

## Maliyet Yapışkanlığı ile Kâr Yönetimi ve Firma Karakteristikleri Arasındaki İlişki: Borsa İstanbul Üzerine Bir İnceleme

*Gamze SEVİMLİ-ÖRGÜN* (<https://orcid.org/0000-0002-4233-8363>), Van Yüzyüncü Yıl University, Türkiye;  
[gamzesevimliorgun@yyu.edu.tr](mailto:gamzesevimliorgun@yyu.edu.tr)

*Mehmet AYGÜN* (<https://orcid.org/0000-0003-2782-3093>), Van Yüzyüncü Yıl University, Türkiye;  
[maygun@yyu.edu.tr](mailto:maygun@yyu.edu.tr)

### The Relationship Between Cost Stickiness and Earnings Management and Firm Characteristics: A Review on Borsa Istanbul

#### Abstract

The main aim of this study is to examine the relationship between cost stickiness, earnings management and firm characteristics. Data from 196 companies operating in Borsa Istanbul for 2012-2020 were used to achieve this aim. The ABJ method was frequently used in the literature to measure cost stickiness, and the Modified Jones Model was used as an earnings management indicator. According to the analysis results using the balanced panel data analysis method, no statistically significant relationship between cost stickiness and earnings management could be obtained. On the other hand, it has been determined that there are significant relationships between cost stickiness and firm characteristics, including firm profitability, debt ratio, firm size and firm age.

**Keywords** : Cost Stickiness, Earnings Management, Firm Characteristics.

**JEL Classification Codes** : M49, M41, M40.

#### Öz

Bu çalışmanın temel amacı, maliyet yapışkanlığı ile kar yönetimi ve firma karakteristikleri arasındaki ilişkiyi incelemektir. Bu amacı gerçekleştirmek üzere Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren 196 firmanın 2012-2020 yıllarına ait verilerinden yararlanılmıştır. Maliyet yapışkanlığının ölçümünde literatürde sıklıkla kullanılan ABJ yöntemi, kâr yönetimi göstergesi olarak da Modifiye Edilmiş Jones Modelinden yararlanılmıştır. Dengeli panel veri analizi yönteminin kullanıldığı analiz sonuçlarına göre maliyet yapışkanlığı ile kâr yönetimi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki elde edilememiştir. Buna karşın maliyet yapışkanlığı ile firma kârlılığı, firmanın borçlanma oranı, firma büyüklüğü ve firma yaşını içeren firma karakteristikleri arasında anlamlı ilişkilerin varlığı tespit edilmiştir.

**Anahtar Sözcükler** : Maliyet Yapışkanlığı, Kâr Yönetimi, Firma Karakteristikleri.

## 1. Giriş

İşletmeler globalleşmenin etkisiyle birlikte değişen ticaret koşullarına ayak uydurmalı ve müşterilerinin taleplerini en iyi şekilde cevaplandırmalıdır. Aynı zamanda da mevcut sektörde yaşanan rekabeti de göz önünde bulundurarak hem pazar payını korumalı hem de payını artırarak faaliyetlerini sürdürmelidirler.

İşletme yöneticileri tarafından faaliyetlerin etkin bir şekilde yürütülmesinde ve rekabette varlığını sürdürmesinde önemli bir unsur olan maliyet kavramı, işletmelerin planlama, kontrol ve karar alma mekanizmalarında önemli yere sahiptir ve bu kavramın çalışanlar tarafından da iyi anlaşılması gerekmektedir. Maliyet, bir amaca ulaşmada ve bir nesneye sahip olmada katlanılan fedakârlıkların tümü olarak tanımlanmaktadır (Yükçü, 2018: 41). İşletmeler faaliyetlerini devam ettiren sabit, değişken ve karma (yarı değişken) maliyetlere katlanmak zorundadırlar. Sabit maliyetler, işletmelerin üretim hacimlerindeki değişimlerden etkilenmeyen (Gürdal, 2019: 25), değişken maliyetler ise, sabit maliyetlerin aksine işletmenin üretim hacmine bağlı olarak artıp azalan maliyetlerdir (Bengü & Fidancan, 2020: 334). Karma (yarı değişken) maliyetler ise hem sabit hem değişken maliyeti içermektedir ve üretim hacmine bağlı olarak yarı sabit yarı değişken olarak tanımlanmaktadır (Periasamy, 2010: 308).

İşletmelerin faaliyet hacimlerinde meydana gelen değişimlere karşılık maliyet muhasebesinin temel varsayımı maliyetlerinde aynı oranla artarak veya azalarak cevap verdiği bir başka ifadeyle simetrik davrandıklarıdır (Erdoğan vd., 2019: 265). Ancak bu varsayıma farklı bir açıdan bakılmasını sağlayan ve özellikle son yıllarda çok sayıda araştırmacı tarafından çalışılan yeni varsayım ise asimetrik maliyet davranışı ya da maliyet yapışkanlığı kavramıdır. Maliyet yapışkanlığı, faaliyet hacimlerinde meydana gelen artış ve azalışlara maliyetlerinde artarak ve azalarak cevap verdiklerini ancak söz konusu faaliyet artışlarında meydana gelen maliyet artışı kadar maliyetlerde azalmanın olmaması durumudur (Anderson et al., 2003: 51).

Maliyet yapışkanlığı literatürde ilk kez 2003 yılında Anderson, Banker ve Janakiraman tarafından geliştirilen ABJ yöntemiyle ölçülmüştür. Daha sonra maliyet yapışkanlığını ölçmek için farklı yöntemler ortaya çıkartılmış ancak bu yöntemler ABJ yöntemini baz alarak geliştirilmiştir. Yaklaşık 20 yıldır konuyla ilgili yapılan belirli bir zaman diliminde ülke, sektör ve firma verilerinden yararlanılan çalışmalarda hangi maliyetlerin yapışkan oldukları hangi maliyetlerin yapışkan olmadıkları belirlenmeye çalışılmıştır. Sonrasında ise maliyetlerin yapışkan olmalarının nedenleri araştırmalara konu olmuştur. Literatüre genel olarak bakıldığında kendi çıkarlarını düşünen yöneticilerin olması, yönetsel iyimserlik ya da karamsarlık, yöneticilerin feshedilebilecek veya yeniden değerlendirildiğinde daha maliyetli olan sözleşmelerden kaçınması, firma özellikleri, vekâlet teorisi, yönetici özgüveni, varlık ve çalışan yoğunluğu ve kâr yönetim uygulamaları maliyet yapışkanlığının nedenleri arasında yer almaktadır.

Maliyet yapışkanlığı nedenlerinden biri olarak sayılan kâr yönetim uygulamaları, yöneticilerin finansal raporların hazırlanması ve sunulmasında gerçek performanslarını gizleyerek benimsedikleri strateji ve teknikler olarak tanımlanabilir (Boakye et al., 2019: 65). İşletmenin satışlarında meydana gelen azalmalarla birlikte zarar etmeye başlaması işletme paydaşları ve yatırımcıları açısından istenmeyen bir durum olduğundan yöneticiler finansal tablolarda yaptıkları çeşitli yönlendirmelerle bu durumu yansıtmamaya çalışmaktadırlar. Ancak tablolarda yapılan bu yönlendirmeler bazı maliyetlere uygulanan ayarlamalarla yapıldığından bu durum maliyet yapışkanlığına neden olmaktadır.

Literatürde maliyet yapışkanlığının varlığının tespitinin yanı sıra yapışkanlık üzerinde etkisi olduğu düşünülen ve Hashemi ve Nejati (2015), Xue ve Hong (2016), Sayrani vd. (2018), Megeid ve El-Deeb (2021), Kontesa ve Brahmana (2018), He vd. (2020), Zhao (2020), Warganegara ve Tamara (2014), Cheung vd. (2016) tarafından yapılan çalışmalarda kurumsal yönetim olarak da ifade edilen firma karakteristikleri de incelenmiştir. Firma karakteristikleri olarak bu çalışmada firma kârlılık oranı, firma borçlanma oranı, firma büyüklüğü ve firma yaşı değişkenleri yer almaktadır. Yöneticiler potansiyel yatırımcı ve işletme paydaşları için firmanın kârlılığını yüksek gösterme ya da borçlanma oranını düşük gösterme gibi amaçlar doğrultusunda bazı maliyetleri ayarlamak istemektedirler (Banker & Byzalov, 2014: 44; Kontesa & Brahmana, 2018: 7; Zhong et al., 2020: 1850). Dolayısıyla bu durum maliyet yapışkanlığına neden olabilmektedir. Ayrıca firma varlıklarının doğal logaritmasını gösteren firma büyüklüğü (Cheung et al., 2016) ve faaliyette bulunduğu yıl ifade eden firma yaşının maliyet yapışkanlığı üzerinde etkisi olduğu düşünülmektedir.

Yukarıda açıklanan teorik tartışmalar ışığında bu çalışmanın temel amacı maliyet yapışkanlığı ile kâr yönetimi ve firma karakteristikleri arasındaki ilişkiyi incelemektir. Bu amacı gerçekleştirmek amacıyla Borsa İstanbul'da 2012-2020 yılları arasında faaliyet gösteren 196 firmaya ait 1764 firma-gözlem yılı verilerinden yararlanılmıştır. Çalışmada maliyet yapışkanlığını ölçmek amacıyla literatürde de sıklıkla kullanılan ABJ yönteminden yararlanılmıştır. Maliyet unsuru olarak ise pazarlama, satış ve dağıtım giderleri, genel yönetim giderleri ve satışların maliyeti kullanılmıştır.

Çalışmanın ilerleyen bölümlerinde konuyla ilgili kurama, yapılan literatür araştırmasına, araştırma metodolojisine ve analizlerden elde edilen bulgulara yer verilmiştir.

## 2. Kuram

İşletmeler ömürlerinin sonsuz olduğu varsayımıyla kaynak ve kapasitelerini en verimli şekilde kullanmak ve faaliyetlerini en kârlı biçimde sürdürmek isterler. Ancak işletme kaynaklı ve işletme kaynaklı olmayan bazı durumlardan dolayı işletmeler istedikleri kâr hedeflerine ulaşamayabilirler. Literatürde işletmenin kârlılığının azalmasına neden olan durumlardan bir tanesi de maliyet yapışkanlığı olarak belirtilmektedir. Bu yüzden işletmelerin kârlılığını artırmak, kaynak ve kapasitelerini daha verimli biçimde kullanmaları için maliyet yapışkanlığı kavramını iyi anlaşılması ve bunun nedenlerinin iyi analiz edilmesi gerekmektedir (Erdoğan vd., 2019).

Maliyet yapışkanlığı, satışlarda meydana gelen artış ve azalışlara maliyetlerin vermiş oldukları asimetrik davranışlardır (Anderson et al., 2003). Başka bir ifadeyle maliyet yapışkanlığı, satışların arttığı dönemdeki maliyetlerdeki artışın, satışların azaldığı dönemdeki maliyetlerdeki azalışından daha fazla olması anlamına gelmektedir. Örneğin, satış gelirleri %20 artarsa maliyet %15 artacak, ancak satış gelirleri %20 azalrsa maliyetler %15'ten daha az azalacaktır. Böyle bir durumda maliyetlerin davranışları yapışkandır (Weiss, 2010).

İşletmelerin ayarlama maliyetlerinin varlığı, faaliyet miktarlarındaki değişim, gelecekteki satışlara ilişkin farklı beklentilerin olması ve yöneticilerin hırslı davranışları maliyet yapışkanlığını ortaya çıkarabilen durumlardan bazılarıdır (Venieris et al., 2015). Ayrıca farklı kâr seviyeleri altında farklı kâr yönetimi uygulamalarına yönelen firmaların toplam maliyet, pazarlama, satış ve genel yönetim giderleri gibi maliyetlerinin davranışlarını etkilediklerini belirtmişlerdir. Özet olarak yöneticiler maliyetlerde yaşanan durumları önlemek amacıyla maliyetleri yönetmeye çalışacak ve bu da kâr yönetimi uygulamaları ile maliyet davranışlarını etkileyecektir (Koo et al., 2015). Dolayısıyla tüm bu durumlarla birlikte maliyet yapışkanlığının varlığı çalışmada firma karakteristikleri olarak adlandırılan kârlılık oranı, borçlanma oranı, firma büyüklüğü ve firma yaşından da etkilenebilecektir.

### 3. Literatür

Maliyet yapışkanlığının artan önemine ilişkin olarak konu ile ilgili özellikle son yıllarda çok sayıda çalışmanın olduğu görülmektedir. Yapılan literatür araştırmasında konu ile ilgili çalışmalar öncelikle maliyet yapışkanlığının varlığının tespit edilmesine yöneliktir. Daha sonra maliyet yapışkanlığının kâr yönetimi ve çalışmada firma karakteristikleri olarak adlandırdığımız kârlılık oranı, borçlanma oranı, büyüklük ve yaş değişkenleri ile ilişkisini inceleyen çalışmalara yer verilmiştir. Bu kapsamda bu bölümde konuyla ilgili yurtiçi ve yurt dışında maliyet yapışkanlığının varlığı ile ilgili yapılan çalışmalar (Tablo 1) ve maliyet yapışkanlığı ile kâr yönetimi ve firma karakteristikleri arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalar (Tablo 2) aşağıda verilmiştir.

