

12. FİNANS YÖNETİMİ

- ÖĞR. GÖR. ORHAN ŞENSES
osenses@trabzon.edu.tr

1. FİNANSMAN KAVRAMI

- Bilindiği gibi, şirketlerin faaliyetlerine devam edebilmeleri için fazlaca reel varlığa ihtiyaçları vardır.
 - **REEL VARLIKLAR,**
 - **A)** makineler, fabrikalar, demirbaşlar ,
 - gibi maddi varlıklar veya
 - **B)** marka, patent gibi **maddi olmayan varlıklar dır.**
- Şirketler, tüm bu varlıkları elde etmek için, satıcılara ödeme yapmak zorundadır.

- Şirketlerin ihtiyaç duydukları parayı elde edebilmeleri için ,finansal varlık veya menkul kıymet satmaları gerekir.
- **Finans yöneticileri**, işletmenin reel varlıkları ile işletmenin nakit elde ettiği finansal piyasalar arasında yer alırlar.

- Bu cümleden anlaşılacağı gibi, **finans yöneticisi iki temel sorunla karşı karşıya** kalır.
- **Birincisi;**
- **işletme ne miktarda ve hangi tür varlıklara yatırım yapacaktır?** Bu durum işletmenin yatırım veya sermaye bütçelemesi kararı olarak ifade edilir.
- **İkincisi;**
- **yatırım için gerekli olan nakit nasıl elde edilecektir?** Bu da finanslama kararı olarak ifade edilir

- Bu işlevin etkin biçimde yürütülmesi için öncelikle finansal analizler yapılarak;
- işletmenin likidite durumu,
- sermaye yapısı,
- aktifleri kullanma ve kârlılık durumu, çeşitli rasyolar (oranlar) aracılığı ile saptanmaya çalışılır.
-

- Daha sonra elde edilen rasyolardan da yararlanarak finansal planlamaya gidilir.
- Gelecek dönemin finansal gereksinimleri, kaynaklar, bunların maliyetleri araştırılır, tahmini bilanço ve bütçeler hazırlanır.

- **İşletmelerin başvurabileceği üç önemli finansal kaynak vardır.**
- **1. Öz kaynaklar, öz sermaye :**
- Bunlar işletmenin ortakları tarafından konulan sermayeyi belirleyen **kaynaklar** ;
- **2. Yabancı sermaye:**
- çeşitli finansal kuruluşlardan faiz karşılığı sağlanan kaynaklar;
- **3. Oto finansman :**
- İşletmenin sağladığı kârların bir kısmını dağıtmayarak alıkoyduğu kaynaklar.



2

2. TARİHSEL GELİŞİM

- Ekonominin bölümleri göz önüne alındığında, finans kurumu, 1900'lü yılların başında çalışma alanından ayrı olarak ortaya çıkmıştır.
- Önceleri; sadece sermaye piyasalarıyla ilgili kurumlar, finansal enstrümanlar ve prosedür ile ilgilenmekteydi.

-

- 1920'lere yaklaşırken, teknolojik gelişmeler ve oluşan endüstriler sonucunda daha fazla sermaye gereksinimi duyulmuş ve bu gelişmeler finansı, çalışma alanı itibariyle likidite ve şirketlerin finansmanı üzerinde durmaya yöneltmiştir.

- Bu gelişmeler dikkatleri iç kaynaklar yerine dış finansman üzerinde durmaya sevk etmiştir.
- Bu dönemde yazılmış eserlerden biri olan Arthur Stone Dewing'e ait Financial Policy of Corporations (1920) kitabında yazdığı döneme ait düşünceler, yeni fikirler ve modeller finansın öğretilmesinde uzun yıllar kullanılmıştır.

- 1930'larda meydana gelen ekonomik daralma neticesinde finansla ilgili çalışmalar;
- finansal varlığı sürdürülebilme,
- likiditenin korunması,
- iflas,
- likiditasyon (açıklama ekte) VE
- yeniden yapılanma üzerinde odaklanma gereksinimini doğurmuştur.
-

Likiditasyon ne demektir?

