

Stratejik Finansal Yönetim Uygulamalarının İşletmelerin Büyüme ve Rekabet Üstünlüğüne Etkileri

The Effects of Strategic Financial Management Practices on Business Growth and Competitive Advantage

Dr. Mustafa Dilmen

INFRATECH Mühendislik Sanayi İç ve Dış Tic. Ltd. Şti. Arnavutköy - İstanbul / Türkiye, mustafa@infratech.com.tr

ORCID: 0000-0003-2644-7559

ÖZET

Bu çalışmanın amacı stratejik finansal yönetim uygulamalarının işletmelerin büyüme ve rekabet üstünlüğüne etkilerini incelemektir. Bu kapsamda çalışmanın yöntemi "Niteliksel Tümdengelim" olarak belirlenmiş, özellikle çalışma içeriği ile ilgili olan bu araştırma www.researchgate.net, dergipark.org.tr, hdl.handle.net, Submitted to Sharda University socratesjournal.org, libratez.cu.edu.tr veri tabanındaki yayınlar, tezler, makaleler ve kitaplardan yararlanılarak 3 aylık sürede tamamlanmıştır. Tümden-gelim yöntemi çerçevesinde bu çalışmanın konusu ile ilgili kaynaklar taranarak elde edilen bulgular ve sonuçlardan yararlanılarak karşılaştırmalar yapılmıştır. İşletmeler, belirsizlik ve riskli durumlar nedeniyle büyük kayıplar yaşamaktadır. Stratejik finansal yönetim faaliyetleri, işletmelerin finansal risklere karşı hazırlıklı olmalarını sağlarken, aynı zamanda uzun vadeli planların oluşturulmasına da yardımcı olmaktadır. Bu tür uygulamaların, kuruluşun kaynaklarını en iyi şekilde kullanarak, ciro ve kârlılığın artmasına katkı sunan etkili bir yöntem olarak değerlendirilmektedir. Yapılan literatür taramaları sonrasında; stratejik finansal yönetim uygulamalarının, işletmelerin büyüme ve rekabet üstünlüğünü sağlamada olumlu katkıları olduğu gözlemlenmiştir. Dolayısıyla stratejik finansal yönetim uygulamalarının bilimsel ve dijital teknoloji destekleri ile yapılmasının işletmelerin büyüme ve rekabet üstünlüğünü sağlamalarına, kurumların finansal stratejik yönetim uygulamalarının gelişmesine ve araştırmacıların benzer içerikte yapacakları çalışmalara katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Stratejik Finansal Yönetim, Büyüme, Rekabet, Sürdürülebilirlik.

ABSTRACT

The purpose of this study is to examine the effects of strategic financial management practices on the growth and competitive advantage of businesses. Within this scope, the method of the study was determined as "Qualitative Deduction." This research, which is particularly related to the content of the study, was completed within a period of three months by utilizing publications, theses, articles, and books from the databases www.researchgate.net, dergipark.org.tr, hdl.handle.net, Submitted to Sharda University socratesjournal.org, and libratez.cu.edu.tr. Within the framework of the deductive reasoning method, comparisons were made using the findings and results obtained by searching sources related to the subject of this study. Businesses suffer significant losses due to uncertainty and risky situations. Strategic financial management activities enable businesses to be prepared for financial risks while also assisting in the creation of long-term plans. Such practices are considered an effective method that contributes to increased turnover and profitability by making the best use of the organization's resources. Following a review of the literature, it has been observed that strategic financial management practices contribute positively to ensuring the growth and competitive advantage of businesses. Therefore, it is believed that implementing strategic financial management practices with scientific and digital technology support will contribute to businesses achieving growth and competitive advantage, to the development of institutions' financial strategic management practices, and to researchers conducting similar studies.

Keywords: Strategic Financial Management, Growth, Competition, Sustainability.

1. GİRİŞ

Bu çalışmanın konusu, stratejik finansal yönetim uygulamalarının, işletmelerin büyüme ve rekabet üstünlüğüne etkilerinin incelenmesidir. İşletmelerin finansal kaynaklarının etkin ve optimal bir şekilde yatırımlara dönüştürülmesi, rekabet üstünlüğünün sağlanması ve büyüme açısından önemli bir role sahiptir. Bu kapsamda çalışmanın soru cümleleri; stratejik finansal yönetim uygulamaları, işletmelerin büyümesini etkiler mi? ve stratejik finansal yönetim uygulamaları, rekabet

üstünlüğünü etkiler mi? şeklinde belirlenmiştir. Kuramsal kapsamda bu çalışmada kullanılan kavramlardan *rekabet*, satıcıların bir pazarda alıcıların dikkatini çekmek amacıyla birbirleriyle yarıştığı bir mücadele şeklidir. Rekabet ayrıca, birçok kişinin sınırlı kaynaklar, güç, bağımlılık veya başka hedefler için aktif bir şekilde mücadele ettiği bir durum olarak tanımlanmaktadır. Rekabet, her bir tarafın kendi piyasa konumunu nispeten geliştirecek yolları araştırıp bulmaya çalıştığı bir faaliyet türüdür (İslamoğlu, 2000). *Farklılaşma* ise bir ürünü benzersiz kılan unsurlar, imaj, teknoloji, hizmet ya da üretim sistemiyle bağlantılı olarak tüketiciyi çekebilecek farklılıklar oluşturma üzerine yoğunlaşmayı ve alıcıların tercihlerini bu eşsiz ürünü satın almak yönünde etkileyebilecek alternatif ürünler geliştirmeyi kapsayan faaliyetleri kapsamaktadır (Özel, 1998). *Verimli finansal yönetim*, işletmelerin finansal kaynaklarını en iyi şekilde kullanarak hem kısa dönem sorumluluklarını karşılama hem de uzun vadede değer oluşturmaları anlamına gelen geniş bir kavramdır. Bu anlayış, işletmelerin nakit akışlarının kontrolü, yatırım seçimleri, risk yönetimi ve finansman kaynakları gibi birçok unsuru kapsamaktadır. Verimli mali yönetim uygulamaları, kuruluşların finansal durumlarını koruyup geliştirmek için düzenli bir yaklaşım benimsemelerini zorunlu kılmaktadır. Bu noktada, mali risk yönetimi önemli rol oynamaktadır (Sathyamoorthi vd., 2020).

Strateji, bir kuruluşun rakipleriyle nasıl mücadele edeceğini anlatan bir kavram olup işletmenin başarıya ulaşmak için izleyeceği yolları tanımlamaktadır. Stratejik yönetim, kuruluşların kaynakları ve faaliyet gösterdikleri ortam ile nasıl etkileşimde bulunduğunu gösteren hem heyecan verici hem de zorlu bir süreçtir. Birçok işletme, başarı elde etmenin ve rekabet avantajı sağlamanın temelinde rekabet güçlerini artırmanın gerektiğini bilmektedir. Aynı zamanda, bir işletmenin amaçlarına ulaşmasını sağlayan kararların oluşturulması, uygulanması ve değerlendirilmesiyle ilgili bir sanat ve bilim alanıdır (Peng, 2022). *Stratejik yönetim*, stratejik bilinçle başlayıp stratejik analiz, yönlendirme, strateji oluşturma, uygulama ve kontrol aşamalarını içeren bir döngüdür. Stratejik yönetimde kontrol süreci tüm evrelere geri bildirim sağlayarak geliştirme ve mükemmellik arayışına sürekli devam etmektedir. Bu kapsamda stratejik yönetim, üç temel aşamadan oluşmaktadır bunlar; strateji oluşturma, uygulama ve değerlendirme aşamalarıdır. *Rekabet gücü* ise, kuruluşların ulusal ve uluslararası pazarlarda rakiplerine kıyasla daha az maliyetli, kaliteli mal ve hizmet sunmaları, aynı zamanda bu ürün ve hizmetlerin cazip özelliklere sahip olmasıyla rekabet avantajı elde etmeleri anlamına gelmektedir (Bay vd., 2016).

