0,000615	0,000622
E Spor Salonu	0,030798	0,030162	0,028223	0,030743	0,049283	0,049283398	0,03967	0,022404
F Spor Salonu	0,056586	0,059524	0,060415	0,035068	0,046806	0,046805836	0,073497	0,033607
G Spor Salonu	0,032459	0,033366	0,034145	0,056109	0,034753	0,034752831	0,060581	0,047921
H Spor Salonu	0,047654	0,040513	0,038617	0,017651	0,056783	0,056783045	0,034135	0,02116
(A⁺)	0,057402	0,059524	0,060415	0,021976	0,054372	0,033212725	0,073497	0,105799
(A⁻)	0,030798	0,030162	0,028223	0,058798	0,033213	0,054372444	0	0

Tablo 18'e göre 2017 yılı için cari oran açısından pozitif ideal çözümü A spor salonu, negatif ideal çözümü ise E spor salonu oluşturmaktadır.

Likidite oranı açısından pozitif ideal çözümü F spor salonu, negatif ideal çözümü ise E spor salonu oluşturmaktadır.

Nakit oranı açısından pozitif ideal çözümü F spor salonu, negatif ideal çözümü ise E spor salonu oluşturmaktadır.

Finansal kaldıraç oranı açısından pozitif ideal çözümü A spor salonu, negatif ideal çözümü ise B spor salonu oluşturmaktadır.

Öz kaynak oranı açısından pozitif ideal çözümü A spor salonu, negatif ideal çözümü ise B spor salonu oluşturmaktadır.

Borçlanma oranı açısından pozitif ideal çözümü B spor salonu, negatif ideal çözümü ise A spor salonu oluşturmaktadır.

Net karlılık oranı açısından pozitif ideal çözümü F spor salonu, negatif ideal çözümü ise C spor salonları oluşturmaktadır.

Öz kaynak karlılık oranı açısından pozitif ideal çözümü B spor salonu, negatif ideal çözümü ise C spor salonları oluşturmaktadır.

6.5. ALTERNATİFLERİN ARASINDAKİ MESAFE ÖLÇÜLERİNİN HESAPLANMASI

Bu aşamada her alternatifinin pozitif ideal çözümünden uzaklığı (S_i^*) ve negatife ideal çözümünden uzaklığı (S_i^-) hesaplanmıştır. Spor salonlarının 2015, 2016 ve 2017 yıllarına ait pozitif ideal çözümünden uzaklığı (S_i^*) Tablo 19’da, 2015, 2016 ve 2017 yıllarına ait negatife ideal çözümünden uzaklığı (S_i^-) Tablo 20’de gösterilmiştir.

Tablo 19. Pozitif İdeal Ayırım Ölçüsü (S_i^*)

S_i^*	A Spor Salonu	B Spor Salonu	C Spor Salonu	D Spor Salonu	E Spor Salonu	F Spor Salonu	G Spor Salonu	H Spor Salonu
2015	0,127733	0,160644	0,202987	0,172572	0,211328	0,190298	0,175988	0,185904
2016	0,139507	0,169693	0,197868	0,139429	0,171024	0,141828	0,139437	0,176504
2017	0,092789	0,067808	0,112933	0,115931	0,081987	0,044781	0,066105	0,076159

Tablo 20. Negatif İdeal Ayrım Ölçüsü (S_i^-)

S_i^-	A Spor Salonu	B Spor Salonu	C Spor Salonu	D Spor Salonu	E Spor Salonu	F Spor Salonu	G Spor Salonu	H Spor Salonu
2015	0,158932	0,089198	0,052743	0,13784	0,043734	0,066924	0,071977	0,059395
2016	0,151626	0,076062	0,031924	0,154076	0,058559	0,084235	0,13224	0,054504
2017	0,065377	0,124259	0,040296	0,022436	0,056097	0,099497	0,080057	0,066081

6.6. İDEAL ÇÖZÜME GÖRELİ YAKINLIĞIN HESAPLANMASI

Her bir karar noktasının ideal çözüme göreli yakınlığı C_i^* , daha önce verilen denkleme göre hesaplanmıştır. C_i^* değeri 0 ile 1 aralığında değer alır ve C_i^* ' in 1'e yaklaşan değeri ilgili spor salonunun pozitif ideal çözüme, C_i^* ' in 0'a yaklaşan değeri ise ilgili spor salonunun negatif ideal çözüme mutlak yakınlığını göstermektedir.

Spor salonlarının 2015, 2016 ve 2017 yıllarına ait ideal çözüme göreli yakınlığı C_i^* verileri Tablo 21'de gösterilmiştir.

Tablo 21. İdeal Çözüme Göreli Yakınlığı C_i^*

	C_i^* 2015	C_i^* 2016	C_i^* 2017
A Spor Salonu	0,5544173	0,5208133	0,4133441
B Spor Salonu	0,3570184	0,3095029	0,6469556
C Spor Salonu	0,2062438	0,1389268	0,2629768
D Spor Salonu	0,4440547	0,5249526	0,1621518
E Spor Salonu	0,1714644	0,2550683	0,4062519
F Spor Salonu	0,2601804	0,3726173	0,6896213
G Spor Salonu	0,2902714	0,4867559	0,5477262
H Spor Salonu	0,2421335	0,2359406	0,4645718

Tablo 21'i incelediğimizde spor salonlarının 2015 yılına C_i^* değerlerine baktığımızda C_i^* değeri en yüksek olan A spor salonuyken, C_i^* değeri en düşük olanın E spor salonu olduğunu görmekteyiz. Spor salonlarının 2016 yılı C_i^* değerlerini incelediğimizde C_i^* değeri en yüksek olan spor salonu yine D spor salonu iken, C_i^* değeri en düşük olan C spor salonudur. 2017 yılı verilerini incelediğimizde 2017 yılında spor salonlarından F spor salonu C_i^* değeri en yüksek olan spor salonuyken, D spor salonu en düşük C_i^* değeri ile son sırada yer almıştır.

Tablo 22. İşletmelerin Yıllara Göre Sıralı C_i^* Değeri

	2015 C_i^* Değeri	Sıralama	2016 C_i^* Değeri	Sıralama	2017 C_i^* Değeri	Sıralama
A Spor Salonu	0,5544173	1	0,5208133	2	0,4133441	5
B Spor Salonu	0,3570184	3	0,3095029	5	0,6469556	2
C Spor Salonu	0,2062438	7	0,1389268	8	0,2629768	7
D Spor Salonu	0,4440547	2	0,5249526	1	0,1621518	8
E Spor Salonu	0,1714644	8	0,2550683	6	0,4062519	6
F Spor Salonu	0,2601804	5	0,3726173	4	0,6896213	1
G Spor Salonu	0,2902714	4	0,4867559	3	0,5477262	3
H Spor Salonu	0,2421335	6	0,2359406	7	0,4645718	4

Çalışmada ülkemizde faaliyet gösteren spor salonlarından rassal olarak seçilmiş 8 salonunun değerlendirilmesi yapılmış ve baz alanın 2015, 2016 ve 2017 yılları itibariyle spor salonlarının başarı durumları tespit edilmiştir.

