



İşletmelerde Finansal Verimliliğin Artırılması ve KOBİ'lerde Bir Araştırma

Yrd. Doç. Dr. Hüseyin YILMAZ
Dumlupınar Üniv. İİBF

Özet

İşletmelerde finansal verimlilik işletmelerin daha az varlık kullanarak daha fazla satış düzeyine ulaşmasıdır. Daha az varlık kullanma aktiflerin devir hızını yükseltme yoluyla gerçekleştirilebilir. İşletmeler finansal verimliliklerini arttırmak için bazı çalışmalar yapabilir. Finansal kiralama, tam zamanında üretim, internet kullanımı, dış kaynak kullanımı, stratejik ortaklık oluşturma, değişim mühendisliği uygulaması, daha ucuz malzeme ve parça satın alma, perakendeci veya distribütörlerden yararlanma, satılan ürünlerin daha uzun bir süre sonra müşteriye teslim edilmesi veya daha kısa sürede teslim edildiğinde ek fiyat talep edilmesi, daha az satış promosyonu dağıtımı gibi uygulamalar yoluyla finansal verimlilik artırılabilir. İşletmenin boyutuna ve işletmenin faaliyet gösterdiği ülkeye göre finansal verimlilik artırma çalışmalarının düzeyi değişmektedir.

Anahtar Sözcükler: Finansal verimliliğin artırılması, finansal verimlilik, verimlilik.

Abstract (Increasing Financial Productivity in Businesses and An Application in Small and Medium – Sized Enterprises)

Financial productivity in businesses is catching more sales level using less assets. Using less asset is possible by increasing assets turnovers such as inventories, account receivables. Businesses may try some activities to increase their financial productivity. Leasing, Just in Time, internet, outsourcing, strategic alliances, reengineering, using less expensive materials and ingredients, longer delivery times or a premium for faster turnaround, and less sales promotions may increase financial productivity. The level of activities to increase financial productivity changes as to size and the country in which a business operates.

Key Words: Increasing financial productivity, financial productivity, productivity.

1. Giriş

Finansal verimlilik işletmeler tarafından mutlaka önem verilmesi gereken bir konudur. Finansal verimliliğin artırılması işletmenin daha az kaynakla daha fazla satış hacmi oluşturmasıdır. Amaç işletmenin finansal verimlilik yoluyla daha fazla kar elde etmesidir. Ülkemizde finansman maliyetlerinin gelişmiş ülkelere göre çok yüksek olması daha az kaynak kullanarak daha çok satış hacmine ulaşmanın önemini

iyice artırmaktadır. Bu çalışmada önce finansal verimlilik kavramı tanımlanarak finansal verimliliğin nasıl hesaplandığı belirtildikten sonra finansal verimliliğin artırılması üzerinde durulmuştur. Daha sonra Pricewaterhouse Coopers'ın gerçekleştirdiği bir araştırma sonucu saptanan 449 Amerikan işletmesinin finansal verimlilik artırma çalışmaları ve 2001 yılı itibarıyla gerçekleştirilen hisse senetleri İMKB'de işlem gören 68 imalat ve ticaret

işletmesinin bazı finansal verimlilik artırma çalışmalarına değinilmiştir. Makalenin ampirik kısmında 45 adet küçük ve orta boyutlu Türk işletmesinin yaptığı finansal verimlilik artırıcı çalışmalar belirlenmiş, bu çalışmaların düzeyi yukarıda söz edilen yerli ve yabancı araştırmalarla karşılaştırılmıştır. Sonuç olarak da Türk KOBİ'lerinin finansal verimlilik artırma çalışmaları ko-nusunda yetersiz olan boyutlar belirlenmeye çalışılmış ve çözüm önerileri getirilmiştir.

2. Finansal Verimlilik Kavram ve Tanımı

Finansal verimlilik belirli bir iş hacmini ya da satışı mümkün olduğunca az kaynak kullanarak gerçekleştirmektir (Akgüç, 2000a:8; Akgüç, 2000b: 2). Tanımdan anlaşıldığı üzere finansal verimlilik kavramı işletme varlıklarının kullanımında bir etkinlik ölçüsü olarak yorumlanan "Aktif devir hızı" ile eş anlamlı olarak kullanılmaktadır. İşletmelerde aktif devir hızının yükselmesi finansal verimliliğin yükseldiğini, aktif devir hızının düşmesi finansal verimliliğin düştüğünü göstermektedir.

3. Finansal Verimliliğin Hesaplanması

Finansal verimlilik açısından en anlamlı gösterge aktif devir hızıdır (Akgüç, 2002:12). Aktif devir hızı işletmenin mevcut aktiflerini ne derece verimli olarak kullandığını gösterir (Kolb ve Rodriguez, 1992:45). Aktif devir hızı bir işletmenin varlıklarını gelir yaratmak amacıyla etkin olarak kullanma yeteneğini değerlendirmede yararlıdır (Shim ve Siegel, 1998:25). Aktif devir hızı büyük ölçüde bir işletmenin varlık yapısı içinde duran varlıkların görece önemini yansıtır. Sermaye yoğun teknoloji kullanımının bir göstergesi olarak yorumlanabilir. (Akgüç,1998:57). Bu oran yardımı ile işletmenin yatırımlarının aşırı olup olmadığı da anlaşılabilir (Gönenli,1988:83).