Çalışmanı içeriği kapsamında giriş bölümünde kavramsal çerçeveye, konuyla ilgili yapılmış araştırmaların karşılaştırmalarının yapıldığı literatür taraması, rekabet stratejilerinin türleri, stratejik finansal yönetim ile büyüme ilişkisi ve stratejik finansal yönetim ile rekabet üstünlüğü ilişkisi konularına yer verilmiştir. Bu bağlamda, stratejik finansal yönetim uygulamalarının, işletmelerin büyüme ve rekabet üstünlüğüne etkileri kapsamında yapılan bu çalışmanın; işletmelere, kurumlara ve araştırmacılara önemli katkılar sağlayacağı düşünülmektedir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Stratejik finansal yönetim uygulamalarının işletmelerin büyüme ve rekabet üstünlüğüne etkileri ile ilgili yapılmış olan çalışmalar incelendiğinde; Durukan (1997) yaptığı araştırmada, işletme büyüklüğünün, risk düzeyinin, karlılığın, vergi kalkanının, vergi seviyesinin ve büyüme hızının kuruluşların sermaye yapıları üzerindeki etkilerini incelemiştir. Sonuç olarak, kârlılık ve vergi kalkanının, işletmenin sermaye yapısını etkileyen çok önemli faktörler olduğunu ve bunun da işletmelerin finansman seçeneklerini belirli bir sıraya göre benimsediklerini destekleyen finansal hiyerarşi teorisiyle uyumlu olduğunu belirtmiştir. Kınay (2001) ise çalışmasında konaklama kuruluşlarında sermaye yapısı kararlarının örgüt değerlemesine etkisini incelemiştir. Araştırma sonucunda, sermaye yapısı kararlarının ne işletme değerlemesi ne de işletme kârlılığı üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı belirlenmiştir. Ayrıca, konaklama işletmelerinin öz sermayelerini devamlı şekilde güçlendirmeleri gerektiği vurgulanmış ve bu doğrultuda halka açılmaları, hisse senetlerinin borsalarda işlem görmesi için adımlar atılmasının faydalı olacağı önerilmiştir. Buna ek

olarak, yurtdışındaki finans kurumlarıyla yakın ilişkiler geliştirerek uygun koşullarda finansman imkanları elde etmenin mümkün olabileceği ifade edilmiştir.

Yılığör ve Yücel (2005), çalışmalarında işletmelerin sermaye yapısı ile ilgili kararlarını nasıl aldıklarını ve bu kararlarda etkin olan unsurları incelemişlerdir. Yapılan analizler sonucunda; işletmelerin hedef borçlanma düzeyine sahip bulunmadığı, fon kaynağı seçiminde genellikle iç fon kaynaklarının benimsendiği anlaşılmıştır. Sayılğan vd., (2006), ise Türkiye'deki kuruluşların sermaye yapısını etkileyen belirli faktörleri panel veri analizi kullanarak belirlemeye çalışmışlardır. Analiz sonucunda, sermaye yapısını etkileyen tüm bağımsız değişkenlerin etkisi ortaya konulmuştur. Araştırma, işletme büyüklüğü ile toplam varlıklardaki büyüme imkanının sermaye yapısıyla olumlu bir ilişkisi olduğunu gösterirken; kârlılık, büyüme fırsatları, ekipman ve duran varlık ile borç dışındaki vergi avantajları ise sermaye yapısıyla olumsuz bir ilişki sergilemiştir. Niazi vd. (2011) ise araştırmalarında, işletme sermayesi politikası ile performans değerlemesinin, organizasyonel performans ve finansal oranlar üzerinde önemli bir olumlu etki yarattığını göstermişlerdir. Bu kapsamda Mc Mahon (2001) araştırmasında, finansal yönetimin özelliklerinin işletme büyümesi ile performansı üzerindeki etkilerini incelemiştir. Elde edilen bulgular, finansal yönetim uygulamalarının sayısının artırılması ile büyüme ve performansın bazı göstergeleri arasında önemli istatistiksel bağlantılar olduğunu ortaya koymuştur.

Çetiner vd'e (2022) göre, dijital dönüşümlerle birlikte finansal yönetim anlayışları, stratejiler ve uygulamalar yeni ekosisteme uygun şekilde yeniden şekillenmeye başlamıştır. Bu değişikliklerin sunduğu güncel ve faydalı avantajların yanı sıra, potansiyel riskleri henüz tam anlamıyla ölçülemeyen bir ekosistem içinde yer alınmıştır. Merkezi olmayan finans sisteminin getirdiği yenilikler arasında kripto paralar, blockchain tabanlı dağıtık yapılar, açık kaynaklı yazılımlar ve coinler gibi unsurlar yer almaktadır. Geleneksel büyük fiziki yapılanmalar ve kalabalık iş gücü gerektiren yapılar yerini daha az sayıda çalışanla, yüksek çeviklik ve inovasyon kabiliyetine sahip teknoloji işletmelerine bırakmıştır. Bu işletmeler, yapay zeka (YZ) ve makinelerden faydalanarak işlerini sürdürdüğü görülmüştür. Bu dönüşümlerin hayata geçirilmesi, ileri teknoloji altyapısı, internet erişimi, yetkin bir iş gücü ve yeni ekosisteme uygun stratejilerin geliştirilmesiyle mümkün hale gelmiştir. Ayrıca, geleneksel finans sektörü ile dijital finans dünyasının birbirleriyle hem yarışması hem de iş birliği yapması gereken bir denge noktası olarak ortaya çıkmıştır. Mavlutova ve Volkova'ya (2019) göre ise işletmelerin boyutları dikkate alındığında, finans sektörü, bilhassa günümüzdeki Fintech işletmeleri, iş süreçlerinin dijitalleşmesi, otomasyon ve YZ uygulamaları açısından yeni yenilikçi teknolojilerin başlıca kullanıcıları olmuşlardır. Finans sektörü yöneticileri, iş gelişim hedeflerine ulaşmak amacıyla gerekli yeterliliklerin mevcut olduğuna dair proaktif ve etkili bir yetkinlik temelli yönetim yapısı kurmuş olmalıdırlar.

Hasan vd.'e (2020) göre büyük veri, farklı sektörlerde yaygın bir şekilde kullanılmakta olup, pazar dinamiklerinin değişmesiyle birlikte, işletmelerin geleneksel finansal yönetim sistemleri ve yöntemleri yeni koşullara yeterince uyum sağlayamamışlardır. İşletmelerin genel performansını, finansal yönetimini ve üretim ile operasyon verimliliğini geliştirebilmek için, bu büyük veri döneminde finansal yönetim yaklaşımlarını yeniden şekillendirmeleri zaruri hale gelmiştir. Finansal bütçe çalışmaları, kurumsal finansal yönetimin temel bileşenlerinden biri olup, büyük veri tekniğinin bütçe yönetimine entegrasyonu sayesinde, işletmeler finansal yönetim birimlerinin kısa sürede çok miktarda veri toplaması ve işlemlerini mümkün kılmıştır. Geleneksel finansal yönetim uygulamalarıyla karşılaştırıldığında, büyük veri teknikleri, işletmelerin riskleri daha hızlı ve doğru bir tarzda tanımlamasına olanak tanıyarak, genel risk oranlarını belirlemede yardımcı olmuştur. Çokçetin'e (2017) ise 2008 yılında yaşanan küresel finans krizi sonrasında Fintech uygulamaları, dünya gündeminde önemli bir yer edinerek, özellikle girişimcilik sektöründe start up işletmeler için, geleneksel bankaların eksik kaldığı alanları tamamlayan bir çözüm haline gelmiştir. Bu uygulamalar sayesinde, finans sektöründeki müşterilere son derece süratli ve neredeyse maliyetsiz hizmetler sunmaya başlanmış, aynı zamanda büyük teknoloji işletmeleri ödeme sistemlerini değişik piyasalara

yayma stratejisi izlemişlerdir. Dikkat çekici bir şekilde, fintech kuruluşları ile büyük teknoloji işletmeleri bu süreçte hem birbirlerine destek olan hem de birbirleriyle rekabet eden iki güç olarak öne çıkmışlardır.

