

FİNANSAL PLANLAMA

Prof. Dr. Güven SAYILGAN

Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İşletme Bölümü
Muhasebe-Finansman Anabilim Dalı Öğretim Üyesi

İŞLETME BÜYÜMELERİ

İşletmeler Hangi Gerekçelerle Büyüme İsterler?

- * İşletmeler kurulurken genellikle sonsuza kadar faaliyette bulunacakları varsayımıyla kurulur.
- * Sürekli olarak faaliyette bulunma beklentisi yanında, işletme sahiplerinin de işletmeyi (iş) büyütme beklentisi vardır.
- * İşletmelerin büyümesinin ekonomik gerekçeleri yanında; sosyolojik, psikolojik faktörlerin de etkili olduğu söylenebilir.

İşletmeler Hangi Gerekçelerle Büyüme İsterler?

- * Finansal yöneticilerin amacının, ortakların servetlerini artırmak olduğu kabul edilir. Bu amacı gerçekleştirme yollarından biri de şirketi büyütmektir.
- * Büyüyen işletmelerin, sağlıklı olarak büyüdükleri varsayımıyla, piyasa değerleri yükselir. Büyüme, yapılan işin niteliğine ve ekonomik koşullara bağlı olarak farklı stratejilerin uygulanması yoluyla gerçekleştirilmeye çalışılır.
- * İşletmelerin büyüme gerekçeleri temel olarak ekonomiktir. Büyümenin ekonomik gerekçeleri dışında çok sayıda başka gerekçeleri de olabilir.

İşletmeler Hangi Gerekçelerle Büyüme İsterler?

- * Büyük ölçekte faaliyette bulunmanın üretim, yönetim ve pazarlama maliyetleri üzerindeki olumlu etkisinden yararlanmak (**ölçek ekonomilerinden yararlanmak**),
- * Büyüyen işletmelerin ayrı sorumluluk merkezleri (yerinden yönetim) olarak örgütlenmeleri durumunda, yönetimde; farklı ürünlerin üretilmesi şeklinde büyümede ise, ürünler arası sinerji ekonomilerinden yararlanmak,

İşletmeler Hangi Gerekçelerle Büyüme İsterler?

- * Sermaye maliyetlerini azaltmak, net nakit akışlarını, borçlanma kapasitesini, pay başına kârları artırmak şeklinde sonuçlar verecek **finansal ekonomilerden yararlanmak**,
- * Yetenekli personel ve yönetici çalıştırma olanaklarından yararlanmak,
- * Araştırma ve geliştirme faaliyetlerini daha ekonomik ve etkin şekilde yürütmek,
- * Çeşitlendirme yaparak riski azaltmak,

İşletmeler Hangi Gerekçelerle Büyüme İsterler?

- * Bazı varlıkları daha düşük bedeller üzerinden edinmek,
- * Rekabet avantajı elde etmek, piyasa payını artırmak,
- * Ortaklara, yatırımcılara, tüketicilere, çalışanlara vb. ilgili kesimlere güven duygusu vererek işletmenin piyasa ve kişiler tarafından daha olumlu olarak algılanmasını sağlamak,
- * Başka şirketlerin kolayca geçirmelerine karşı “küçük lokma” olmamak,
- * Uluslararası piyasalara açılmak,
- * Vergisel olanaklardan yararlanmak.

İşletme büyümeleri - sınıflandırma:

I- BÜYÜME YÖNÜNE GÖRE

- A-) Yatay (Horizontal) Büyüme
- B-) Dikey (Vertical) Büyüme
- C-) Sektörde (Congeneric) Büyüme
- D-) Sektörlerarası (Conglomerate) Büyüme

II- BÜYÜMENİN GERÇEKLEŞTİRİLME BİÇİMİNE GÖRE

A-) Eklerek Büyüme (Dışsal Büyüme)

1. Finansal Duran Varlıklarda Artışlar Yoluyla (Saf Holding)
2. Varlıklarda Artışlar Yoluyla
 - a. İşletme Birleşmeleri (Mergers)
 - b. İşletme Satın Almaları (Aquisitions)
 - c. İşletme Ele Geçirmeleri (Takeovers)