Bir işletmenin genel olarak aktif devir hızını belirlemek amacıyla belirli bir dönemde gerçekleştirilen satışlarla söz konusu satışları gerçekleştirmek amacıyla işletmenin yatırım yaptığı varlıklar toplamı karşılaştırılır. Bu şekilde hesaplanan aktif devir hızı işletmenin aktifleri ile söz ko-

nusu aktiflerin kaç katı satış yaratıldığını gösterir (Peterson, 1994:112).

Aktif devir hızı net satış hasılatının aktif veya kaynak (pasif) toplamına bölünmesiyle hesaplanır (Akgüç,2004:12):

$$\text{Aktif Devir Hızı} = \frac{\text{Net Satış hasılatı}}{\text{Toplam Aktifler veya Pasif Toplamı}}$$

Finansal verimlilik açısından diğer göstergeler olarak stok devir hızı, alacak devir hızı, sabit aktif devir hızı gibi devir hızlarından da yararlanılabilir (Akgüç, 2000a:8; Akgüç, 2000b: 2).

İşletme yatırımlarının etkinliği açısından aktif devir süresi hesaplanması da yararlı olur. Aktif devir süresi aşağıdaki gibi hesaplanabilir (Berk,1990:41):

$$\text{Aktif Devir Süresi} = (\text{Toplam Aktifler} / \text{Satışlar}) \times 360$$

Aktif bulundurma süresi olarak nitelendirilebilecek bu rakam (gün sayısı) işletmenin aktiflerini ortalama olarak kaç gün elinde bulundurduğunu ve bu sürenin sonunda satışa dönüştürdüğünü gösterir.

4. Finansal Verimliliğin Artırılması

4.1. Genel Olarak Finansal Verimlilik Artırma

İşletme yöneticilerinin en önemli görevlerinden birisi finansal verimliliği artırmaktır. Finansal verimliliğin artırılmasında toplam varlıklara göre iş hacminin maksimizasyonu önemlidir. Rasyonel davranan işletme yöneticileri karlarının kullandıkları kaynaklara oranını yükseltmeye ve maksimize etmeye çalışırlar. Bunun da yolu kaynak kullanımındaki etkinliği yani finansal verimliliği artırmaktır. Finansal verimlilik artırılmaksızın kar artışı olumlu bir gelişme olarak nitelendirilemez. Çünkü karın hesaplanması sırasında stok değerlendirme yöntemleri, finansal tabloların hazırlanması sırasında genel kabul görmüş muhasebe ilkelerine tam olarak uyulup uyulmadığı gibi konular karın tutarını etkilemektedir. Bir ekonomide imalat ve hizmet işletmelerinde finansal verimliliği arttırmaksızın sorunlara çözüm üretmek zorlaşmaktadır. İşletmelerin gerçek anlamda başarılı olması finansman gereksinimlerini ve finansman giderlerini azaltmak için kar marjları negatif olmamak koşuluyla devir hızlarını artırmalarına bağlıdır. Toplam

aktiflere göre iş hacimlerini maksimize ederek finansal verimlilik artışını gerçekleştirebilmek amacıyla işletmeler aşağıdaki çalışmaları yapabilir (Akgüç, 2000a:8; Akgüç, 2000b: 2):

- Stokların kısa sürede satışa dönüştürülmesi,

- Alacakların ortalama tahsilat süresinin azaltılması,

- Sabit sermaye yatırımlarına göre daha fazla satış gerçekleştirilmesi.

Finansal verimliliğin artırılması amacıyla ayrıca şu çalışmalar yürütülebilir (Yılmaz, 2004: 120):

- Pazarlama bölümünün çağdaş Pazarlama tekniklerinden yararlanarak satışlarını artırması,

- Mevcut müşterilerin işletmeye bağlılıklarının devam etmesinin sağlanması,

- İnternette yararlanarak malzeme siparişinin daha ekonomik olarak gerçekleştirilmesi,

- Daha az çalışma sermayesi ile faaliyetlerin yürütülmesi.

İşletmeler aktif devir hızlarını (finansal verimliliklerini) artırmak istiyorlarsa ya sahip oldukları aktiflerinin miktarlarını azaltmalı ya da satış hasılatlarını artırmaları gerekir (Hatiboğlu 336:1993).

4.1.1. Satış Tutarının Artırılması

İşletmenin finansal verimliliğini artırmak için ya satış tutarının artışı veya işletme varlıklarının azaltılması ya da her ikisi gerçekleştirilmelidir. Satış tutarının artışı satış fiyatını ve/veya pazar payını artırarak gerçekleştirilebilir.