Haftacı'ya (2010) göre, yönetim muhasebesi, geçmişteki verileri inceleyerek yönetimin bilgilendirilmesini iç raporlama aracılığıyla gerçekleştirmiş olmaktadır. Gerekli durumlarda harici kaynaklardan da veri elde ederek, işletmedeki yetkili yöneticilere raporlama, bütçeleme, fiyatlandırma ve kontrol alanlarında yardımcı olmuşlardır. Needles vd.'ne (2011) göre ise yönetim muhasebesi; işletmelerin, yatırımların ve finansmanın durumuna dair bilgi sunarak, kârlılık ve nakit akışı hedeflerine ulaşmaya yardımcı olan bir muhasebe biçimi olmuştur. Bu sistem aracılığıyla yöneticiler ve personel, geçmişle ilgili verilere ve gelecek tahminlerine dayanarak stratejik kararlarını oluşturmuşlardır. Görgülü ve Gökçen (2025) çalışmalarında, yönetim muhasebesi faaliyetlerinin kriz dönemlerinde strateji oluşturma süreçlerinde belirleyici bir rol üstlendiğini ortaya koymuşlardır. Bununla birlikte, özellikle bütçeleme gibi klasik araçların, esneklik gerektiren hallerde sınırlayıcı etkiler yaratabileceği vurgulanmıştır. Bu nedenle, daha esnek ve veri odaklı bütçeleme sistemlerinin geliştirilmesi gerektiği önerilmiştir. Ayrıca, yönetim muhasebesi tekniklerinin dijital teknolojilerle birlikteliklerinin stratejik karar verme süreçlerinde doğruluk ve hız sağlayarak işletmelerin rekabet avantajını artırabileceği belirtilmiştir. Gelecekte yapılacak araştırmaların, sektörel farklılıkların ve dijitalleşme sürecinin yönetim muhasebesi ile strateji arasındaki ilişkiye etkilerinin daha detaylı bir şekilde incelenmesi gerektiği sonucuna varılmıştır.

Al-Dmour vd.'ne (2020) göre, finansal yenilik ile dijital finans uygulamaları, başarılı bir finans yönetiminin temel ve güncel unsurları haline gelmiştir. Araştırmada, bilgi yönetimi çalışmalarının dijital finansal yenilik üzerindeki etkileri incelenmiş ve bankadaki yöneticilerin bu süreçteki önemli rolleri vurgulanmıştır. Bu çalışma, günümüz finans yönetiminde teknolojik inovasyonun ve bilgi yönetiminin giderek artan önemini göstermiştir. Fentaw ve Thakkar (2022) ise özel bankaların kârlılığı üzerindeki finansal yeniliklerin etkisini araştırmış ve bu yeniliklerin bankaların faaliyetlerini geliştirdiğini göstermişlerdir. Bu çalışma, finansal tekniklerin ve inovatif ürünlerin bankacılık endüstrisindeki performans artışına olan katkısını vurgulamıştır. Ayrıca, makro-ekonomik faktörlerin işletme başarısı ve finans yönetimi üzerindeki etkilerinin de dikkate alınması gerektiği belirlenmiştir. Edouard (2021) tarafından yapılan araştırmaya göre işletmelerinin finansal yönetim işlevlerinin, bu işletmelerin mali performansları üzerinde önemli bir etki yarattığını göstermiştir. Araştırma, etkili finans yönetiminin önemini vurgulamış ve sektöre ait yeni finans yönetimi stratejilerinin oluşturulmasının gerekliliğini ortaya koymuştur.

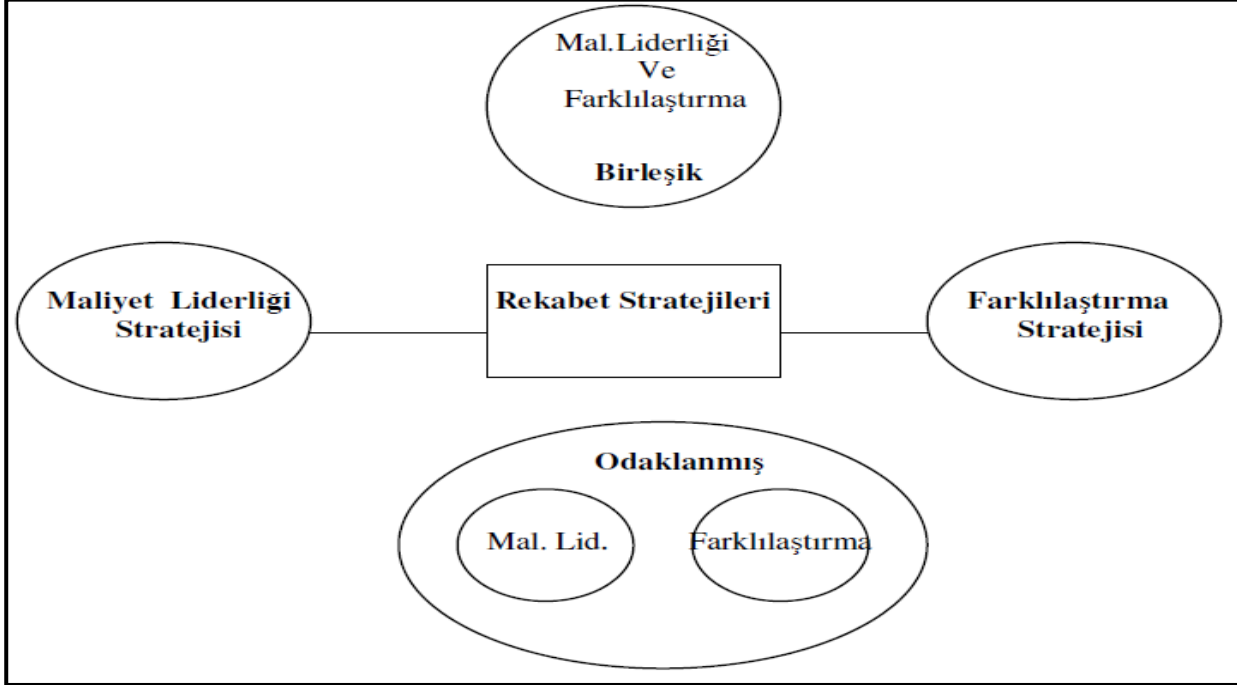
Sathyamoorthi vd., (2020) tarafından gerçekleştirilen araştırmada özellikle kredi riski, operasyonel risk ve likidite riski yönetiminin bankaların kâr oranlarını ve genel mali durumlarını iyileştirdiğini göstermiştir. Finansal risk yönetiminin başka bir önemli yönü, döviz kuru ile ilgili risk olup, özellikle uluslararası ticaretle uğraşan ya da yabancı para birimlerinde borçlanan işletmeler açısından bu riskin hayati önem taşıdığı görülmüştür. Hidayat ve Sutria'nın (2022) araştırma sonuçlarına göre ise finansal risk yönetimi açısından önemli bir unsur, sistematik risk faktörlerinin incelenmesi olmuştur. Çalışma, işletmelerin sistematik risk unsurlarını nasıl kontrol ettiklerini ve bu kontrolün finansal başarıya olan yansımalarını ortaya koymuştur. Sonuç olarak, etkili bir finansal risk yönetiminin, işletmelerin sadece mikro seviyesindeki tehditleri değil, bununla beraber makroekonomik ve sektörel risk unsurlarını da göz önünde bulundurması gerektiği tespit edilmiştir.

Salazar vd., (2012) yaptıkları araştırmada küçük işletmelerin rekabeti için finansal kararların ve stratejilerin önemine değinmişlerdir. Onlar, kısa vadeli varlık ve borçlarını etkin bir biçimde yöneten kuruluşların sektörde daha uzun müddet kalabildiklerini ve bu nedenle rekabet güçlerinin arttığını belirtmişlerdir. Bu doğrultuda Erkut'a (2009) göre, piyasa şartlarında finansal rekabet avantajı sağlamak için izlenebilecek yollar arasında, talepleri sürekli değişen müşterilere çeşitli ürünler sunabilmek önemli bir yer tutmaktadır. İşletme yöneticileri, bu strateji çerçevesinde eşsiz ve

ayrıcalıklı ürünler geliştirme gerekliliğine odaklanmalıdır. Bu anlayışa sahip olan finans yöneticileri, hizmet kalitesi, tasarım veya diğer özellikleri açısından rakiplerinden daha farklı uygulamalar geliştirmektedir. Böylece işletmeler, benzer ürün ve hizmetlerden ayrılan özelliklerle müşterilerine daha yüksek fiyatlarla satış yaparak ortalamanın üzerinde gelir elde etmeyi hedefleyebilirler. Altunkaynak'a (2016) göre ise sürekli değişim içinde bulunan ekonomik, siyasal ve teknolojik şartlar ile globelleşen dünya pazarları, bütün piyasaları etkileyerek sektörel farklılıklar barındırsa da dünyayı tek bir pazar haline dönüştürmüştür. Günümüzde işletmeler, büyüyen ekonomi karşısında küçülmeden varlıklarını sürdürebilmek ve değişime uyum sağlayabilmek adına kritik riskleri önlemeye çalışmaktadırlar. Bu doğrultuda, departmanlar arası bilgi alışverişini etkin bir şekilde sağlamalı ve piyasadaki riskleri minimize etmek amacıyla stratejik araçlara yönelmeye özen göstermelidir.

