

2. Hafta

Ekonomide toplum tarafından benimsenen insan tipi ve insan ihtiyaçlarının temel özellikleri

Toplumların sosyal ve psikolojik yapıları

Doğu ve Batı toplumlarının ekonomik yapısındaki mülkiyet farklılığı bu toplumların sosyal ve psikolojik yapılarını da farklılaştırmıştır.

1- Asya toplumlarında toprağın devlete ait olması ile mülkiyet miras yoluyla çocuklara devredilemediğinden sermaye birikimi gerçekleşmemektedir.

2- Avrupa toplumlarında, kapitalizmin gelişim süreci içerisinde yer alan miras hakkının varlığı sermaye birikimini daha hızlı sağlayabilmiştir.

Ekonomide toplum tarafından benimsenen insan tipi;

- Doğu toplumlarında (Osmanlı Devleti) **homo-İslamicus** (İslami insan) modeli
- Batı toplumlarında ise **homo-economicus** (iktisadi insan) modeli esastır.

Homo-İslamicus (İslami insan)'ın temel özellikleri:

1. Spekülasyon (*vurgunculuk*) yapmaz,
2. Faiz alıp-vermez, kumar oynamaz ve içki içmez,
3. Her faaliyetinde helal olanı tercih eder,
4. Tüm faaliyetlerinde başka insanları ve çevreyi gözetir,
5. Bütün kararlarında akıl ve kalp dengesini kurmaya çalışır.

Homo-economicus (iktisadi insan)'ın temel özellikleri:

1. Bireysel çıkarını maksimuma ulaştırmaya çalışır,
2. Rasyonel olarak ifade edilen kararlarında sadece kendi aklına güvenen hata yapmayan,
3. Mutluluk/kar ve zarar/acı hesabı yapar,
4. Faaliyetlerinde diğer insanları ve çevreyi gözetmez.

Osmanlı Devleti'nin sanayileşememe nedenleri:

1. Osmanlı Devlet Ekonomisinin, sürekli zirai ürün üretimi ve küçük sanayi üzerine kurulu olması,
2. Avrupa'daki bilim ve teknik alanındaki gelişmelerin yeteri kadar takip edilemevisi.
3. Osmanlı Devleti'nin kurulduğu ilk senelerde ekonominin daha çok, gazalardan elde edilen ganimete dayalı olması ve ticarete gereken önemin verilmevisi,
4. 1838'de imzalanan Balta Limanı Ticaret Antlaşması ile başta İngiltere olmak üzere yabancılara iç pazarlarda serbest ticaret yapma hakkı verilmesi,
5. Osmanlı toplumunun ticaret ve sanat yerine devlet memurluğunu tercihi ile bu alanın azınlıkların/yabancıların eline geçmesi,
6. 1854'te başlayan dış borçlanmanın artarak devam etmesi ve 1881'de Duyun-u Umumiye'nin kurulması üzerine devlete ait birçok gelirin yabancı sermaye ve işletmelerin eline geçmesi.

Düyun-U Umumiye nedir?

Osmanlı dış borçlarının ve bunu idare eden birimin adıdır.

İlk dış borç, **1854 Kırım Savaşından** sonra alınmıştır.

Osmanlı Devleti II. Abdülhamid Han dönemine geldiğinde, ağır dış borçlar altında ezilme durumundaydı. Gerekli tedbirlerin alınması halinde bu borçlar zaman içerisinde ödenebilirdi.

Ancak 93 Osmanlı-Rus savaşı (1877-78) yenilgisi, devleti iflasın eşiğine getirmiş ve Osmanlı'nın Balkanlar üzerindeki hakimiyetinin kaybolmasına neden olmuştur.

Anadolu neden hep ağır faturalar ödüyor?

