**İŞLETME KAVRAMI**

İşletme, “toplumdaki bireylerin ihtiyaçlarını kâr sağlama amacıyla karşılamak için, düzenli olarak ürün ya da hizmetin üretim ya da dağıtımını gerçekleştiren ekonomik bir etkinlik”tir. Küresel ekonomi, farklı alanlarda faaliyet gösteren değişik büyüklüklerde milyonlarca işletmenin etkisi altındadır. Her gün çok sayıda yeni işletme kurulmaktadır. Bu işletmelerin bazılarının mülkiyeti özel sektöre, bazılarınınki ise kamuya aittir. Bu işletmelerin bazıları ürün, bazıları hizmet sunarken bazıları ise ürün ve hizmeti birlikte sunmaktadır.

**İŞLETMELERİN FAALİYET ALANLARI**

İşletmelerin faaliyet alanlarını genel olarak üç gruba ayırabiliriz:

1. Endüstri olarak adlandırılan ürünlerin üretimi ile ilgili faaliyetler.

2. Ticaret olarak adlandırılan ürün ve hizmetlerin değişimi ve dağıtımı ile ilgili faaliyetler.

3. Hizmet olarak adlandırılan soyut ürünlerin üretimi ve pazarlanması ile ilgili faaliyetler. Örneğin bankacılık, ulaştırma, haberleşme, eğitim gibi faaliyetler hizmet sektörüne ait faaliyetlerdir. Marka değerlendirme kuruluşunun incelemesine göre Türkiye’de en değerli markalar, Türk Hava Yolları, Turk Telekom ve Turkcell olmuş bu yıl[[1]](#footnote-1).

**ORGANİZASYON ŞEMASI**

Organizasyon şeması, esas olarak bir organizasyonda işler arasındaki ilişkileri belirler.

**Organizasyon şemasının gösterdikleri:**

-İşlerin ana çizgileriyle nasıl gruplandığı

-genel olarak pozisyonlar (görev, iş, sorumluluk) ve ünvanları

-pozisyonlar arasındaki ilişkiler ve kimin kime bağlı olduğu

-çeşitli pozisyonların organizasyon içindeki önemi

Organizasyon şemaları her pozisyonun sahip oluğu yetki düzeyini, işlerin tanımını göstermez. Bu ayrıntılara ulaşmak için organizasyona el kitabına bakmak gerekir.

**YÖNETİM KADEMELERİ**

Tepe ya da Üst Düzey Yönetim

* En fazla yetki ve güce sahip kademe
* Stratejik kararlar, işletmenin amaçlarını politika ve stratejilerini belirlerler.
* Yönetim kurulu başkan ve üyeleri, genel müdür ve yardımcıları

Orta Düzey Yönetim

* Farklı departmanlardaki işlerin koordinasyonu
* Tepe yönetim ile alt yönetim arasında köprü
* Bölüm başkanları/müdürleri, bölüm şefleri, genel sekreter

Alt Düzey Yönetim

* İşleri gerçekleştirme, yürütme
* Gözetmen, ustabaşı, alt bölüm şefleri, amirler

**YÖNETİMCİ GİRİŞİMCİ AYRIMI**

* Girişimci, riski üstüne alarak başkalarının gereksinimlerini karşılamak amacıyla üretim faktörlerini bir araya getiren kişidir. Oluşan kâr ya da zarar girişimciye aittir.
* Yönetici, yöneticilik işini kazanç sağlamak amacıyla yapan, yöneticilik alanında ustalaşmış ve uzmanlaşmış kimse anlamına gelmektedir. Kârı ve riski başkalarına ait olmak üzere mal veya hizmet üretmek için üretim faktörlerinin alımını yapan veya yaptıran, bunları belli gereksinimleri karşılamak amacına yönelten, işletmeyi girişimci adına çalıştırma sorumluluğu olan kimsedir.
* Yönetici, oluşan kâr veya zararın sahibi değildir. Yönetici, emeğinin karşılığı olarak ücret, prim ve/veya kârdan pay alarak işletmeyi belirlenen amaçlara ulaştırır.

**YÖNETİCİNİN BECERİLERİ**

Yöneticiler, örgüt içinde etkinliklerini gösterebilmeleri ve başarılı olabilmeleri için bazı becerilere sahip olmak ve bu becerileri sürekli olarak geliştirmek durumundadırlar.

* Bu beceriler 4 grupta toplanır:

- İdarecilik becerisi

- İnsan ilişkileri becerisi

- Teknik beceri

- Karar verme becerisi

**İDARECİLİK BECERİSİ**

* Kavramsal beceri olarak da adlandırılır.
* İşletmeyi bir bütün olarak görebilme, her bölümün örgütün temel hedeflerine katkısını değerlendirebilme, değişik bölüm ya da departmanlar arasında karşılıklı ilişkileri düzenleyerek bunları bütünleştirebilme ve işletmenin çevreyle uyumunu sağlayabilme yeteneğidir.

Bu beceri, özellikle üst kademe yöneticiler için daha çok gereklidir.

**İNSAN İLİŞKİLERİ BECERİSİ**

* Örgütte çalışanlar (işgörenler) ve örgütle ilişkide bulunan diğer insanları anlayabilme, onlarla birlikte çalışabilme, astlar arasında grup çalışmasını oluşturabilme ve insanlarla işbirliği kurabilme ve onlarla iyi geçinebilme becerisidir.
* Her yönetim kademesi için gerekli olmakla birlikte özellikle alt kademe yöneticilerdeki önemi daha fazladır. Çünkü alt kademe yöneticiler çalışanlarla doğrudan ve günlük ilişkiler içindedirler.