3. REKABET STRATEJİLERİ

Küreselleşme ile ekonomik sınırların yok olduğu uluslararası pazarlar, başarı için rekabet etmeyi en önemli gereksinim haline getirmişlerdir. Bir işletmenin rekabet yeteneği, ürettiği ürünlerin diğer kuruluşların ürünleriyle; fiyat, kalite ve müşteri tatmini açısından rekabet edebilme kabiliyeti anlamına gelmektedir (Güzelcik, 1999). İşletmeler, yoğun rekabet ortamında rakipleriyle başa çıkmak ve uzun süreli başarı sağlamak için rekabet stratejilerinden yararlanarak performanslarını artırmaya çalışmaktadırlar (Tokal, 2022). Bu nedenle bir rekabet stratejisinin oluşturulup uygulanabilmesi için ilgili sektörde araştırmalar yapılmakta ve işletmelere üstünlük sağlayacak farklılıklar ve yenilikler uygulamaya konulmaktadır (Huang ve Lee, 2013). Bu noktadan yola çıkarak, bir işletmenin sektördeki rekabet üzerinde etkili olan beş gücü inceleyip hem iç hem de dış analizlerini tamamladıktan sonra, Porter (1985) tarafından sunulan rekabet stratejilerinden birisinin seçilerek uygulanması gerektiği ileri sürülmektedir. Bu stratejiler; 1. Maliyet liderliği, 2. Odaklanma, 3. Farklılaşmadır ve 3. Birleşik stratejiler olarak sıralanmaktadır (Camison ve Villar-Lopez, 2014);



Şekil 2. Rekabet Stratejileri

Kaynak: (Ülgen, vd., 2004)

3.1. Toplam Maliyet Liderliği Stratejisi

Maliyet liderliği çerçevesinde; deneyimlerden faydalanarak ürünlerde en düşük maliyetlerin elde edilmesi, etkili ölçekte tesislerin inşa edilmesi, genel gider ve sıkı maliyet denetimlerinin

gerçekleştirilmesi, müşteri değişim ve iade taleplerinde sorun çıkarılmaması ve Ar-Ge, satış gücü, hizmet ve reklam gibi harcamalarda maliyetlerin en alt seviyeye çekilmesi hedeflenmektedir (Gongera ve Okoth, 2012). Bu kapsamda maliyet liderliği stratejisinde, doğrudan ürün ve hizmetlerin fiyatlarının azaltması yerine, tüm işlemlerde maliyetlerin düşürülmesi tercih edilmektedir. Bu sayede, sektörde belirlenen fiyatlar ile maliyetler arasındaki fark artmakta ve işletmeler daha fazla kazanç sağlayarak rakiplerine karşı avantaj elde etmektedir (Ülgen ve Mirze, 2004). Diğer bir ifadeyle işletmeler düşük maliyet uygulamaları ile rakiplerine karşı önemli bir avantaj sağlamakta; ilk etapta kâr oranlarında azalış olsa bile, uzun vadede düşük maliyetler sayesinde, sürdürülebilir rekabette avantajı elde edilmektedir (Pimtong vd., 2012).

3.2. Farklılaştırma Stratejisi

Farklılaşma yoluyla başarıya ulaşmayı hedefleyen işletmeler, tüketicilerin hangi özelliklerle değerli bulunduğunu, neyin önemli olduğunu ve ödeme yapmaya istekli oldukları noktaları anlayabilmek için onların taleplerini ve ihtiyaçlarını dikkate almak zorundadır (Murray, 1988). Marka sadakati, mevcut tüketicilerin fiyat değişimlerine karşı daha az duyarlı olmalarını sağlamakta ve işletmelerin kâr elde etmelerine yardımcı olmaktadır. Ancak müşteri bağlılığının olduğu mal ve hizmetlerin sunulduğu pazarlarda, yeni girişimlerin pazara girmesini zorlaştırabilir. Bu nedenle yeni girişimcilerin rekabet avantajı elde edebilmeleri için kendilerine özgü yenilikleri ve farklılıkları gerçekleştirmeleri gerekmektedir (Ge ve Ding, 2005). Farklılaştırma, her sektörde mal veya hizmetlerin özelliklerine göre değişik uygulamaları gerektirmektedir. Bu kapsamda bir pazarda öne çıkan özellikler tasarım veya marka kimliği iken, başka bir pazarda görsellik veya kalite gibi özellikler öne çıkmaktadır (Porter, 2008).

3.3. Odaklanma Stratejisi

Odaklanma stratejisi, belirli bir amacı en iyi şekilde desteklemek üzerine inşa edilmekte ve her bir işlevsel politika, bu düşünceye göre şekillendirilmektedir. Strateji, bir işletmenin belirli bir dar stratejik hedefe yönelik olarak, daha geniş bir faaliyet alanında rekabet eden rakiplerinden daha etkili bir şekilde hizmet sunabilmesi prensibine dayanmaktadır. Odaklanma stratejisi ile işletmeler, genel pazar bakış açısıyla düşük maliyet veya farklılaşma gerçekleştiremese de sınırlı pazar hedefi için bu alanlardan birine veya her ikisine hakim olmayı hedeflemektedir (Porter, 2000). Bu nedenle odaklanma stratejisinin temel amacı hedeflenen pazarlara, cinsiyet, gelir düzeyi, coğrafi koşullar ve nüfus özellikleri gibi faktörlerden biri veya birkaçı dikkate alınarak belirli bir pazarlara hakim olmaktır (Campbell-Hunt, 2000). Swayne vd. (2006), işletmelerin muhasebe-finance, üretim ile pazarlama bölümlerinin uyumlu bir şekilde işbirliği yapmasının önemine dikkat çekmişlerdir. Bu çerçevede, rakiplere kıyasla daha düşük maliyetle ürün ve hizmet üretilmesi, belirli kriterlere göre tasarlanmış bir odaklanma stratejisi izlenmelerini önermişlerdir.

Odaklanma stratejisini benimseyen işletmeler, tüm sektörlerde faaliyet gösterme ve geniş hacimde satış yapma anlayışından uzaklaşarak, dar bir pazara yönelmektedir. Bu yaklaşımda, dar bir pazardaki müşterilerin ihtiyaçları, en yüksek kaliteyle karşılanmaya çalışılmaktadır. Bu doğrultuda odaklanma stratejisi ile işletmeler daha dar bir alana yönelmekte (Porter, 1985), bu kapsamda işletmeler rekabet stratejileri arasından yalnızca birini uygulayarak, hedeflerine ulaşmakta ve rekabet avantajı elde etmektedirler. Odaklanma stratejisinin aksine, işletmelerin birden çok rekabet stratejisini etkin bir şekilde uygulayamamaları halinde ise başarısızlık veya "arada sıkışıp kalma" durumu ile karşılaşmaktadır (Camison ve Villar-Lopez, 2014).

İşletmelerin oluşturdukları odaklanma stratejileri ile müşteri memnuniyetinin ve sadakatının artırılması ve rekabet avantajının sağlanması hedeflemektedirler (Allen ve Helms, 2006). İşletmelerin rekabete dayalı odaklanma stratejilerini şekillendirmeleri için dış çevre koşulları analiz edilirken mevcut rakipler, potansiyel rakipler, ikame ürünlerin varlığı, tedarikçi ve müşterilerin pazarlık güçleri ile rekabetin yoğunluğu gibi faktörlerin değerlendirilmesi gerekmektedir. Bu kapsamda içsel ve dışsal analizlerin sonuçlarına bağlı olarak, yöneticiler işletmenin faaliyet gösterdiği pazarın türünü

belirledikten sonra bu pazara uygun temel stratejileri ve rekabet stratejilerini geliştirmektedir (Ülgen ve Mirze, 2004).

