



DÜZCE ÜNİVERSİTESİ  
İŞLETME FAKÜLTESİ  
YÖNETİM BİLİŞİM SİSTEMLERİ  
Kurumsal Bilişim Sistemleri

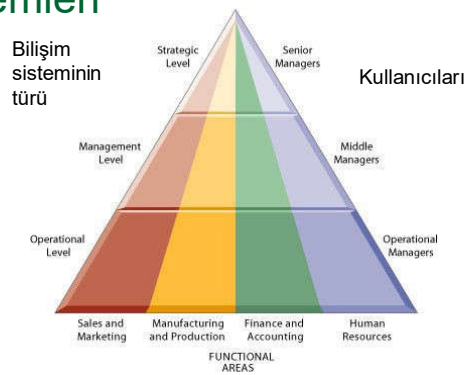
Doç. Dr. Remzi BAŞAR

## Öğrenme Amaçları

- İşletmelerde kullanılan ana bilişim sistemlerini değerlendirmek ve aralarındaki ilişkileri saptamak
- Ana bilişim sistemlerini tanımlamak: Satış ve pazarlama, imalat ve üretim sistemleri, finans ve muhasebe, insan kaynakları
- Organizasyon, bilişim sistemleri ve iş süreçleri arasındaki ilişkileri incelemek.
- Kurumsal uygulamaların, iş süreçlerinin entegrasyonunu ve kurumsal performansın iyileştirilmesini nasıl cazip hale getirdiğini açıklamak
- Kurumsal çözümlerde bilişim sistemleri tarafından ortaya konan fırsatları belirlemek

2

## Kurumlardaki temel bilişim sistemleri



3

## Farklı organizasyonel düzeylerde kullanılan bilişim sistemleri

- Operasyonel sistemler:** Temel faaliyetlere ve işlemlere ilişkin kayıtları tutarak operasyonel yöneticileri destekleyen sistemlerdir.
- Yönetsel sistemler:** Yönetimsel faaliyetlere ilişkin izleme, kontrol ve karar alma işlevlerinde kullanılan sistemler.
- Stratejik sistemler:** Üst düzey yöneticilerin stratejik konuları belirlemelerine ve çözmek için çaba sarfetmelerine yardımcı olan yönetim sistemleridir.

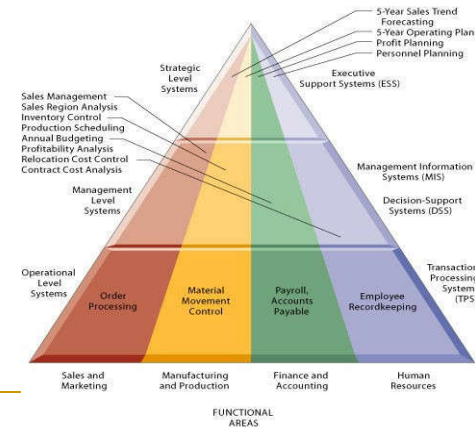
4

## Bilişim Sistemleri

- İşlem İşleme Sistemleri (Transaction Processing Systems- TPS)
- Yönetim Bilişim Sistemleri (Management Information Systems-MIS)
- Karar Destek Sistemleri (Decision-Support Systems-DSS)
- Yönetici Destek sistemleri (Executive Support Systems - ESS)

5

## 4 Ana Bilişim sistemi



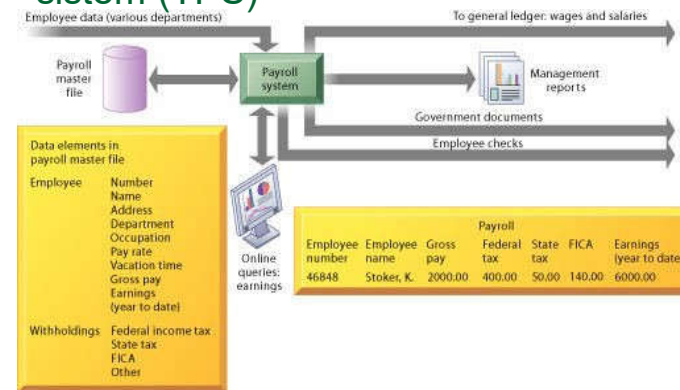
6

## İşlem İşleme Sistemleri (TPS)

- Operasyonel seviyedeki en basit iş sistemleridir.
- İş yapmak için gereken günlük rutin işlemleri gerçekleştiren ve kayıt eden bilgisayar sistemleridir.

