

“Finans Yönetimi” mi, “Finansal Yönetim” mi?

Bu köşeyi sürekli olarak izleyen okuyucuların anımsayacağı üzere, kuruluşların gelişme sürecindeki en önemli ve temel adımlardan birinin, “Finans Yönetimi” ile “Finansal Yönetim” arasındaki bariz farkı anlayabilmek olduğu daha önce vurgulanmıştı. Şimdi sanki “Kelime oyunu” gibi duran ve çoğu kez insana “*Ne fark var canım, ikisi de aynı şey!*” dedirten kavramlara bir bakalım. Bakmadan önce de, işletme ve benzeri disiplinlerle ilgili konuların daima yoruma açık olmasından dolayı bunların da bir “Bilimsel teori veya tanım” değil, sadece “Kişisel deneyim ve görüşlere dayalı bir çıkarım” şeklinde düşünülmesi gerektiğini vurgulayalım.

Peki, önce “Finans Yönetimi” denince akla gelen konuları bir hatırlayalım: "Finans veya muhasebe bölümlerinin geleneksel işlevleri hakkında diğer yöneticilere de biraz bilgi vermek"ten öteye geçemeyen “Finansçı olmayanlar için finans” ve benzeri eğitimlerde öğretilen, operasyonel yöneticileri hemen hemen hiç ilgilendirmeyen Finansman

- Nakit yönetimi
- Risk sermayesi
- Aktif ve Pasif Yönetimi
- İşletme Sermayesi Finansmanı
- Likidite Ölçümleri
- Nakit Kaynakları
- Bilanço

gibi konular. Ve aslında bu konuları biraz da “KOBİ”ler çerçevesine kadar daralttığımızda, sadece ve sadece “Nakit akışı”... Yani, nakit akışını destekleyen finansman kaynakları...

Yani “KOBİ”lerde sürekli duyulan

- *”Nakit akışımızı düzeltebilsek harikalar yaratırız”*
- *”Ben çok yaratıcı ve çok girişimciyim. Ama... Ah, bir finansman kaynağı bulsam...”*
- *”Bu hafta ne ödemelerimiz var? Tahsilatlar ne durumda?”*
- *”Ödemeleri geciktirin. Ararlarsa seyahatte olduğumu söyleyin”*
- *”Müşterileri sürekli arayın ve çeki kapıp gelin”*

sözlerinin yanı sıra, “KOBİ”lere mal ve hizmet satmak isteyen kişi ve kuruluşların da gerçekleri değil, KOBİ sahiplerinin duymak istediklerini söylemeleri neticesinde ortaya çıkan;

”Siz harikasınız. Ekonominin temel direğisiniz. Ama tek eksiğiniz finansman” safsatası etrafında yoğunlaşan reklam ve tanıtım sloganları...

Yani aslında operasyonel olarak kâr etmeyen, bir başkasını taklit edip kendi farkını sadece “Rakipten daha düşük fiyat vermek” olarak ortaya koyan, finansman kârı ile ayakta duran, aslında kendi operasyonundan zarar edip açığı döviz kurları ve yüksek enflasyonun hediyesi olan “Repo” ile kapatan, “*Küçük olsun, ailemizin olsun*” mantığı ile yönetilen tipik “KOBİ”nin batış sürecini biraz daha geciktirmekten ve daha da derinleştirmekten öteye geçemeyen sözde “Çözüm”ler...

Peki, “Finans Yönetimi” kapsamında açıklanan şeyler, gereksiz mi? Asla!... Üstelik son derece önemli, şirketler için yaşamsal sayılabilecek konular bunlar. Peki pazarın rekabete açıldığı, enflasyonun düştüğü, yani ekonomi yönetiminin çağdaşlaşıp “Sürdürülebilir” bir hale geldiği ortamlarda nasıl önem kazanıyor bu konular? Şirketler “Kâr etmek” denen kavramın önemini anlayıp operasyonlarından, yani esas işlerinden kâr edebildiklerinde... Kâr etmenin ayıp veya günah değil, bir “Zorunluluk” olduğunu anladıklarında... Yani “İşletme kârı” da denen “Operasyonel Kâr” etmeden, “Finansman kârı” denen şeyden yararlanmanın mümkün olmadığını idrak ettiklerinde...

Kuşkusuz, 10'a mal ettiği ürünü müşteriye 9'a satıp, oluşan faaliyet zararını devlet teşvikleriyle, ucuz kredilerle, sahip olduğu gayrimenkulün değer kazanmasıyla, repo ve faiz oyunları ile veya döviz kurlarının düzenli bir şekilde yükselmesiyle kapatırken de "Finans Yönetimi" çok önemliydi, ancak, bu tür bir ekonomi yönetiminin nereye kadar sürdürülebileceği, taşıma suyuyla değirmenin nereye kadar dönebileceği de, herkes tarafından acı şekilde görüldü!...

Gelelim "Finansal Yönetim" denen şeye... İşte bu hiç de "Gizemli" bir şey değil. Lüzumundan fazla karmaşılaştırılan, "KOBİ"lere "*Siz anlamazsınız. Bu sizi aşar*" şeklinde sanki matah bir şeymiş gibi anlatılan bir kavram ise, hiç değil!... Üstelik son derece basit. Yapabilmek için ise sadece 4 işlem aritmetik, yani ilköğretim 2. sınıf düzeyinde bir bilgi gerekiyor. Evet bu sadece;

- Verimliliğe ve karlılığa yönelik, aklı başında bir plan yaparak yola çıkmak
- Şirketin ve şirketteki tüm departman ve bireylerin, asıl faaliyet sahalarındaki operasyonel başarılarını ve verimliliğini ölçebilmek
- Gereken önlemleri bu ölçümlere dayanarak almak
- Yapılan plan ve alınan önlemlerin getirisini yine çok doğru bir biçimde ölçmek
- Bu döngü içinde şirketin kârını azamiye çıkarmak

şeklinde özetlenebilen son derece basit birtakım aktivitelerden ibaret!...

Peki zor olan ne? Zor olan "Kafaları değiştirmek". Yani sadece cep telefonu, lüks araba, plazma TV kullanmakla "Uygar" olunamayacağını artık anlayabilmek. Bunları kullanıp bir yandan milliyetçilik taslayarak birtakım komplo teorileri oluşturmanın ve batı düşmanlığı yapmanın, bu teknolojik ürünleri geliştiren yabancıların cebine çuvala para koymaktan başka hiç bir işe yaramayacağını farkına varmak. Yani iş dünyasının değişen koşullarına uymak zorunda olan işletmeler olarak artık "*Biz mükemmeliz*" edebiyatını bırakıp, uluslararası köklü kurumlarda kullanılan finansal yönetim pratiklerini benimsemeyi ve uygulamayı düstur edinmek. Ve kuşkusuz, belki "Finans yönetimi" değil ama, "Finansal yönetim" sorumluluğunu ve yetkisini, şirkette en alt düzeyde görev yapan kişiye kadar indirgemek.