3.4. Birleşik Rekabet Stratejileri

Birleşik rekabet stratejileri, kuruluşların temel faaliyet stratejilerini ya da odaklanmış stratejilerin birden fazlasının eş zamanlı yahut birbirine yakın zaman dilimlerinde uyguladığı durumları ifade etmektedir. Bu bağlamda bir işletme, farklılaştırma ve maliyet liderliği stratejilerini veya odaklanma stratejisini aynı zamanda ve beraberce uygulayabilmektedir. Küreselleşmenin etkisiyle giderek çeşitlenmekte olan uluslararası pazarlar, farklı beklentileri, özgün pazar yapıları ve ekonomilerinin içerisinde bulunduğu farklı gelişim aşamalarıyla işletmelerin birden fazla strateji uygulamasını adeta bir zorunluluk haline getirmiştir. İşletmelerin çeşitli stratejilerin uygulandığı pazarlara uyum sağlayabilmesi, farklı stratejik yaklaşımları hayata geçirebilmelerine bağlıdır (Ülgen ve Mirze, 2004). Bu bağlamda makro-ekonomik unsurların işletmelerin performansı üzerinde önemli rolü bulunmaktadır. GSYH artış oranı ve döviz kurlarındaki dalgalanmalar gibi unsurların etkilerinin dikkate alınarak işletmelerin stratejik planlarını ve risk yönetimi faaliyetlerini düzenlemelerine katkı sağlamaktadır. Bu durumda, işletmelerin makro-ekonomik göstergelerdeki dalgalanmaları izlemeleri ve gerçekleşen değişimlere uyum sağlayacak esnek mali stratejiler oluşturmaları gerekmektedir (Adsız, 2024).

Rekabetin hedefi, fiyatları düşürüp kalitenin yükseltilerek alıcıya fayda sunmaktır. Rekabet, kaynakların en etkili biçimde kullanılmasını desteklerken, aynı zamanda girişimciliği de teşvik ederek genel ekonomi için de faydalı olmaktadır. Piyasaya yeni girenler, herhangi bir sektöre daha iyi fikirler, uygun fiyatlar veya daha yüksek kaliteyle adım atabilir ve önceki işletmelerle yarışabilirler (Bono, 2000). Sürekli çeşitlenen ve artan talepler karşısında pazarlar, bu değişimlere uyum sağlamaya çalışırken aynı zamanda büyümeye devam etmektedir. Pazarların büyüdükçe, işletmeler arasındaki rekabet artırmakta ve bu durum, işletmelerin piyasadaki pazar paylarını daraltıcı bir etki yaratmaktadır. Tekel piyasalar dışında kalan tüm piyasalarda yaşanan yoğun rekabet, işletmelerin sürdürülebilirliklerine devam ettirebilmeleri için stratejik rekabet stratejilerine gün geçtikçe daha fazla önem vermeleri gerekmektedir (Yılmaz ve Altaş, 2018).

Rekabetin ulaştığı seviyeler, yalnızca mevcut koşullara uyum sağlamayı hedefleyen bir modelden ziyade, geleceğin rekabet şartlarını şekillendirecek ve pazar liderliğini sürdürecektir bir yaklaşımı gerekli kılmaktadır. Bir işletmenin bugün pazar lideri olması, gelecekte de aynı pozisyonu koruyacağı anlamına gelmemektedir. Geleceğin rekabet modeli, günümüzün değil, gelecekteki koşulları öngörüp yaratıcı bir bakış açısıyla farklılıklar ortaya koymaya dayanır. Rekabette liderlik için geleneksel ölçütlerin ötesine geçerek müşterilere alışılmışın dışında değerler sunabilmek gerekmektedir. Bununla birlikte finansal kaynak, ürün kalitesi ve düşük maliyet gibi klasik kriterler de göz ardı edilmemelidir. Başka bir ifadeyle, bir işletme kendi güçlü ve zayıf yönlerinin farkında olmalı, güçlü yanlarını ön plana çıkarırken eksikliklerini gidermek için çaba göstermelidir. Ayrıca, sahip olduğu kaynakları ve yetkinlikleri müşteriler için değer üretmeye kanalize etmelidir (Özkara ve Yüksel, 1999). Pazardaki ürün çeşitliliği veya mal ve hizmetler için kullanılan teknolojilerin artışı, bir işletmenin rekabetçilik düzeyini artıran unsurlar arasında bulunmaktadır. Büyüme stratejisi, kısa süreli kazançların yerine ürünlerde çeşitliliği artırmayı, daha fazla tüketiciye hitap etmeyi ve daha fazla yeniliği gerektirmektedir (Pearce ve Robinson, 2005).

Piyasadaki diğer işletmelerle yapılan iş birliği sayesinde ölçek ekonomilerinden yararlanabilen işletmeler, büyüme ve gelişim süreçlerini daha hızlı gerçekleştirmektedir. İşletmeler, faaliyetlerini yürütürken üretim ve satış süreçlerinde birçok sabit gideri üstlenmek zorundadır. Ancak işletmeler arası dayanışma sonucunda, her bir kuruluşun katlandığı sabit giderlerin toplamında azalma meydana gelmektedir. İş birliği yoluyla işletmelerin daha büyük miktarlarda üretim yapması ve kaynakların, özellikle araç, gereç ve makinelerin daha dikkatli kullanılması, verimlilik artışıyla birim maliyetlerin düşmesini sağlamaktadır (Uluçay, 1999). Bu kapsamda dikey birleşmelerde,

işletmeler ham madde kaynaklarını, dağıtım kanallarını veya her ikisini kontrol altına alabildiğinden, bu tür iş birlikleri de ölçek ekonomilerinden fayda sağlama potansiyeline sahiptir. Karma birleşmelerde ise çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin bir araya gelmesi durumunda ürettikleri mal hizmet farklılıklarından dolayı ölçek ekonomilerinden yararlanma imkanları da farklı düzeylerde olmaktadır (Akay, 1997).

4. STRATEJİK FİNANSAL YÖNETİM VE BÜYÜME İLİŞKİSİ

İşletmeler, varlıklarını devam ettirebilmek için finansal açıdan güçlenmek, üretimi artırmak ve pazar payını büyütmek adına büyümeye ihtiyaç duymaktadır. Büyüme, iç kaynaklarla oto-finance veya dış kaynaklarla yatırımcı bulma veya borçlanma ile sağlanmakta olup, bu kapsamda işletmelerin ortaklıklara gitmesi çok önemlidir. Yatırımcı çekme, kredi bulma, ortaklık, birleşme, satın alma gibi projelerin gerçekleştirilmesi için maliyet kontrolü, denetim süreçlerinin şeffaf bir şekilde yürütülmesi, finansal raporlama ve denetimlerin etkin bir şekilde sürdürülmesi gerekmektedir (Türker, 2018). Bu nedenle işletmelerin ortaklık veya yeni yatırımlar yapabilmeleri için büyüme stratejilerini geliştirmeleri ve stratejik yönetim faaliyetlerini gelişmelere göre güncellemeleri gerekmektedir. Mali kaynaklar, organizasyon yapısı ve harici bağlantıların güçlü olması, büyük işletmelerin küçük işletmelere göre daha kolay ayakta kalmasını sağlamaktadır. Bu nedenle büyüme, üzerinde detaylı çalışmaların yapılması gereken bir alan olarak düşünülmelidir (Wheelen ve Hunger, 2015).

Küresel ekonomideki hızlı teknolojik gelişmeler ve yoğun rekabet ortamları, kuruluşların faaliyetlerini sürdürebilmesi için ihtiyaç duyduğu finansal gücü ve bu güç doğrultusunda alacakları yatırım kararlarını önemli ölçüde etkilemektedir. Diğer bir ifadeyle bir işletmenin ticari hayatını devam ettirebilmesi için finans kaynaklarını etkin şekilde yönetmesi ve kısa, orta ve uzun vadeli planlarını kritik finansal kararlarla desteklemesi büyük önem taşımaktadır. Bu nedenle finansal stratejik yatırım kararlarının başarısında, yönetim sürecinde görev alan yöneticilerin, uzmanların ve danışmanların liyakata göre belirlenmesi çok önemlidir (Dinçer, 2009).