Çalışma kapsamına alınan 8 spor salonunun finansal yapıları 2015, 2016 ve 2017 yılları için değerlendirilmiş, belirlenen finansal oranlar doğrultusunda TOPSIS yöntemi uygulanmış ve elde edilen performans sonuçlarına göre kendi aralarında bir sıralama yapılmıştır. Uygulanan TOPSIS yöntemi ile incelenen spor salonlarının oranları matematiksel olarak tek bir puana dönüştürülerek, genel bir şekilde ifade edilebilmesini sağlamıştır. Böylece yapılan değerlendirme ve analizlerin sonuçları rakamsal olarak ifade edilerek daha somut bir hale getirilebilmiştir.

Tablo 22’de rassal olarak seçilen 8 spor salonunun TOPSIS yöntemi ile 2015-2017 yılları arasındaki finansal performans sıralaması yer almaktadır. Tabloya baktığımızda spor salonlarının TOPSIS yöntemine göre hesaplanan C_i^* değerlerinin yıllar itibariyle sıralı sonuçları incelendiğinde, her yıl için sonuçların farklılık gösterdiğini ve de durağan olmadığı görülmektedir. Bunu sebebi olarak ulusal ekonomik gelişmeler, spor salonlarının almış olduğu finansal ve ekonomik kararlar olarak ifade edilebilir.

Tablo 22’yi incelediğimizde A spor salonu 2015 yılında ilk sıradayken 2016 yılında ikinci sıraya gerilemiş, 2017 yılında ise beşinci sıraya düşmüştür.

A spor salonu tüm salonlar içinde incelenen üç yıl boyunca sürekli performansı düşen tek salondur. Diğer salonların ekonomik performansı yıllar itibariyle bazen düşmüş bazen yükselmiştir.

B spor salonunun ekonomik performans sıralaması için Tablo 22'yi incelediğimizde 2015 yılında performans olarak 3. sıradayken, bir sonraki yıl 5. sıraya gerilemiştir. Yaşamış olduğu ekonomik performans düşüşünün farkına vararak yeni ekonomik stratejiler belirleyip kararlar alan B spor salonu 2017 yılında ekonomik performansını 2. sıraya yükseltmeyi başarmıştır.

Tablo 22'de C spor salonunun ekonomik performans sıralamasına baktığımızda 2015 yılında 7. sırada yer alırken bir sonraki yıl bir basamak gerileyerek son sırayı almıştır. 2017 yılına baktığımızda bir önceki yıl yaşadığı ekonomik performans düşüşünü pozitif çevirerek 2015 yılındaki seviyesine (7. sıra) gelebilmiştir.

D spor salonunun Tablo 22'deki ekonomik performans göstergelerini incelediğimizde; D spor salonunun 2015 yılında 2. sıradayken 2016 yılında birinciliğe yükselmiştir. 2017 yılında ise bu başarısını sürdürmeyerek ekonomik performans olarak son sıraya (8. sıra) gerilemiştir.

E spor salonunun ekonomik performans sıralaması için Tablo 22'yi incelediğimizde 2015 yılında ekonomik performans olarak tüm spor salonlarının en sonuncusu yani 8. sıradadır. 2016 yılında ise E spor salonu bir önceki yıla göre ekonomik performansı pozitif bir ilerleme kaydetmiştir ve 6. sırayı almıştır. E spor salonu 2017'de de 6. sırayı korumuştur.

Tablo 22'yi incelediğimizde F spor salonunun 2015 ekonomik performans değerine baktığımızda 5. sırada olduğunu görmekteyiz. 2016 yılına baktığımızda F spor salonu ekonomik performansında iyi bir başarı kaydetmiş ve 4. sırayı almıştır. Ekonomik başarısını bir sonraki yıl da devam ettiren F spor salonu 2017 yılına baktığımızda ilk sırayı aldığını, uyguladığı ekonomik sistemin başarılı olduğunu görmekteyiz.

G spor salonunun Tablo 22'deki ekonomik performans göstergelerini incelediğimizde yıllar itibariyle artan bir ekonomik performans izlediğini görmekteyiz. Uyguladığı ekonomik sistemle G spor salonu 2015 yılında 4.

sıradayken, 2016 yılında 3. sıraya yükselmiş ve 2017 yılında da 3. sırayı muhafaza etmiştir.

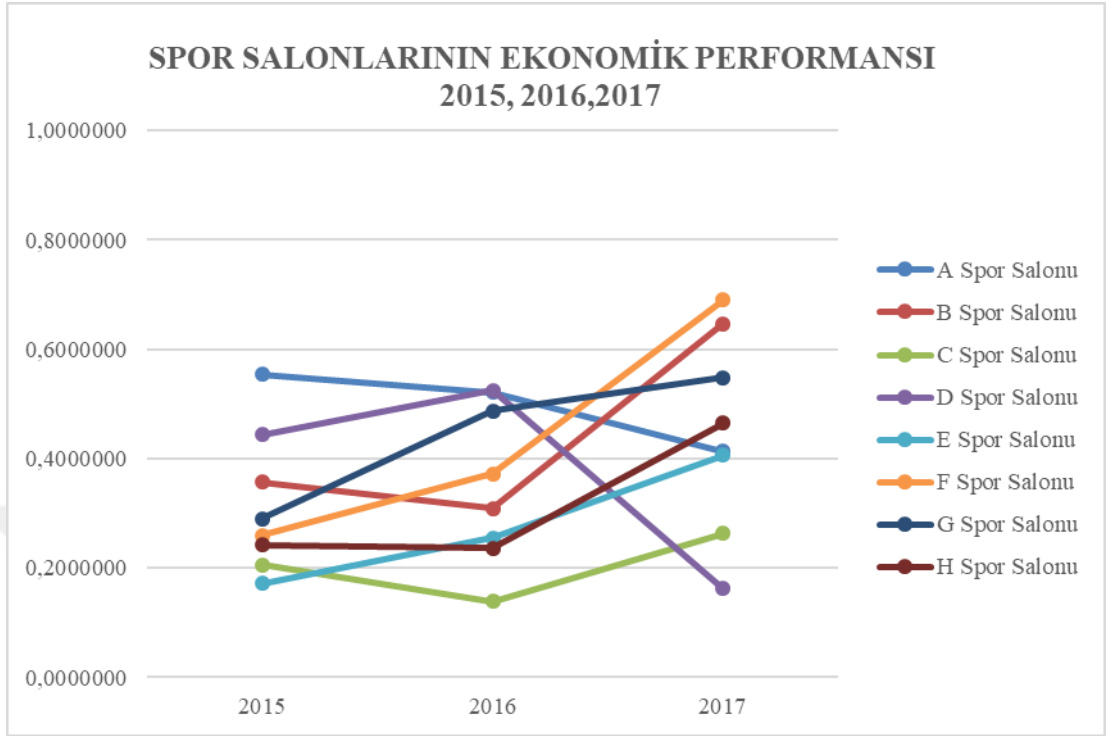
H spor salonunun ekonomik performans sıralaması için Tablo 22'yi incelediğimizde 2015 yılında 6. Sırada iken 2016 yıllarında ekonomik performansı düşmüş ve 7 sırada yer almıştır. Fakat son yıla baktığımızda ekonomik performansında belirgin bir yükseliş gözlenmiştir ve 4. sırayı almıştır.