4.1.1.1. Satış Fiyatının Artırılması

İşletmenin ürettiği ürünün satış fiyatının yükseltilmesi aktif devir hızının ve/veya finansal verimliliğin yükselmesine katkıda bulunur. Ancak, yüksek rekabet ortamlarında satış fiyatının yükseltilmesi hemen hemen olanaksızdır. Ayrıca, günümüzde tüketici bilincinin geçmiş yıllara göre daha yüksek olduğu göz önünde bulundurulduğunda fiyat artırmanın zorluğu artmaktadır. Kanımca tam rekabet piyasalarında faaliyet gösteren işletmeler piyasanın özellikleri gereği böyle bir finansal verimlilik artış çabasıyla yararlanamaz.

Ancak, eksik rekabet piyasalarında fiyat yükseltme olanaklı olabilir. Zaman zaman Kamu İktisadi Teşebbüsleri (KİT)'nde ürün fiyatları arttırılmaktadır. Bu yöntem işletmecilik açısından desteklenebilir bir yöntem değildir. İşletmelerin ve ekonominin verimli çalışmasına engel bir yöntemdir. Bu yanlış yöntem sayesinde geçmiş yıllarda bazı KİT'ler maliyet azaltma ve verimlilik artırma çabalarına yeterince önem vermemişlerdir. Zarar etme olasılığında satış fiyatını yükselterek satış tutarını artırarak gider ve maliyetlerini satış tutarına göre daha az duruma getirebilmişler, dönem sonlarında yapay olarak kar etmiş gibi gözükmüşlerdir. Nitekim, bu yöntemin kullanımını özelleştirme süreci nedeniyle azalsa da hala kullanılmaya devam etmektedir. Bu durum toplumun vergilerinin vergi kuramına aykırı kullanımına anlamına gelmektedir.

4.1.1.2. Pazar Payının Artırılması

Pazar payının artırılması işletmenin finansal verimliliğinin veya aktif devir hızının yükselmesi sonucunu doğurur. Pazar payının artırılması işletmenin pazarlamadan üretime değişik çalışmalar yapmasını gerektirir. Kalite artışı, marka imajı düzeltme, yeni ürün geliştirme, maliyet azaltma çalışmaları yaparak fiyat azaltma, kapasite artışı gerçekleştirerek ölçek ekonomilerinden yararlanma, insan kaynaklarının hizmet içi eğitimi yoluyla verimliliklerini yükseltme, tanıtım ve halkla ilişkileri geliştirme vb. çalışmalar pazar payının yükselmesine doğrudan veya dolaylı olarak katkıda bulunur. Pazar payı yükseltme satış fiyatı yükseltmeye göre daha sağlıklı ve rekabet koşullarına ve çağdaş işletmecilik anlayışına daha uygun bir yöntemdir.

4.1.2. İşletme Faaliyetlerinin Daha Az Varlık Kullanarak Gerçekleştirilmesi

Satış tutarının artırılması gerek birim satış fiyatı artışının gerekse satış miktarı artışının rekabet nedeniyle gerçekleştirilememesi nedeniyle her zaman mümkün olmayabilir.

Bu durumda finansal verimliliği artırmanın diğer bir yolu ise işletme faaliyetlerinin mümkün olduğunca daha az varlık ile gerçekleştirilmesidir. Varlık azalışı

işletme sermayesi ve/veya sabit sermayenin azaltılması ile gerçekleştirilir.

Ancak, Ar-ge yatırımları azaltılarak finansal verimlilik arttırılmak istenirse pazar payı ve müşteriye ilave edilen değer azalabilir. Bu nedenle, finansal verimlilik, pazar payı ve müşteriye ilave edilen değer arasında denge kurmak gerekir (www.peoplepractical.com). Bu dengenin kurulmaması durumunda finansal verimliliği temsil eden aktif devir hızının paydasi düşürülmek istenirken pay kısmı da azalarak finansal verimlilik artışı amacına ulaşamaz. Ar-ge yatırımlarındaki azalış bazı durumlarda satışların aktiflerden daha fazla azalmasına yol açarak finansal verimliliğin azalmasına neden olabilir. Finansal verimlilik arttırma çalışmalarında bu ve benzeri durumlara dikkat etmek gerekir.

Varlıkların azaltılması amacıyla aşağıdaki çalışmalar yürütülebilir (www.pwc.global.com):

- Pazarlama faaliyetlerinde internet kullanımı,
- Stok yönetiminde tam zamanında üretim (JIT) yönteminden yararlanılması,
- Duran varlıkların satın alınması yerine finansal kiralama (leasing) yönteminin tercih edilmesi,
- İşletme süreçlerinde değişim mühendisliği uygulaması,
- Maliyet ve risk paylaşımı amacıyla stratejik ortaklıklar oluşturma,
- İşletmenin esas faaliyet dışındaki işlevlerin dışarıdan satın alınması (outsourcing),
- Üretimde girdi olarak kullanmak amacıyla daha ucuz malzeme ve parça satın alma,

- Kendi satış personelini artırma yerine perakendeci veya distribütörlerden yararlanma,

- Satılan ürünlerin daha uzun bir süre sonra müşteriye teslim edilmesi veya daha kısa sürede teslim edildiğinde ek fiyat talep edilmesi,

- Tutundurma amacıyla daha ucuz veya daha az satış promosyon dağıtımı.