İşletmelerin belirli politikalar ve stratejiler oluşturmaları ve bir perspektif benimsemesi gerekmektedir. İşletmelerin gelişimi için en kritik faktör, hayatta kalması ve kârını artırarak faaliyetlerini sürdürmesidir. Büyüme, üretim miktarını artırarak maliyetleri düşürmeyi, verimliliği artırma, kâr oranını yükseltmesini için işletmelerin finansal yönetim stratejilerini belirlemeleri önemlidir. Finansal yönetim stratejileri kapsamında işletmelerin hangi amaçla kurulduğunu ve mevcut durumunu anlayabilmesi için misyonunu gözden geçirmeli, gelecekle ilgili beklentiler oluşturabilmesi için de bir vizyon geliştirmeleri gerekmektedir (Akgemci ve Güleş, 2009). Rekabetçi ve hızlı değişim gösteren iş ortamında, kuruluşların finansal kaynaklarını en iyi şekilde kullanmaları ve risk yönetim stratejilerini başarılı bir tarzda uygulamaları, sürdürülebilir gelişim ve rekabette avantaj sağlamak için son derece önemlidir. Bu çerçevede, finans yönetimi uygulamalarının kuruluşun başarısı üzerindeki etkilerinin anlaşılması gerek akademik kaynaklara katkıda bulunmak gerekse pratikteki profesyonellere rehberlik etmek açısından büyük bir öneme sahiptir (Adsız, 2024).

Stratejik finans yönetimi, işletmenin çevresindeki yatırım fırsatlarını dikkate alarak, kaynakların uzun vadede etkin bir şekilde tahsis edilmesini sağlamaktadır. Diğer bir ifadeyle stratejik finans yönetimi, rekabetçi piyasalarda alınan riskli karar aşamalarında; yenilikçi çözümler ile kârlı alanlara yatırımlar yapılmasını, ürünlerde yenilik yatırımlarını gerçekleştirilmesini ve teknolojik inovasyonların avantajlarından yararlanmayı daha kolay hale getirmektedir. Stratejik yönetim uygulamalarının başarıyla sürdürebilmesi için iç ve dış çevrenin ihtiyaç ve taleplerine uygun kararlar alınması gerekmektedir. Dolayısıyla alınan kararların etkinliği; işletmelerin, piyasa rekabetinde üstünü sağlamalarına, pazar paylarını artırmalarına, karlıklarına ve bu sayede yapacakları yeni yatırımlar sürdürülebilirliğin sağlanmasını günlük katkılar sağlamaktadır (Sahlman, 2010).

5. STRATEJİK FİNANSAL YÖNETİM VE REKABET ÜSTÜNLÜĞÜ İLİŞKİSİ

İşletmelerin hedeflerine ulaşabilmeleri için pek çok alternatif strateji bulunmaktadır. Bu stratejilerden birini seçerken, işletmeler öncelikle kendi yapısına en uygun olanı belirlemeli ve iç-dış çevre analizlerini dikkate alarak uygulamaya koymalıdır. Bu süreçte yapılan iyileştirme ve yenilikler, rakipleri tarafından kolayca taklit edilmemelidir. Bunun sağlanabilmesi adına, uygulamada oldukça farklı strateji türleri mevcuttur. Bunlar arasında rekabet stratejileri, küçülme-tasarruf stratejileri ve büyüme-gelişme stratejileri gibi eski yöntemlerin yanı sıra yeni ortaya çıkan yaklaşımlar tercih edilebilir. Her işletme, sahibi olduğu varlık ve yeteneklere dayanarak sürdürülebilir bir rekabet avantajı edinmeyi ve rekabetin yoğun olduğu piyasada bir adım önde olmayı amaçlamaktadır. Bu avantajı elde etmek için fiyat, kalite, çeşitlilik ve zaman gibi farklı alanlarda stratejiler geliştirebilirler. İşletmeler, kaynaklarını ve kabiliyetlerini en verimli şekilde kullanabilecekleri, aynı zamanda kendi yapılarıyla uyumlu stratejilerini sürekli iyileştirme ve yenilikçilik anlayışıyla hayata geçirebilmelidir (Çubukcu, 2018).

Rekabetçi güçlerle başa çıkmak isteyen etkili yöneticiler, işletmeyi bu güçlerin yarattığı baskıdan mümkün olduğunca uzak tutmayı, sektörün rekabet dinamiklerini kuruluşun lehine şekillendirmeyi ve rekabet ortamında güçlü bir pozisyona taşımayı hedefleyen stratejiler üzerinde çalışmaktadırlar. Bu rekabetçi güçler; faaliyet alanları, kullanılan araçlar, farklılık yaratma yöntemleri, etkileri ve ekonomik perspektif olarak sınıflandırılabilir (Barutçugil, 2013). Rekabette sürdürülebilir bir üstünlük elde etmek, işletme stratejisinin yeniden yapılandırılmasıyla mümkün olmaktadır. Gerek iç gerekse dış piyasalarda başarıyla rekabet edebilmek genellikle bu stratejinin yeniden yapılandırılmasına bağlıdır. İşletmeler, rekabet avantajı sağlamak adına pazarın dinamiklerini göz önünde bulundurarak; fiyat, kalite, çeşitlilik ve zaman gibi dört temel alanda strateji geliştirmeleri gerekmektedir (Grant vd., 2014). İşletmeler, en uygun stratejiyi belirlerken rakiplerinin rekabetçi güçlerini ve stratejilerini yakından takip ederek buna uygun karşı hamleler geliştirmektedir. Rekabetin yoğun olduğu pazarlarda başarılı olmak, rakiplerin önüne geçmek, pazar payını artırmak ve kârlılığı sürdürülebilir hale getirmek çoğunlukla rakiplerin zayıflamasına yol açan bir yaklaşımı da içermekte ve üstünlük kurmaya yönelik stratejik kararlar alınmasını zorunlu hale getirmektedir (Barutçugil, 2013).

Gelişen teknoloji ve küreselleşme sayesinde yerel ve uluslararası rekabetin giderek yoğunlaştığı bu çağda, işletmelerin varlıklarını sürdürebilmeleri ve gelişim sağlayabilmeleri için yenilikçi stratejiler geliştirmeleri kritik bir önem taşımaktadır. Stratejik yönetimin doğuşu ise yönetim biliminin ortaya çıkmasından sonraki bir döneme denk gelse de, en eski zamanlardan bu yana kuruluşlara yön vermek ve bu rekabetçi ortamlarda varlığını sürdürebilmek adına doğal bir uygulama tarzında ortaya çıkmaktadır. Strateji, araştırmacıların ve uygulayıcıların genellikle işletmeler arası performans farklılıklarını açıklamada temel bir araç olarak kullanılmaktadır. Başka bir deyişle, aynı kaynaklara ulaşım imkânına sahip olan işletmeler arasında üstünlük sağlayan ve fark oluşturan stratejiler hangileridir sorusu, stratejik yönetimin meydana gelmesine sebep olan en önemli unsurlardan birisidir. Dijital teknolojilerin hızla gelişmesi, işletmelerin sayı ve büyüklüklerinde artışa neden olmuş, bununla birlikte yapılarının daha karmaşık hale gelmesi işletme yönetiminin önem kazanmasına zemin hazırlamıştır (Özbağ, 2016).

6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Stratejik finans yönetimi faaliyetlerinde işletmeler çevre şartlarını dikkate alarak sahip oldukları kaynakları etkin bir şekilde kullanmak durumundadır. Çetiner vd'e (2022) göre ise küreselleşen dünyada fertler artık belirli bir lokasyona bağlı kalmadan, teknoloji ve ağlar sayesinde çok geniş bir Pazar çevresine ve iletişime her yerden erişme imkânına sahip olmuştur. Bu kapsamda öneri olarak, işletmeler yapacaklarını yeni yatırımlarda riskleri öngörebilmeleri, kârlı alanlara yatırım yapabilmeleri, teknolojik inovasyonların avantajlarını işletmeye entegre edebilmeleri ve yenilikçi

çözümler oluşturmaları için stratejik finans yönetimini küresel çevre şartlarını dikkate alarak ve işletmenin mevcut durumuna göre ayarlamalıdır.

