

İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ

İnsan Kaynakları ve Sermaye İlişkisi

Spor Bilimleri Anabilim Dalı

İnsan Kaynakları ve Sermaye İlişkisi

- **Entelektüel sermayeyi** soyut ve dinamik karakteri dolayısıyla tanımlamak zordur. Dinamik olma özelliği işletmeler için rekabet etmede çok önemli olmaktadır. Faaliyet gösterdiği sektöre bakılmaksızın, bilgi toplumunda işletmeler için en temel kaynaklar soyut varlıklardan oluşmaktadır.
- Entelektüel varlıklar da diyebileceğimiz bu soyut varlıklar her işletme için rekabet edebilme güçlerini artırıcı önemli etkenler olmuştur.
- İşletmelerde değer yaratan faktörlerde paradigmatik bir değişim yaşandığı söylenebilir. Edvinsson bu durumu dilimize de çevrilen “Şirket Boylamı” isimli kitabında “rekabet üstünlüğünün doğasında fizikselden cisimsiz olana doğru, görülebilir olandan görünmeyene doğru, görülmüş olandan görülmemiş olana doğru bir kayış gerçekleşmiştir.

**ENTELEKTÜEL SERMAYE VE İNSAN KAYNAKLARI
YÖNETİMİNİN ARTAN ÖNEMİ**

*Yrd. Doç. Dr. Alparslan Şahin GÖRMÜŞ**

İnsan Kaynakları ve Sermaye İlişkisi

- **ENTELEKTÜEL SERMAYENİN UNSURLARI**

- Entelektüel sermayenin unsurları literatürde genel olarak insan (human) sermayesi, yapısal (organizational/structural) sermaye ve müşteri (customer/relational) sermayesi olarak kabul edilmiştir.

- **İNSAN SERMAYESİ**

- İnsan sermayesi, entelektüel sermaye yaklaşımının temel unsuru olarak kabul edilir. Örgüt üyelerinin sahip olduğu ve geliştirdiği bireysel bilgi, yetenek, deneyim ve davranışlarının, yani tüm beşeri unsurların toplamına denir . Yetkin çalışanların oluşturduğu bir topluluğun özellikler seti olan çalışanların eğitim, bilgi, beceri ve yeteneklerini ifade etmektedir. Çalışanların sahip oldukları mesleki ve diğer konulardaki bilgi birikiminin, liderlik yetkinliklerinin, risk alma becerilerinin, problem çözme yeteneklerinin karışımından oluşmaktadır. Bu bağlamda insan sermayesi, örgüt üyelerinin bilgi birikimi, problem çözme yetenek ve kapasiteleri, yaşam felsefeleri, yaratıcılık, girişimcilik ve liderlik yetenekleri, onların organizasyon süreçlerinde ortaya koydukları fonksiyonları ve bu fonksiyonların niteliklerini belirleyici bir güce sahiptir.

İnsan Kaynakları ve Sermaye İlişkisi

- **İNSAN SERMAYESİ**

- İnsan sermayesinden daha fazla yararlanmak için bazı stratejiler geliştirilmektedir. Bunlardan biri insan sermayesinde bulunan örtülü bilginin açık bilgiye dönüştürülmesini desteklemek suretiyle bu bilgilerin bir kısmı insan sermayesinden işletmenin yapısal sermayesine aktarılabilir. Böylece insan sermayesi işletmeden ayrılrsa bile değerli bilgilerin bir kısmı işletmede kalabilecektir.

- **YAPISAL SERMAYE**

- Entelektüel sermayenin diğer unsuru yapısal sermaye, “bilgiyi insan sermayesinin tekelinden kurtararak, insan sermayesini düzenleyen, yetkilendiren, destekleyici altyapı” olarak tanımlanabilir.