Sonuçlar topluca incelendiğinde G, E, F spor salonları incelenen üç yıl boyunca izledikleri doğru politikalarla sürekli ekonomik performanslarını artırmışlardır. Ancak F spor salonu diğer iki salona göre daha hızlı bir ekonomik performans artışı sergilemiş ve 2015 yılında 5. sıradayken 2017 yılında ilk sıraya oturmuştur.

Diğer taraftan A spor salonu 2015 yılında listenin başında birinci sıradayken izleyen üç yıl boyunca sürekli performans kaybederek önce ikinciliği, sonra da beşinciliğe gerilemiştir.

Spor salonlarının 2015, 2016 ve 2017 yıllarına ilişkin ekonomik performans dalgalanmaları Grafik 1'de gösterilmiştir.

Grafik 1. Spor Salonlarının Ekonomik Performansları



SONUÇ

Spor salonları sanayi gelişen teknoloji ve ilerleyen ekonomiyle birlikte etkinliği artan bir hizmet sektörü haline gelmiştir. Sanayileşme, artan iş yoğunluğu ve buna bağlı olarak yaşanan stres, bireylerin sosyalleşmek istemesi, boş zaman kavramının oluşması, yaşanan sağlık sorunların neticesinde rehabilitasyon için sporun ön plana çıkması spor salonlarının önemini arttırmıştır.

Son yıllarda ülkemizde spor salonlarına ilginin artmasıyla birlikte, spor kıyafeti ve spor ayakkabısı, sportif ve atletik malzemeler makine ve teçhizatlar, canlı spor karşılaşmalarını izleme, boş zaman aktiviteleri, eğitim ve özel beslenme, rehabilitasyon ile yeni bir ekonomik sektör olan spor ekonomisi oluşmuştur. Ayrıca spor salonlarından faydalanan bireylerin spor salonlarına katkıları da yadsınamaz düzeydedir. Böylece spor ekonomisinin ülke ekonomisinde önemli bir rolünün olduğu ortaya çıkmıştır.

Günümüzde ekonomik performansın önemi birçok açıdan işletmelere faydalı olduğu için ekonomik performans konusu işletmeler için hassas bir yere sahiptir. Yaptığımız bu çalışmamızda ülkemizden rassal olarak seçilen 8 spor salonunun ekonomik performanslarının iyi bir durumda olup olmadığı analiz edilip, seçilen spor salonlarının ekonomik performansları baz alınan yıllar itibariyle meydana gelen değişikliğini ortaya koymak için değerlendirmeler yapılmıştır.

Çalışmamızda ekonomik performans değerlendirmelerini göstermek için, finansal tablolardan elde edilen finansal oranlar kullanılmıştır. Bu finansal oranlar; cari oran, likidite oranı, nakit oran, finansal kaldıraç oranı, öz kaynak oranı, borçlanma oranı ve öz kaynak karlılık oranı olarak spor salonlarının finansal tablolardan hesaplanmıştır. Finansal tablolardan elde edilen finansal oran TOPSIS yöntemi yardımıyla tek bir puana çevrilmiştir.

Yapılan çalışmamızda ülkemizden rassal olarak seçilen 8 spor salonuna ait olan finansal tabloları, TOPSIS yöntemi kullanarak spor salonlarının ekonomik performansları incelenmiştir. TOPSIS yöntemiyle spor salonlarının finansal

başarılarının değerlendirilmesi yapılarak, rassal olarak seçilen spor salonları kendi aralarındaki sıralamalarının matematiksel olarak ifade edilebildiği bir değerlendirme sistemi ortaya konulmuştur.

TOPSIS yöntemi, işletmeler için büyük bir öneme sahip olan finansal kararların yorumlanmasıyla birlikte bu finansal kararların matematiksel olarak ifade edilebilen rakamlara dönüşmesini sağlayan bir çok kriterli karar verme yöntemidir. Kullandığımız TOPSIS yöntemiyle sistematik bir değerlendirme sistemi oluşturulmuştur.

Yaptığımız çalışmamızda seçilen 8 spor salonunun 2015, 2016 ve 2017 yıllarına ait her yıl için hesaplanan ekonomik performans göstergeleriyle oluşturulan sıralamadaki yerine göre genel başarı durumu oluşturulmuştur.

Yapılan değerlendirme sonuçlarına göre bazı spor salonlarının ekonomik performanslarının pozitif yönde değiştiği bazı spor salonlarının ise mevcut durumlarını koruyamadıklarını görmekteyiz.

İncelediğimiz spor salonları içinde ekonomik performansını istikrarlı bir şekilde devam ettiren herhangi bir spor salonuna ulaşamamıştır. Genel olarak spor salonları ya pozitif yönlü ya da negatif yönlü bir ivme kazanmıştır. Analiz kapsamına alınan spor salonlarının analiz sonuçlarını incelediğimizde, 2017 yılı itibarıyla ekonomik performans göstergeleri en iyi olan spor salonu F spor salonudur. Bu salonu sırasıyla B, G, H, A, E, C ve D salonları izlemektedir. Bu salonlardan G, E ve F salonları 2015 yılında en alt sıralarda yer alsalar da incelenen üç yıl (2015, 2016, 2017) boyunca sürekli performanslarını artırmıştır. Bu firmalar istikrarlı bir performans artışı sergilemişlerdir. Ancak 2017 yılında F salonu atağa geçerek diğer iki firmayı geride bırakıp ilk sıraya yerleşmiştir. 2017 yılında A ve D salonları hariç tüm spor salonları (F, B, G, H, E, C) ekonomik performanslarını bir önceki yıla göre artırmışlardır. Bu iki salon 2017 yılında büyük ekonomik performans kaybı yaşamışlardır.

Yapılan analizlerden elde edilen sıralamalar, TOPSIS yönteminin ne ölçüde çok kriterli karar verme konusunda kullanışlı olduğunu ortaya koymuştur. Spor salonlarında kullanıldığı gibi, diğer sektörler, kurum ve kuruluşlar için de performans değerlendirme ve diğer çok kriterli karar verilmesi gereken problemler konusunda

TOPSIS yönteminin olumlu bir uygulama olduğu ön gör÷lmektedir. İlgili çalışmamızda finansal oranlara yer verilmesi nedeniyle ekonomik performansın değerlendirmesi amaçlı yapılan çalışmalar için literatüre katkıda bulunulmaya çalışılmıştır. TOPSIS yönteminde uygulama için özel bir veri analiz programına ihtiyaç yoktur. Basit matematiksel yöntemler ile maliyetsiz olarak ve kısa sürede uygulama yapılarak sistematik ve güvenilir sonuçlar alınabilecek çalışmalar yapılabilir.