#### 3.1. Maliyet Yapışkanlığının Varlığı ile İlgili Yapılan Çalışmalar

Maliyet yapışkanlığı davranışının varlığını araştırmaya yönelik yapılan çalışmalar 2003 yılında Anderson, Banker ve Janakiraman tarafından ortaya çıkarılan ABJ yöntemiyle çeşitli sektör ve faaliyet yılı kapsamında farklı yazarlar tarafından özellikle son yıllarda artan bir şekilde devam etmektedir. Yapılan çalışmalarda maliyet yapışkanlığı satış ve genel yönetim giderleri, satışların maliyeti ve faaliyet giderleri vd. gibi maliyet/gider kalemlerinde farklı ülke ve sektörlerde uygulanmıştır.

**Tablo 1**  
**Maliyet Yapışkanlığının Varlığını Tespit Etmeye Yönelik Yapılan Yurtiçi ve Yurtdışı Çalışmalar**

Yazar(lar) ve Yılı	Maliyet Değişkeni	Analiz Yılı	Firma Sayısı (Gözlem)	Bulgular
Anderson et al. (2003)	Satış ve Genel Yönetim Giderleri (SGYG)	1979-1998	(7,629)	Satışlardaki %1'lik artış SGYG'de %0,55 artışa, %1'lik azalış ise SGYG'de %0,35 azalışa neden olmaktadır.
Medeiros & Costa (2004)	Satış ve Genel Yönetim Giderleri (SGYG)	1986-2003	542	Satışlardaki %1'lik artışın SGYG'de %0,59'luk artışa, satışlardaki %1'lik azalış ise SGYG'de %0,32'lik azalışa neden olmaktadır.
Calleja et al. (2006)	Faaliyet Giderleri (FG)	1988-2004	(3,500)	Satışlardaki %1'lik artışın FG'de %0,97'luk artışa, satışlardaki %1'lik azalış ise FG'de %0,91'lik azalışa neden olmaktadır.
Yükücü & Özkaya (2011)	Satış ve Genel Yönetim Giderleri (SGYG) ve Faaliyet Giderleri (FG)	1987-2008	(1,731)	Satışlardaki %1'lik artışın SGYG'de %0,7'lik FG'de %0,93'lük artışa, satışlardaki %1'lik azalış ise SGYG'de %0,51'lik, FG'de %0,81'lik azalışa neden olmaktadır.
Çelik & Kök (2013)	Pazarlama Satış ve Dağıtım Giderleri (PSDG), Satışların Maliyeti (SM) ve Toplam Faaliyet Giderleri (FG)	1995-2011	119	Satışlardaki %1'lik artışın PSDG'de %0,28'lik, SM'de %0,84'lük FG'de %0,74'lük artışa, satışlardaki %1'lik azalış ise PSDG'de %0,17'lik, SM'de %0,67'lik, FG'de %0,41'lik azalışa neden olmaktadır.
Banker & Byzalov (2014)	Satış ve Genel Yönetim Giderleri (SGYG)	1988-2008	(2,000)	Satışlardaki %1'lik artışın SGYG'de %0,66'lik artışa, %1'lik azalışın ise SGYG'de %0,52'lik azalışa neden olmaktadır.
Zanjırdar et al. (2014)	Satışların Maliyeti (SM) ve Satış ve Genel Yönetim Giderleri (SGYG)	2002-2011	70	Satışlardaki %1'lik artışın SM'de %0,88'lik, SGYG'de %0,39 artışa, satışların %1'lik azalışın ise SM'de %0,77'lik, SGYG'de %0,29'lük azalışa neden olmaktadır.
Zhang (2016)	Satış ve Genel Yönetim Giderleri (SGYG)	2005-2014	(9,575)	Satışlardaki %1'lik artışın SGYG'de %0,693'lük artışa, %1'lik azalışın ise SGYG'de %0,598'lük azalışa neden olmaktadır.
Alavinasab et al. (2017)	Satış ve Genel Yönetim Giderleri (SGYG), Satışların Maliyeti (SM) ve Faaliyet Giderleri (FG)	2008-2013	100	2008-2011 döneminde %1'lik artış SGYG maliyetlerinde %25'lik, SM'de %38'lik, FG'de ise %37'lik artışa, %1'lik azalış ise SGYG'de %15'lik, SM'de %17'lik ve FG'de ise %21'lik azalışa neden olmaktadır. 2011-2013 döneminde ise anti yapışkanlık söz konusudur.
Hacıhasanoğlu & Dalkılıç (2018)	Satış ve Genel Yönetim Giderleri (SGYG)	2006-2016	138	Satışlardaki %1'lik artışın SGYG'de %0,62'lik artışa, satışlardaki %1'lik azalış ise SGYG'de %0,44'lük azalışa neden olmaktadır.
Habib & Hasan (2019)	Faaliyet Giderleri (FG)	1991-2013	(21,957)	Satışlardaki %1'lik artışın FG'de %0,87'lik artışa, satışlardaki %1'lik azalış ise FG'de %0,79'lük azalışa neden olmaktadır.
Karadeniz et al. (2019)	Satışların Maliyeti (SM) ve Satış ve Genel Yönetim Giderleri (SGYG)	2008-2016	31	Satışlardaki %1'lik artışın SM'de %0,59'lük SGYG'de %0,25'lik artışa, satışlardaki %1'lik azalış ise SM'de %0,43'lük SGYG'de %0,12'lik azalışa neden olmaktadır.
Özkaya (2020)	Satışların Maliyeti (SM), Genel Yönetim Giderleri (GYG) ve Toplam Maliyet (TM)	2013-2017	(7,787)	Satışlardaki %1'lik artışın SM'de %1,03'lük, GYG'de %0,44'lük, TM'de %0,97'lik artışa, %1'lik azalışın ise SM'de %98'lik, GYG'de %25'lik, TM'de %90'lik azalışa neden olmaktadır.
Bengü & Fıdancan (2022)	Satışların Maliyeti (SM) ve Faaliyet Giderleri (FG)	2001-2019	255	Türkiye'de satışların %1 oranında artmasıyla FG'de %0,47'lik artışa, satışların %1 azalması durumunda FG'de %0,19'lük azalışa neden olmaktadır.

Yapılan çalışmalar sonucunda söz konusu maliyetlerin geleneksel maliyet davranışının aksine satışlarda meydana gelen artış ve azalışlara karşın maliyetlerin aynı oranda artıp azalmadığı görülmektedir. Başka bir ifadeyle faaliyet hacimlerinde meydana gelen artışlara maliyetler belli bir oranda artarak cevap verirken, faaliyet hacimlerinde meydana gelen azalışlara ise aynı oranda azalarak cevap vermekte, artış oranından daha az bir oranla azalış gerçekleşmektedir. Dolayısıyla bu durum maliyet yapışkanlığını ortaya çıkarmaktadır.

## 2.2. Maliyet Yapışkanlığı ile Kâr Yönetimi ve Firma Karakteristikleri Arasındaki İlişkiyi İnceleyen Çalışmalar

Maliyet yapışkanlığı ile kâr yönetimi ve firma karakteristikleri arasındaki ilişkiyi inceleyen bazı çalışmalara aşağıdaki tabloda yer verilmiştir. Maliyet yapışkanlığı ile ilgili kavramsal çerçeve incelendiğinde maliyet yapışkanlığının nedenlerinden biri de kâr yönetimi uygulamaları olduğundan çalışmalar ikili arasında ilişkinin varlığını belirlemek amacıyla yapılmıştır. Konuyla ilgili yapılan çalışmaların bazılarında negatif ve pozitif ilişki elde edilmiş hatta bazı çalışmaların elde ettiği sonuçlar ise kâr yönetiminin maliyet yapışkanlığı üzerinde etkisinin olmadığı ifade edilmiştir. Bu farklılığın en önemli sebepleri olarak çalışmalarda baz alınan ülke, yıl ve sektörün farklı olması gösterilebilir.

Diğer yandan maliyet yapışkanlığına neden olan başka faktörlerin de buldukları ve özellikle faaliyet hacimleriyle ilgili olarak yöneticilerin nasıl hareket ettikleri firma ile ilgili verdikleri kararlar göz önüne alındığında maliyet yapışkanlığının firma karakteristikleri olarak tanımlanan firma kârlılık oranı, firma borçlanma oranı, firma büyüklüğü ve firma yaşı üzerinde etkisi olabileceği ortaya çıkmaktadır. Genel olarak çalışmalar maliyet yapışkanlığı ile firma büyüklüğü ve firma kârlılık oranı arasında negatif ilişki elde etmişlerdir. Bu iki değişkenin sonucunun benzer sonuçların çıkması her iki değişkenin hesaplanmasında varlıkların kullanılmasından kaynaklı olabileceğini göstermektedir. Firma borçlanma oranı ile de farklı çalışmalar farklı sonuçlar elde etmişlerdir.

**Tablo: 2**

### Maliyet Yapışkanlığı, Kâr Yönetimi ve Firma Karakteristikleri Arasındaki İlişkiyi İnceleyen Yurtiçi ve Yurtdışı Çalışmalar

Yazar(lar) ve Yılı	Firma Değişkeni	Analiz Yılı	Firma Sayısı (Gözlem)	Bulgular
Warganegara & Tamara (2014)	Firma Kârlılık Oranı ve Firma Büyüklüğü	2007-2011	165	Negatif İlişki*
Hashemi & Nejati (2015)	Kâr Yönetimi	2007-2015	115	Negatif İlişki*
Cheung et al. (2016)	Firma Büyüklüğü	1990-2012	(172,427)	Negatif İlişki*
Xue & Hong (2016)	Kâr Yönetimi	2003-2010	(7,702)	Pozitif İlişki
Hemati & Javid (2017)	Kâr Yönetimi Firma Kârlılık Oranı Firma Büyüklüğü	2010-2016	112	Firma Kârlılığı ile negatif ilişki* Firma Büyüklüğü ile pozitif ilişki*
Jin (2017)	Kâr Yönetimi	2011-2015	(9,539)	Pozitif İlişki*
Sayrani et al. (2018)	Kâr Yönetimi	2006-2015	576	Pozitif İlişki
Balios et al. (2020)	Kâr Yönetimi	1995-2015	(967,496)	Negatif İlişki*
Ghazalat & Abu-Serdaneh (2020)	Firma Borçlanma Oranı (Kaldıraç)	2010-2019	294	Pozitif İlişki*
Zulfiati et al. (2020)	Firma Büyüklüğü	2014-2018	97	Negatif İlişki*
Zhao (2020)	Firma Büyüklüğü ve Firma Borçlanma Oranı	1977-2017	(253,013)	Negatif İlişki*
Megeid & El-Deeb (2021)	Kâr Yönetimi Firma Büyüklüğü	2015-2019	41	Kâr Yönetimi ile pozitif ilişki Firma Büyüklüğü ile negatif ilişki*
Abdullah (2021)	Firma Kârlılık Oranı	2009-2018	102	Negatif İlişki*
Wiayanti et al. (2022)	Firma Kârlılık Oranı ve Firma Borçlanma Oranı	2015-2019	24	Pozitif İlişki*

Maliyet yapışkanlığı ile ilgili literatür incelendiğinde Türkiye’de maliyet yapışkanlığının varlığını test eden çalışmaların olduğu ancak maliyet yapışkanlığı ile kâr yönetimi ve firma karakteristikleri arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalara rastlanılmamıştır. Dolayısıyla yapılan çalışma Türkiye’de maliyet yapışkanlığının varlığının

kâr yönetim uygulamaları ve firma karakteristikleri üzerindeki etkisinin görülmesi açısından önem taşımakta ve elde edilen sonuçlarla literatüre katkı sunmayı amaçlamaktadır.

#### 4. Yöntem

Bu bölümde çalışmanın amacına yönelik olarak kullanılan veri seti, değişkenler ve araştırma yöntemi ile ilgili bilgiler yer almaktadır.