- Şirket varlıklarının belirli bir süre içinde zorunlu satışı ile sağlanabilecek değerden tüm borçlar ödendikten sonra kalan miktarın, hisse senedi sayısına bölünmesi sonucu bulunan değerdir.
- Kaynak: “Borsa Terimleri Sözlüğü”, Koç Üniversitesi Borsa Kulübü Web sitesi, Ziyaret Tarihi: 22/04/2010.
- <https://nenedir.com.tr/tasfiye-degeri-likiditasyon-degeri-liquidation-value-nedir/>

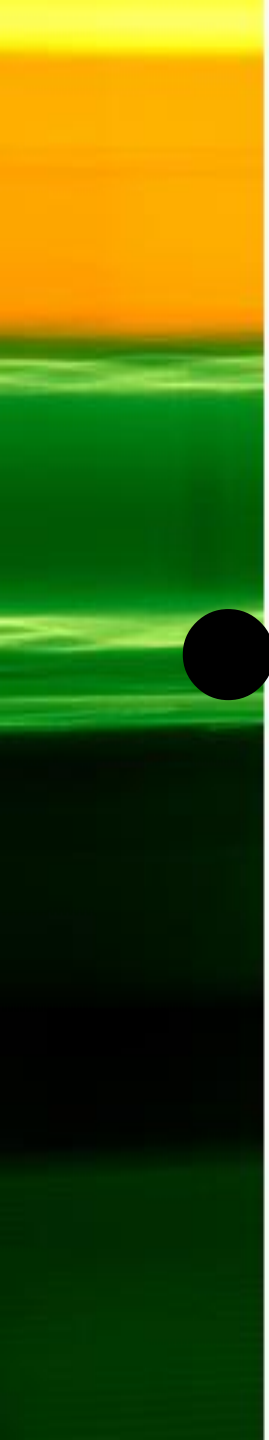
- **İşletmeciliğin gelişme süreci içinde**, özellikle Büyük Ekonomik Kriz (1929-1933) ile **finans**, işletmelerde önem kazanmış; bu önem İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki gelişmelerle daha da artmıştır.
- Gelişmiş ülkelerde görülen hızlı ekonomik gelişme, teknoloji ve piyasalardaki hızlı değişmelerle birlikte artan rekabet baskıları, sermaye fonlarının alternatif kullanım yerleri arasında daha dikkatli ve sistemli bir biçimde dağıtılmasını gerektirmiştir.

- **Çeşitli alanlardaki ilerlemeler sayesinde, özellikle ekonomik verilerin ölçülmesi ve projeksiyonu** (mevcut gelişme eğilimlerinin geleceğe doğru uzatılması yoluyla tahmin edilmesi) **ile işletme giderlerinin tahmini ve denetimi kolaylaşmıştır.**

- Yukarıda değinilen gelişmeler yanında;
- işletmelerin büyümesi,
- işletmeler arası birleşmeler,
- devlet müdahalesinin artması ve
- bilgi işlem teknolojisindeki yenilikler,
finansal kontrolün yararlarını ve sorumluluğunu geniş ölçüde arttırmıştır.

-

- Buna paralel olarak da, finans sorumlusu kilit yönetici durumuna gelmiştir.
- Esasen, 1973 petrol krizi ve bundan kaynaklanarak dünyayı saran enflasyon olgusu, tüm ülkelerde bir yandan “pazar bulma ve satış” diğer yandan, “finansal kaynakların sağlanması ve kullanımı” sorunun önemini arttırdığı içindir ki, “finans ve pazarlama”, Türkiye’de özellikle 24 Ocak 1980 Ekonomik İstikrar Tedbirleri sonrasında ön plana çıkan işletme yönetimi alanları olmuştur.



3

3. İŞLETMELERDEKİ YERİ VE ÖNEMİ

- İşletmelerin amaçlarına ulaşmasında finansman fonksiyonunun önemi her geçen gün artmaktadır.
- Başka bir deyişle,
- finansal yönetim, işletme içinde alınan kararların başarıya ulaşmasında en önemli rolü oynayan işletme fonksiyonlarından biridir.

-

- Örneğin; bir işletmede satışların artırılması düşünülüyorsa, alınacak diğer kararlar, **üretimin artırılması** yönünde olmalıdır.
- Bilindiği gibi **üretimin artırılması kararı, ilave fon gereksinimine neden olacaktır.**
- İşletme hayatındaki bu benzeri kararlar ile birlikte, işletme içi denetimin öneminin artması, işletme başarılarının finansal yönetimle sıkı sıkıya ilişkili olduğunu göstermektedir.