- Yedi yıldızlı bir otel statüsünde olması,
- Genç nesil, Bor ve Toryum madenleri, içilebilir su kaynakları gibi geleceğin enerjisinin bu bölgede yer alması,
- Yeraltı-yerüstü ve insan kaynakları bakımından zengin olması,
- Geleceğin merkezi olma potansiyeli,
- Bu bölgelerin kadim dinlerin merkezi olması,
- Arz-ı Mev'ud (*vaad edilmiş topraklar*)

****(Türkiye kısmı olan Dicle ve Fırat Nehri arası coğrafya ve buraya yerleşmek için girişilen Armegeddon (dünyanın sonuna doğru olacak savaş) mücadelesinde Batının tüm sistemlerini seferber etmesi)*

Toplumlar sürekli değişiyor;

- 19. asır “**sanayi toplumu**”,
- 20. asır “**bilgi toplumu**”,
- 21. asır ise “**bilgi ötesi toplum**”

olarak görülmektedir.

**Bu süreçte sermayenin kontrolü altına giren ulus devletler; sermayenin daha çok kazanç elde etmesini sağlayacak global ölçekte etki ajanlığı yapan insanlar aracılığı ile faaliyet alanlarını sürekli genişletmektedirler.

İhtiyaçların temel özellikleri

İnsan ihtiyaçları;

1. Sınırsızdır,
2. Süreklilik gösterir,
3. Artma eğilimindedir,
4. Karşılıklı şiddetleri azalır,
5. İhtiyaçları karşılayan mal ve hizmetler ikame edilebilir.

Abraham H. MASLOW'a göre ihtiyaçlar;

1. **Fizyolojik İhtiyaçlar:** Hayatın devam ettirilebilmesi için gerekli olan su, beslenme, uyku, ısı, giyinme ve barınma gibi ihtiyaçlardır.
2. **Güvenlik İhtiyaçları:** Kişinin tehlikelere karşı korunması, mal ve can güvenliğini sağlamaya dönük ihtiyaçlardır.
3. **Sevgi ve Ait Olma İhtiyacı:** Sevgi, arkadaşlık, benimsenme, aidiyet gibi ihtiyaçlardır.
4. **Saygı Görme İhtiyacı:** İzzet, şeref, ün, bağımsızlık, saygı görme ve başarı gibi ihtiyaçlardır.
5. **Kendini Gerçekleştirme İhtiyaçları:** Bu noktadan sonra kişi ideallerini ve yeteneklerini gerçekleştirme ve inanç ve kendini aşma gibi ihtiyaçlardır.

İnsan ihtiyaçlarını karşılayan ürünlerin değişik açılardan gruplandırılması;

A- Üretilmesi için çaba gerektirip-gerektirmemesi açısından:

1. **İktisadi ürünler,** üretimi için ekonomik gayret ve organizasyon gerektiren ekmek, kitap ve bilgisayar vb.
2. **İktisadi olmayan (serbest) ürünler,** üretim için çaba ve organizasyon gerektirmeyen gün ışığı, solunan hava, yağmur suyu ve göldeki tuz gibi, sayılabılır.

B- Diğer bir sınıflama:

1. **Yatırım ürünleri,** işletmenin bir başka mal ve hizmet üretimini gerçekleştirmek amacıyla kullandığı ürünler,
2. **Tüketim ürünleri,** tüketicilerin kullanmak üzere satın aldığı nihai ürünler,

İnsan ihtiyaçlarını karşılayan ürünlerin değişik açılardan gruplandırılması;

C- Ürünlere ilişkin diğer bir sınıflandırma ise

1. **Tüketim ve yatırım ürünleri** (ekmek ve çimento),
2. **Dayanaksız ve dayanıklı ürünler** (meyve ve buzdolabı),
3. **Taşınır ve taşınmaz ürünler** (otomobil ve arsa),
4. **İkame olan ve ikame olmayan ürünler** (yünlü kumaş/pamuklu kumaş, otomobil/tereyağı),
5. **Tamamlayıcı ürünler** (benzin/otomobil, gömlek/kravat) şeklinde yapılır.

İnsan ihtiyaçlarını karşılayan ürünlerin değişik açılardan gruplandırılması;

D- Ürünlere ilişkin farklı bir tasnif:

1. **Kolayda ürünler:** Fazla çaba harcamadan temin edilen ekmek, peynir ve haberleşme gibi, ürünler.
2. **Beğenmeli (araştırmalı) ürünler:** Giysi, ev eşyaları, sağlık, dinlenme ve eğlenme hizmetleri gibi, ürünler.
3. **Özellikli (spesiyalite) ürünler:** Markalı otomobil, kürk, pırlanta, özel sağlık ve gezi hizmetleri gibi, ürünler.
4. **Aranmayan ürünler:** Mezar yeri, mezar taşı ve cenaze hizmetleri gibi, ürünlerdir.