7

## Bir maaş ödeme sürecine ait sistem (TPS)



8

## TPS lerin Uygulama alanları

	TYPE OF TPS SYSTEM				
	Sales/ marketing systems	Manufacturing/ production systems	Finance/ accounting systems	Human resources systems	Other types (e.g., university)
Major functions of system	Customer service Sales management Promotion tracking Price changes Dealer communications	Scheduling Purchasing Shipping/receiving Operations	General ledger Billing Cost accounting	Personnel records Benefits Compensation Labor relations Training	Admissions Grade records Course records Alumni records
Major application systems	Sales order information system Sales commission system Sales support system	Machine control systems Purchase order systems Quality control systems	General ledger Payroll Accounts receivable/payable Funds management systems	Employee records Benefit systems Employee skills inventory	Registration system Student transcript system Curriculum class control systems Alumni benefactor system

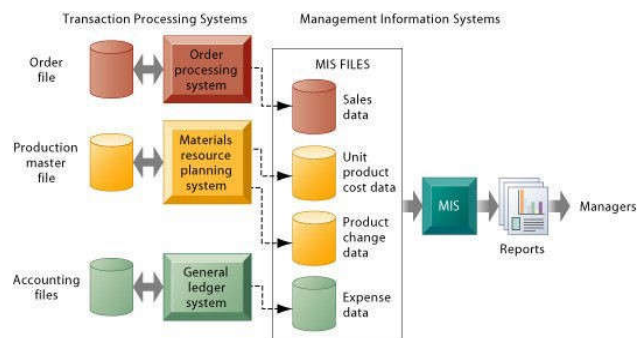
9

## Yönetim Bilişim Sistemleri (MIS)

- **Yönetim düzeyinde:**
  - **Girdiler:** Çok miktarda operasyonel düzeydeki işlemel veriler.
  - **Süreç, işleme:** Basit modeller
  - **Çıktılar:** Özet raporlar
  - **Kullanıcılar:** Orta kademe yöneticileri
- **Örnek:** Yıllık bütçeler

10

## MIS



11

## Örnek bir MIS raporu

Consolidated Consumer Products Corporation Sales by Product and Sales Region: 2005

PRODUCT CODE	PRODUCT DESCRIPTION	SALES REGION	ACTUAL SALES	PLANNED	ACTUAL versus PLANNED
4469	Carpet Cleaner	Northeast	4,066,700	4,800,000	0.85
		South	3,778,112	3,750,000	1.01
		Midwest	4,867,001	4,600,000	1.06
		West	4,003,440	4,400,000	0.91
	TOTAL		16,715,253	17,550,000	0.95
5674	Room Freshener	Northeast	3,676,700	3,900,000	0.94
		South	5,608,112	4,700,000	1.19
		Midwest	4,711,001	4,200,000	1.12
		West	4,563,440	4,900,000	0.93
	TOTAL		18,559,253	17,700,000	1.05

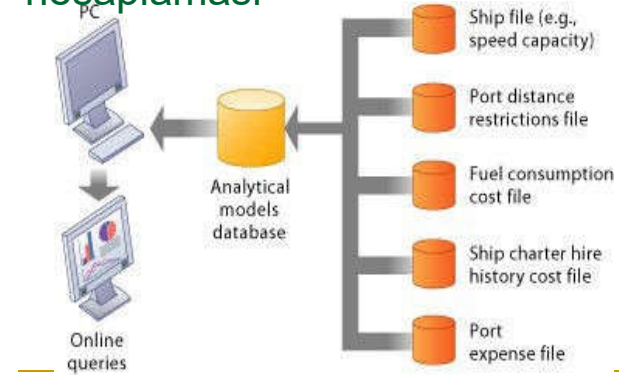
12

## Karar Destek Sistemleri -DSS

- **Yönetim düzeyinde:**
  - **Girdiler:** İşlemlere ait veriler
  - **İşleme süreci:** Etkileşimli
  - **Çıktılar:** Karar analizi
  - **Kullanıcılar:** Profesyoneller, yöneticiler
- **Örnek:** Sözleşme maliyet analizi