Pricewaterhouse Coopers'ın 1994-1998 yılları arasında en hızlı büyüyen 449 Amerikan üretim ve hizmet işletmesinde yaptığı bir araştırmada aktiflerin azaltılması amacıyla yukarıdaki stratejilerden üretim ve hizmet işletmeleri tarafından ne düzeyde yararlanıldığı belirlenmiştir. Anket uygulanan işletmelerin satış hasılatları 1.000.000\$ ile 50.000.000 \$ arasında değişmektedir. Araştırmaya göre bu işletmeler faaliyetlerinde ve üretim süreçlerinde daha az varlık kullanarak finansal verimliliklerini arttırmada oldukça bilinçli hareket etmektedirler. Söz konusu işletmelerin yukarıda adı geçen finansal verimlilik artırma yöntemlerinden yararlanma düzeyi Tablo 1'de verilmektedir.

Araştırmaya dahil edilen işletmeler imalat ve hizmet işletmesi olmalarına göre değişik yöntemlere ağırlık vermektedir. Tablo 1'de görüldüğü gibi imalat işletmelerinde finansal verimlilik artırma amacıyla en yoğun olarak kullanılan yöntemler olarak JIT (%73), internet kullanımı (%67) ve daha ucuz malzeme ve parça satın alma (%59) iken hizmet işletmelerinde en yoğun olarak kullanılan yöntemler internet kullanımı (%74), finansal kiralama (%61) ve stratejik ortaklık oluşturma (%57) olarak belirlenmiştir.

Tablo 1: Pricewaterhouse Coopers'ın Belirlediği 449 Amerikan İşletmesinin Yararlandıkları Finansal Verimlilik Artırma Yöntemleri

Yararlanılan Yöntem	İmalat ve Hizmet Sektörlerinin Yöntemlerden Yararlanma Oranı		
	İmalat (%)	Hizmet(%)	Toplam (%)
İnternet kullanımı	67	74	71
Tam zamanında üretim (JIT) yönteminden yararlanılması	73	54	63
Finansal kiralama (leasing) yönteminin tercih edilmesi	54	61	57

Değişim mühendisliği uygulaması	57	53	55
Stratejik ortaklıklar oluşturma	47	57	52
Dış kaynak kullanımı (outsourcing)	48	51	50
Daha ucuz malzeme ve parça satın alma	59	32	45
Perakendeci veya distribütörlerden yararlanma	36	28	32
Satılan ürünlerin daha uzun bir süre sonra müşteriye teslim edilmesi veya ek fiyat	23	17	20
Daha ucuz veya daha az satış promosyonu	21	18	19

Kaynak:www.pwc.global.com.

2001 yılında hisse senetleri borsada işlem gören imalat, ticaret ve teknoloji sektöründe faaliyet gösteren 68 adet Türk işletmesinde gerçekleştirdiğimiz bir araştırmada ise (Yılmaz, 2002: 166-167) araştırmaya katılan işletmelerin yöneticilerinin %47.06'sı finansal kiralama (leasing) yoluyla duran varlık edindiklerini, %20.69'u internet yoluyla ödeme ve tahsilat yaptıklarını, ve %1.47'si stoklarının yönetiminde "Tam Zamanında Üretim (JIT)" sisteminden yararlandıklarını belirtmişlerdir.

4.2. Finansal Verimlilik Artışının Sermaye Maliyetine Etkisi

Finansal verimliliğin artırılması diğer koşulların değişmemesi durumunda hem karlılığı artırır hem de finansman gereksinimlerini göreceli olarak azaltır (Akgüç, 2004: 12). İşletme varlıkları iş hacmi ile bağlantılı ve sermaye de varlıklarla bağlantılıdır. Bu nedenle sermayenin iş hacmi ile bağlantısı dolaylı olmaktadır. İşletmede satışların yaratıldığı varlık seviyesindeki değişim "varlıklar =sermaye" eşitliği nedeniyle sermaye düzeyini de değiştirecektir. Varlık seviyesi azalınca sermaye seviyesi de azalır (Güvemli, 1981:104).

Sermaye gereksiniminin azalması işletmenin sermaye maliyetinin azalmasına katkıda bulunur. Bu durum işletmenin kredibilitésinin artarak daha uygun ve ucuz fon sağlama ve yatırım kararlarının

alınmasında daha düşük iskonto oranının kullanılması nedeniyle daha kolay karar alınabilmesine katkıda bulunur. Ayrıca kar artışı dağıtılmayan karlar yoluyla otofinansman şeklinde sadece düşük alternatif maliyeti olan finansman sağlar. Böylece, daha pahalı dışsal finansman gereksinimi de azalır.