2017 yılı itibariyle ekonomik performansları iyi olan F, B, G, H, spor salonlarının finansal tablolarını incelediğimizde işletmelerinin yani spor salonlarının defter değerlerini yatırım için kullanarak pozitif bir ivme kazandıkları gör÷lmektedir. Böylece spor salonlarını ekonomik performanslarında pozitif yönlü bir gelişme göstermektedir.

Ekonomik performansları düşük olan A, E ve C spor salonlarının finansal tablolarının incelediğimizde duran varlık yatırımlarında, D spor salonunun ise mali borçlanmalarında daha temkinli olmaları gerekmektedir. Spor salonlarının izleyecekleri yeni ekonomik prosedür ile ekonomik performanslarındaki negatif görünümü pozitifeye dönüştürebilecekleri sonucuna ulaşılmıştır.

KAYNAKÇA

- Abanoz, E. I. (2018). *Özel Spor Merkezi Üyelerinin Spor İlgilenimi ve Algıladıkları Değerin Sosyal Medya Kullanımı Üzerine Etkisi*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Sakarya Üniversitesi: Sakarya.
- Acar, Z. A. (1994). *Bursa Yöresinde Halkın Spora Eğilimi Ve Yeni Spor Tesis Politikasının Yönü Üzerindeki Etkileri*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Uludağ Üniversitesi.
- Akal, Z. (2011). *İşletmeler Performans Ölçümü ve Denetimi*, Ankara: Milli Prodüktivite Yayınları.
- Akça, N. Ş. (2012). *Özel Spor Merkezlerine Üye Olan Bireylerin Spora Yönelme Nedenleri ve Beklentilerinin Gerçekleşme Düzeyler*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ankara Üniversitesi, Ankara.
- Akdeniz, H. A. ve Durmaz, F. (1998). Verimliliğin Genel Performans Üzerindeki Yansımalarının Uygulaması. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(2), 85-99.
- Akkaya, C. G. (2004). *Finansal Rasyolar Yardımıyla Havayolları İşletmelerinin Performansının Değerlendirilmesi*. Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 19(1), 15-29.
- Aktan, C. C. (2009). Performans Yönetimi: Organizasyonlarda Performans Değerlendirme ve Ölçme. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 1(1), 25-50.
- Aktaş, İ. (2016). *BİST' te Hisse Senetleri İşlem Gören Otomotiv Sektöründeki Firmaların Topsis Yöntemine Göre Performans Değerlemesi ve Analizi*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Celal Bayar Üniversitesi, Manisa.
- Akyüz, Y. Bozdoğan, T. ve Hantekin, E. (2011). TOPSIS Yöntemiyle Finansal Performansın Değerlendirilmesi Ve Bir Uygulama. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(1), 74-92.

- Altıntaş, A. ve Akalan, C. (2008). Zihinsel Antrenman Ve Yüksek Performans. *Spor metre Beden Eğitimi Ve Spor Bilimleri Dergisi*, 6(1), 39-43.
- Amman, M. T., Karahüseyinoğlu, M. F., Yaprak, P. ve Şahin S. (2006). “Mesleki Yaşamda Bedensel Faaliyet ile Kitle Spor İlişkisi”, *Spor Bilimleri Kongresi Bildiri Kitabı*, Muğla, s.s. 302-305.
- Ataçocuğu, Ş. M., Ay, S. M. ve Bayazit, A. (2011). Futbol Piyasasının Emek Ekonomisi Açısından Değerlendirilmesi. *1. Uluslararası Spor Ekonomisi Ve Yönetimi Kongresi*.
- Atakuş, N. D. (2006). *Adana İli Gıda Sanayindeki İşletmelerin Performanslarının Değerlendirilmesi Üzerine Bir Araştırma*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Çukurova Üniversitesi, Adana.
- Atakuş, N. D. ve Gürgen, Y. (2007). Adana İli Gıda Sanayindeki İşletmelerin Performanslarının Değerlendirilmesi Üzerine Bir Araştırma. *Çukurova Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 16(3), 138-149.
- Ayas, S. (2013). *Rekreasyon Amaçlı Spor Tesisi Olarak Fitness Merkezlerinde Müşteri Profilini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma (Edirne İli Örneği)*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Trakya Üniversitesi.
- Aydın, N., Coşkun, M., Bakır, H., Ceylan, A. ve Başar, M. (2006). *Finansal Yönetim*, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Web Ofset.
- Bağcı, H. (2013). *Ticari Bankalar İle Katılım Bankalarının Karlılık Performanslarının Topsis Yöntemi İle Karşılaştırılması*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Baş, İ. M. ve Atar, A. (1991). *İşletmelerde Verimlilik Denetimi Ölçme ve Değerlendirme Modelleri*, Ankara: Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları.
- Başıyığıt, İ. (2018). *Beden Eğitimi Ve Spor Öğretmenlerinin Okul Sporlarına Bakış Açısı Ve Karşılaştığı Sorunlar*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Gaziantep Üniversitesi, Gaziantep.

- Batmaz, H. Ç., Yıldırım, F. ve Karadağ, M. (2016). Küresel Rekabetin Spor Endüstrisine Katkısı. *The Journal of Academic Social Science Studies*, 24(3), 521-532.
- Bayrak, Y. (2013). *Bütçe Açığı ve Cari Açığın Sürdürülebilirliği: Türkiye Örneği*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Bayraktar, C. (2003). Sosyal Yapı Özelliklerinin Spora Etkisi. *Uludağ Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 17(1), 19-36.
- Bayram, M. ve Hazar, K. (2018). Ağrı' da Spor Ve Tarihi. *Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(1), 77-92.
- Bayyurt, N. (2007). İşletmelerde Performans Değerlendirmenin Önemi ve Performans Göstergeleri Arasındaki İlişkiler. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 53, 577-592.
- Beşkaya, A. ve Manan, Ö. (2009). Ekonomik Özgürlükler Ve Demokrasi İle Ekonomik Performans Arasındaki İlişkinin Zaman Serileri İle Analizi: Türkiye Örneği. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(10), 47-76.
- Bıyıklı, T. (2007). *Vücut İmgesinin ve Özel Spor Salonlarının Egzersize Başlama ve Devam Etme Motivasyonu Üzerine Etkisi*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Gazi Üniversitesi, Ankara.
- Bilgin, O. (1990). Sporumuzda Tesis Sorunları ve Kulüpler. *Journal of Physical Education and Sports Studies*, 1(1), 16-20.
- Bozkurt, N. (2010). *Muhasebe Denetimi*, İstanbul: Alfa Yayınları.
- Büker, S., Aşıkoğlu, R. ve Sevil, G. (1997). *Finansal Yönetim*, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Kütüphane ve Dokümantasyon Merkezi.
- Bülbül, S. ve Köse, A. (2011). Türk Gıda Şirketlerinin Finansal Performansının Çok Amaçlı Karar Verme Yöntemleriyle Değerlendirilmesi. *Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10, 71-96.
- Büyükkılıç, D. (2004). *Kar Amacı Gütmeyen Örgütlerde Verimlilik*, Ankara: Milli Prodüktivite Yayınları.