B-) Gelişerek Büyüme (İçsel Büyüme)

1. Bireysel Büyüme
2. İşbirliğiyle Büyüme
 - a. Ekonomik İş Birliği
 - i. İş Ortaklıkları (Joint Ventures)
 - ii. Stratejik İttifaklar
 - iii. Uzun Vadeli Ticari Anlaşmalar
 - b. Tekelci İşbirliği
 - i. Kartel
 - ii. Tröst
 - iii. Centilmenlik Anlaşmaları

Büyüme - Sınıflandırma

İŞLETME BÜYÜMELERİ

Büyümenin Yönüne Göre

Yatay Büyüme

Dikey Büyüme

Sektörde Büyüme

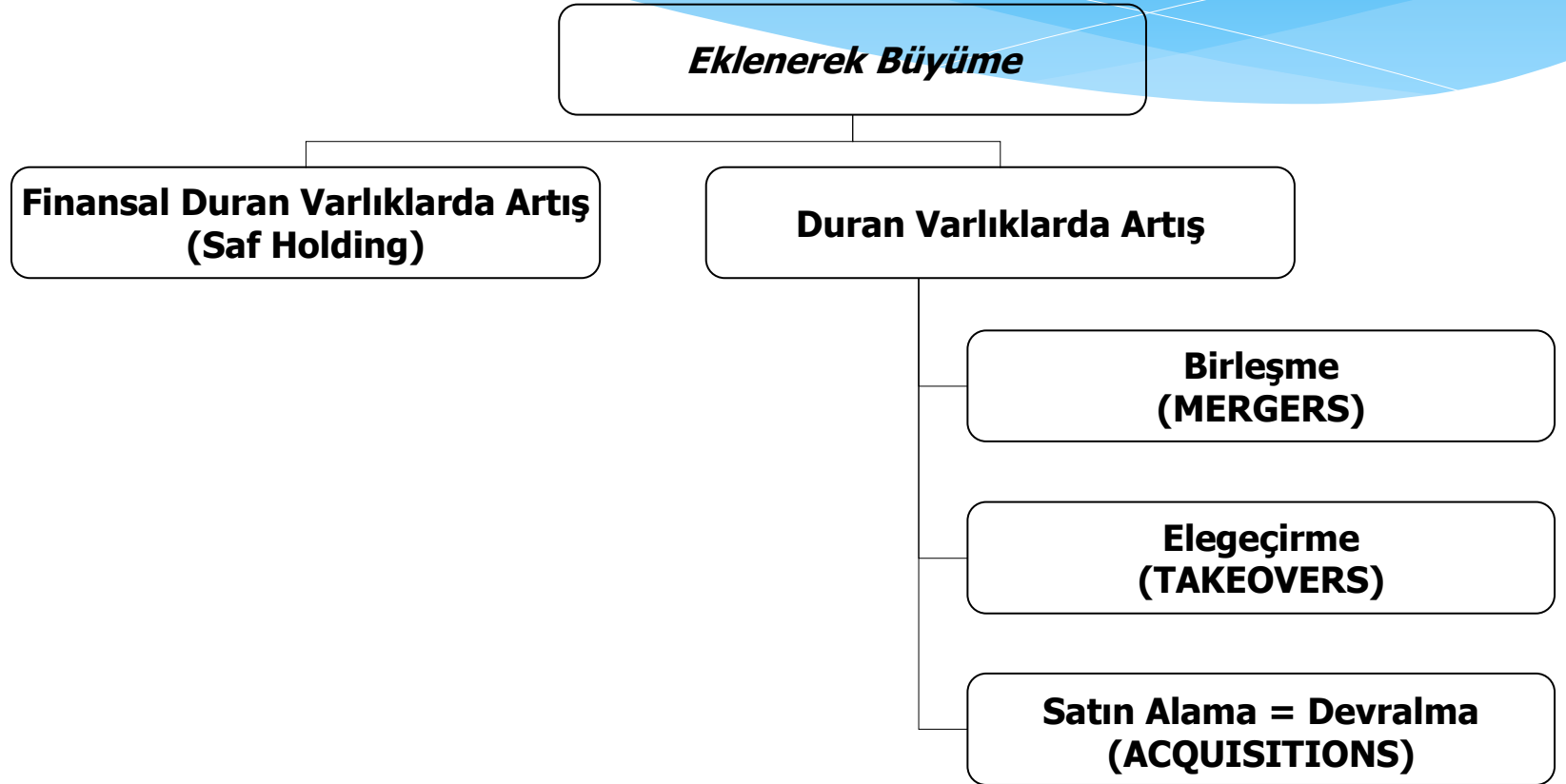
**Sektörlerarası
Büyüme**

Büyümenin Gerçekleştirilme Biçimine Göre

**Eklenerек
Büyüme**

**Gelişerek
Büyüme**

Eklenerek Büyüme



Gelişerek Büyüme



İşletme büyümeleri - sınıflandırma:

I- BÜYÜME YÖNÜNE GÖRE

- A-) Yatay (Horizontal) Büyüme
- B-) Dikey (Vertical) Büyüme
- C-) Sektörde (Congeneric) Büyüme
- D-) Sektörlerarası (Conglomerate) Büyüme

II- BÜYÜMENİN GERÇEKLEŞTİRİLME BİÇİMİNE GÖRE

A-) Eklenerek Büyüme (Dışsal Büyüme)

1. Finansal Duran Varlıklarda Artışlar Yoluyla (Saf Holding)
2. Varlıklarda Artışlar Yoluyla
 - a. İşletme Birleşmeleri (Mergers)
 - b. İşletme Satın Almaları (Aquisitions)
 - c. İşletme Ele Geçirmeleri (Takeovers)

B-) Gelişerek Büyüme (İçsel Büyüme)

1. Bireysel Büyüme
2. İşbirliğiyle Büyüme
 - a. Ekonomik İş Birliği
 - i. İş Ortaklıkları (Joint Ventures)
 - ii. Stratejik İttifaklar
 - iii. Uzun Vadeli Ticari Anlaşmalar
 - b. Tekelci İşbirliği
 - i. Kartel
 - ii. Tröst
 - 12iii. Centilmenlik Anlaşmaları

İşletme Birleşmeleri (Mergers)