5. KOBİlerde Finansal Verimliliğin Artırılması İçin Yapılan Çalışmaları Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma

5.1. Araştırmanın Amacı

Araştırma Türkiye'de faaliyet gösteren küçük ve orta boyutlu işletmelerde finansal verimlilik düzeyini artırmaya yönelik çalışmaları ortaya çıkarmak amacıyla gerçekleştirilmiştir.

5.2. Araştırmanın kapsamı

Araştırmanın örneklem boyutu değişik illerde faaliyet gösteren 45 adet KOBİ'yi içermektedir.

5.3. Araştırmanın Yöntemi

Araştırma anket yönteminden yararlanılarak gerçekleştirilmiştir. Anket fiili olarak işletme yöneticisine elden verilerek yanıtlar hemen alınmıştır.

5.4. Araştırmadan Elde Edilen Bulgular

Araştırmadan elde edilen bulgular sonucu belirlenen Türkiye'de faaliyet gösteren KOBİ'lerin finansal verimlilik artırma çalışmaları Tablo 2' de görülmektedir.

Tablo 2: İmalat ve Hizmet Sektörlerine Göre Türk KOBİ'lerinin Finansal Verimlilik Artırmak Amacıyla Yararlandığı Yöntemler

Yararlanılan Yöntem	Yararlanma Oranı		
	İmalat (%)	Hizmet(%)	Toplam (%)
İnternet kullanımı	38.71	35.71	37.78
Tam zamanında üretim (JIT) yönteminden yararlanılması	70.97	30.77	59.09
Finansal kiralama (leasing) yönteminin tercih edilmesi	29.03	42.86	33.33

Değişim mühendisliği uygulaması	25.81	14.29	22.22
Stratejik ortaklıklar oluşturma	45.16	57.14	48.89
Dış kaynak kullanımı (outsourcing)	58.06	78.57	64.44
Daha ucuz malzeme ve parça satın alma	61.29	85.71	68.89
Perakendeci veya distribütörlerden yararlanma	54.84	14.29	42.22
Satılan ürünlerin daha uzun bir süre sonra müşteriye teslim edilmesi veya ek fiyat	32.26	14.29	26.67
Daha ucuz veya daha az satış promosyonu	32.26	28.57	31.11

Tablo 2’de görüldüğü gibi Türk KOBİ’lerinde imalat ve hizmet toplamı itibarı ile en çok yararlanan yöntem “daha ucuz malzeme ve parça satın alma” çabası olarak belirlenmiştir. Araştırmaya dahil olan KOBİ’lerin %68.89’u faaliyetlerinde daha ucuz malzeme ve parça satın alımı konusuna önem vermektedir. Pricewaterhouse Coopers’ın Amerikan işletmelerinde yapmış olduğu araştırmada bu oran %45 olarak belirlenmiştir. Amerikan işletmeleri ile Türk KOBİ’leri arasında karşılaştırma yapıldığında KOBİ’lerin bu konuda göstermekte olduğu çaba oldukça olumludur.

Dış kaynak kullanımı konusunda da KOBİ’lerin %64.44’ü gayret göstermektedir. Bu oran Amerikan işletmelerinde %50 olarak saptanmıştır.

Stokların yönetiminde JIT (Tam zamanında üretim) yönteminden yararlanma oranı Türk KOBİ’lerinde %59.09 olarak belirlenmiştir. Bu oran Amerikan işletmelerinde %63 olarak belirlenmiştir. Ancak, imalat sektörü dikkate alındığında Türk KOBİ’lerinde JIT yönteminden yararlanma düzeyi Amerikan işletmelerine daha yakındır. Amerikan imalat işletmelerinde JIT yönteminden yararlanma düzeyi %73, Türk KOBİ’lerinde yaklaşık olarak %71 olarak belirlenmiştir. İlginç bir bulgu olarak hisse senetleri İMKB’de işlem gören imalat işletmelerinde 2001 yılı itibarıyla JIT yönteminden yararlanma oranı %1.47 olarak belirlenmiştir (Yılmaz,2002: 166-167). KOBİ ve İMKB işletmelerinde araştırmaların gerçekleştirilme zamanındaki üç yıllık farklılığının JIT yönteminden yararlanma konusunda büyük ve küçük işletmeler arasında bu boyutta bir farklılık yaratmayacağı aşıkardır.

Türk KOBİ’lerinde gerektiği durumlarda stratejik ortaklık oluşturma oranı yaklaşık olarak %49, Amerikan işletme-

lerinde bu oran %52 olarak belirlenmiştir. Bu durum KOBİ’lerin stratejik ortaklık oluşturma konusunda oldukça bilinçli olduğunu göstermektedir. Ancak, yaklaşık olarak yarısının da bu konuda yeterince bilinçli olmadığı gerçeği göz ardı edilmemelidir.