- Can, N. (2017). *Sporcu Ve Antrenörlerin Spor Tesislerinin Kullanımı Konusunda İstek Ve Beklentilerinin İncelenmesi (Elazığ İli Örneği)*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Fırat Üniversitesi.
- Cerrahoğlu, N. (1016). Spor Ekonomisi Bilim Dalının Gelişim Analizi. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 14(27), 309-329.
- Ceyhun, S. (2008). Spor Tesislerinin Rekreatif Açıdan Kullanımı. *Kastamonu Eğitim Dergisi*, 16(1), 325-332.
- Ceylan, A. (2006). *İşletmelerde Finansal Yönetim*, Bursa: Ekin Kitapevi.
- Çağlı, A. İ. (2010). *Bireysel Emeklilik Sisteminin Genel Yapısı Ve Emeklilik Şirketlerinin Fon Performanslarına Göre Topsis Yöntemi İle Değerlendirilmesi*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi: İstanbul
- Çelik, A. (2006). *Spor İşletmelerinin Yönetim Süreçleri Açısından İncelenmesi ve Ekonomik Perspektifte Değerlendirilmesi*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Kocaeli Üniversitesi, Kocaeli.
- Çetiner, E. (2005). *İşletmelerde Mali Analiz*, Ankara: Gazi Kitap Evi.
- Çırka, S. (2016). *Küreselleşme Çerçevesinde Türkiye’ de Uygulanan Spor Ekonomisi Politikaları Üzerine Bir İnceleme*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Aydın Üniversitesi.
- Çırka, S. (2016). *Küreselleşme Çerçevesinde Türkiye’ de Uygulanan Spor Ekonomisi Politikaları Üzerine Bir İnceleme*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Aydın Üniversitesi, İstanbul.
- Çiftçi, R. (2015). *Spor İşletmelerine Üye Olan Kişilerin Üye Olma ve Üyeliğini Devam Ettirme Nedenleri (Konya İli Örneği)*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Selçuk Üniversitesi, Konya.
- Çoban, B., Devcioğlu, S. ve Karakaya, Y. E. (2011). Spor Sektöründe E-Ticaret. *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, 8(1), 1099-1120.
- Çoknaz, H. (1998). *Takım Ve Bireysel Spor Antrenörlerinin İş Düzeylerinin Karşılaştırılması*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Bolu.

- Çonkar, M. K., Elitaş, C. ve Atar, G. (2011). İMKB Kurumsal Yönetim Endeksi'ndeki (XKURY) Firmaların Finansal Performanslarının TOPSIS Yöntemi İle Ölçümü Ve Kurumsal Yönetim Notu İle Analizi. *İktisat Fakültesi Mecmuası*, 61(1), 81-115.
- Dashti, Z., Pedram, M. M. and Shanbehzadeh, J. (2010). A Multi-Criteria Decision Making Based Method For Ranking Sequential Patterns. *Proceedings Of The International Multi Conference Of Engineers and Computer Scientist*, 1, 611-615.
- Demir, M. (2009). *Konaklama İşletmelerinde Duygusal Zeka, Örgütsel Sapma, Çalışma Yaşamı Kalitesi ve İşten Ayrılma Eğilimi Arasındaki İlişkinin Analizi*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Demireli, E. (2010). TOPSIS Çok Kriterli Karar Verme Sistemi: Türkiye' deki Kamu Bankaları Üzerine Bir Uygulama. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 5(1): 101-112.
- Demirtaş, G. (2009). *Yönetişimin Ekonomik Performans Üzerine Etkisi: Panel Veri Analizi*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Afyon Kocatepe Üniversitesi, Afyonkarahisar.
- Demirtaş, S. (2018). *Spor Yapan ve Yapmayan Ortaöğretim Öğrencilerinin Sosyal Beceri Düzeylerinin Karşılaştırılması*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Balıkesir Üniversitesi, Balıkesir.
- Devecioğlu, S. (2004). Sporun Ekonomik Boyutu. *Standart Ekonomi Ve Teknik Dergisi T.S.E.*, 43(511), 1-11.
- Devecioğlu, S. (2005). Türkiye' de Spor Stratejilerinin Geliştirilmesi. *Verimlilik Dergisi*, 2, 117-134.
- Devecioğlu, S. (2011). Farklı Spor Organizasyonlarının Ekonomik Analizi. 1. *Uluslararası Spor Ekonomisi Ve Yönetimi Kongresi*. 699-713.
- Dumanoğlu, S. ve Ergül, N. (2010). İMKB' de İşlem Gören Teknoloji Şirketlerinin Mali Performans Ölçümü. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 48: 101-111.

- Durmuş, A. (2017). *Spor Salonunu Düzenli Kullanan Üyeler İle Düzensiz Kullanan Üyelerin Fiziksel Performans Ölçümleri*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Yakın Doğu Üniversitesi, Kuzey Kıbrıs Türkiye Cumhuriyeti.
- Durmuş, G. (2015). *Gençlerin Tenis Spor Dalını Seçmelerinde Motivasyonu Etkileyen Unsurlar*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Bahçeşehir Üniversitesi, İstanbul.
- Ege, İ. ve Şener, Z. (2013). Performans Ölçümünde Kullanılan Yöntemler: Performans Karnesi ve Kumanda Paneli Karşılaştırması. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 107-120.
- Ege, İ., Topaloğlu, E. E. ve Özyamanoğlu, M. (2013). Finansal Performans İle Kurumsal Yönetim Notları Arasındaki İlişki: BİST Üzerine Bir Uygulama. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 5(9). 100-118.
- Eğilmez, M. (2009). *Makro Ekonomi Türkiye' den Örneklerle*, İstanbul: Remzi Kitapevi.
- Ekenci, G. ve İmamoğlu, A. F. (1998). *Spor İşletmeciliği*, Ankara: Alf Ofset
- Ekmekçi, R. ve Ekmekçi, Y. A. A. (2010). Spor Pazarlaması. *Pamukkale Journal of Sport Sciences*. 1(1), 23-29.
- Ekmekçi, Y. A. D., Ekmekçi, R. ve İrmış, A. (2013). Küreselleşme Ve Spor Endüstrisi. *Pamukkale Journal of Sport Sciences*, 4(1), 91-117.
- Ekmekçi, Y. A. D., İrmış, A. ve Ekmekçi, R. (2011). Küreselleşme Ve Spor Endüstrisi. *1. Uluslararası Spor Ekonomisi Ve Yönetimi Kongresi*.
- Eleren, A. ve Karagül, M. (2008). 1986-2006 Türkiye Ekonomisinin Performans Değerlendirmesi. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(1), 1-14.
- Ercan, M. K. ve Ban, Ü. (2010). *Değere Dayalı İşletme Finansı*, Ankara: Gazi Kitapevi.
- Erciş, S. (2012). *Türkiye' deki Devlet Ve Vakıf Üniversitelerinin Spor Müsabakalarındaki Verimliliklerinin Veri Zarflama Analizi (Vza) İle Göreceli*