##### 4.1. Veri Seti, Modeller ve Değişkenler

Çalışmada maliyet yapışkanlığı ile kâr yönetimi ve firma karakteristikleri arasındaki ilişkiyi incelemek amaçlanmaktadır. Regresyon modellerinin test edildiği ampirik çalışmalarda üç tür veri söz konusu olmaktadır ve bu veriler çok sayıda birimin tek sayıda gözleminden oluşan yatay kesit, tek birimin birden fazla dönemi kapsayan zaman serisi, bir diğeri ise zaman ve yatay kesitin birlikte alındığı panel veri setinden oluşmaktadır (Günay & Koşan, 2020: 681). Bu çalışmada 196 firmanın (2012-2020 yıllarını içeren) 9 yıllık verilerinden yararlanıldığından ampirik analizlerde panel veri analiz yöntemi kullanılmıştır. Ayrıca çalışmada yıllık verilerin alınmasının nedeninin, Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren firma verilerinden yararlanırken sektörel olarak ayırım yapılmadığından alınacak dönemlik verilerden elde edilen bulguların yorumlanmasının doğru olmayacağı ifade edilebilir. Varlık yapılarının farklı olması sebebiyle bankacılık, sigortacılık ve finans işletmeleri kapsam dışında tutulmuştur. Çalışmada kullanılan veriler Kamuyu Aydınlatma Platformu (KAP) resmî web sayfasından ve Finnet Mali Analiz veri tabanından elde edilmiştir.

Çalışmada öncelikle Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren ve analiz kapsamında incelenen firmalarda pazarlama, satış ve dağıtım giderleri, genel yönetim giderleri ve satışların maliyetlerinde yapışkanlığın var olup olmadığı test edilmiştir. Bu doğrultuda üç farklı model kurulmuş ve maliyet yapışkanlığının varlığı Anderson, Banker ve Janakiraman (2003) tarafından ortaya çıkarılan ABJ yöntemiyle test edilmiştir. ABJ yöntemine göre maliyet yapışkanlığından bahsedebilmek için,  $\beta_1$  katsayısının pozitif,  $\beta_2$  katsayısının ise negatif olması ve sonuçların istatistiksel olarak anlamlı olması gerekmektedir. Koşul sağlandığında, satış gelirlerindeki %'1'lik artış söz konusu maliyetleri %  $\beta_1$  kadar artırırken, satış gelirlerinde %1'lik azalış ise maliyetleri %  $\beta_1 + \beta_2$  kadar azaltacağı şeklinde yorumlanmaktadır.

$$\log \left| \frac{PSDG_{i,t}}{PSDG_{i,t-1}} \right| = \beta_0 + \beta_1 \cdot \log \left| \frac{SATIS_{i,t}}{SATIS_{i,t-1}} \right| + \beta_2 \cdot AZKUK \cdot \log \left| \frac{SATIS_{i,t}}{SATIS_{i,t-1}} \right| + \varepsilon_{i,t} \quad (I)$$

$$\log \left| \frac{GYG_{i,t}}{GYG_{i,t-1}} \right| = \beta_0 + \beta_1 \cdot \log \left| \frac{SATIS_{i,t}}{SATIS_{i,t-1}} \right| + \beta_2 \cdot AZKUK \cdot \log \left| \frac{SATIS_{i,t}}{SATIS_{i,t-1}} \right| + \varepsilon_{i,t} \quad (II)$$

$$\log \left| \frac{SM_{i,t}}{SM_{i,t-1}} \right| = \beta_0 + \beta_1 \cdot \log \left| \frac{SATIS_{i,t}}{SATIS_{i,t-1}} \right| + \beta_2 \cdot AZKUK \cdot \log \left| \frac{SATIS_{i,t}}{SATIS_{i,t-1}} \right| + \varepsilon_{i,t} \quad (III)$$

**Tablo: 3**  
**Maliyet Yapışkanlığının Varlığına Yönelik Değişkenlere İlişkin Bilgiler**

Değişken	Değişken Ölçümü
PSDG <sub>it</sub>	i firmasının t yılındaki pazarlama, satış ve dağıtım giderleri
PSDG <sub>it-1</sub>	i firmasının t-1 yılındaki pazarlama, satış ve dağıtım giderleri
GYG <sub>it</sub>	i firmasının t yılındaki genel yönetim giderleri
GYG <sub>it-1</sub>	i firmasının t-1 yılındaki genel yönetim giderleri
SM <sub>it</sub>	i firmasının t yılındaki satışların maliyeti
SM <sub>it-1</sub>	i firmasının t-1 yılındaki satışların maliyeti
SATIŞ <sub>it</sub>	i firmasının t yılındaki net satışları
SATIŞ <sub>it-1</sub>	i firmasının t-1 yılındaki net satışları
AZKUK	t yılındaki net satışlar t-1 yılındaki net satışlara göre azalmışsa 1 değerini alan, artmış ya da aynı kalmışsa 0 değerini alan azalış kukla değişken

Modellerde sırasıyla firmaların pazarlama satış ve dağıtım giderleri, genel yönetim giderleri ve satışların maliyetinin t yılının t-1 yılına oranının logaritması bağımlı değişkenleri oluşturmaktadır. Bağımsız değişkenler olarak satış gelirlerinin t yılının t-1 yılına oranının logaritması ve azalış kukla değişkenin satış gelirlerindeki oranın logaritmasıyla çarpımı kullanılmıştır. Kurulan regresyon eşitliklerindeki logaritmik dönüşümler katsayıların kolay bir biçimde yorumlanması için kullanılmaktadır. Azalış kukla değişkeni, satışlardaki gelirin önceki yıla düşmesi durumunda 1 değerini, satış gelirlerinin aynı kalması veya artması durumunda 0 değerini alan değişkendir.

**Tablo: 4**  
**Maliyet Yapışkanlığının Varlığının Test Edilmesine İlişkin Bulgular**

Model I				
Değişkenler	Katsayılar	Standart Sapma	t	P
Sabit	0,0197	0,0048	4,08	0,000
Satış - $\beta_1$	0,5485	0,0405	13,53	0,000
Azkuk*Satış - $\beta_2$	0,0108	0,0779	0,14	0,889
Model II				
Değişkenler	Katsayılar	Standart Sapma	t	P
Sabit	0,0313	0,0034	9,01	0,000
Satış - $\beta_1$	0,3104	0,0292	10,63	0,000
Azkuk*Satış - $\beta_2$	-0,1077	0,0561	-1,92	0,055
Model III				
Değişkenler	Katsayılar	Standart Sapma	t	P
Sabit	0,0044	0,0016	2,63	0,009
Satış - $\beta_1$	0,8985	0,0141	63,69	0,000
Azkuk*Satış - $\beta_2$	0,0281	0,0271	1,04	0,299

Tablo 4'te maliyet yapışkanlığının var olup olmadığını test etmek amacıyla kurulan üç modele ait analiz sonuçları yer almaktadır.

Model I'de firmaların pazarlama satış ve dağıtım giderlerinde maliyet yapışkanlığının varlığı test edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre,  $\beta_1$  katsayısının pozitif ve anlamlı olması ancak  $\beta_2$  katsayısının pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olmaması pazarlama satış ve dağıtım giderlerinde maliyetlerin yapışkan olmadıklarını göstermektedir. Başka bir ifadeyle, Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren firmaların pazarlama satış ve dağıtım giderleri, satışlarda meydana gelen değişimlere simetrik olarak artarak ve azalarak cevap vermektedir.



Model II'de genel yönetim giderlerinde maliyetlerin yapışkanlığı test edilmiştir. Buna göre,  $\beta_1$  katsayısının pozitif ve anlamlı olması,  $\beta_2$  katsayısının negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olması genel yönetim giderlerinde maliyetlerin yapışkan oldukları göstermektedir. Satış gelirlerinde meydana gelen %1'lik artış genel yönetim giderlerinde %0,3104'lük artışa, satış gelirlerindeki %1'lik azalış ise genel yönetim giderlerinde %0,2027 (0,3104-0,1077)'lik azalışa neden olacaktır. Borsa İstanbul'a kayıtlı firmaların genel yönetim giderleri satış gelirlerinde meydana gelen artışlarla birlikte belirli bir oranda artarken, genel yönetim giderlerinin satış gelirlerindeki azalışlara artışlardaki oranla azalarak cevap vermediği sonucuna ulaşılmaktadır.

Model III'de ise satışların maliyetinde maliyetlerin yapışkan davranıp davranmadıkları test edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre  $\beta_1$  katsayısının pozitif ve anlamlı olması,  $\beta_2$  katsayısının pozitif ve anlamlı olması satışların maliyetlerinde maliyetlerin yapışkan olmadıklarını simetrik davrandıklarını göstermektedir. Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren işletmelerin satış maliyetleri satış gelirlerinde meydana gelen değişimlere simetrik olarak artarak ve azalarak cevap verdiğini ifade edebiliriz.

Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren firmalarda var olan genel yönetim giderlerindeki maliyet yapışkanlığının kâr yönetimi ve firma karakteristikleri ile ilişkisinin incelenmesi amacıyla aşağıdaki hipotezler kurulmuş ve modeller verilmiştir. Modellerde genel yönetim giderlerinin t yılının t-1 yılına oranının logaritması bağımlı değişkeni oluştururken, tahakkuk, firma kârlılık oranı, firma borçlanma oranı, firma büyüklüğü ve firma yaşı ise modellerin bağımsız değişkenlerini oluşturmaktadır.

Yöneticiler kâr yönetim uygulamalarına firmalarını gerçek performansları dışında daha iyi bir şekilde gösterebilmek amacıyla finansal bilgi kullanıcılarına finansal tabloları olduğundan farklı göstererek başvurmaktadırlar. Böylece hem işletme performansları yüksek gösterilmekte hem de işletmeler yatırımcı açısından yatırım yapılabilir işletme haline gelmektedir. Yöneticiler ise bu işlemleri yaparken işletme imajına zarar vermemek adına kaynak kesmede isteksiz olduğundan maliyetleri ayarlamayı tercih etmektedir. Maliyet yapışkanlığının bir nedeni de ayarlama maliyetlerden kaynaklandığından kâr yönetimi uygulamak için kullanılan ayarlama maliyetler ile kâr yönetimi arasında anlamlı bir ilişki beklenmektedir.

H<sub>1</sub>: Maliyet yapışkanlığı ve kâr yönetimi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

İşletmelerin kuruluş amaçlarını gerçekleştirmeleri ve faaliyetlerinin devamını sağlamları için kâr elde etmeleri gerekmektedir. Yöneticiler açısından hedeflenen kâra ulaşmak işletmeyi hem rakiplerine karşı daha avantajlı hale getirecek hem de yöneticilerin işletmedeki konumlarını sağlamlaştıracaktır. Dolayısıyla yöneticiler gereksiz maliyetlerden kaçınacaklarından maliyet yapışkanlığı ile firma kârlılık oranları arasında anlamlı bir ilişki beklenmektedir.

H<sub>2</sub>: Maliyet yapışkanlığı ve firma kârlılık oranı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

İşletmeler kurulurken tamamını özsermaye ile finanse etmenin dışında tamamını yabancı kaynakla ya da bir kısmını yabancı kaynak bir kısmını özkaynakla da finanse edebilmektedir. Ancak tamamı veya bir kısmını yabancı kaynaklarla finanse etme belirli bir miktar faiz ödemesini gerektirmektedir. İşletmelerin finansal durumlarında önceki yıla göre zarar etmesi durumunda yöneticiler ortaya çıkan bu açığı kapatmak isteyenlerinden maliyetlerde ayarlamaya yapacaktır. Firmanın borçlanması sonucu yapılan ayarlama maliyetlerden dolayı maliyet yapışkanlığı ile firma borçlanma oranı arasında anlamlı bir ilişki beklenmektedir.

H<sub>3</sub>: Maliyet yapışkanlığı ve firma borçlanma oranı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Firma karakteristikleri arasında yer alan firma büyüklüğü işletme varlıklarının doğal logaritması ile hesaplanmıştır. İşletme varlığının fazla olduğu firma büyük firma olduğundan bu firmaların atıl kapasite ve kaynakları da fazladır. Dolayısıyla faaliyet hacimlerinde meydana gelen değişikliklere maliyetlerle verdikleri karşılık diğer firmalara kıyasla farklı olacağından maliyet yapışkanlığı ve firma büyüklüğü arasında anlamlı ilişki beklenmektedir.

H<sub>4</sub>: Maliyet yapışkanlığı ve firma büyüklüğü arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Firma yaşı, işletmenin kuruluş yılı ile cari yıl arasındaki farkın alınmasıyla hesaplanmaktadır. İşletmelerin kuruluşlarından itibaren sahip oldukları deneyim çalışan tecrübeleri ve buldukları sektördeki konumları açısından faaliyetlerde meydana gelecek değişimlere karşı maliyetlerinde yapacakları ayarlamalardan dolayı firma yaşı ile maliyet yapışkanlığı arasında anlamlı bir ilişki beklenmektedir.