Araştırmanın sonuçlarının karşılaştırılması açısından iki örneklemin ciro büyüklükleri de dikkate alınmalıdır. Amerikan işletmelerinde Araştırmaya dahil işletmelerin satışları 1998 yılı itibarıyla 1.000.000\$ - 50.000.000 \$ iken Türk KOBİ’lerinde satışlar 2003 yılı itibarıyla 23.700\$-13.714.000 \$ olarak gerçekleşmiştir. Bu rakamlar KOBİ’lerin karşılaştırmada esas alınan Amerikan işletmelerinden oldukça küçük olduğunu göstermektedir.

Tablo 3’de görüldüğü gibi KOBİ’lerin çok küçük (mikro), küçük ve orta boyutlu işletmeler olarak üç grupta sınıflandırılarak finansal verimlilik amacıyla yararlan-dıkları yöntem tercihleri şöyle olmaktadır: Çok küçük işletmelerde en çok kullanılan üç yöntem sırasıyla dış kaynak kullanımı (%78.57), JIT (%69.23), ve daha ucuz malzeme ve parça satın alma (%57.14), küçük işletmelerde bu yöntemler sırasıyla daha ucuz malzeme ve parça satın alma ve perakendeci veya distribütörlerden yararlanma (her ikisi de %63,64) ve stratejik ortaklıklar oluşturma (%54.55), orta ölçekli işletmelerde bu yöntemler sırasıyla daha ucuz malzeme ve parça satın alma (%69.23), dış kaynak kullanımı (%64.10) ve JIT (%60.53).

Görüldüğü gibi küçük ve orta ölçekli işletmelerde en çok tercih edilen finansal verimlilik artırma yöntemi “daha ucuz parça ve malzeme satın alma” yöntemidir. Mikro işletmelerde ise en çok kullanılan finansal verimlilik artırma yöntemi “dış kaynak kullanımı” yöntemidir. Orta ölçekli

işletmelerde finansal verimlilik artırma çalışmaları içinde dış kaynak kullanımı yöntemi ikinci sırayı almaktadır. Tam zamanında üretim (JIT) yönteminin tercihi mikro işletmelerde 2. sırada, orta ölçekli işletmelerde 3. sırada ve küçük işletmelerde ise 4. sırada yer almaktadır. Yani, JIT tüm KOBİ'lerde en çok tercih edilen dört yöntemden birisi olmuştur.

2004 yılı Temmuz- Ağustos aylarında gerçekleştirilen araştırma ile belirlenen KOBİ'lerin finansal verimlilik artırıcı çalışmalarının düzeyi ile Hisse senetleri İMKB'de işlem gören işletmelerin 2001 yılında yapılan araştırma (Yılmaz,2002: 166-167) ile belirlenen finansal verimlilik artırıcı çalışmaların düzeyi Tablo 4'de karşılaştırılmaktadır.

Tablo 3: İşletme Boyutuna Göre KOBİ'lerin Finansal Verimlilik Artırma Yöntem Tercihleri

Yararlanılan Yöntem	Yararlanma Oranı			
	Çok küçük işletmeler ¹ (%)	Küçük işletmeler ² (%)	Orta Boyutlu işletmeler ³ (%)	Tüm KOBİ'ler (%) ⁴
İnternet kullanımı	21.43	36.36	50.00	35.90
Tam zamanında üretim (JIT) yönteminden yararlanılması	69.23	45.45	64.29	60.53
Finansal kiralama (leasing) yönteminin tercih edilmesi	28.57	36.36	42.86	35.90
Değişim mühendisliği uygulaması	14.29	21.43	35.71	25.64
Stratejik ortaklıklar oluşturma	42.86	54.55	50.00	48.72
Dış kaynak kullanımı (outsourcing)	78.57	63.64	50.00	64.10
Daha ucuz malzeme ve parça satın alma	57.14	63.64	85.71	69.23
Perakendeci veya distribütörlerden yararlanma	50.00	36.36	50.00	46.15
Satılan ürünlerin daha uzun bir süre sonra müşteriye teslim edilmesi veya ek fiyat	35.71	9.10	21.43	23.08
Daha ucuz veya daha az satış promosyonu	35.71	0.00	42.86	28.21

Tablo 4: Hisse Senetleri İMKB'de İşlem Gören İşletmeler ve KOBİ'lerin Finansal Verimlilik Artırma Çalışmalarının Karşılaştırılması

Yöntem	Yararlanma Düzeyi (%)	
	İMKB Şirketleri (2001)	KOBİ'ler (2004)
İnternet	20.69	37.78
Finansal kiralama	47.06	33.33
JIT	1.47	59.09

¹ Çok küçük işletmelere 1-9 çalışanın istihdam edildiği işletmeler dahil edilmiştir.

² Küçük işletmelere 10-49 çalışanın istihdam edildiği işletmeler dahil edilmiştir.

³ Küçük işletmelere 50- 250 çalışanın istihdam edildiği işletmeler dahil edilmiştir.