- Olarak Değerlendirilmesi Ve Karşılaştırılması*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Atatürk Üniversitesi, Erzurum.
- Erdoğan, Y. (2018). *Rekreasyonel Aktivitelerin Şizofren Hastaları Üzerine Etkisinin Araştırılması*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Hitit Üniversitesi, Çorum.
- Ergun, Ü. (1998). *Tek Düzen Muhasebe Sistemine Göre Finansal Tablolar Düzenlenmesi ve Analizi*, İzmir: Ege Üniversitesi Basım Evi.
- Ergül, N. (2014). BİST-Turizm sektöründeki şirketlerin finansal performans analizi. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(1), 325-340.
- Eroğlu, E. (2006). *Spor Merkezlerinde Üyelik Yenilemelerini Etkileyen Faktörlerin Araştırılması*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Evgin, T. (1994). 90' lı Yıllarda Bütçe ve Bütçe Açığının Finansmanı. *Ekonomik Yaklaşım Dergisi*, 5(13), 19-46.
- Filiz, K. (2002). Sporun Tanımlanması Ve Kapsamının Belirlenmesi Üzerine Bir Çalışma. *Gazi Üniversitesi Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 22(2), 203-211.
- Fişek, K. (2003). *Sporun Anatomisi*, İstanbul: YGS Yayınları.
- Genç, T. (2012). *Çok Ölçütlü Performans Değerlendirme Teknikleri ve Türkiye' nin Ekonomik Performansının Avrupa Birliği Üye Ülkeleri İle Karşılaştırılması*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Güdül, N. (2008). *Fitness Salonlarına Giden Bireylerin Beklentileri (Bursa İli Örneği)*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Afyon Kocatepe Üniversitesi, Afyonkarahisar.
- Gündoğdu, C. ve Devecioğlu S. (2008). Spor hizmetlerinin Genel Ekonomi Çerçevesinde Görünümü. *Doğu Anadolu Bölgesi Araştırmaları*, 117-129.
- Işık, S. F. (2018). *Çok Kriterli Karar Verme Teknikleri İle Türk Hükümetlerinin Ekonomik Performanslarının Karşılaştırılması*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Gazi Üniversitesi, Ankara.

- İç, Y. T., Tekin, M., Pamukoğlu, F. Z. ve Yıldırım, S. E. (2015). Kurumsal Firmalar İçin Bir Finansal Performans Karşılaştırma Modelinin Geliştirilmesi. *Gazi Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Dergisi*, 30(1), 71-85.
- İlhan, L. (2008). Eğitilebilir Zihinsel Engelli Çocuklarda Beden Eğitimi Ve Sporun Sosyalleşme Düzeylerine Etkisi. *Kastamonu Eğitim Dergisi*, 16(1), 315-324.
- Kabakcı, C. Ç. (2014). *Tarıma Dayalı Sanayi İşletmelerinde Topsis Yöntemiyle Finansal Performans Analizi*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Kantarcı, H., Çağlarırnak Uslu, N., Kaytancı, B., Özata, E. ve Ergeç, E. (2013). *Spor Ekonomisi*, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Web-Ofset.
- Karaman, R. (2009). İşletmelerde Performans Ölçümünün Önemi ve Modern Bir Performans Ölçme Aracı Olarak Balanced Scorecard. *Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 8(16), 411-427.
- Karayol, M. (2013). *Takım Sporları ve Doğa Sporları Yapan Erkek Sporcuların Liderlik Özelliklerinin İncelenmesi*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İnönü Üniversitesi, Malatya.
- Karel, T. (2011). *İstanbul' daki Stadyumların Ve Kapalı Spor Salonlarının Fonksiyonel İşletimleri*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Bahçeşehir Üniversitesi.
- Katırcı, H., Çelik, V. O., Argan, M. T., Sevil, G., Sevil, T. ve Doğan, E. (2012). *Spor Tesis İşletmesi ve Saha Malzeme Bilgisi*, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Web-Ofset.
- Kaya, A. ve Gülhan, Ü. (2010). Küresel Finansal Krizin İşletmelerin Etkinlik ve Performans Düzeylerine Etkileri: 2008 Finansal Kriz Örneği. *İstanbul Üniversitesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, 11: 61-89.
- Kaya, M. (2018). Engellilerde Spor Organizasyonlarının Spor Ekonomisine Katkısı: Kayseri İli Örneği. 1. *Atlas Uluslararası Sosyal Bilimler Kongresi*.

- Kazaz, M. (2007). *Televizyon Spor Haberlerinin Yapısal Çözümlemesi ve Dil Kullanımı*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Selçuk Üniversitesi, Konya.
- Kızar, O., Kargün, M. ve Ağaoğlu, Y. S. (2018). Bingöl İl Merkezinde Bulunan Spor Tesislerinin Engelli Spor Dalları İçin Yeterlilik Düzeyinin Kullanıcılar Açısından Değerlendirilmesi. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11(9), 1486-1495.
- Kula, V. (2015). *Finansal Yönetim KPSS Soruları Çözümlü*, Bursa: Asa Kitapevi.
- Kurt, A. M. (2008). *Etkin Bir Kalite Aracı Olarak Hoshin Kanri ve İşletme Performansına Etkisi*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Levent, C. (2010). *İstanbul Basketbol Alt Yapı Liglerinin İşletmecilik Boyutunda Yönetimi*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Ticaret Üniversitesi.
- Mut, S. ve Akyürek, Ç. E. (2016). Türkiye’ de Veri Zarflama Analizi Yöntemi Kullanılarak Sağlık Hizmetleri Alanında Yapılmış Lisansüstü Tezlerin İncelenmesi. *10. Sağlık ve Hastane İdaresi Kongresi*, 503-506.
- Okka, O. (2009). *Finansal Yönetim Teori ve Çözümlü Problemler*, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Opuş, S. (2002). Dış Borçlanmanın Sınırı ve Türkiye. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19, 183- 206.
- Orçun, Ç. ve Eren, B. S. (2017). Topsis Yöntemi İle Finansal Performans Değerlendirilmesi: Xutek Üzerinde Bir Uygulama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 139-154.
- Oyman, S. (2009). *Stratejik Yönetim Sürecinde Performans Ölçümü ve Dengeli Sonuç Kartı Uygulaması: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası İçin Bir Değerlendirme*. (Yayımlanmamış Uzmanlık Yeterlilik Tez). Ankara: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Muhasebe Genel Müdürlüğü.
- 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), 343-363.