Ahilik sistemi,

-Osmanlı Devleti'nin kurulmasında büyük rolü olan bir tür meslek ve dayanışma organizasyonu olarak Batıdaki lonca tipi organizasyonun benzeridir. **Kardeşlik esasına dayanır.**

-Ahilik teşkilatının kurucusu 1171-1262 yılları arasında yaşayan **Ahi Evran**'dır.

-Kayseri ve Kırşehir'de **Ahiyan** (kardeşler) **Bacıyan** (bacılar) olarak isimlendirilen mesleki teşkilatı kurmuşlardır.

Ahilik sistemi,

13. Asırda Bizans esnafıyla rekabet edebilmek için Müslüman esnafın kendi aralarında oluşturdukları bir nevi dayanışma sistemi olan "**ortasandık**" uygulaması, bir ahilik uygulaması olarak görülmektedir.

Ahilik sistemi,

Esnaf sandığı ve esnaf kesesi olarak bilinen **Ortasandık**, esnafın kendi aralarında yardımlaşmak amacıyla oluşturdukları bir finans sistemidir.

Üyelerin bağış ve aidatları ile biriken fon, zor durumda kalan, cıracılık ve kalfalık safhalarını geçerek ustalığa yükselip te kendi işini kurmak isteyenlere faizsiz olarak kullanılan **sermavedir.**

Ahilik sistemi,

Ahilik prensiplerinde ve kültüründe **insan iki kürekli bir kayığa benzer;**

Birinci kürek; ekonomi, ticaret ve sanat vb. işleri temsil eder,

İkinci kürek; insan ilişkilerini ve ahlaki değerleri oluşturur.

Lonca sistemi

Herhangi bir iş kolunda usta, kalfa ve çırakları içine alan Avrupa kaynaklı mesleki bir dernektir.

Loncalar; faaliyet alanı bir olan kimselerin, bilhassa 7. ve 8. asırdan itibaren Batı'da faaliyet yürüten ve bir pirin, üstadın (ustanın) yönetimi altında oluşturdukları özel mesleki bir dernektir.

İşletme biliminin diğer bilim dalları ile olan ilişkisi

- Ekonomi,
- Hukuk,
- Matematik,
- İstatistik,
- Davranış Bilimleri (Psikoloji-Sosyoloji-Antropoloji),
- Bilgi Teknolojileri.

Tarihi kaynaklarda; işletmelerin yönetimine, muhasebesine ilişkin konuları inceleyen eserler vardır.

İşletme bilimi

İşletme bilimi, işletme içi ve işletmeler arası faaliyet ve olaylarla ilgili sebep-sonuç ilişkilerini ele alarak işletmenin hedeflerine etkin ve verimli olarak nasıl ulaşacağını inceleyen bir bilim dalıdır.

İşletme bilimi, kar amacı güden kurumların kuruluşu, yönetimi, finansmanı, üretim araçlarının temini, üretilen mal ve hizmetlerin pazarlanması faaliyetlerini inceleyen bir sosyal bilimdir.

İşletme biliminin temel konuları:

1. İşletmenin amaçları doğrultusunda ne tür faaliyetler yapması gerektiğinin analizi,
2. Başarılı işletme yönetimi sistemi çerçevesinde, sürekli uygulanabilecek kurallar belirleme,
3. İşletmelerde karar alma ve uygulama yeteneklerini geliştirme,
4. İşletme problemlerini bütün olarak değerlendirip çözüm getirmek,
5. İşletme sisteminin, amaç ve konularının kavranıp tüm personelce öğrenilmesini sağlama.

İşletme

İşletme kavramı iş kökünden gelir ve iş gördürme, yer ve üretim birimi anlamında kullanılır.

İşletme, insanların ihtiyaçlarını karşılamak ve sahibine kâr (veya sosyal fayda) sağlamak için üretim faktörlerini planlı ve sistemli bir şekilde bir araya getirerek, ekonomik mal ve hizmet üretmek ve/veya pazarlamak için faaliyette bulunan kuruluşur.