H<sub>5</sub>: Maliyet yapışkanlığı ve firma yaşı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

**Tablo: 5**  
**Kâr Yönetimi ve Firma Karakteristikleri Değişkenlerine İlişkin Bilgiler**

Değişken	Değişken Ölçümü
Tahakkuk	$DACC_{i,t} = \frac{TACC_{i,t}}{A_{i,t-1}} - \left[ \alpha_1 - \left( \frac{1}{A_{i,t-1}} \right) \right] + \alpha_{11} \left[ \frac{\Delta REV_{i,t} - \Delta REC_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right] + \alpha_{21} [PPE_{i,t}/A_{i,t-1}]^*$
Kârlılık	Net Kâr <sub>i,t</sub> / Toplam Varlıklar <sub>i,t</sub>
Borçlanma	Toplam Yabancı Kaynaklar <sub>i,t</sub> / Toplam Varlıklar <sub>i,t</sub>
Büyükçlük	Firmadaki Toplam Varlıkların Doğal Logaritması
Yaş	Firmanın Kuruluş Yılı ile Baz Alınan Yıl Arasındaki Fark

\* Çalışmada kâr yönetimi için literatürde konuyla ilgili yapılan çalışmalar ile tutarlı olarak isteğe bağlı tahakkuklar kullanılmıştır. Bu amaçla, isteğe bağlı tahakkukların ölçümünde en etkili model olarak kabul edilen ve Dechow vd. (1995) tarafından geliştirilen Modifiye Edilmiş Jones Modeli kullanılmıştır. Formülde yer alan,  $DACC_{i,t}$  i firmasının t yılındaki isteğe bağlı tahakkuklarını,  $TACC_{i,t}$ , i firmasının t yılındaki toplam tahakkuklarını,  $\Delta REV_{i,t}$ , i firmasının t yılındaki satışlarında meydana gelen değişimi,  $\Delta REC_{i,t}$ , i firmasının t yılındaki ticari alacaklarındaki değişimi,  $PPE_{i,t}$ , i firmasının t yılındaki maddi duran varlıklarını,  $A_{i,t-1}$ , i firmasının t-1 dönemindeki toplam varlıklarını belirtmektedir.

$$\log \left| \frac{GYG_{i,t}}{GYG_{i,t-1}} \right| = \beta_0 + \beta_1 \cdot \log \left| \frac{SATIŞ_{i,t}}{SATIŞ_{i,t-1}} \right| + \beta_2 \cdot AZKUK \cdot \log \left| \frac{SATIŞ_{i,t}}{SATIŞ_{i,t-1}} \right| + \beta_3 \cdot AZKUK \cdot \log \left| \frac{SATIŞ_{i,t}}{SATIŞ_{i,t-1}} \right| \cdot TAHAKKUK_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (IV)$$

$$\log \left| \frac{GYG_{i,t}}{GYG_{i,t-1}} \right| = \beta_0 + \beta_1 \cdot \log \left| \frac{SATIS_{i,t}}{SATIS_{i,t-1}} \right| + \beta_2 \cdot AZKUK \cdot \log \left| \frac{SATIS_{i,t}}{SATIS_{i,t-1}} \right| + \beta_3 \cdot AZKUK \cdot \log \left| \frac{SATIS_{i,t}}{SATIS_{i,t-1}} \right| \cdot K\hat{a}r\text{l}l\hat{u}k_{i,t} + \beta_4 \cdot AZKUK \cdot \log \left| \frac{SATIS_{i,t}}{SATIS_{i,t-1}} \right| \cdot Bor\check{c}lanma_{i,t} + \beta_5 \cdot AZKUK \cdot \log \left| \frac{SATIS_{i,t}}{SATIS_{i,t-1}} \right| \cdot B\ddot{u}y\ddot{u}kl\ddot{u}k_{i,t} + \beta_6 \cdot AZKUK \cdot \log \left| \frac{SATIS_{i,t}}{SATIS_{i,t-1}} \right| \cdot Ya\check{s}i,t + \varepsilon_{i,t} \quad (V)$$

## 4.2. Araştırma Yöntemi

Ekonometrik ilişkilerin belirlenmesinde modelde yer alan değişkenlerle ilgili gözlenemeyen etkileri de kontrol etme isteğini yansıtan panel veri analizleri hem zaman hem de yatay kesit verilerinin eş zamanlı kullanılarak daha fazla veri ile çalışılmasını sağlamaktadır. Dolayısıyla gözlem sayısının fazla olmasından dolayı serbestlik derecesi artmakta ve değişkenler arasında doğrusal bağlantı probleminin azalması sağlanarak daha etkin tahminler yapılmaktadır (Akçay & Sayın, 2022: 855). Bu sebeple, Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren toplam 196 firmanın maliyet yapışkanlığı ile kâr yönetimi ve firma karakteristikleri arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla Stata 15 paket programı kullanılarak panel veri analizinden yararlanılmıştır. Panel veri analizlerinde sahte regresyon sorunu ya da sapmalı tahminlere neden olmamak amacıyla değişkenlerin durağan olup olmadıklarının incelenmesi gerekmektedir (Tatoğlu, 2013: 199). Ancak Baltagi (2013: 175)'e göre kısa yatay kesit ve uzun zamana sahip olan (N<T) mikro panellerde durağanlık beklenirken, uzun yatay kesit ve kısa zamana sahip olan (N=196>T=9) mikro panellerde durağanlık varsayımının sağlanmasına gerek duyulmamaktadır. Yapılan çalışmada yatay kesit boyutunun N=196 olması ve zaman boyutunun T=9 olması nedeniyle mikro panel veri seti yaklaşımı varsayılmış ve seriler durağan kabul edilerek analizler gerçekleştirilmiştir.

Bu amaçla çalışmada öncelikle değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı problemi olup olmadığını belirlemek amacıyla korelasyon analizi ve VIF (Varyans Artış Faktörü) değerleri ile sınıanmıştır. Daha sonra uygun modele karar vermek amacıyla F ve Breusch-Pagan LM (1980) testleri yapılmıştır. Uygun modele karar vermenin ardından etkinliği bozan varsayımların olup olmadığını sınamak amacıyla değişen varyans (heteroskedasite) için White (1980) testi, otokorelasyon için Wooldridge (2002) testi uygulanmıştır. Söz konusu varsayımlar için dirençli tahminci olan Parks-Kmenta Esnek Genelleştirilmiş En Küçük Kareler tahmincisiyle modeller tahmin edilmiştir.

## 4.3. Analiz Bulguları

Maliyet yapışkanlığı ile kâr yönetimi ve firma karakteristikleri arasındaki ilişkiyi ortaya koymak amacıyla gerçekleştirilen analizler ve elde edilen bulgular çalışmanın bu bölümünde yer almaktadır. Bu doğrultuda çalışmada kullanılan değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler Tablo 6'da verilmiştir.

**Tablo: 6**  
**Tanımlayıcı İstatistikler**

Değişkenler	Ortalama	Standart Sapma	Minimum	Maksimum	Örneklem
GYG	0,050	0,110	-0,789	0,928	1764
SATIŞ	0,057	0,118	-0,862	0,793	1764
AZKUK*SATIŞ	-0,016	0,061	-0,862	0	1764
Tahakkuk	-0,013	0,121	-1,221	0,773	1764
Kârlılık	0,043	0,099	-0,931	0,748	1764
Borçlanma	0,526	0,243	0,017	0,998	1764
Büyüklik	8,637	0,833	6,025	11,272	1764
Yaş	38,02	15,27	3	85	1764

Tabloya göre, GYG ve SATIŞ, genel yönetim giderleri ve satışlar gelirleri, cari yılın önceki yıla bölünerek elde edilen değerlerin logaritmasını göstermektedir. Her iki değerlerin ortalamalarının yaklaşık 0,05 olduğu görülmektedir. Analizlerde kâr yönetimi göstergesi olarak kullanılan tahakkukların ortalama değeri -0,013'tür. Örneklem dahil edilen firmaların ortalama kârlılık oranları ise 0,043 iken, borçlanma oranlarının 0,526 olduğu belirlenmiştir. Analiz kapsamındaki 196 firmanın ortalama yaşı ise 38 iken, maksimum 85 yıllık olan firmanın yanı sıra minimum 3 yıldır faaliyette olan firmada bulunmaktadır.

**Tablo: 7**  
**Pearson Korelasyon Analizi ve VIF Değerleri Tablosu**

	1	2	3	4	5	6	7	8	VIF
GYG	1,000								
SATIŞ	0,2916	1,000							2,03
Azkuk*Sat	0,1685	0,6866	1,000						1,96
Tahakkuk	0,0790	0,0994	0,0136	1,000					1,11
Kârlılık	0,0469	0,1727	0,1266	0,2044	1,000				1,36
Borçlanma	0,0248	0,0465	-0,0062	-0,2667	-0,4447	1,000			1,41
Büyüklik	0,0459	0,0295	0,1065	-0,0664	0,0844	0,1616	1,000		1,19
Yaş	-0,0599	-0,0561	0,0397	-0,0790	0,0424	-0,0026	0,3079	1,000	1,12

Değişkenlere ait Pearson korelasyon analizi sonuçları ve VIF değerleri Tablo 7’te yer almaktadır. Pearson korelasyon analizi ve VIF analizi değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı problemi olup olmadığını sınamak için yapılmaktadır.

Pearson korelasyon analizinde istatistiksel açıdan bakıldığında korelasyon katsayılarının -1 ve +1 arasında değer alması değişkenler arasında ilişkinin yönünü göstermektedir. Katsayıların 0’a yakın olması değişkenler arasında zayıf ilişkiyi gösterirken, 1’e yakın olması güçlü ilişkiyi göstermektedir. Ayrıca değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı probleminin varlığından bahsedebilmek için değerlerin 0,75’ten yüksek olması gerekmektedir. Tabloya göre değerlerin 0,75’ten küçük olması, değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı problemi olmadığını göstermektedir.

VIF analizi ise çoklu doğrusal bağlantı probleminin sınıdığı diğer bir analizdir. Burada değerlerin 5’ten küçük olması çoklu doğrusal bağlantı problemi olmadığını, 5 ve 10 arasında orta şiddette çoklu doğrusal bağlantı problemi olduğunu, 10’dan büyük olması ise şiddetli çoklu doğrusal bağlantı probleminin varlığını göstermektedir. Çoklu doğrusal bağlantı olması durumunda örneklem sayısının artırılması veya probleme neden olan

değişkenin analiz dışında bırakılması önerilmektedir. Ancak tabloya göre, VIF değerlerinin 5'ten küçük olması değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı probleminin olmadığını ifade etmektedir (Tatoğlu, 2020: 259).

Değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler, Pearson korelasyon analizi ve VIF analizden sonra maliyet yapışkanlığı ile kâr yönetimi ve firma karakteristikleri arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla kurulan modellerde hangi panel veri regresyon modelinin kullanılması gerektiği test edilmiştir. Bu amaçla hangi modelin uygulanmasına karar vermek için F Testi (Tablo 8), Breusch-Pagan LM Testi (Tablo 9) uygulanmıştır. Tüm modellerde F değerlerinin 0,05'ten küçük olmasından dolayı klasik modelin uygulanmasına karar verilmiştir.

**Tablo: 8**  
**Panel Veri Modeli Seçim Analizi Sonuçları (F Testi)**

F Testi		
H <sub>0</sub> : Klasik model uygundur.		
H <sub>1</sub> : Sabit Etkiler modeli uygundur.		
	İstatistik	Olasılık
Model IV	0,90	0,8277
Model V	0,87	0,8864

**Tablo: 9**  
**Panel Veri Modeli Seçim Analizi Sonuçları (LM Testi)**

Breusch-Pagan LM testi		
H <sub>0</sub> : Klasik model uygundur.		
H <sub>1</sub> : Tesadüfi Etkiler modeli uygundur.		
	İstatistik	Olasılık
Model IV	0,000	1,000
Model V	0,000	1,000

Ayrıca çalışmada klasik modelle tahmin edilen modellerde değişen varyans (heteroskedasite) ve otokorelasyon gibi etkinliği bozan varsayımların varlığı sınanmıştır. Değişen varyans (heteroskedasite) için White testi (1980) Tablo 10'de, otokorelasyon için ise Wooldridge testi (2002) Tablo 11'de uygulanmıştır.

**Tablo: 10**  
**Varsayımdan Sapmalar Test Sonucu (Değişen Varyans)**

White Testi			
H <sub>0</sub> : Değişen varyans yoktur.			
H <sub>1</sub> : Değişen varyans vardır.			
Model IV			
	Chi2	df	p
Değişen varyans	208,96	71	0,0000
Çarpıklık	19,78	12	0,0714
Basıklık	10,29	1	0,0013
Toplam	147,12	84	0,0000
Model V			
	Chi2	df	p
Değişen varyans	120,30	24	0,0000
Çarpıklık	14,39	6	0,0256
Basıklık	10,68	1	0,0011
Toplam	145,37	31	0,0000

Değişen varyansın varlığını tespit etmek amacıyla yapılan White testi, hata terimlerinin normal dağılıp dağılmadığını içeren çarpıklık ve basıklık değerlerini de içermektedir. Tablo 10'e göre her iki modelde de değişen varyansın olasılık değerinin  $p < 0,05$  olduğundan dolayı  $H_0$  hipotezi reddedilmekte ve modellerde değişen varyans varlığını göstermektedir. Ayrıca her iki modelde de çarpıklık değerinin 0'a, basıklık değerlerinin ise 3'e eşit olmamasından dolayı hata terimleri normal dağılmamakta şekilsel olarak ise sağa çarpık ve basıktır.