- Finans fonksiyonu işletme içinde önemli bir yer tutar:

- İşletmelerin dengeli bir biçimde gelişip, büyüebilmesi,
- olumsuz ekonomik şartlar altında varlığını sürdürebilmesi ve
- işletmelerin amaçlarına uygun finansal kararların verilmesinde finans yöneticisinin katkısı büyüktür.

-

- Ancak her halükarda bu durumun sağlanabilmesi için;
- finans yöneticisinin yetki, sorumluluk ve hesap verme durumları ile haberleşme sisteminin koordinasyon işleri işletmelerin büyüklüklerine ve özelliklerine uygun bir şekilde saptanması gerekir.

• *****

- İşletmelerin büyüklüklerine bağlı olmakla birlikte genellikle,
- **finans yöneticisinin örgüt içindeki yeri;**
- genel müdür yardımcıları veya genel müdür düzeyindedir.
- Büyük işletmelerde finansal kararların alınıp, işletmelerin büyüklüklerine ve özelliklerine uygun bir şekilde saptanması gerekir.

- **Finans fonksiyonunun örgütteki yeri** işletmelerin küçük, orta ve büyük işletme oluşlarına göre değişiklik göstermektedir.
- **Küçük işletmelerde;**
- **_finans fonksiyonu ile muhasebe fonksiyonu genellikle bir bölümde örgütlenir ve aynı yöneticilerin yetki ve sorumluluğu altındadır.**

- **İşletmeler büyüdükçe**, finans fonksiyonu için gerekli olan yetki ve sorumluluklar saptanarak **bağımsız bir finans bölümünün örgütlenmesine** gidilir.

- **Finansman politikalarının etkin bir şekilde yapılabilmesi için;**

- pazarlama,
- üretim,
- personel gibi
- diğer bölümlerle işbirliğine ihtiyaç vardır.
- Başka bir ifade ile, finansman yöneticisinin karar alma ve görevlerini yerine getirebilme sürecine, diğer bölümlerdeki yöneticilerin de katılmaları gerekmektedir.



4

4. FİNANS YÖNETİCİSİNİN GÖREVLERİ

- Finansal analiz ve denetim,
- Finansal planlama,
- Varlıkların yönetimi (yatırım kararları),
- Dönen varlıklar (döner değerler-işletme sermayesi) yönetimi,
- Duran varlıklar (sabit değerler) yönetimi,
- Firmanın gereksinme duyduğu kaynakların seçimi, sağlanması faiz ve kur değişkenliğinin getirdiği risklerin azaltılması,
- Özel sorunların doğurduğu finansal problemlere çözüm getirme



5

5. İŞLETMELERİN FİNANSAL YAPISI VE SERMAYE TÜRLERİ

- **5.1. Sermaye**
- **İktisat biliminde sermaye**, üretime tahsis edilen bütün fiziksel üretim araçlarını kapsar (makine, bina vb.) ve emekle birlikte çok önemli bir üretim faktörüdür.
- **İşletmecilikte sermaye**, işletmenin amaç ve üretim çabalarına uygun olarak bir işletmede toplanmış bütün maddi ve maddi olmayan varlıklardır

5.1.1. Sermaye Türleri

- **1.Kaynağına göre sermaye;**

-

- a) Öz kaynak sermayesi:** Kuruluş aşamasında, bir işletmeyi kurmak ve faaliyete geçirmek isteyen girişimci veya ortaklar tarafından kendi öz varlıklarından işletmeye tahsis ettikleri maddi ve maddi olmayan ekonomik değerlere o işletmenin öz sermayesi denir.
- b) Dış kaynak sermayesi:** İşletmenin borçlanma yoluyla, işletme dışındaki kişi, kurum ve kuruluşlardan sağladığı sermayedir. Bu tür sermaye, daha çok banka ve diğer finans kuruluşlarından kredi şeklinde sağlanır.