- * En az iki farklı işletmenin yeni ve farklı bir isim altında kurdukları bir işletme bünyesinde;
 - * bir araya gelerek
 - * faaliyetleri tek işletme olarak sürdürme
- * şeklinde uyguladıkları bir büyüme şeklidir.
- * **A+B=C** şeklinde ifade edilmektedir.

İşletme Satınalmaları veya Devralmaları (Acquisitions)

- * Bu büyüme yaklaşımında iki farklı işletmeden biri diğerini tüm varlık ve kaynakları (aktifi ve pasifi) ile devralmaktadır.
- * Devralmadan sonra, devir alan şirketin adı altında faaliyetler sürdürülmektedir.
- * **$A+B=A$ şeklinde ifade edilmektedir.**

İşletme Elegeçirmeleri (Takeovers)

- * Hedef bir şirketin, genellikle dostça olmayan (hostile) yöntemlerle elde edilmesi yoluyla gerçekleştirilen büyümedir.
- * Birleşmeler, satınalmalar veya devralmalar genellikle serbest bir pazarlık süreci sonucunda taraflar arası anlaşma yoluyla gerçekleştirilir.

İşletme Elegeçirmeleri (Takeovers)

- * **Tersine ele geçirmeler**; sorunlarından dolayı hisse senetlerinin piyasa değeri düşmüş, buna karşın potansiyeli yüksek olduğu için hedef işletme haline gelmiş işletmelerin değişik taktiklerle (hisse senedi toplama, vekalet toplama vb.) elde edilmesidir.
- * Halka açık olmayan bir şirketin halka açık bir şirket ile hisse senetlerini değiştirmesi yoluyla halka açık bir şirket haline gelmesi süreci de bir reverse takeover örneğidir.
- * Back door listing, reverse merger da denir.