- Öncel, A. (2018). Uluslararası Spor Organizasyonlarının Sosyo-Ekonomik Etkileri: 2012 Londra Olimpiyatları Örneği Ve Türkiye İçin Bir Değerlendirme. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 9(22), 357-375.
- Özden, Ü. H. (2008). Veri Zarflama Analizi (VZA) İle Türkiye’ deki Vakıf Üniversitelerinin Etkinliğinin Ölçülmesi. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 37(2), 167-185.
- Özden, Ü. H. (2011). Topsis Yöntemi İle Avrupa Birliğine Üye ve Aday Ülkelerin Ekonomik Göstergelere Göre Sıralanması. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(2), 215-136.
- Özdenk, S. (2018). Beden Eğitimi Ve Spor, Faydaları, Önemi Ve Sınıflandırılması. *Spor Bilimlerinde Akademik Araştırmalar*, 1, 77-89.
- Özer, M. (2010). *Taşınmaz Değerlemesinde Kullanılan Finansal ve Sayısal Yöntemler: Topsis ve Yeni Çoklu Kriter Modelleriyle Bir Uygulama*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Özer, M. A. (2009). Performans Yönetimi Uygulamalarında Performansın Ölçümü ve Değerlendirilmesi. *Sayıştay Dergisi*, 73(2), 3-30.
- Özer, U. (2017). *Spor Ekonomisi*, web.hitit.edu.tr/dosyalar/duyurular/ugurozer@hititedutr220220170X7J9S0V.pdf Erişim Tarihi: 02.12.2018.
- Özeren, B. ve Aral C. S. (2002). *Yönetim ve Hesap Verme Sorumluluğu Amaçları Bakımından performans Bilgisi*, Ankara: Sayıştay Yayınları.
- Parlakıyıldız, F. M. (2015). Makro Ekonomik ve Politik İstikrarsızlığın Ekonomik Performans Üzerine Etkisi: Latin Amerika Örneği. *Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 19(2), 1-11.
- Ramazanoğlu, F. ve Ramazanoğlu N. (2000). Spor Tesislerinin Planlandırılması Ve İşletmesi. *Spor Araştırmaları Dergisi*, 4(3), 2-7.
- Ramazanoğlu, F., Karahüseyinoğlu, M. F., Demirel, E. T., Ramazanoğlu, M. O. ve Altungül, O. (2005). Sporun Toplumsal Boyutlarının Değerlendirilmesi. *Doğu Anadolu Bölgesi Araştırmaları*, 153-157.

- Resmi Gazete*, Gerçek ve Tüzel Kişiler Tarafından Beden Eğitimi ve Spor Çalışmaları Yapmak Amacı ile Açılacak Okul, Salon ve Enstitü Hakkında Yönetmelik, 5 Ekim 1974, Sayı 1527.
- Saatçioğlu, C. (2013). *Spor Ekonomisi Teori, Politika ve Uygulama*, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Salar, B., Hekim, M. ve Tokgöz, M. (2012). 15-18 Yaş Grubu Takım ve Ferdi Spor Yapan Bireylerin Duygusal Durumlarının Karşılaştırılması. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(6), 123-135.
- Saraç, Y. (2018). *Kamuya Ait Spor İşletmelerinden Hizmet Alan Bireylerin Memnuniyetini Etkileyen Faktörlerin İncelenmesi (Beylikdüzü Belediyesi Örneği)*. İstanbul Gelişim Üniversitesi, İstanbul.
- Sert, T. M. (2018). Türkiye Ekonomisinde Entelektüel Sermaye Profesyonel Spor İlişkisi: Futbol Örneği. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Mersin Üniversitesi.
- Sevil, T., Şimşek, K. Y., Katırcı, H., Çelik, V. O. ve Çeliksoy, M. A. (2012). *Boş Zaman ve Rekreasyon Yönetimi*, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Web-Ofset.
- Somel, C. (2014). *Makro İktisada Giriş*, İstanbul: Yordam Kitap.
- Spor Genel Müdürlüğü (SGM), *Türkiye Vücut Geliştirme ve Fitness Federasyonu Özel Spor Salonları Talimatı*, <https://sgm.gsb.gov.tr/Public/images/SGM/Federasyon/Ozel%20Spor%20Salonlari%20Talim.pdf> Erişim Tarihi: 25.05.2019.
- Sunay, H. (1998). Spor Yöneticilerinin Nitelikleri ve Eğitimi. *Beden Eğitimi Spor Bilimleri Dergisi*, 3(1), 59-68.
- Şahan, H. (2007). *Üniversite Öğrencilerinin Sosyalleşme Sürecinde Spor Aktivitelerinin Rolü*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Selçuk Üniversitesi, Konya.
- Şahin H. M. (2006). *Beden Eğitimi ve Spor Sözlüğü*, İstanbul: Morpa Yayınları.
- Şenduran, F. (2006). *Askeri Liselerde Sporcu Öğrenciler İle Sporcu Olmayan Öğrencilerin Problem Çözebilme, Strese Karşı Koyabilme, Uyum Becerileri Ve Başarı Düzeyleri*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi, İstanbul.

- Şenol, Z. (2018). *Spor Ekonomisinde Futbol Taraftarlarına Yönelik Kişilik Ve Taraftarlık Analizi*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Karabük Üniversitesi.
- Şimşek, A., Çıtır, O. ve Ömürbek, N. (2015). Topsis ve Moora Yöntemi İle Tedarikçi Seçimi: Turizm Sektöründe Bir Uygulama. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18(33), 133- 161.
- Şimşek, Y. (2018). *Spor Yapan Ve Yapmayan Öğrencilerin Vücut Kompozisyonları Ve Bazı Fiziksel Parametrelerin Farklarının Değerlendirilmesi*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Gelişim Üniversitesi, İstanbul.
- Takım, A. (2012). Dış Finansal Liberalleşme Sonrası Türkiye'nin Dış Borç Dinamiğindeki Değişmeler: Bir Literatür Araştırması. *Sosyoekonomi Dergisi*, 2, 23-44.
- Taroslu, M. V. ve Durmuş, C. N. (2015). Finansal Tablolar Analizi: *Kavramlar / Analiz Teknikleri*, Ankara: Seçkin Yayınları.
- Taş, İ., Şemşit, S. ve Eylemer, S. (2013). Avrupa Birliği Örneğinde Uluslararası Spor Politikasının Gelişimi: Ekonomik, Sosyal Ve Siyasal Boyut. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 4(9), 136-151.
- Tekini, A. ve Tekin, G. (2014). Antik Yunan Dönemi: Spor Ve Atletik Olimpiyatlar Oyunlar. *Tarihi Okul Dergisi*, 7(18), 121-140.
- Titiz, İ., Demir, Y. ve Onat, O. K. (2007). Türkiye' de Şirket Birleşmelerinde Birleşme Etkinliklerinin Veri Zarflama Analizi Yoluyla Belirlenmesi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 9(1), 117-139.
- Turunç, Ö., Tabak, A., Şeşen, H. ve Türkyılmaz, A. (2010). Çalışma Yaşamı Kalitesinin Prosedür Adaleti, İş Tatmini, İş Stresi ve İşten Ayrılma Niyetine Etkisi. *İş, Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 12(2), 115-134.
- Tutar, F. K., Tutar, E. ve Elmalı, G. (2015). Spor Sektörünün Mikro Ve Makro Ekonomik Etkilerinin Teorik Analizi. *Route Educational And Social Science Journal*, 2(3), 331-333.