- **2.Kullanılış biçimine göre sermaye:**

- **a) Sabit sermaye:** Şekil değiştirmeden olduğu gibi kalan ve birden fazla üretim dönemine katılarak yavaş yavaş, tükenen sermaye unsurlarıdır. Üretim çabalarına uzun süre katılma, kullanım süresi uzadıkça tükenme ve sonunda üretimde kullanılmaz hale gelme özellikleri vardır.

- **b) Döner sermaye:** Bir üretim dönemine katılarak üretim dönemi sonunda **pazara sürülen tükenen veya şekil değiştiren** sermaye unsurlarına döner sermaye denir.

Bir başka deyişle, işletme sermayesi, işletmenin bir faaliyet dönemi içinde paraya çevrilebilir varlıkları toplamıdır.

- **3.Niteliklerine göre sermaye:**

-

- a) **Maddi sermaye:** Elle tutulup, gözle görülebilen sermaye unsurlarına maddi sermaye denir. Arsalar, binalar, makineler, aletler vb. gibi varlıklar işletmenin maddi nitelikli varlıklarıdır.
- b) **Maddi olmayan sermaye:** Elle tutulup, gözle görülemeyen sermaye unsurlarına maddi olmayan sermaye adı verilir. Şerefiye, patent, imtiyaz vb. gibi haklardan oluşur.

5.2. Finansman Kaynakları

• 5.2.1. Kaynağına Göre Finansman

- Kaynağına göre finansman türleri üç başlık altında incelenebilir. Bunlar, öz kaynaklardan finansman, dış kaynaklardan finansman ve oto finansmandır.

1. Özkaynaklardan Finansman

2. Yabancı Kaynaklardan (Borçlanma Yoluyla) Finansman

3. Oto Finansman

5.2.2. Sürelerine Göre Finansman Kaynakları

- **5.2.2.1.Uzun Süreli Finansman Kaynakları**

- a) Öz kaynaklarla uzun süreli finansman
- b) Dış kaynaklardan uzun süreli finansman

• **5.2.2.2. Kısa Süreli Finansman Kaynakları**

- İşletmenin döner sermaye ya da işletme sermayesi ;

- **kısa süreli finansmanla** karşılanır.

- Bilindiği gibi işletmenin normal faaliyetleri için sürekli bir fon giriş ve çıkışı söz konusudur.

- Bir üretim işletmesinde; nakit -üretim faktörleri - yarı mamul nakit şeklindeki dönüşüm söz konusudur.

5.3. Finansal Tablolar

5.3.1. Bilançolar

- Bilanço, bir işletmenin belli bir tarihte sahip olduğu varlıklar ile bu varlıkların sağlandığı kaynakları gösteren bir mali tablodur.

BİLANÇO

AKTİF	PASİF
Dönen Varlıklar	Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar
	Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar
Duran Varlıklar	Özkaynaklar
<i>Toplam = X</i>	<i>Toplam = X</i>

5.3.2. Gelir Tabloları

İşletmenin belli bir dönemde;
elde ettiği tüm gelirler ile
aynı dönemde kullandığı bütün maliyet ve
giderleri ve
bunların sonucunda;
işletmenin elde ettiği dönem net kârını veya
dönem net zararını kapsar.

5.4. Finansal Analiz

- **5.4.1. Finansal Tabloların Analizinde Kullanılan Oranlar**
- **4.1.1. Likiditeyi Ölçen Oranlar**
 - a) **Cari Oran:**
 - b) **Likidite (Asit- Test Oranı)**

5.4.1.2. Faaliyet Oranları

a) Stok Devir Hızı

b) Alacak Devir Hızı

**c) Sabit Varlıkların Dönme
Çabukluğu**

5.4.1.3. Finansal Yapı Oranları

a) Borçların Toplam Varlıklara Oranı

5.4.1.4. Kârlılık Oranları

a) Aktif Varlıkların Karlılığı

b) Öz Sermaye Kârlılığı

5.4.2. Başabaş Analizi

- Başa baş analizi, işletmenin değişken ve sabit maliyetleri ile kârları arasındaki ilişkinin belirlenmesi analizidir. Bu analize göre faaliyetlerin belli bir noktasında toplam gelirler toplam maliyetlere eşittir. Bu noktaya başa baş noktası adı verilir. Bu noktada, işletmenin zarar etmemek için ne kadar mal veya hizmet satması gerektiğini gösterir. Başabaş noktasını hesaplayabilmek için işletmenin toplam gelir ve giderini bilmek gerekir.