**Tablo: 11**  
**Varsayımdan Sapmalar Test Sonucu (Otokorelasyon)**

Wooldridge'in Testi		
H <sub>0</sub> : Birinci mertebeden otokorelasyon yoktur.		
H <sub>1</sub> : Birinci mertebeden otokorelasyon vardır.		
	F (1,195)	p
Model IV	0,024	0,8781
Model V	0,043	0,8354

Tablo 11'da birinci mertebeden otokorelasyonun varlığını sınamak için yapılan Wooldridge testi yer almaktadır. Tabloya göre Model IV ve Model V için p değerlerinin 0,05'ten büyük olması  $H_0$  hipotezinin reddedilemeyeceğini bir başka ifadeyle birinci mertebeden otokorelasyonun olmadığı anlamına gelmektedir.

Panel veri analizinde kurulan modellerde varsayımdan sapmalardan herhangi birinin bulunması durumunda bile katsayı tahminleri etkinlikleri yitirmekte ve sapmalı sonuçlar elde edilmektedir. Söz konusu durumda klasik modelin uygunluğunu da göz önünde bulundurarak değişen varyansa karşı dirençli tahminci olan Parks-Kmenta Tahmincisinin esnek genelleştirilmiş en küçük kareler tahmincisi ile parametre tahminleri gerçekleştirilmiştir. Ayrıca tabloda sabit etkiler ve tesadüfi etkiler modellerine ait sonuçlara da yer verilmiştir.

**Tablo: 12**  
**Genel Yönetim Giderlerindeki Maliyet Yapışkanlığı ile Kâr Yönetimi Arasındaki İlişkinin Regresyon Sonucu**

Model IV: $\log(GYG_{it-1}) = \beta_0 + \beta_1 \cdot \log(Satış_{it-1}) + \beta_2 \cdot AZKUK \cdot \log(Satış_{it-1}) + \beta_3 \cdot AZKUK \cdot TAH_{it}$												
Model	Havuzlanmış EKK Modeli				Sabit Etkiler Modeli				Tesadüfi Etkiler Modeli			
	$\beta$	SE	t	Sig	$\beta$	SE	t	Sig	$\beta$	SE	t	Sig
Değişkenler												
SABİT	0,0374	0,0019	19,14	0,000	0,0385	0,0034	11,18	0,000	0,0362	0,0035	10,20	0,000
Satış - $\beta_1$	0,2549	0,0215	11,85	0,000	0,2156	0,0611	3,53	0,001	0,2566	0,0623	4,12	0,000
AZKUK*Satış - $\beta_2$	-0,0395	0,0412	-0,96	0,037	0,0550	0,0758	0,72	0,469	0,2693	0,0728	0,51	0,607
Tahakkuk- $\beta_3$	0,0153	0,2256	0,07	0,946	0,0695	0,4311	0,16	0,872	0,6445	0,3794	-0,07	0,941
R <sup>2</sup>	0,0999				0,0669				0,0667			
Wald chi2	263,08				14,58				61,74			
Prob>chi2	0,000				0,000				0,000			
Gözlem Sayısı	1764				1764				1764			
Tahminci	Parks-Kmenta Esnek Genelleştirilmiş En Küçük Kareler				Arellano, Froot ve Rogers Sabit Etkiler Tahmincisi				Arellano, Froot ve Rogers Tesadüfi Etkiler Tahmincisi			

Parks-Kmenta Esnek Genelleştirilmiş En Küçük Kareler Tahmincisiyle tahmin edilen Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren 196 firmaya ait 1764 firma gözlem yılı verilerinden yararlanılarak yapılan Model IV'e ilişkin regresyon analizi sonuçları Tablo

12'da yer almaktadır. Tabloda ayrıca modelin sabit etkiler ve tesadüfi etkiler modellerine göre sonuçları da yer almaktadır. Modelde yer alan değişkenlerin bir bütün olarak anlamlılığını sınanan Waldchi testi olasılık değerinin 0,00 olması, bağımlı değişken ve bağımsız değişkenlerin bir bütün olarak %1 düzeyinde anlamlı olduğunu göstermektedir.

Modele ilişkin sonuçlara bakıldığında, genel yönetim giderlerindeki maliyet yapışkanlığı ile kâr yönetimi arasında pozitif ancak istatistiksel olarak anlamlı olmayan bir ilişki tespit edilmiştir. Başka bir ifadeyle, Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren firmaların genel yönetim giderlerinde var olan maliyet yapışkanlığı ile kâr yönetimi uygulayıp uygulamadıklarına yönelik bir ilişkinin olmadığı söylenebilir. Dolayısıyla  $H_1$  hipotezi reddedilir.

**Tablo: 13**  
**Genel Yönetim Giderlerindeki Maliyet Yapışkanlığı ile Firma Karakteristikleri Arasındaki İlişkinin Regresyon Sonucu**

Model V: $\log(\text{GYG}_{it-1}) = \beta_1 \cdot \log(\text{Satış}_{it-1}) + \beta_2 \cdot \text{AZKUK} \cdot \log(\text{Satış}_{it-1}) + \beta_3 \cdot \text{AZKUK} \cdot \text{Kârlılık}_{it} + \beta_4 \cdot \text{AZKUK} \cdot \text{Borçlanma}_{it} + \beta_5 \cdot \text{AZKUK} \cdot \text{Büyüklik}_{it} + \beta_6 \cdot \text{AZKUK} \cdot \text{Yaş}_{it}$												
Model	Havuzlanmış EKK Modeli				Sabit Etkiler Modeli				Tesadüfi Etkiler Modeli			
Değişkenler	$\beta$	SE	t	Sig	$\beta$	SE	t	Sig	$\beta$	SE	t	Sig
SABİT	0,0380	0,0019	19,06	0,000	0,3003	0,0052	5,73	0,000	0,0272	0,0044	6,08	0,000
Satış - $\beta_1$	0,2494	0,0217	11,52	0,000	0,2658	0,0671	3,96	0,000	0,2998	0,0669	4,48	0,000
AZKUK*Satış - $\beta_2$	-0,2939	0,1332	-3,78	0,000	0,2388	0,0802	2,98	0,003	0,2693	0,0765	3,52	0,000
Kârlılık- $\beta_3$	0,5062	0,3896	0,79	0,432	0,5007	0,9136	0,55	0,584	0,6445	0,9201	0,70	0,484
Borçlanma- $\beta_4$	0,2298	0,1166	1,90	0,058	-0,0112	0,2690	-0,04	0,967	0,0851	0,2369	0,36	0,719
Büyüklik- $\beta_5$	-0,1010	0,0555	-1,82	0,069	-0,1015	0,0327	-3,10	0,002	-0,1172	0,0319	-3,67	0,000
Yaş- $\beta_6$	0,0107	0,0027	3,83	0,000	0,0147	0,0051	2,88	0,004	0,1561	0,0051	3,06	0,002
R <sup>2</sup>	0,0999				0,0819				0,0817			
Wald chi2	263,08				10,59				90,32			
Prob>chi2	0,000				0,000				0,000			
Gözlem Sayısı	1764				1764				1764			
Tahminci	Parks-Kmenta Esnek Genelleştirilmiş En Küçük Kareler				Arellano, Froot ve Rogers Sabit Etkiler Tahmincisi				Arellano, Froot ve Rogers Tesadüfi Etkiler Tahmincisi			

Tablo 13 ise Borsa İstanbul'da işlem gören firmaların genel yönetim giderlerinde bulunan maliyet yapışkanlığı ile firma karakteristikleri arasındaki ilişkiyi gösteren regresyon analizi sonuçlarına yer vermektedir. Modelde firma karakteristikleri olarak firma kârlılık oranını gösteren Kârlılık, firmanın borçlanma oranını gösteren Borçlanma, firma büyüklüğünü gösteren Büyüklük ve firma yaşını gösteren Yaş değişkenleri yer almaktadır. Waldchi, bağımlı değişken ile bağımsız değişkenlerin bir bütün olarak %1 düzeyinde anlamlı olduğunu göstermektedir.

Varlık kârlılığı oranı ile ölçümlenen kârlılık değişkeni ile maliyet yapışkanlığı arasındaki ilişkinin yöneticiler tarafından hedeflenen kârlılığa ulaşmada etkin kullanılacağı beklentisinden dolayı pozitif olması beklenmektedir. Ancak BIST firmalarının verilerinden yararlanarak yapılan analiz sonucuna göre, genel yönetim giderlerindeki maliyet yapışkanlığı ile kârlılık değişkeni arasında pozitif ancak istatistiksel olarak anlamlı olmayan bir ilişki tespit edilmiştir. Dolayısıyla firma kârlılık oranları genel yönetim giderlerindeki maliyet yapışkanlığı üzerinde etkisinin olmadığı göstermekte ve  $H_2$  hipotezi reddedilir.

Kaldıraç oranı ile ölçülen Borçlanma değişkeni, firmanın faaliyetlerini gerçekleştirirken ne ölçüde borçla finanse edildiğini gösteren orandır. Yöneticilerin firma performansını artırmak amacıyla yetersiz oldukları noktada dışarıdan finanse edilen fonların, firma performansında yaşanacak herhangi bir olumsuzlukta katlanılması gereken maliyetleri bulunmaktadır. Analiz sonuçları borçlanma ve genel yönetim giderlerindeki maliyet yapışkanlığı arasında pozitif ve anlamlı bir ilişkinin olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla  $H_3$  hipotezi kabul edilir.

Büyüklik değişkeni, firma varlıklarının doğal logaritmasıyla ölçülmekte ve firma büyüklüğünü göstermektedir. Analiz sonuçlarına göre genel yönetim giderlerindeki maliyet yapışkanlığı ile büyüklik arasında negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edildiğinden  $H_4$  hipotezi kabul edilir. Başka bir deyişle, firmanın büyüklüğü arttıkça genel yönetim giderlerindeki maliyet yapışkanlığı azalmakta, satışlardaki artış azalışlara karşı maliyetlerde aynı oranda artış azalmaktadır.

Firma karakteristikleri değişkeninin sonucusu ise Yaş değişkenidir. Firmanın faaliyette olduğu yılın baz alındığı değişkenin genel yönetim giderlerindeki maliyet yapışkanlığı ile ilişkisi pozitif ve istatistiksel olarak %1 düzeyinde anlamlı olması  $H_5$  hipotezinin kabul edildiğini göstermektedir. Bu durum firmanın faaliyette gösterdiği yılın artmasıyla maliyet yapışkanlığının da arttığı anlamına gelmektedir.

#### 4.4. Sağlık Testleri

Çalışmada firma karakteristikleri olarak firma kârlılık oranı (ROA), borçlanma oranı (kaldıraç oranı), büyüklik (Toplam varlıkların doğal logaritması) ve yaş değişkenleri kullanılmıştır. Çalışmanın bu bölümünde firma karakteristikleri için değişkenler farklı ölçüm yöntemleri kullanılarak modeller panel veri analizi yöntemiyle test edilmiştir.

Sağlık testi için firma kârlılık oranı olarak kullanılan varlık kârlılık oranı (ROA), özkaynak karlılık oranı (ROE) olarak, kaldıraç oranı cari oran olarak ve büyüklik ise toplam varlıkların doğal logaritması yerine satışların doğal logaritması olarak hesaplanmış ve gerekli testler yapılarak Tablo 14'te yer verilmiştir.

Panel veri analizinde F, LM ve Hausman testleri uygulanmış ve modelin analiz edilmesinde sabit etkiler modelinin uygun olduğuna karar verilmiştir. Daha sonra sabit etkiler modelinde etkinliği bozan varsayım testleri olan otokorelasyon, değişen varyans ve birimler arası korelasyonun var olup olmadığına bakılmıştır. Yapılan analizler sonucunda otokorelasyon, değişen varyans ve birimler arası korelasyonun varlığı tespit edildiğinden bu varsayımlara karşı dirençli tahminci olan Driscoll ve Kraay Tahmincisi (1998) ile model tahmin edilmiştir. Ayrıca tabloda havuzlanmış EKK modeli ve tesadüfi etkiler modeline göre sonuçlara da yer verilmiştir.