⁴ Tablo 2 ve Tablo 3' de yer alan tüm KOBİ'lerin finansal verimlilik artırma yönteminden yararlanma oranlarının farklı olması Tablo 3'de yer alan işletme boyutlarının saptanmasında bazı işletmelerin çalışan sayısıyla ilgili yanıt alınmaması nedeniyle boyut sınıflamasına alınmamasından kaynaklanmaktadır.

Tablo 4'de görüldüğü gibi KOBİ'ler internet kullanımı ve stoklarında JİT yönteminden yararlanma açısından 2001 yılı itibarıyla büyük işletmelerden daha gayretlidirler. Ancak finansal kiralama açısından aynı şey söylenemez. Kanımca bu sonuçların alınmasında internetin hızlı bir şekilde yaygınlaşması ve işletmecilik tekniklerinin işletmeler tarafından benimsenmesinin de etkisi vardır.

5.5 Araştırmanın Sonucu

Araştırmadan elde edilen bulgular ışığında Türk KOBİ'lerin finansal verimlilik artırma çalışmaları konusunda oldukça iyi olduğu söylenebilir. Ancak yeterli olduğu söylenemez.

Daha ucuz malzeme ve parça kullanımı ve dış kaynak kullanımı konusunda KOBİ'lerin oldukça iyi durumda olduğu söylenebilir. Araştırmaya dahil edilen KOBİ'lerin yaklaşık üçte ikisi söz konusu iki yönemden yararlanmaktadır.

KOBİ'lerin sabit aktif temininde finansal kiralama yönteminden yararlanma açısından oldukça bilinçsiz oldukları söylenebilir. Bu durum KOBİ'lerin zaten büyük işletmelere göreceli olarak daha az aktif ile faaliyetlerini sürdürmesinden veya sermaye yapısında özsermaye veya akraba, dost ve arkadaşlardan finansman maliyeti sıfır olarak borç temin edebilmelerinden veya finansal kiralama ile ilgili bilgilerinin olmasından kaynaklanabilir. Finansal kiralama yeterince yararlanmama nedeni başka bir araştırma ile belirlenebilir.

KOBİ'lerde internet kullanımı da oldukça yetersizdir. Araştırmaya dahil edilen işletmelerin yaklaşık 2/3'ü internetten yararlanmamaktadır. Amerikan işletmelerinin yaklaşık 2/3'ü internetten yararlanmaktadır. Ancak KOBİ'lerin 2004 yılı itibarıyla internetten yararlanma düzeyi hisse senetleri İMKB'de işlem gören büyük işletmelerin 2001 yılı itibarıyla internet kullanım düzeyinin yaklaşık iki katı kadardır. Bu karşılaştırma sonucu KOBİ'lerin internetten yararlanma açısından yeterli düzeyde olmadığı ancak iyi yolda ya da gelişmekte olduğu şeklinde açıklanabilir.

KOBİ'lerin çok küçük, küçük ve orta boyutlu olarak sınıflandırılarak yapılan çapraz frekans analizinde KOBİ'lerde işletme büyüklüğü arttıkça internetten yararlanma, finansal kiralama yönteminin tercih edilmesi, değişim mühendisliği ve daha ucuz malzeme ve parça satın alma tercihi artmaktadır. İşletme büyüklüğü arttıkça dış kaynak kullanımı oranı düşmektedir.

6. Sonuç

İşletmelerde finansal verimlilik, işletmelerin kaynaklarının etkin kullanımı açısından önem verilmesi gereken bir konudur. Ülkemizin sermaye birikiminin yetersiz olduğu ve zaten oldukça az olan tasarrufların önemli bir kısmının kamunun finansman açığının kapatılması amacıyla kamu kesimi tarafından absorbe edildiği göz önüne alındığında kaynakların etkin bir şekilde kullanılmasının önemi ortaya çıkmaktadır. İşletmelerin daha az kaynak ile aynı satış hacmine ulaşmaları finansal verimliliklerinin artması anlamına gelmektedir. İşletmelerde finansal verimliliğin artması işletmelerin hantal bir yapıdan daha işlevsel bir yapıya kavuşmaları, gereksiz stoklama giderlerinden, gereksiz yere alacaklara fon bağlamaktan, kasalarında veya vadesiz mevduat hesaplarında alternatif maliyeti olan nakit bulundurmaktan, işletme faaliyetlerinde kullanılmayan makine ve teçizat vb. duran varlıklara fon bağlamaktan kurtulmaları anlamına gelir. Bu durum daha az aktif ile aynı satış düzeyine ulaşılması nedeniyle daha az aktifin finansman gereksinimi sonucunu doğurur. Sonuçta işletmenin finansman giderleri azalır. İşletmelerin finansman giderlerinin azalması sonucu işletmenin karları ve nakit akımları artar ve dolayısıyla finansal verimliliklerini artıran işletmelerin Pazar-daki rekabet gücü yükselir.