Küresel rekabetin gittikçe arttığı piyasalarda işletmelerin varlıklarını sürdürebilmeleri için rekabet üstünlüğü sağlayabilecek stratejileri en etkin şekilde uygulamaları gerekmektedir. Bu bulguya paralel olarak Jiang (2020) ise gittikçe büyüyen pazarlarda işletmelerin rekabet üstünlüğü sağlamaları için finansal yönetim çalışanlarının bilgi ve becerilerin artırılması, finansal dijitalleşmenin etkin bir şekilde gerçekleştirilmesi ve işletmenin diğer bölümlerinin yenilikçi fikirlerinden yararlanılabilmesi adına bir ağ yönetim sistemi kurulması gerekmektedir. Ayrıca, işletmelerin finansal yönetim ekiplerinin bilgi okuryazarlığını geliştirmesi, onları yalnızca finansal yönetim becerileriyle sınırlı kalmayıp mesleki bilgilerini devamlı zenginleştirmeye teşvik ederken, aynı zamanda kurumun bilgi okuryazarlığını artırma hedefine de katkı yapacak şekilde yönlendirmiş olmaları gerekmektedir. Bu kapsamda öneri olarak işletmeler; düşük finans kaynaklarını bulma, dijital teknolojileri en iyi şekilde kullanabilen personeli görevlendirme, kârlı yatırımları belirleme, üretilen mal ve hizmetler için yeni pazarlar tespit etme, teknolojilere entegre olma ve tüketici tercihinin sağlayacak üstünlükleri oluşturabilmek için stratejik finansal yönetim uygulamalarını bilimsel yöntemlerle ve profesyonel bir şekilde yürütmelidirler. Ayrıca küresel pazarlara sonradan ürünlerin tüketiciler tarafından tercih edilmesi işletmelerin rekabet üstünlüğü kurması ve kârlılığın sürdürülmesi açısından büyük önem arz etmektedir. Bu kapsamda öneri olarak işletmeler; kalite, fiyat, tutundurma, garanti hizmetleri, servis, ulaşılabilirlik, kurumsallık ve istikrarlı bir faaliyet sürdürme konusunda diğer rakip işletmelere göre farklılık oluşturmalıdır.

Rekabet üstünlüğünün sağlanması, kârlılık, geçmişin ve mevcut durumun koşullarının öngörülmesi kadar geleceğini de tahminine dayanmaktadır. Bu kapsamda Okafor'un (2012) yaptığı araştırma sonucunda, beş serbest değişken olan finansal yönetim bilgisi, muhasebe sistemleri, işletme sermayesi yönetimi, yönetsel planlama ve bütçe uygulamalarının; kuruluşların hayatta kalması, büyümesi ve kârlılığı üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla öneri olarak işletmelerin piyasadaki rekabet koşullarını en iyi şekilde öngörmeleri, izleyebilmeleri, araştırmaları ve analizleri yapmaları için rekabette üstünlük sağlayan stratejik finansal yönetim politikalarını izlemelidirler.

İşletmeler, rekabet üstünlüğünü sağlayabilmek için inovasyon, Ar-Ge ve ürün geliştirme çabalarını sürekli hale getirmektedirler. Bu kapsamda öneri olarak işletmelerin rekabette üstünlük sağlamaları için inovasyon, ar-ge ve yeni ürün geliştirme çabalarına yönelik stratejileri en etkin şekilde geliştirmelidirler. Aynı doğrultuda Adsız'ın (2024) araştırma sonuçlarına göre ise etkili finans yönetimi alanında yürütülen Ar-Ge uygulamalarının işletme performansı üzerinde olumlu yönde etkisi olduğu belirtilmiştir. Özellikle, finansal risk yönetimi, likidite yönetimi ve yenilik yatırımlarının işletmelerin karlılığında, yenileştirme faaliyetlerinin olumlu etkileri olduğu ifade edilmiştir.

Bu çalışmanın konusu, stratejik finansal yönetim uygulamalarının, işletmelerin büyüme ve rekabet üstünlüğüne etkilerinin incelenmesi ile sınırlı olup daha sonra yapılacak araştırmalara "Kurumsal Düzeyde Strateji", "İş Düzeyinde Strateji", "İşlevsel Düzeyde Strateji" ve "Operasyonel Düzeyde Strateji", "fon arz edenler", "fon talep edenler", "finansal aracılar", "finansal araçlar" ve "yasal düzenlemeler", "Finansal Analiz", "Finansal Planlama ve Denetim" değişkenlerinin eklenmesi ve yapılacak olan alan araştırmalı çalışmalarda evrenin il, bölge, bölgelere arası ve ülke kapsamında olmasının; araştırmacılar, işletmeler, kurumlara ve alana önemli katkıları olabilir.

KAYNAKLAR

- Adsız, Y. (2024). Etkin finans yönetimi uygulamalarının işletme performansı üzerindeki etkileri: the effects of effective financial management practices on business performance. *Socrates Journal of Interdisciplinary Social Researches*, 10(43), 46-67. Doi: <https://doi.org/10.5281/zenodo.12699929>.
- Akay, H. (1997). *İşletmeleri birleşme ve muhasebesi*, Yayılım Matbaası.
- Akgemci, T. & Güleş, H. K. (2009). *İşletmelerde Stratejik yönetim* (1 b.). Gazi Kitabevi.
- Al-Dmour, A., Al-Dmour, R. & Rababeh, N. (2020). The impact of knowledge management practice on digital financial innovation: the role of bank managers. *VINE Journal of Information and Knowledge Management Systems*, 51(3), 492-514. <https://doi.org/10.1108/VJIKMS-01-2020-0006>.
- Allen, R. S. & Helms, M. M. (2006). Linking strategic practices and organizational performance to Porter's generic strategies. *Business Process Management Journal*, 12(4), 433-454. <https://doi.org/10.1108/14637150610678069>.
- Altınkaynak, F. (2016). Tarım sektöründe “dalında satış yöntemi” İle imzalanan Forward Sözleşmelerin VUK ve TFRS kapsamında muhasebeleştirilmesi. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 4(3), 155-168.
- Barutçugil, İ. (2013). *Stratejik yönetim*. Kariyer Yayıncılık.
- Bay, M., Akpınar, S. & Yılmaz, R. (2016). Stratejik yönetim süreci içinde sektör rekabet analizi ve bir uygulama. *Journal of International Social Research*, 9(42), 1409-1414. Doi: 10.17719/jisr.20164216249.
- Bono, E., D. (2000). *Rekabet üstü*, (Çeviren, Oya Özel), Remzi Kitabevi A.Ş.
- Camisón, C. & Villar-López, A. (2014). Organizational innovation as an enabler of technological innovation capabilities and firm performance. *Journal of Business Research*, 67(1), 2891-2902. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2012.06.004>
- Campbell-Hunt, C. (2000). What have we learned about generic competitive strategy? A meta-analysis. *Strategic management journal*, 21(2), 127-154. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(200002\)21:2<127::AID-SMJ75>3.0.CO;2-1](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(200002)21:2<127::AID-SMJ75>3.0.CO;2-1)
- Cokçetin, G. (2017). Digital sustainability in the banking and finance sector. In sustainability in a digital world. Springer, Cham.
- Çetiner, E. M., Gürel, C. A. & Türkekul, F. (2022). Küreselleşen dünyada finansal yönetim alanında dönüşümler fırsatlar ve tehditler. *International Social Mentality and Researcher Thinkers Journal*, 8(55), 363-372. <http://dx.doi.org/10.31576/smr.yj.1357>
- Çubukcu, M. (2018). İşletmelerde uygulanan strateji tipleri ve uygulamadan örnekler. *Uluslararası Yönetim Akademisi Dergisi*, 1(2), 142-156.
- Dinçer, T. (2009). *Stratejik planların izlenebilirliği çerçevesinde Balanced Scorecard*. T.C. Maliye Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı Yayınları.
- Durukan, M. B. (1997). An Empirical Investigation of the Determinants of Capital Structure: Evidence From the Istanbul Stock Exchange Firms. The Privatization of Stock Exchanges: The Case of Stockholm Stock Exchange, *İMKB Dergisi*, 1(3), 1-14.
- Edouard, S. (2021). Financial management practices on financial performance at selected private insurance companies, Kigali, Rwanda. *International Journal of Scientific Research and Management*, 9(10), 2492-2506. <https://doi.org/10.18535/ijssrm/v9i10.em09>