**Tablo: 14**  
**Genel Yönetim Giderlerindeki Maliyet Yapışkanlığı ile Firma Karakteristikleri Arasındaki İlişkinin Regresyon Sonucu (2)**

Model VI: $\log(\text{GYG}_{it-1}) = \beta_1 \cdot \log(\text{Satış}_{it-1}) + \beta_2 \cdot \text{AZKUK} \cdot \log(\text{Satış}_{it-1}) + \beta_3 \cdot \text{AZKUK} \cdot \text{ROE}_{it} + \beta_4 \cdot \text{AZKUK} \cdot \text{Carioran}_{it} + \beta_5 \cdot \text{AZKUK} \cdot \text{Büyükölük}_{it} + \beta_6 \cdot \text{AZKUK} \cdot \text{Yaş}_{it}$												
Değişkenler	Sabit Etkiler Modeli				Havuzlanmış EKK Modeli				Tesadüfi Etkiler Modeli			
	$\beta$	SE	t	P>t	$\beta$	SE	t	P>t	$\beta$	SE	t	P>t
SABİT	0,0382	0,0034	11,25	0,000	0,0165	0,0058	2,81	0,005	0,0165	0,0062	2,65	0,029
Satış - $\beta_1$	0,2176	0,0217	5,57	0,000	0,3510	0,0592	5,93	0,000	0,3510	0,0629	5,58	0,001
AZKUK*Satış - $\beta_2$	-0,0985	0,1332	-0,28	0,000	0,0287	0,0064	4,45	0,000	0,0287	0,0068	4,19	0,003
AZKUK*Satış*ROE- $\beta_3$	0,0196	0,3896	3,50	0,001	0,0134	0,0052	2,56	0,011	0,0134	0,0055	2,41	0,042
AZKUK*Satış*CARIORAN- $\beta_4$	0,0187	0,0220	0,85	0,396	-0,0007	0,0241	-0,03	0,974	-0,0007	0,0256	-0,03	0,976
AZKUK*Satış*BÜYÜKLÜK- $\beta_5$	-0,0133	0,0310	-0,43	0,667	-0,0453	0,0289	-1,57	0,118	-0,0453	0,0307	-1,48	0,178
AZKUK*Satış*AGE- $\beta_6$	0,0064	0,0030	2,14	0,033	0,0071	0,0040	1,77	0,078	0,0071	0,0043	1,67	0,134
R <sup>2</sup>	0,0723				0,1013				0,1013			
WaldChi2	263,08				224,61				1193,86			
Prob>Chi2	0,000				0,000				0,000			
Gözlem Sayısı	1764				1764				1764			
Tahminci	Driscoll ve Kraay Tahmincisi				Driscoll ve Kraay Tahmincisi				Driscoll ve Kraay Tahmincisi			

Analiz kapsamında sabit etkiler modelinin uygun olduğuna karar verildiğinden genel yönetim giderlerindeki maliyet yapışkanlığının firma karakteristikleri ile ilişkisinde bu model üzerinden sonuçlarına yer verilmiştir. Buna göre, genel yönetim giderlerinde var olan maliyet yapışkanlığının ROE ile ölçülen firma kârlılığı ve yaş değişkenleri ile pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Ancak cari oran ve büyüklük ile genel yönetim giderlerindeki maliyet yapışkanlığı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir sonuç bulunamamıştır.

## 5. Sonuç

Yöneticiler işletme faaliyetlerini kesintisiz devam ettirmenin yanında faaliyetleri ile ilgili maksimum kâra ulaşmak isterler. Özellikle imalat işletmelerinde yüksek faaliyet hacmi ve düşük maliyet ile ulaşılacak kâr maksimizasyonu için yöneticilerin maliyet davranışlarını iyi anlamaları ve âtil maliyetlerden kaçınmaları gerekmektedir. Maliyet davranışları hakkında 2003 yılında Anderson, Banker ve Janakiraman tarafından geliştirilen ABJ modeline kadar maliyetlerin simetrik davranış sergiledikleri satışlardaki artış ve azalışla aynı oranda artış ve azalış gösterdikleri bilinmekteydi. Ancak yaklaşık 20 yıldır ortaya çıkan maliyet yapışkanlığı kavramı, maliyetlerin tamamının doğrusal davranmadıklarını faaliyet hacminde meydana gelen artış ve azalışlara karşılık maliyetlerin simetrik davranmadıklarını özellikle azalış söz konusu olduğunda maliyetlerin artışa oranla daha az azaldığını ifade etmektedir.

Bu çalışmada analizler Borsa İstanbul'da 2012-2020 arasındaki dönemlerinde faaliyet gösteren 196 firmaya ait 1764 firma gözlem yılından yararlanılarak yapılmıştır. Bankalar, finans kuruluşları, sigorta şirketleri ve yatırım ortaklıkları varlık yapılarının farklılığından dolayı örnekleme dahil edilmemiştir. Ayrıca 2012-2020 arasındaki döneme ait verilerine ulaşamayan firmalarda kapsam dışında bırakılmıştır. Kullanılan veriler Kamuyu Aydınlatma Platformu (KAP) resmî web sayfasından ve FİNNET veri tabanından ulaşılmıştır. STATA 15 paket programı kullanılan çalışmada modeller panel veri analiz yöntemiyle tahmin edilmiştir.

Çalışmada öncelikle maliyet yapışkanlığının varlığını test etmek amaçlanmış ve bu doğrultuda pazarlama, satış ve dağıtım giderleri, genel yönetim giderleri ve satışların maliyeti olmak üzere üç farklı gider kalemi kullanılmıştır. Maliyet yapışkanlığının varlığı 2003 yılında Anderson, Banker ve Janakiraman tarafından geliştirilen ABJ yöntemiyle test edilmiştir. Yönteme göre maliyet yapışkanlığının varlığından söz edebilmek için  $\beta_1$  katsayısının pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı ve  $\beta_2$  katsayısının ise negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olması gerekmektedir. Daha sonra maliyet yapışkanlığının var olduğu gider kaleminin kâr yönetimi ve firma karakteristikleri ile ilişkisi incelenmiştir.

Analiz sonucunda pazarlama satış ve dağıtım giderlerinde ve satışların maliyetinde maliyetlerin yapışkan olmadıkları ancak genel yönetim giderlerinde maliyetlerin yapışkan oldukları tespit edilmiştir. Dolayısıyla bulunan sonuç, yöneticilerin satışlarda meydana gelen değişikliklerine bir işletmenin yönetim fonksiyonlarını, organizasyonu ve kuruluşunu, büro hizmetlerini, kamuyla olan ilişkilerini, güvenlik, hukuk işleri, personel işleri, kredi ve tahsilat işlemleri ile ilgilenen muhasebe ve mali işler servisleri gibi giderleri kapsayan genel yönetim giderlerindeki maliyetleri ayarlayarak cevap verdikleri şeklinde ifade edebilir. Genel yönetim giderlerinde var olan maliyet yapışkanlığı ile faaliyet hacminde meydana gelen 1 birimlik artışın maliyetlerde 0,3104 artışa, faaliyet hacmindeki 1 birimlik azalmanın ise maliyetlerde 0,2027'lik azalmaya neden olacaktır. Elde edilen sonuç, literatürdeki Anderson vd. (2003), de Medeiros & De Souza Costa (2004), Yüksekü & Özkaya (2011), Zanjirdar vd. (2014), Banker & Byzalov (2014), Zhang (2016), Salehi vd. (2018), Özkaya (2020)'nin çalışmalarıyla tutarlıdır.

Kâr yönetimi uygulamalarının genel yönetim giderlerindeki maliyet yapışkanlığına etkisini görmek amacıyla kurulan modelde kâr yönetimi göstergesi olarak literatür ile tutarlı olarak isteğe bağlı tahakkuklar kullanılmış ve ölçümünde Modifiye Edilmiş Jones Modeli'nden yararlanılmıştır. İki değişkenin birbirleri üzerindeki etkisini göstermesi amacıyla etkileşim değeri önemlidir. Panel veri analiz yöntemi kullanılan modelde iki değişken arasında anlamlı bir sonuç elde edilememiştir. Dolayısıyla elde edilen sonuçla, firmaların kâr yönetim uygulamalarının genel yönetim giderlerinde varlığı tespit edilen maliyet yapışkanlığı üzerinde etkisinin bulunmadığı ifade edilebilir. Ayrıca bulunan sonuç, Xue & Hong (2016), Hemati & Javid (2017), Sayrani vd. (2018), Megeid & El-Deeb (2021)'nin çalışmalarıyla tutarlıdır.

Analizlerde son model ise genel yönetim giderlerindeki maliyet yapışkanlığının firma karakteristikleri ile olan ilişkisini göstermektedir. Bu analizde de değişkenler ile maliyet yapışkanlığı üzerindeki ilişkiyi gösterebilmek amacıyla etkileşim değerleri dikkate alınmıştır. Analiz sonucunda firma karakteristiklerinden kârlılık, borçlanma, büyüklük ve yaş değişkenlerinin kullanıldığı çalışmada genel yönetim giderlerindeki maliyet yapışkanlığı ile borçlanma oranı ve yaş değişkeni ile pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı ilişki, büyüklük ile istatistiksel açıdan anlamlı ve negatif ilişki tespit edilmiştir. Elde edilen sonuçla, işletmeler yabancı kaynaklardan yararlandıkça faaliyet hacimlerinde meydana gelen değişimlere genel yönetim giderlerindeki maliyetleri ayarlamayla karşılık verdiklerinden firma borçlanma oranı arttıkça genel yönetim giderlerindeki maliyet yapışkanlığı da

artmaktadır. Firma borçlanması ile elde edilen sonuç literatürde Ghazalat & Abu-Serdaneh (2020) ve Wijayanti vd. (2020)'nin çalışmalarıyla tutarlıdır. Aynı şekilde firma yaşının da artması genel yönetim giderlerindeki maliyet yapışkanlığını artıran bir diğer husustur. Buna karşın firma büyüklüğü ile maliyet yapışkanlığı arasındaki negatif ilişki ise, sahip oldukları varlıklar ile sınıflandırılan firmaların büyüdükçe genel yönetim giderlerindeki maliyet yapışkanlığını azalttığını göstermektedir. Bulunan sonuç ise Warganegara & Tamara (2014), Cheung vd. (2016), Zulfiati vd. (2020), Zhao (2020)'nin çalışmalarıyla tutarlıdır. Ancak kârlılık değişkeni ile genel yönetim giderlerindeki maliyet yapışkanlığı arasında anlamlı bir ilişkinin olmadığı tespit edilmiştir.

Yapılan çalışma Türkiye özelinde maliyet yapışkanlığı ve kâr yönetimi arasındaki ilişkiyi incelemesi ve verilerin güncel olması ve örneklem hacminin geniş tutulması bakımından önemli bir yere sahiptir. Konu ile ilgili varlığı tespit edilen maliyet yapışkanlığının kâr yönetimi ve kârlılık oranı, borçlanma oranı, büyüklük ve yaşı içeren firma karakteristikleri ile ilişkisini ortaya koyan çalışmada literatüre katkı sunmak amaçlanmaktadır. Ancak bu amacı gerçekleştiren çalışmada birtakım sınırlılıklar bulunmaktadır. Bu sınırlılıklar aynı zamanda gelecek çalışmalara yol göstermesi açısından da önemlidir ve öneri niteliğindedir.

- Çalışmada analiz yöntemi olarak seçilen dengeli panel veri analizi Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren ancak baz alınan yıllar içerisinde eksik veriye sahip olması nedeniyle elimine edilmiştir. Bu durum gözlem sayısının düşmesine neden olmuştur.
- Örneklem olarak seçilen firmaların sektörel olarak ayrıştırılmaması ve baz alınan yıl sayısının artırmaması,
- Maliyet yapışkanlığı ve kâr yönetimi için tek yöntem kullanılmış ve konuyla ilgili olarak farklı ölçüm yöntemlerinden yararlanılmaması,
- Türkiye'de yaşanan enflasyonun finansal tablolara yansımaları göz önüne alınmamıştır. Dolayısıyla bilanço kalemlerine enflasyon muhasebesi uygulanarak analizler yapılabilir.

### **Kaynaklar**

- Abdullah, A.A.H. (2021), "Cost Stickiness and Firm Profitability: A Study In Saudi Arabian Industries", *Investment Management and Financial Innovations*, 18(3), 327-333.
- Alavinasab, M.S. et al. (2017), "The Effect of Economic Growth on Cost Stickiness in Tehran Stock Exchange", *International Journal of Finance and Accounting*, 6(3), 87-94.
- Anderson, M. et al. (2003), "Are Selling, General and Administrative Costs 'Sticky' ?", *Journal of Accounting Research*, 41(1), 47-63.
- Balios, D. et al. (2020), "Sticky Behaviour of Selling, General and Administrative Costs and Earnings Management Practices: An International Comparative Perspective", *International Journal Managerial and Financial Accounting*, 12(3-4), 242-264.
- Baltagi, B.H. (2013), *Econometric Analysis of Panel Data*, 5<sup>th</sup> Edition, Wiley.