İşletmelerin finansal verimliliklerini yükseltmek amacıyla geliştirmeler yapılması gerekli konular şunlardır:

- İşletmelerde genel olarak yönetim kalitesinin yükseltilmesi,
- İnternet kullanımının yaygınlaştırılması,

- Leasing yöntemi ile makine vb. ediniminin yaygınlaştırılması,
- Finansal yönetim uygulaması ve bilin-cinin yaygınlaştırılması,
- İşletmelerde gerektiği durumlarda downsizing (küçültme) uygulaması yapılması,
- İşletme çalışanlarının ilgili olduğu faaliyetlerin işletme genelinde finansal etkileri konusunda bilinçlendirilmesi,
- Satış artırıcı çabalar ve bir bütün olarak pazarlama konusunda çağdaş bilimsel anlayışı benimsemesi,
- İşletmelerde gereksiz aktif bulundurulmaması, gereksiz aktif olması durumunda söz konusu aktifin satılarak işletme için kaynak yaratılması,
- Stok bulundurma süreleri konusunda proaktif hareket edilerek satış azalış tahminleri yapıldığında ilk madde ve yarı mamül stoklarının da satış azalışına paralel olarak azaltılması
- İşletmenin çalışma koşulları ve faaliyetinde bulunduğu sektörün yapısı uygun ise "Tam zamanında üretim (JIT)" sisteminin uygulanması veya işletme deposunda (ambarında) işletmenin faaliyetlerini olumsuz yönde etkilemeyecek düzede az stok bulundurma politikasının benimsenmesi,
- Alacak yönetimi konusunda alacaklara rasyonel tutarda fon bağlanması, rekabet koşulları olarak veriyor ise alacak tahsilat süresinin borç ödeme süresinden kısa olması,
- Alacakların senetli olması ve tahsilat çalışmalarının etkinleştirilmesi,
- Aktiflerle ilgili devir hızlarının (nakit, alacaklar, stoklar, çalışma sermayesi, duran varlıklar) rasyonel hale getirilmesi, özellikle işletmenin faaliyette bulunduğu sektör ortalamalarından düşük olması,
- Alacaklara bağlanan fon miktarının azaltılarak aktif azalışı yoluyla finansal verimliliği yükseltmek amacıyla alacakla-

rın tahsilatında faktoring hizmetinden yararlanılması.

Kaynakça

- Akgüç Öztin, **Finansal Yönetim**, Muhasebe Enstitüsü Yay. No: 65, Yenilenmiş 7. Baskı, İstanbul, 1998.
- Akgüç Öztin, "İşletmelerde Etkinliğin Artırılması", **Cumhuriyet**, 21.7.2000, s. 8.
- Akgüç Öztin, "İşletmelerde Etkinliğin Artırılması ve Finansal Verimlilik" **Kalkınmada Anahtar Verimlilik**, Eylül 2000, Yıl:12, Sayı: 141, s. 2.
- Akgüç Öztin, "Özel Sanayi Kuruluşlarının Başarımı (Performansı)", **Cumhuriyet**, 25.7.2002, s.12.
- Akgüç Öztin, "İşletmelerde Finansal Verimlilik", **Cumhuriyet**, 20.8.2004, s.12.
- Berk Niyazi, **Finansal Yönetim**, Türkmen Kitabevi, 2. Baskı, İstanbul, 1995.
- "Fast Growth Companies Conserving Capital to Boost Financial Productivity PricewaterhouseCoopers Finds", <http://www.pwc.global.com/extweb/ncpressrelease.nsf/DocID/14.10.2004>.
- Gönenli Atilla, **İşletmelerde Finansal Yönetim**, İstanbul Üniversitesi Yay. No: 3463, 6. Baskı, İstanbul, 1988.
- Güvemli Oktay, **Uygulamalı Mali Tablo-lar Tahlili**, Çağlayan Kitabevi, İstanbul, 1981.
- Hatiboğlu Zeyyat, **Temel İşletme Finansı**, Beta Yayınları No: 384, İstanbul, 1993.
- Kolb Robert W. ve Rodriguez Ricardo J., **Financial Management**, D.C. Heath and Company, Massachusetts, 1992.
- "Peoplepractical- Takeaway-3R's of Performance", http://www.peoplepractical.com/HTML/takeaways/takeaways-3Rs_Performance.htm. 7.1.2005.
- Peterson Pamela P., **Financial Management and Analysis**, McGraw-Hill, New York, 1994.
- Shim Jae K. ve SieGEL Joel G., **Financial Management**, McGraw-Hill, Second Edition, 1998.
- Yılmaz Hüseyin, **İşletmelerde Çağdaş Nakit Yönetimi ve Bir Model Önerisi**, Basılmamış Doktora Tezi, İzmir, 2002.
- Yılmaz Hüseyin, "İşletmelerde Finansal Verimlilik ve KOBİ'lerde Finansal Verimlilik Düzeyini Saptamaya Yönelik Bir İnceleme" **1. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi Kongre Kitabı** (Editör. Prof. Dr. Güneş Gençyılmaz), İstanbul Kültür Üniversitesi Yayınları, İstanbul, 2004, s.112-120.