- Erkut, H. (2009). *Yönetimin kanatları: stratejik yönetimin temelleri* (Birinci Baskı). Yalın Yayıncılık.
- Fentaw, A.A., & Thakkar, A. (2022). The effect of financial innovations on the profitability of private Commercial Banks in Ethiopia. *Journal of Positive School Psychology*, 6(5), 5928-5939.
- Ge, G. L. & Ding, D. Z. (2005). Market orientation, competitive strategy and firm performance: an empirical study of Chinese firms. *Journal of Global Marketing*, 18(3-4), 115-142. https://doi.org/10.1300/J042v18n03_06
- Gongera, E. & Okoth, O. N. (2012). Critical analysis of competitive strategies on performance and market positioning: a case study of middle level colleges, in mombasa county. *European Journal of Business and Management*, 4(17). 71-76.
- Görgülü, S. & Gökçen, G. (2025). Olağan dışı finansal koşullarda yönetim muhasebesi uygulamalarının temel rekabet stratejilerine etkileri. *Muhasebe ve Denetime Bakış*, 25(76), 387-408. Doi: 10.55322/mdbakis.1708031
- Grant, R. M. & Jordan, J. (2014). *Stratejinin temelleri* (Gamze Sart, Çev.). Nobel Akademik Yayıncılık.
- Güzeltik, E. (1999). *Küreselleşme ve İşletmelerde Değişen Kurum İmajı*, Sistem Yayıncılık ve Mat. San. Tic. A.Ş.
- Haftacı, V. (2010). *Yönetim muhasebesi*, 4.Baskı. Umuttepe Yayınları.
- Hasan, M. M., Popp, J. & Oláh, J. (2020). Current landscape and influence of big data on finance. *Journal of Big Data*, 7(1), 1-17.
- Hidayat, I. & Sutria, P. O. (2022). Influence of Determined Tax Load, Tax Planning, and Profitability in Profit Management in The Company Manufacturing The Mining Sector, The Coal Sub Sector Listed on The Indonesia Stock Exchange Year. *APTISI Transactions on Management (ATM)*, 7(1), 79-85. Doi: <https://doi.org/10.33050/atm.v7i1.1833>
- Huang, H. I. & Lee, C. F. (2012). Strategic management for competitive advantage: a case study of higher technical and vocational education in Taiwan. *Journal of Higher Education Policy and Management*, 34(6), 611-628. <https://doi.org/10.1080/1360080X.2012.727635>
- İslamoğlu, A., H. (2000). *Pazarlama Yönetimi*, Beta Basım Yayım A.Ş.
- Jiang, L. (2020). Analyst following, disclosure quality, and discretionary impairments: Evidence from China. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 31(3), 295-322. <https://doi.org/10.1111/jifm.12120>
- Kınay, F. K. (2001). *Konaklama sektörü işletmelerinde sermaye yapısı kararlarının firma değerlemesine etkisi ve bir uygulama*, [Doktora tezi]. Sosyal Bilimler Enstitüsü, SDÜ, İsparta.
- López S., A., Contreras S., R. & Espinosa Mosqueda, R. (2012). The impact of financial decisions and strategy on small business competitiveness. *Global Journal of Business Research*, 6(2), 93-103.
- Mavlutova, I. & Volkova, T. (2019, October). Digital transformation of financial sector and challenges for competencies development. In *2019 7th International Conference on Modeling, Development and Strategic Management of Economic System (MDSMES 2019)*. 161-166. Atlantis Press. DOI: 10.2991/mdsmes-19.2019.31How to use a DOI?
- McMahon, R. G. (2001). Business growth and performance and the financial reporting practices of australian manufacturing SMEs. *Journal of Small Business Management*, 39(2), 152-164. <https://doi.org/10.1111/1540-627X.00014>

- Murray, A. I. (1988). A contingency view of Porter's "generic strategies". *Academy of Management Review*, 13(3), 390-400. <https://doi.org/10.5465/amr.1988.4306951>
- Needles, B.E., Powers, M. & Crosson, S.V. 2011. *Financial and managerial accounting*, 9th ed. Mason, OH: South-Western CENGAGE Learning.
- Niazi, G. S. K., Hunjra, A. I., Rashid, M., Akbar, S. W., & Akhtar, M. N. (2011), Practices of working capital policy and performance assessment financial ratios and their relationship with organization performance, *World Applied Sciences Journal*, 12(11), 1967-1973.
- Okafor, R. G. (2012). Financial management practices of small firms in Nigeria: Emerging tasks for the accountant. *European Journal of Business and Management*, 4(19), 159-169.
- Özbağ, G. K. (2016). Rekabet avantajı yaratmada iki temel yaklaşım; Kaynak tabanlı ve endüstri tabanlı yönetim modeli. *Yeni Türkiye*, 88, 888-899.
- Özel, M. (1998). *Küresel Rekabet*, İz Yayıncılık.
- Özkara, B. & Yüksel, B. (1999). Afyon Mermer Sektörünün Rekabet Analizi, *Afyon Kocatepe Üniversitesi Dergisi*.
- Pearce, J. A. & Robinson, R. B. (2005). *Formulation, implementation, and control of competitive strategy*. United States: McGrawHill.
- Peng, M. W. (2022). *Global strategy*. Fifth Edition, Cengage Learning.
- Pimpong, T., Hanqin Q. Z. & Hailin Q. (2012). The effect of competitive strategies and organizational structure on hotel performance. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 24(1), 140-159. <https://doi.org/10.1108/09596111211197845>
- Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantag*. The Free Press.
- Porter, M. E. (2008). The five competitive forces that shape strategy. *Harvard Business Review*, 86(1), 79-93.
- Porter, M., E. (2000). *Rekabet stratejisi, sektör ve rakip analizi teknikleri*, (Çeviren: Gülen Ulubilgin), Sistem Yayıncılık A.Ş.
- Sahlman, K. (2010). *Elements of strategic technology management*. Faculty of Technology, ACTA, C362, Department of Industrial Engineering and Management, University of Oulu, <http://jultika.oulu.fi/files/isbn9789514262500.pdf>, 20.11.2019.
- Sathyamoorthi, C., Mapharing, M., Mphoeng, M. & Dzimiri, M. (2020). Impact of financial risk management practices on financial performance: Evidence from commercial banks in Botswana. *Applied Finance and Accounting*, 6(1), 25-39. Doi:10.11114/afa.v6i1.4650
- Sathyamoorthi, C., Mapharing, M., Mphoeng, M. & Dzimiri, M. (2020). Impact of financial risk management practices on financial performance: Evidence from commercial banks in Botswana. *Applied Finance and Accounting*, 6(1), 25-39. <https://doi.org/10.11114/afa.v6i1.4650>
- Sayılğan, G., Karabacak, H., & Kucukkocaoglu, G. (2006). The firm-specific determinants of corporate capital structure: Evidence from Turkish panel data. *Investment Management and Financial Innovations*, 3 (3), 125-139.
- Swayne, Linda E., Duncan, W. Jack & Ginter, Peter M. (2006). *Strategic management of health care organization*. Fifth edition, Blackwell Publishing.
- Tokal, P. (2022). Rekabet stratejilerinin finansal performansa etkisi: aile şirketleri örneği. *Bilim-Teknoloji-Yenilik Ekosistemi Dergisi*, 3(1), 34-45.

- Türker, M. (2018). İşletmelerin büyüme stratejilerinde muhasebe-denetim ekseninde mali kontrol ve yönetim. *Muhasebe ve Denetime Bakış*, 18(55), 85-118.
- Uluçay, M. (1999). *Globalleşme sürecinde işletmelerin işbirliği yönelimleri ve birlikte kalkınma modeli: Tavşanlı'da yumurta tavukçuluğu üzerine bir uygulama*, [Yayınlanmamış yüksek lisans tezi]. Sosyal Bilimler Enstitüsü, Dumlupınar Üniversitesi, Kütahya.
- Ülgen, H. & Mirze, S. K. (2004). İşletmelerde stratejik yönetim, Literatür Yayıncılık, Dağıtım, Pazarlama, Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.
- Ülgen, H. & Mirze, S. K. (2004). İşletmelerde stratejik yönetim, Literatür Yayıncılık, Dağıtım, Pazarlama, Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.
- Ülgen, H. & Mirze, S. K. (2016), *İşletmelerde Stratejik Yönetim*, Beta Yayınları.
- Wheelen, T. & Hunger, J. D. (2015). *Stratejik yönetim ve işletme politikası (Global sürdürülebilirliğe doğru)*. (Çeviren: Ahmet Nüvit Bingöl), İstanbul Ticaret Üniversitesi Yayın No: 40.
- Yılğör, A. G. & Yücel, E. (2007). Sermaye yapısı kararlarına ilişkin Mersin ve Adana illerinde bir uygulama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (35), 1-15.
- Yılmaz, R. & Altaş, M. (2018). Stratejik yönetim muhasebesinde fiyatlama kararlarının rekabete etkisi. *Yorum Yönetim Yöntem Uluslararası Yönetim Ekonomi ve Felsefe Dergisi*, 6(2), 27-42.