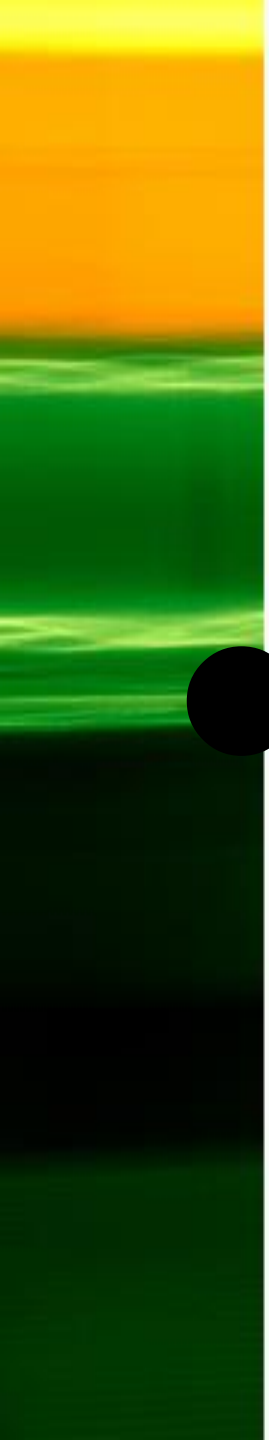
5.4.3. Fon Akım Tablosu

- İşletmenin fon planlamasında kullandıkları fon kaynaklarını ve kullanım yerlerini gösteren tablodur.

•

5.4.3. Fon Akım Tablosu

- **Fon kaynakları:**
- faaliyet kârları,
- amortismanlar,
- aktif değerlerde meydana gelen azalışlar ve
- pasif değerlerdeki artışlardan oluşur.
- **Fon kullanım yerleri ise:**
- zarar,
- aktif değerlerde meydana gelen artışlar ve
- pasif değerlerdeki azalışlar olarak belirlenmiştir.



6

6. YENİ FİNANSAL TEKNİKLER

6.1. Factoring

- Kredili satış yapan firmaların bu satışlardan doğan alacak haklarını bankalara veya bu konuda uzmanlaşmış diğer finansman kuruluşlarına satmalarıdır.

6. YENİ FİNANSAL TEKNİKLER

6.1. Factoring

- Bunun için factoring şirketi, satıcı firma ile bir sözleşme imzalamakta ve bu anlaşmaya göre firma kredili olarak yapacağı tüm satışlar için factoring şirketinin onayını almak zorunda kalmaktadır.
- Dolayısıyla firmanın factoring şirketine danışmadan yapacağı kredili satışlardan doğan alacakları, factoring şirketini bağlamamaktadır.

6.2. Forfaiting

- Temelde bir ihracat finansman usulü olan forfaiting, factoring'e benzeyen,
- ancak 6 ay ve daha uzun vadeli senetli alacakların ödenmesinde kullanılan bir finans tekniğidir.

6.2. Forfaiting

- Daha çok itibarlı işletmelerin yararlandığı forfaiting, ihracat işlemlerinden doğan 6 ay ve daha uzun vadeli olup, **bir banka tarafından garanti edilmiş bir alacağın** rücu edilmeme (geri dönülmeme) koşuluyla satışdır.
- Alacağın satıcısına **“forfaitist”**, devralan kuruluşa **“forfaiteur”** denir

6.3. Leasing (Finansal Kiralama)

- Bir kiralama şirketinin;
- kiracı konumundaki bir işletmenin ihtiyaçlarına uygun bir menkul veya gayrimenkul değeri satın alıp,
- bunu belirli bir süre için bu işletmenin kullanımına tahsis etmesidir.

6.3. Leasing (Finansal Kiralama)

- **Diğer bir ifadeyle finansal kiralama;**
- yatırım mallarının (makine, tesis, araç-gereç, bina vb.) kullanma hakkının bir kira bedeli karşılığında, belirli bir süre için elde edilmesidir.