**TEKNİK BECERİ**

* Yöneticinin, işlerin yapılması için gerekli özel bilgilerle donatılmasıdır. Süreçleri anlayabilme, gerekli yönetim, teknik ve metotları kullanabilme yeteneğidir.
* Alt kademe yöneticilerinin bu beceriye sahip olmaları, çalışanlara yol göstermeleri, yardım ve destek sağlamaları çok önemlidir. Teknik beceriye sahip olmayan bir ustabaşı ya da gözetmen, işçinin gözünde saygınlığını ve otoritesini kaybeder.

**KARAR VERME BECERİSİ**

* Karar verme, çeşitli seçeneklerden birisini seçme eylemidir.
* Örgütün her kademesindeki yöneticiler, gecikmeden zamanında isabetli karar verebilme yeteneğine sahip olmalıdır. Ancak, üst kademelere çıkıldıkça karar verme becerisinin önemi artar.
* Örgüt içindeki asıl işlevleri, özellikle örgütün yaşamını doğrudan etkileyen önemli kararları alma durumunda olan tepe yöneticilerinin bu beceriye sahip olmaları son derece önemlidir.

**YÖNETİMİN FONKSİYONLARI**

* **PLANLAMA:** Geleceğe yönelik gelişmelerin tahmin edilmesi, işletme amaçlarının ve bu amaçlara nasıl ulaşılacağının belirlenmesi[[2]](#footnote-2)
* **ÖRGÜTLEME:** İşletme yapısının (örgütsel yapının) oluşturulması, işlerin ve çalışanların belirlenmesi, amaçlara ulaşmayı sağlayacak ortamın oluşturulması
* **YÖNELTME:** Örgütü oluşturan insanları amaçlara ulaşma yolunda isteklendirme, yönlendirme ve harekete geçirme
* **KOORDİNASYON** (eşgüdüm): Çalışmayı kolaylaştırmak ve başarıyı sağlamak için bütün faaliyetlerin ve çalışanların uyumlaştırılması
* **DENETİM:** Amaçlara ulaşılıp ulaşılmadığı veya ne ölçüde ulaşıldığının belirlenip düzeltici tedbirlerin alınması

Aslında işletmenin üretim, pazarlama, finans, insan kaynakları gibi bölümlerine ait faaliyetlerin hepsi birer yönetim konusudurlar. Dolayısıyla, yönetim fonksiyonları ile diğer işletme fonksiyonları arasında yakın ilişkiler bulunmaktadır.

**İŞLETME YÖNETİMİ**

İşin verimli, etkili ve iktisadi (ekonomik) olarak yapılmasına yönelik yöntemler, değerler, ilkeler, kurallar bütünüdür. Verimlilik, en az girdiyle en fazla çıktıyı elde etmek olarak tanımlanabilir. Uygulamada daha çok işgücü verimliliği hesaplanır.

Etkililik, örgütlerin gerçekleştirdikleri eylemlerin sonucunda amaçlara ulaşma derecesini gösterir.

İktisadilik ya da ekonomiklik ise, üretimden elde edilen gelirler ile üretim sırasında yapılan maliyet giderleri arasındaki oran olarak tanımlanabilir.

**İşletmelerin çevresi**

Birinci çevre (yakın çevre): İşletmenin birinci çevresi işletmeyle çok yakın etkileşimde olan kamuoyu (tüketiciler), finansal kurumlar (bankalar, sigorta şirketleri, leasing ve factoring şirketleri), sendikalar, rakipler, satıcılar (tedarikçiler), alıcılar, devlet oluşturmaktadır.

İkinci çevre: Ulusal çevre, işletmenin faaliyette bulunduğu ülke sınırları içindeki çevre unsurlarını ifade etmektedir.

Üçüncü çevre: uluslar arası çevredir, küreselleşme nedeniyle küresel çevre olarak da adlandırılmaktadır.

**ÜRETİM FAKTÖRLERİ**

Herhangi bir mal veya hizmetin üretilebilmesi için mutlaka bir araya gelmesi gereken faktörlere denir. Bunlar; Tabiat, Sermaye, Emek ve Müteşebbis (Girişimci) olarak sayılmaktadır.

1. Tabiat, Doğa, Doğal Kaynaklar: Üretimin yapılabilmesi için doğada var olan çok değişik maddeler, madenler ya da diğer unsurlardır.

2. Sermaye: Üretim için kullanılan para ya da üretim araçlarına sermaye denir. Üretim yapılabilmesi için üretilmiş olan örneğin üretim tesisleri, makine, bilgisayar, alet, bir lokantadaki tencere, tava vs. hepsi birer sermayedir.

3. Emek: İnsanların mal ve hizmet üretimi sürecinde yer almasıdır.

1. Marka değeri hesaplanırken dikkate alınan özellikler:

   * Markanın fiziksel özellikleri ve nitelikleri
   * Marka farkındalığı
   * Marka imajı
   * Markaya bağımlılık / marka sadakati
   * Marka iletişimindeki tutarlılık
   * Marka duyarlılığı (satış sırasında markanın önemiyle ilgili fiyat, ambalaj, boyutu, biçimi)
   * Ürün kalitesi
   * Pazar payı ve sıralamada markanın istikrarı
   * Dağıtım, fiyatlandırma ve ürünün yeniliği

   [↑](#footnote-ref-1)
2. Aslında bu fonksiyonlarla ilgili yazan ilk kişi olan mühendis Fayol, bu fonksiyonu öngörü olarak tanımlamıştı. [↑](#footnote-ref-2)