İnsan Kaynakları ve Sermaye İlişkisi

• YAPISAL SERMAYE

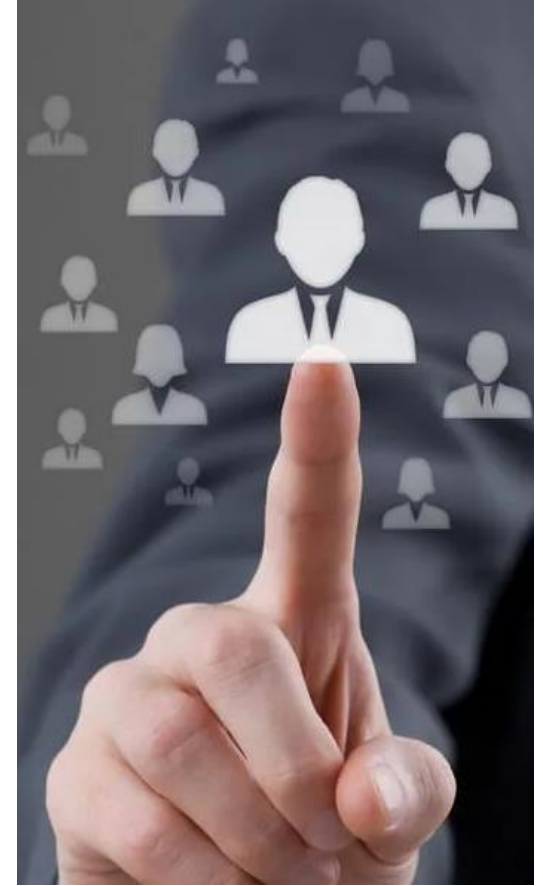
- Yapısal sermayeye örnek olarak; patentler, telif hakları, veri tabanları, örgütsel planlar, iş ile ilgili kılavuzlar, el broşürleri, stratejiler, kültür, yapısal sistemler ve diğer materyal değerinden daha yüksek soyut değere sahip yapısal varlıklar sayılabilir.
- Temelde yapısal sermayenin iki temel amacından söz edilebilir. Bunlar; çalışanlara aktarılacak bilgilerin düzenli biçimde kayıt altına alınması ve gerek duyulduğunda kişilerin tam zamanında bilgilere ve uzmanlara ulaşmasını temin etmektir.
- İnsan sermayesi ile yapısal sermaye arasında bağımlı bir ilişkiden söz etmek mümkündür. İnsan sermayesi yapısal sermayenin oluşmasını sağlar. Yapısal sermaye de insan sermayesinin gelişmesine katkıda bulunur. Çünkü en zekiler insanlar bile bilgi, beceri ve yeteneklerini kullanabilmeleri için bir organizasyona ihtiyaç duyarlar.



İnsan Kaynakları ve Sermaye İlişkisi

• MÜŞTERİ SERMAYESİ

- Çevrenin en önemli bileşenlerinden biri olan müşteri, işletme için hayati öneme sahiptir. İşletmelerin varlıklarını sürdürebilmeleri ve finansal başarılarının gerçek sebebi kabul edilen müşterinin, beklentilerinin karşılanması ve tatmin edilmesi, başka bir deyişle müşteri sermayesi yaratılması gerekmektedir. Bunun için mevcut müşterinin bağlılığını artırmanın yanında, yeni müşteri kazanımı öngörülmektedir.
- Müşteri sermayesinin ana konusu işletmenin pazarlama kanalları ve müşteri ilişkileri yoluyla edindiği bilgilerdir. İlişki sermayesi diye de adlandırılan müşteri sermayesi, işletmenin çevresiyle ilişkilerini düzenleyen ve yöneten tüm varlıklarının toplamıdır. Müşteri sermayesi, işletmenin müşterileri yanında hisse sahipleri, tedarikçileri, rakipleri, devlet, resmi kurumlar ve toplum ile ilgili ilişkileri kapsar.



İnsan Kaynakları ve Sermaye İlişkisi

• MÜŞTERİ SERMAYESİ

Müşteri sermayesinin katma değer yaratan bileşenlerini şöyle sıralayabiliriz;

- Markalar,
- Müşteriler,
- Müşteri sadakati,
- İşletme adı,
- Dağıtım kanalları,
- İşletme işbirlikleri,
- Lisans anlaşmaları,
- İstenen nitelikteki sözleşmeler,
- Franchising anlaşmaları.