6.3. Leasing (Finansal Kiralama)

- Kiralama şirketi (kiraya veren şirket), bu konuda uzmanlaşmış, çeşitli varlıkların kiralanmasına aracılık eden bir mali kuruluş da olabilir; tek mal üzerinde yoğunlaşmış ve genellikle üretici işletmenin yan kuruluşu da olabilir.
- **Kiralama işleminin konusu** olan mallar da **maddi mallar olabileceği gibi,**
- patent, lisans, marka gibi **soyut mallar da olabilirler**

6.4. Franchising

En geniş anlamı ile Franchising, başarılı bir markanın (lisansın) isim hakkının kullanılmasıdır.

Franchising'i bir işletme sistemi çerçevesinde yapılan satış etkinliklerinde, denenmiş, kendisini ispat etmiş bir markanın desteği ve güvencesi altında birbirinin kopyası olan firmaların, mal ve hizmet dağıtımına yönelik olarak belli bir bedel karşılığında söz konusu marka ve sistemin sahibi sıfatıyla Franchising veren firma (Franchisor) ile girmiş oldukları bağımsız bir ticari ilişki türü olarak tanımlamak mümkündür

<https://www.dunya.com/kose-yazisi/franchising-nedir/29041>

6.4. Franchising

Franchise kelimesinin Türkçe karşılığı
"imtiyazdır."

Franchise;

ürüne,

hizmete,

kalitesini ve ismini kanıtlamış ve başarılı olmuş
firmalardan

belirli bir bedel karşılığı, isim hakkını veren
firmalardır.

<http://www.bilisimegitim.com/franchise/franchising-nedir>

Franchise Nasıl Gelişti

Bütün dünyada kabul görmüş franchise sistemi, 1863 yılında Singer firmasının dağıtım sisteminde uygulanmıştır.

1888 yılında Genel Motors ve 1902 yılında Racall firmasını franchise sistemini kullanmıştır.

1950'lerden sonra franchise sistemi daha çok büyümeye başladı ve özellikle ticaret sektöründe önemli bir ivme kazandı.

1960 yılında franchising sisteminin ilk birliği Uluslararası Franchise Birliği (International Franchise Association-IFA) kurulmuştur.

<http://www.bilisimegitim.com/franchise/franchising-nedir>

Franchise Nasıl Gelişti

Türkiye'de ise Franchise sistemin 1980 yılından sonra giriş yapmıştır.

Ülkeye ilk giriş yapanlar sırasıyla; McDonald's, Pizza-Hut, Wendy's ve Kentucky Fried Chicken Fast Food firmaları ülkemize gelmişlerdir.

Ülkemizde ve bütün dünyada en yaygın olarak franchise alınan fast food sektörüdür.

<http://www.bilisimegitim.com/franchise/franchising-nedir>

- **Franchising düzenine giren girişimciler,** yeni bir marka yaratarak araştırma, geliştirme, pazar araştırması, tüketici tercihleri gibi yönetim araştırmaları çalışmalarını yapmalarına gerek kalmaksızın, denenmiş, tecrübeler ile sistemi yakalamış markaların sahibi ile bir franchising sözleşmesi çerçevesinde anlaşarak işe başlama olanağı bulabilmektedirler.

- **Franchising düzeninde iki taraf bulunmaktadır:**
- **Franchisor (Franchising veren) :** Bir franchising anlaşması çerçevesinde iş sistemini, ticari ismini ve markasını kullandıran ana firmadır.
- **Franchise (Franchising alan) :** Ana firmanın isim ve sistemi altında iş yapabilme hakkını yapılan Franchising sözleşmesinde gösterilen şartlar ile ödeyerek kullanan gerçek veya tüzel kişidir.

- **FRANCHISING SİSTEMİNİN AVANTAJLARI**
- Franchising verenin (Franchisor) avantajları
- – Franchising veren kuruluş sahibi, bulunduğu sistemi belli şartlar dâhilinde franchising alana kullandırarak kazanç sağlamaktadır.
- – Franchisor hiçbir altyapı, kuruluş ve sabit masraf yapmayacaktır.

- – Franchisorun firmanın kurulması ve işletilmesi giderleri ve personel giderleri olmayacaktır.
- – Franchisor kurulan firmanın hiçbir idari ve işletme problemi ile ilgilenmeyecek, ancak firmaların idari ve işletme prensiplerini ortaya koyarak yol gösterici olacaktır.
- – Franchisor kurulan firma ile ilgili olarak hiçbir işletme, idare ve sabit gider ödemesi yapmamış olmasına karşın, bu firmanın işletilmesinden dolayı gelir elde edecektir.