Günlük hayatta işletme kavramı yerine aşağıdaki kelimeler de kullanılmaktadır;

- ✓ Teşebbüs,
- ✓ Müessese,
- ✓ Ticaretgâh (ticaret hane),
- ✓ Firma,
- ✓ Şirket,
- ✓ Organizasyon,
- ✓ Fabrika,
- ✓ Üretim sistemi,
- ✓ Ekonomik birim ve işyeri

Serbest piyasa ekonomisinin sağladığı şu dört temel hakka dayanarak insanlar işletme kurmaya yönelirler.

1. Özel mülkiyet hakkı,
2. Seçme hürriyeti,
3. Kar elde etme,
4. Serbest rekabet.

İş: Bir fayda oluşturmak için girişilen ve insanın gelir elde etmek için yaptığı bedeni ve fikri çabadır.

Meslek: Tecrübe veya çıraklık eğitimiyle kazanılan ve kişinin hayatını sürdürmek, geçimini sağlamak için yaptığı kuralları belirlenmiş sürekli bir işi ifade eder.

Üretim: İnsan ihtiyaçlarını karşılayan mal ve hizmetleri elde etmek için yapılan her türlü çabaya denir.

Üretim faktörleri: Üretimin gerçekleşebilmesi için girdi olarak kullanılması gereken; emek, tabiat, sermaye, müteşebbis ve üretim yönetimi gibi, elemanlara denir.

Kâr: Bir işletmenin belirli bir dönemde elde ettiği gelirler ile bu gelirleri elde etmek için katlanmak durumunda olduğu giderler arasındaki olumlu farktır.

Pazarlama: Tüketici istek ve ihtiyaçlarının tespiti ve bu ihtiyaçların karşılanması için gerekli girdilerin temin edilip üretim sürecinden geçirilerek ürün haline getirilip, dağıtım, fiyatlama, tutundurma ve satış sonrası hizmetleri ifade eder.

Ekonomi: Üretim, bölüşüm, dağıtım ve tüketim ile ilgili sistemi inceleyen ve insanların sınırsız olan ihtiyaçlarını, sınırlı olan kaynaklarla en az çaba ile en çok tatmini sağlayan teori ve yöntemleri gösteren sosyal bir bilim dalıdır.

Ekonomik ürün: İnsan ihtiyaçlarını karşılama niteliğine sahip ve çevrede kıt veya sınırlı olan ve karşılığı para ile ifade edilen ve işletme faaliyetlerine konu olan ürünlerdir.

Serbest ürün: Çevrede bol miktarda bulunan ve bir çaba harcamadan insan ihtiyacını karşılayan ürünlerdir.

Personel: Bir işletmede görev yapan en üst konumdaki yöneticiden en alt konumdaki vasıfsız işçilere kadar tüm çalışanları ifade eder.

Ticaret: Kazanç elde etmek gayesiyle yürütülen ürünlerin alım ve satım faaliyetleridir.

Ticarileştirme: Üretilen ancak alım satımı henüz olmayan bir ürünün alım-satımına konu olacak şekilde değerinin serbestçe belirlenmesi ve fırsat eşitliğinin oluşturulmasıdır.

Tacir: Ticaret yapan, alım-satım işiyle işgal eden, bir ticari işletmeyi kısmen de olsa kendi namına işleten kişidir.

Elektronik Ticaret (e-ticaret): World Wide Web (www) aracılığıyla mal ve hizmetlerin üretim, tanıtım, satış, sigorta, dağıtım ve ödeme işlemlerinin bilgisayar ağları üzerinden yapılmasıdır.

Sektör: Ekonomik sistemde görünürde farklı olan faaliyetlerin müşterek özellikler taşıyan alt birimlerinin, belirli kriterlere göre tasnif edilmesidir.

Mübadele (değişim): Mal, hizmet ve üretim faktörlerinin iktisadi karar birimleri arasında el değiştirmesidir.

Fayda: Üretilen mal ve hizmetlerin insan ihtiyaçlarını tatmin etme niteliğine ve düzeyine denir.