- Türk Dil Kurumu (TDK), *Spor Tanımı*, http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&kelime=spor Erişim Tarihi: 01.12.2018.
- Türkan, Ö. U. (2010). Üretimde Yalın Dönüşümün Temel Performans Kriterleri. *Balıkesir Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 12(2), 28-41.
- Türkay, O. (2015). Çalışma Yaşamı Kalitesinin İş Memnuniyeti ve Bağlılık Üzerine Etkileri: Seyahat Acenteleri Üzerine Bir Araştırma. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 22(1), 239-257.
- Türkbal, A. (2005). *Makro İktisat*, İstanbul: Aktif Yayınevi.
- Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB), *Enflasyon ve Fiyat İstikrarı*, https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/06084069-3751-44a3-ba98-fc5a65b908ba/Enflasyon_FiyatIstikrari.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROO-TWORKSPACE-06084069-3751-44a3-ba98-fc5a65b908ba-m5lk8Dx Erişim Tarihi: 03.03.2019.
- Türkmen, S. Y. ve Çağlı, G. (2012). İMKB' ye Kote Bilişim Sektörü Şirketlerinin Finansal Performanslarının Topsis Yöntemi İle Değerlendirilmesi. *Maliye Finans Yazıları*, 26(95), 58-79.
- Uludağ, A. S. ve Doğan, H. (2016). Çok Kriterli Karar Verme Yöntemlerinin Karşılaştırılmasına Odaklı Bir Hizmet Kalitesi Uygulaması. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(2), 17-47.
- Uras, M. (2019). *Spor İşletmelerinde Bilgi Yönetimi (Erzurum İli Örneği)*. Atatürk Üniversitesi, Erzurum.
- Usta, Ö. (2008). *İşletme Finansmanı ve Finansal Yönetim*, Ankara: Detay Yayıncılık.
- Ustasüleyman, T. (2009). Bankacılık Sektöründe Hizmet Kalitesinin Değerlendirilmesi: Ahp-Topsis Yöntemi. *Bankacılık Dergisi*, 69, 33-43.
- Ülker, E. (2006). *Özerk ve Özerk Olmayan Federasyonların Ekonomik Boyutu*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Selçuk Üniversitesi, Konya.
- Ünsal, E. M. (2011). *Makro İktisat*, Ankara: İmaj Yayıncılık.

- Varol, R. (2017). *Üniversite Öğrencilerinin Spora Yönelik Tutumları Ve Kadınların Spor Etkinliklerine Katılımlarına Dair Görüşlerinin İncelenmesi (Bartın Üniversitesi Örneği)*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Bartın Üniversitesi, Bartın.
- Yavaş, Ö. (2005). *Sporun Ekonomi İçindeki Yeri ve Spor Pazarlama: Üç Büyük Spor Klubünde Uygulamalı Bir Araştırma*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Trakya Üniversitesi, Edirne.
- Yazıcı, A. G. (2014). Toplumsal Dinamizm ve Spor. *Uluslararası Türkçe Edebiyat Kültür Eğitim Dergisi*, 3(1), 394-405.
- Yetim, A., Tolukan, E. ve Şahin, M. Y. (2015). Spor Tesisi Yöneticilerinin Dönüşümcü Liderlik Davranış Özelliklerinin İncelenmesi. *International Journal of Science Culture and Sport (IntJSCS)*, 3, 133-147.
- Yıldırım, O. (2014). *Ankara' daki Özel Spor Merkezlerine Devam Eden Bireylerin Spor Ekonomisine Katkısı*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ankara Üniversitesi.
- Yıldırım, O. ve Sunay, H. (2019). Özel Spor Merkezlerine Devam Eden Bireylerin Spor Ekonomisine Katkısı (Ankara İli Örneği). *Spormetre Beden ve Eğitim Bilimleri Dergisi*, 17(1), 182-196.
- Yıldırım, Y. (2014). *Enflasyon ve Faiz Oranı İlişkisi: Türkiye' de Fisher Etkisinin Geçerliliği*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Yıldız, E. ve Aydın, S. A. (2013). Olimpiyat Oyunlarının Sürdürülebilir Kalkınma Açısından Değerlendirilmesi. *Spor Bilimleri Dergisi*, 24(4), 269-282.
- Yıldız, S. M. (2009). Spor ve Fiziksel Etkinlik Hizmetleri: Geniş Bir Sınıflama. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(22), 1-10.
- Yıldız, S. M. ve Tüfekçi, Ö. (2010). Fitness Merkezi Müşterilerinin Hizmet Kalitesine Yönelik Beklenti ve Algılarının Değerlendirilmesi. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13(24), 1-11.

- Yılmaz, B. (2010). *Türkiye Ekonomisinde 2000' li Yıllarda Bütçe Açıkları, Finansman Yöntemleri ve Makro Ekonomik Etkileri*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Trakya Üniversitesi, Edirne.
- Yılmaz, A. (2012). Yerel Yönetimlerde Kurumsal Bağlılığın Bireysel Performansa Etkisine İlişkin Bir Araştırma: Sakarya Büyükşehir Belediyesi Örneği. *Akademik İnceleme Dergisi*, 7(1), 313-337.
- Yörüker, S., Karabey, L., Kaya, S. ve Özeren, B. (2003). *Sayıştay' ın Performans Ölçümüne İlişkin Ön Araştırma Raporu*, Ankara: Sayıştay Yayınları.
- Yurdakul, M. ve İç, Y. T. (2003). Türk Otomotiv Firmalarının Performans Ölçümü ve Analizine Yönelik Topsis Yöntemini Kullanan Bir Örnek Çalışma. *Gazi Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 18(1), 1-18.
- Yükçü, S. ve Atağan, G. (2010). TOPSIS Yöntemine Göre Performans Değerleme. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 45, 28-35.
- Yüksel, İ. (2004). Çalışma Yaşamı Kalitesinin Tipik ve A Tipik İstihdam Açısından İncelenmesi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 5(1), 47-58.
- Yüksel, M. (2015). Eğitim Düzeyi Farklılıklarının Spora Yansıması. *International Journal of Social Science*, 31(2), 149-165.
- Yürağır, O. H. ve Nakıboğlu, G. (2007). Performans Ölçümü ve Ölçüm Sistemleri: Genel Bir Bakış. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Üniversitesi Dergisi*, 16(2), 545-562.