- Banker, R.D. & D. Byzalov (2014), "Asymmetric Cost Behavior", *Journal of Management Accounting Research*, 26(2), 43-79.
- Bengü, H. & C. Fidancan (2020), "BİST Kimya ve Metal Ana Sanayi Sektörlerindeki İmalat İşletmelerinde Maliyet Yapışkanlığının Test Edilmesine İlişkin Bir Uygulama", *Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi İİBF Dergisi*, 13(2), 331-342.
- Bengü, H. & C. Fidancan (2022), "İmalat İşletmelerinde Maliyet Yapışkanlığının Karşılaştırılması: Türkiye, Endonezya ve Meksika Örneği", *Niğde Ömer Halis Demir Üniversitesi İİBF Dergisi*, 15(2), 386-398.
- Boakye, B.Y. et al. (2019), "The Relationship Between Real Earnings Management and Cost Behavior", *SEISENSE Journal of Management*, 2(6), 65-77.
- Breusch, T. & A. Pagan (1980), "The Lagrange Multiplier Test and Its Applications to Model Specification in Econometrics", *Review of Economic Studies*, 47(1), 239-253.
- Calleja, K. et al. (2006), "A Note On Cost Stickiness: Some International Comparisons", *Management Accounting Research*, 17(1), 127-140.
- Cheung, J. et al. (2016), "Is The Asymmetric Cost Behavior Affected By Competition Factors?", *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 25(6), 1-17.
- Çelik, M. & D. Kök (2013), "Türkiye'de Maliyet Yapışkanlığının Geçerliliği: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB) Örneğinde Panel Veri Analizi", *Business and Economics Research Journal*, 4(4), 37-48.
- de Medeiros, O.R. & De Souza Costa, P. (2004), *Cost Stickiness in Brazilian Firms*, Available at SSRN, <[https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=632365](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=632365)>, 26.02.2021.
- Dechow, P.M. et al. (1995), "Detecting Earnings Management", *The Accounting Review*, 70(2), 193-225.
- Erdoğan, M. vd. (2019), "BİST'de Sektörler İtibariyle Maliyet Yapışkanlığının Panel Veri Analiziyle İncelenmesi", *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 10(24), 264-274.
- Ghazalat, A. & J. Abu-Serdaneh (2020), "Sticky Cost Behavior and Conditional Conservatism: An Empirical Analysis From GCC Countries", *International Journal of Management*, 11(12), 2717-2729.
- Günay, F. & L. Koşan (2020), "Maliyet Yapışkanlığının Pay Getirisine Etkisi: Turizm Alt Sektörlerinde Bir Uygulama", *Journal of Accounting and Taxation Studies*, 13(3), 667-707.
- Gürdal, K. (2019), *Maliyet Muhasebesi*, Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Habib, A. & M.M. Hasan (2019), "Corporate Social Responsibility and Cost Stickiness", *Business & Society*, 58(3), 453-492.
- Hacıhasanoğlu, T. & E. Dalkılıç (2018), "Maliyet Yapışkanlığı Hipotezinin BİST İmalat Sektörü Kapsamında Test Edilmesi", *Hitit Üniversitesi SBE Dergisi*, 11(3), 1802-1808.
- Hashemi, S.A. & A. Nejati (2015), "The Effect of Earnings Management on Costs Stickiness", *Journal of Iranian Accounting Review*, 2(8), 93-108.
- He, J. et al. (2020), "Asymmetric Cost Behavior and Dividend Policy", *Journal of Accounting Research*, 58(4), 989-1021.
- Hemati, M. & D. Javid (2017), "The Effects of The Earnings Management and Corporate Governance on Expense Stickiness", *International Journal of Accounting Research*, 5(2), 1-6.

- Jin, Y. (2017), "Does Earnings Management Affect The Cost Stickiness of Corporate?", 7<sup>th</sup> *International Conference on Education, Management, Computer and Society (EMCS 2017)*, <<https://dx.doi.org/10.2991/emcs-17.2017.120>>, 08.12.2021.
- Karadeniz, E. et al. (2019), "Halka Açık Konaklama İşletmelerinde Maliyet Yapışkanlığının Analizi", *Journal of Tourism Theory and Research*, 5(2), 171-181.
- Kontesa, M. & R.K. Brahmana (2018), "Cost Stickiness Effect on Firm's Performance: Insights From Malaysia", *Asia-Pacific Management Accounting Journal*, 13(1), 1-19.
- Koo, J.H. et al. (2015), "Earnings Management and Cost Stickiness", *Advanced Science and Technology Letters*, 84(1), 40-44.
- Megeid, N.S.A. & M.S. El-Deeb (2021), "Board Characteristics Effect on Cost Stickiness Using Earnings Management as a Mediating Variable 'Evidence from Egypt'", *Alexandria Journal of Accounting Research*, 5(2), 1-48.
- Özkaya, H. (2020), "Sticky Cost Behavior: Evidence From Small and Medium Sized Enterprises in Turkey", *Euraisan Business Review*, 11, 349-369.
- Öztürkçü-Akçaya, A. & H.C. Sayın (2022), "Yatırım Harcamaları ve Finansal Esneklik İlişkisi: Borsa İstanbul Üzerine Bir İnceleme", *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 14(1), 846-864.
- Periasamy P. (2010), *A Textbook of Financial Cost and Management Accounting*, Nagpur: Himalaya Publishing House.
- Salehi, M. et al. (2018), "The relationship between cost stickiness and financial reporting quality in Tehran Stock Exchange", *International Journal of Productivity and Performance Management*, 67(9), 1550-1565.
- Sayrani, M. et al. (2018), "Evaluation The Relationship Between Cost Stickiness and Corporate Governance", *Journal of Management and Accounting Studies*, 6(1), 27-32.
- Tatoğlu, F.Y. (2013), *Panel Veri Ekonometrisi: Stata Uygulamalı*, İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Tatoğlu, F.Y. (2020), *Panel Veri Ekonometrisi: Stata Uygulamalı*, İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Venieris, G. et al. (2015), "Organisation Capital and Sticky Behaviour of Selling, General and Administrative Expenses", *Management Accounting Research*, 26(1), 54-82.
- Warganegara, D.L. & D. Tamara (2014), "The Impact of Cost Stickiness on the Profitability of Indonesian Firms", *International Journal of Social, Behavioral, Educational, Economic, Business and Industrial Engineering*, 8(11), 3542-3545.
- Weiss, D. (2010), "Cost Behavior and Analysts' Earnings Forecasts", *The Accounting Review*, 85(4), 1441-1471.
- Wijayanti, I. et al. (2020), "The Effect of Corporate Social Responsibility Disclosure, Leverage, Firm Size, and Profitability Toward Earnings Response Coefficient", *Int. J. Innov. Creat. Chang*, 13, 1202-1216.
- Wijayanti, I. et al. (2022), "Sticky Cost Behavior in Agricultural Sector Companies in Indonesia", *Journal of Economics, Finance and Management Studies*, 5(1), 127-133.
- Xue, S. & Y. Hong (2016), "Earnings Management, Corporate Governance and Expense Stickiness", *China Journal of Accounting Research*, 9(1), 41-58.
- Yükçü, S. & H. Özkaya (2011), "Cost Behavior in Turkish Firms: Are Selling, General and Administrative Costs and Total Operating Costs 'Sticky' ?", *World of Accounting Science*, 13(3), 1-27.

- Yükçü, S. (2018), *Yönetim Açısından Maliyet Muhasebesi*, İzmir: Altın Nokta Yayınevi.
- Zanjirdar, M. et al. (2014), "Comparative Analysis of Sticky SGA Costs and Cost of Goods Sold: Evidence From Tehran Stock Exchange", *Management Science Letters*, 4(3), 521-526.
- Zhang, Y. (2016), "The Stickiness of SG&A Costs, Agency Problems and Competition Intensity", *Masters' Thesis*, Erasmus University Rotterdam, Erasmus School of Economics.
- Zhao, B.J. (2020), *Supply Chain Bargaining Power and Cost Stickiness*, Available at SSRN, <<https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3685994>>, 01.03.2021.
- Zhong, T. et al. (2020), "Business Strategy, State-Owned Equity and Cost Stickiness: Evidence from Chinese Firms", *Sustainability*, 12(5), 1850.
- Zulfiati, L. et al. (2020), "Cost Stickiness: Behavior and Factors", *Advances in Economics, Business and Management Research*, 127(1), 143-145.

## EK-A Hesaplama Kullarılan Firma Listesi

Sıra No	Firma Kodu	Firma Adı
1	AVOD	A.V.O.D. KURUTULMUŞ GIDA VE TARIM ÜRÜNLERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
2	ACESEL	ACISELSAN ACIPAYAM SELÜLOZ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
3	ADEL	ADEL KALEMCİLİK TİCARET VE SANAYİ A.Ş.
4	ADESE	ADESE GAYRİMENKUL YATIRIM A.Ş.
5	AFYON	AFYON ÇİMENTO SANAYİ T.A.Ş.
6	AKCNS	AKÇANSA ÇİMENTO SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
7	ATEKS	AKIN TEKSTİL A.Ş.
8	AKSA	AKSA AKRİLİK KİMYA SANAYİİ A.Ş.
9	AKSEN	AKSA ENERJİ ÜRETİM A.Ş.
10	ALCAR	ALARKO CARRIER SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
11	ALCTL	ALCATEL LUCENT TELETAS TELEKOMÜNİKASYON A.Ş.
12	ALKA	ALKİM KAĞIT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
13	ALKİM	ALKİM ALKALİ KİMYA A.Ş.
14	AYCES	ALTIN YUNUŞ ÇEŞME TURİSTİK TESİSLER A.Ş.
15	AEPES	ANADOLU EFES BİRACILIK VE MALT SANAYİİ A.Ş.
16	ASUZU	ANADOLU ISUZU OTOMOTİV SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
17	ARCLK	ARÇELİK A.Ş.
18	ARENA	ARENA BİLGİSAYAR SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
19	ARMDA	ARMADA BİLGİSAYAR SİSTEMLERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
20	ARSAN	ARSAN TEKSTİL TİCARET VE SANAYİ A.Ş.
21	ASELS	ASELSAN ELEKTRONİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
22	AYGAZ	AYGAZ A.Ş.
23	BAGFS	BAGFAŞ BANDIRMA GÜBRE FABRİKALARI A.Ş.
24	BAKAB	BAK AMBALAJ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
25	BNTAS	BANTAŞ BANDIRMA AMBALAJ SANAYİ TİCARET A.Ş.
26	BANVT	BANVİT BANDIRMA VİTAMİNLİ YEM SANAYİİ A.Ş.
27	BASCM	BAŞTAŞ BAŞKENT ÇİMENTO SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
28	BTCİM	BATICİM BATI ANADOLU ÇİMENTO SANAYİİ A.Ş.
29	BSOKE	BATİSÖKE SÖKE ÇİMENTO SANAYİİ T.A.Ş.
30	BRKSN	BERKOSAN YALITIM VE TERCİT MADDELERİ ÜRETİM VE TİCARET A.Ş.
31	BEYAZ	BEYAZ FİLO OTO KİRALAMA A.Ş.
32	BLCYT	BİLİCİ YATIRIM SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
33	BİMAS	BİM BİRLEŞİK MAĞAZALAR A.Ş.
34	BRKO	BİRKO BİRLEŞİK KOYUNLULULAR MENSUCAT TİCARET VE SANAYİ A.Ş.
35	BİZİM	BİZİM TOPTAN SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.
36	BRSAN	BORUSAN MANNESMANN BORU SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
37	BFREN	BOSCH FREN SİSTEMLERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
38	BOSSA	BOSSA TİCARET VE SANAYİ İŞLETMELERİ T.A.Ş.
39	BRISA	BRİSA BRIDGESTONE SABANCI LASTİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
40	BURCE	BURÇELİK BURSA ÇELİK DÖKÜM SANAYİİ A.Ş.
41	BURVA	BURÇELİK VANA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
42	BUCİM	BURSA ÇİMENTO FABRİKALARI A.Ş.
43	CRFSA	CARREFOURSA CARREFOUR SABANCI TİCARET MERKEZİ A.Ş.
44	COLLA	COCA-COLA İÇECEK A.Ş.
45	CELHA	CELİK HALAT VE TEL SANAYİ A.Ş.
46	CEMAS	CEMAŞ DÖKÜM SANAYİ A.Ş.
47	CEMTS	CEMTAŞ ÇELİK MAKİNA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
48	CMBTN	ÇİMBETON HAZIRBETON VE PREFABRİK YAPI ELEMANLARI SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
49	CMENT	ÇİMENTAŞ İZMİR ÇİMENTO FABRİKASI T.A.Ş.
50	CİMSA	ÇİMSA ÇİMENTO SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
51	CUSAN	ÇUHADAROĞLU METAL SANAYİ VE PAZARLAMA A.Ş.
52	DAGI	DAĞI GİYİM SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
53	DGATE	DATAGATE BİLGİSAYAR MALZEMELERİ TİCARET A.Ş.
54	DMSAS	DEMİSAŞ DÖKÜM EMAYE MAMÜLLERİ SANAYİ A.Ş.
55	DERİM	DERİMÖD KONFEKSİYON AYAKKABI DERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
56	DESA	DESA DERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
57	DESPC	DESPEC BİLGİSAYAR PAZARLAMA VE TİCARET A.Ş.
58	DİTAS	DİTAŞ DOĞAN YEDEK PARÇA İMALAT VE TEKNİK A.Ş.
59	DOBUR	DOĞAN BURDA DERGİ YAYINCILIK VE PAZARLAMA A.Ş.
60	DGKLB	DOĞTAŞ KELEBEK MOBİLYA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
61	DOGUB	DOĞUSAN BORU SANAYİİ VE TİCARET A.Ş.
62	DOAS	DOĞUŞ OTOMOTİV SERVİS VE TİCARET A.Ş.
63	DOKTA	DOKTAŞ DÖKÜMCÜLÜK TİCARET VE SANAYİ A.Ş.
64	DURDO	DURAN DOĞAN BASIM VE AMBALAJ SANAYİ A.Ş.
65	DYOBY	DYO BOYA FABRİKALARI SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