- **Franchising alanının (Franchise) avantajları**
- – Franchising veren kuruluşun adını kullandığı için **yeni iş kurma problemi ve müşteri bulma sorunu olmayacaktır.**
- – Kurulacak işin özelliğine göre **mal temininde ve ürün çeşidinde sorun yaşamayacaktır.**

- – Bütün idari ve işletme, yönetim, muhasebe, satış, stok düzeni franchising veren kuruluş tarafından kurulacak ve kontrolü yapılacaktır. Yeni bir iş kuran kişinin veya kuruluşun bu muntazamlıkta bir düzeni kurmasının olanaksızlığı düşünülürse, franchising alanın bu konudaki avantajları büyüktür.
- – Kurulan işin özelliğine göre **mal bedeli ödemelerinde vade açısından bir sıkıntı yaşamayacaktır.**

- – Franchising verene yapılan ödemeler, denenmemiş bir işte yapılan hataların bedelinden her zaman için düşüktür. Öte yandan, **sürekli bir yönetim desteği ile başlangıçta ve işin devamında eğitim vardır.**
- – Franchising alanın kuracağı firma aynı konuda **franchising alan diğer firmalar ile aynı tip dizayn ve dekorasyona sahip olacağından, bu konularda kuruluş maliyeti düşecektir.** Ayrıca bu açıdan franchising verenin plan ve projelerinden yararlanılacaktır.

- – Franchising verenin mali ve hukuk danışmanlarından yararlanma olanağı bulunmaktadır.
- – Franchising veren kuruluşun şubesi gibi çalışacağından yani franchising veren kuruluşun isminin teminat olmasından dolayı, kredi temininde kolaylık görecektir.
- – Reklam ve halkla ilişkilerin tek merkezden yönetilmesi, franchising alanlar için ayrı bir avantajdır.

- **FRANCHISING SİSTEMİNİN DEZAVANTAJLARI**
- **Franchising verenin (Franchisor) dezavantajları**
- – Franchising veren tarafından uzun denemeler sonucunda yaratılan imaj ve ismin, franchising alanın bir hatası yüzünden **yok olma riski vardır**. Bu riski ortadan kaldırmak için franchising verenin çok etkili bir kontrol mekanizması kurması gerekmektedir.

- – Franchising verenin, çeşitli adlar altında alacağı ücretleri alamama riski bulunmaktadır. Bu riski yok etmek için franchising verenin, franchising alanın işleteceği kuruluşun nakit akışını kontrol edici bir mekanizmayı kurması gerekmektedir.
- – Franchising verenin dünya üzerindeki olan bütün teknik ve sair gelişmeler ile yenilikleri takip etmesi gerekmektedir. Bu olmadığı takdirde, bütün düzenin güncelliğin gerisinde kalma riski bulunmaktadır.

- **Franchising alanının (Franchise) dezavantajları**
- – Franchising verenin koyduğu kurallara uymak zorunda kalacağı için yaratıcılık ve yenilik yapma olanağı yoktur.
- Ancak yeni bir kuruluş zaten o konu ile ilgili fazla bilgi ve deneyime sahip olamayacağı için bu dezavantaj çalışmanın ilk başlarında ortaya çıkmaz. Sonraki zamanlarda ise, franchising verenin günün şartlarına uymak için devamlı yenilik düşünme mecburiyetinde olmasından dolayı, böyle bir dezavantajdan söz etmeye pek gerek kalmaz.

- – Franchise ödentilerinin iyi belirlenmemesi halinde kârdan zarar söz konusu olabilir.
- – Franchising alanın, kuracağı bu işi sürümün geçerli / yeterli?olacağı bir yerde yapması şarttır.
- Not : Bu makalede 13.02.2006 tarihinde <http://www.alomaliye.com/2006/02/13/franchising-nedir/> sitesinde yayımlanan Franchising başlıklı yazımızdan yararlanılmıştır.
- <https://www.dunya.com/kose-yazisi/franchising-nedir/29041>