66	ECILC	EİS ECZACIBAŞI İLAÇ, SİNAİ VE FİNANSAL YATIRIMLAR SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
67	EGEEN	EGE ENDÜSTRİ VE TİCARET A.Ş.
68	EGGUB	EGE GÜBRE SANAYİİ A.Ş.
69	EGPRO	EGE PROFİL TİCARET VE SANAYİ A.Ş.
70	EGSER	EGE SERAMİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
71	EPLAS	EGEPLAST EGE PLASTİK TİCARET VE SANAYİ A.Ş.
72	EKIZ	EKİZ KİMYA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
73	EMKEL	EMEK ELEKTRİK ENDÜSTRİSİ A.Ş.
74	EMNIS	EMİNİŞ AMBALAJ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
75	ENKAI	ENKA İNŞAAT VE SANAYİ A.Ş.
76	ERBOS	ERBOSAN ERCİYAS BORU SANAYİİ VE TİCARET A.Ş.
77	EREGL	EREĞLİ DEMİR VE ÇELİK FABRİKALARI T.A.Ş.
78	FLAP	FLAP KONGRE TOPLANTI HİZMETLERİ OTOMOTİV VE TURİZM A.Ş.
79	FMIZP	FEDERAL-MOGUL İZMİT PİSTON VE PİM ÜRETİM TESİSLERİ A.Ş.
80	FROTO	FORD OTOMOTİV SANAYİ A.Ş.
81	FRIGO	FRİGO-PAK GIDA MADDELERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
82	GEDZA	GEDİZ AMBALAJ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
83	GENTS	GENTAŞ DEKORATİF YÜZEYLER SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
84	GEREL	GERSAN ELEKTRİK TİCARET VE SANAYİ A.Ş.
85	GOODY	GOODYEAR LASTİKLERİ T.A.Ş.
86	GOLTS	GÖLTAŞ GÖLLER BÖLGESİ ÇİMENTO SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
87	GUBRF	GÜBRE FABRİKALARI T.A.Ş.
88	HATEK	HATEKS HATAY TEKSTİL İŞLETMELERİ A.Ş.
89	HEKTS	HEKTAŞ TİCARET T.A.Ş.
90	HURGZ	HÜRRİYET GAZETECİLİK VE MATBAACILIK A.Ş.
91	IHEVA	İHLAS EV ALETLERİ İMALAT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
92	IHGZT	İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.
93	INTEM	İNTEMA İNŞAAT VE TESİSAT MALZEMELERİ YATIRIM VE PAZARLAMA A.Ş.
94	IPEKE	İPEK DOĞAL ENERJİ KAYNAKLARI ARAŞTIRMA VE ÜRETİM A.Ş.
95	ISDMR	ISKENDERUN DEMİR VE ÇELİK A.Ş.
96	IZMDC	İZMİR DEMİR ÇELİK SANAYİ A.Ş.
97	IZFAS	İZMİR FIRÇA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
98	JANTS	JANTSA JANT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
99	KAPLM	KAPLAMIN AMBALAJ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
100	KRDMD	KARDEMİR KARABÜK DEMİR ÇELİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
101	KAREL	KAREL ELEKTRONİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
102	KARSN	KARSAN OTOMOTİV SANAYİİ VE TİCARET A.Ş.
103	KRTEK	KARSU TEKSTİL SANAYİİ VE TİCARET A.Ş.
104	KARTN	KARTONSAN KARTON SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
105	KATMR	KATMERCİLER ARAC ÜSTÜ EKİPMAN SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
106	KENT	KENT GIDA MADDELERİ SANAYİİ VE TİCARET A.Ş.
107	KERVY	KEREVİTAŞ GIDA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
108	KLMSN	KLİMASAN KLİMA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
109	KNFRY	KONFRUT GIDA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
110	KONYA	KONYA ÇİMENTO SANAYİ A.Ş.
111	KORDS	KORDSA TEKNİK TEKSTİL A.Ş.
112	KOZAL	KOZA ALTIN İŞLETMELERİ A.Ş.
113	KOZAA	KOZA ANADOLU METAL MADENCİLİK İŞLETMELERİ A.Ş.
114	KRSTL	KRİSTAL KOLA VE MEŞRUBAT SANAYİ TİCARET A.Ş.
115	KRONY	KRON TEKNOLOJİ A.Ş.
116	KUTPO	KÜTAHYA PORSELEN SANAYİ A.Ş.
117	LINK	LINK BİLGİSAYAR SİSTEMLERİ YAZILIMI VE DONANIMI SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
118	LOGO	LOGO YAZILIM SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
119	LKMNH	LOKMAN HEKİM ENGÜRÜSAĞ SAĞLIK TURİZM EĞİTİM HİZMETLERİ VE İNŞAAT TAHHÜT A.Ş.
120	LUKSK	LÜKS KADİFE TİCARET VE SANAYİİ A.Ş.
121	MAKTK	MAKİNA TAKİM ENDÜSTRİSİ A.Ş.
122	MRSHL	MARSHALL BOYA VE VERNİK SANAYİİ A.Ş.
123	MARTI	MARTI OTEL İŞLETMELERİ A.Ş.
124	MEGAP	MEGA POLİETİLEN KÖPÜK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
125	MNDRS	MENDERES TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
126	MERIT	MERİT TURİZM YATIRIM VE İŞLETME A.Ş.
127	MGROS	MİGROS TİCARET A.Ş.
128	TIRE	MONDİ TÜRKİY OUKLU MUKAVVA KAĞIT VE AMBALAJ SANAYİ A.Ş.
129	NETAS	NETAŞ TELEKOMÜNİKASYON A.Ş.
130	NIBAS	NİĞBAŞ NİĞDE BETON SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
131	NUHCM	NUH ÇİMENTO SANAYİ A.Ş.
132	ODAS	ODAŞ ELEKTRİK ÜRETİM SANAYİ TİCARET A.Ş.
133	OLMIP	MONDİ OLMUKSAN KAĞIT VE AMBALAJ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
134	OTKAR	OTOKAR OTOMOTİV VE SAVUNMA SANAYİ A.Ş.
135	OYLUM	OYLUM SİNAİ YATIRIMLAR A.Ş.



136	OZBAL	ÖZBAL ÇELİK BORU SANAYİ TİCARET VE TAAHHÜT A.Ş.
137	OZRDN	ÖZERDEN AMBALAJ SANAYİ A.Ş.
138	PARSN	PARSAN MAKİNA PARÇALARI SANAYİİ A.Ş.
139	PGSUS	PEGASUS HAVA TAŞIMACILIĞI A.Ş.
140	PENGD	PENGÜEN GIDA SANAYİ A.Ş.
141	PKENT	PETROKENT TURİZM A.Ş.
142	PETUN	PINAR ENTEGRE ET VE UN SANAYİİ A.Ş.
143	PINSU	PINAR SU VE İÇECEK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
144	PNSUT	PINAR SÜT MAMULLERİ SANAYİİ A.Ş.
145	PKART	PLASTIKKART AKILLI KART İLETİŞİM SİSTEMLERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
146	POLTK	POLİTEKNİK METAL SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
147	PRZMA	PRİZMA PRES MATBAACILIK YAYINCILIK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
148	RYSAŞ	REYSAŞ TAŞIMACILIK VE LOJİSTİK TİCARET A.Ş.
149	RODRG	RODROİGO TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
150	ROYAL	ROYAL HALI İPLİK TEKSTİL MOBİLYA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
151	RTALB	RTA LABORATUVARLARI BİYOLOJİK ÜRÜNLER İLAÇ VE MAKİNE SANAYİ TİCARET A.Ş.
152	SANFM	SANIFOAM ENDÜSTRİ VE TÜKETİM ÜRÜNLERİ SANAYİ TİCARET A.Ş.
153	SANKO	SANKO PAZARLAMA İTHALAT İHRACAT A.Ş.
154	SAMAT	SARAY MATBBAACILIK KAĞITCILIK KIRTASIYECİLİK TİCARET VE SANAYİ A.Ş.
155	SARKY	SARKUYSAN ELEKTROLİTİK BAKIR SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
156	SASA	SASA POLYESTER SANAYİ A.Ş.
157	SAYAS	SAY YENİLENEBİLİR ENERJİ EKİPMANLARI SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
158	SEKUR	SEKURO PLASTİK AMBALAJ SANAYİ A.Ş.
159	SELEC	SELÇUK ECZA DEPOSU TİCARET VE SANAYİ A.Ş.
160	SELGD	SELÇUK GIDA ENDÜSTRİ İHRACAT İTHALAT A.Ş.
161	SNKRN	SENKRON SİBER GÜVENLİK YAZILIM VE BİLİŞİM ÇÖZÜMLERİ A.Ş.
162	SILVR	SİLVERLINE ENDÜSTRİ VE TİCARET A.Ş.
163	SODSN	SODAŞ SODYUM SANAYİİ A.Ş.
164	SKTAS	SÖKTAŞ TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
165	SNPAM	SÖNMEZ PAMUKLU SANAYİİ A.Ş.
166	SISE	TÜRKİYE ŞİŞE VE CAM FABRİKALARI A.Ş.
167	TBORG	TÜRK TUBORG BİRA VE MALT SANAYİİ A.Ş.
168	TATGD	TAT GIDA SANAYİ A.Ş.
169	TKURU	TAZE KURU GIDA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
170	TEKTU	TEK-ART İNŞAAT TİCARET TURİZM SANAYİ VE YATIRIMLAR A.Ş.
171	TKNSA	TEKNOSA İÇ VE DIŞ TİCARET A.Ş.
172	TMPOL	TEMAPOL POLİMER PLASTİK VE İNŞAAT SANAYİ TİCARET A.Ş.
173	TOASO	TOFAŞ TÜRK OTOMOBİL FABRİKASI A.Ş.
174	TUKAS	TUKAŞ GIDA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
175	TCELL	TURKCELL İLETİŞİM HİZMETLERİ A.Ş.
176	TMSN	TÜMOSAN MOTOR VE TRAKTÖR SANAYİ A.Ş.
177	TUPRS	TÜPRAŞ-TÜRKİYE PETROL RAFİNELERİ A.Ş.
178	THYAO	TÜRK HAVA YOLLARI A.O.
179	PRKAB	TÜRK PRYSMİAN KABLO VE SİSTEMLERİ A.Ş.
180	TTKOM	TÜRK TELEKOMÜNİKASYON A.Ş.
181	TTRAK	TÜRK TRAKTÖR VE ZİRAAT MAKİNELERİ A.Ş.
182	ULUSE	ULUSOY ELEKTRİK İMALAT TAAHHÜT VE TİCARET A.Ş.
183	ULUUN	ULUSOY UN SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
184	USAK	UŞAK SERAMİK SANAYİ A.Ş.
185	UTPYA	UTOPYA TURİZM İNŞAAT İŞLETMECİLİK TİCARET A.Ş.
186	UZERB	UZERTAŞ BOYA SANAYİ TİCARET VE YATIRIM A.Ş.
187	ULKER	ÜLKER BİSKÜVİ SANAYİ A.Ş.
188	VAKKO	VAKKO TEKSTİL VE HAZIR GIYİM SANAYİ İŞLETMELERİ A.Ş.
189	VESTL	VESTEL ELEKTRONİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
190	VESBE	VEŞTEL BEYAZ EŞYA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
191	VKING	VİKİNG KAĞIT VE SELÜLOZ A.Ş.
192	YATAS	YATAŞ YATAK VE YORGAN SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
193	YBTAS	YİBİTAŞ YOZGAT İŞÇİ BİRLİĞİ İNŞAAT MALZEMELERİ TİCARET VE SANAYİ A.Ş.
194	YONGA	YONGA MOBİLYA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
195	YUNSA	YUNSA YÜNLÜ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
196	ZOREN	ZORLU ENERJİ ELEKTRİK ÜRETİM A.Ş.

Sevimli-Örgün, G. & M. Aygün (2024), "Maliyet Yapışkanlığı ile Kâr Yönetimi ve Firma Karakteristikleri Arasındaki İlişki: Borsa İstanbul Üzerine Bir İnceleme", *Sosyoekonomi*, 32(60), 339-363.