13

## DSS: Lojistik maliyet hesaplaması



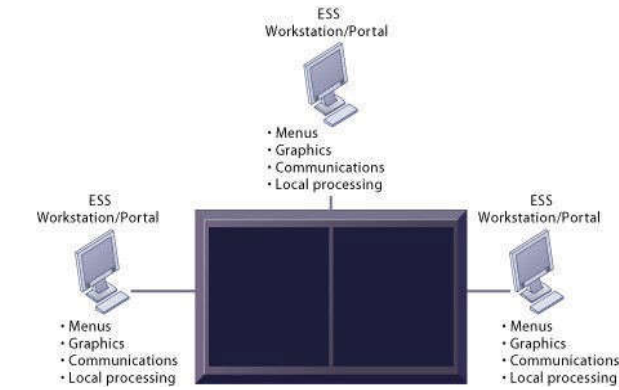
14

## Yönetici Destek Sistemleri -ESS

- **Girdiler:** Bütünleşik veri
- **Süreç, işleme:** Etkileşimli
- **Çıktılar:** Projeksiyonlar, öngörüler
- **Kullanıcılar:** Üst düzey yöneticiler
- **Örnek:** 5 yıllık işletim planları

15

## Tipik bir ESS örneği



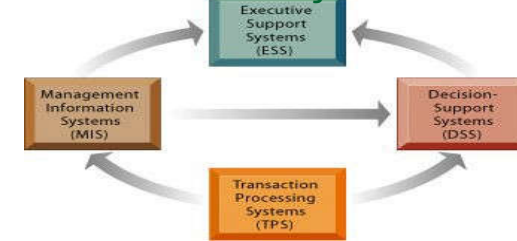
16

## ESS ...

- Üst düzey yönetim
- Üst düzey yöneticilerin bireysel kullanımları için tasarlanır.
- CEO yu diğer bütün birimlere bağlar.
- Çok pahalı olabilir.
- Destek personeline gerek duyulabilir.

17

## BS leri arasındaki ilişki



- Çağdaş firmalarda:
  - BSler arasında kopuntusuz bir ilişki var
- Geleneksel firmalarda:
  - Birbirinden kopuk.
  - Baştan sona kesintisiz bir akış söz konusu değil.
  - Etkinlik ve iş değeri tartışılır.

18

## Fonksiyonel açıdan BSleri

- **Satış-Pazarlama Sistemleri:**
  - **Ana fonksiyonlar:**
    - Satış yönetimi, Pazar araştırması, promosyonlar, fiyatlama, yeni ürünler.
  - **Ana uygulama sistemleri:**
    - Satış siparişleri bilgi sistemi, Pazar araştırma sistemi, fiyatlama sistemi.

19

## Satış-Pazarlama Sistemleri

SİSTEM	Açıklama	Düzey
Sipariş işleme	Siparişlerin girilmesi, işlenmesi ve takibi	Operasyonel
Fiyat analizi	Ürün ve hizmetler için fiyat belirleme	Yönetim
Satış trend kestirimi	5 yıllık satış tahminlerinin yapılması	Stratejik

20

## İmalat ve üretim sistemleri

### □ Ana fonksiyonlar:

- Çizelgeleme, satınalma, nakliye, dağıtım, kabul, mühendislik, operasyonlar

### □ Ana uygulama sistemleri:

- Malzeme Kaynak Planlama (MRP I & II) sistemleri, satınalma sipariş kontrol sistemleri, kalite kontrol sistemleri

21

## İmalat ve üretim sistemleri

SYSTEM	DESCRIPTION	ORGANIZATIONAL LEVEL
Machine control	Control the actions of machines and equipment	Operational
Production planning	Decide when and how many products should be produced	Management
Facilities location	Decide where to locate new production facilities	Strategic

22

## Envanter sistemi

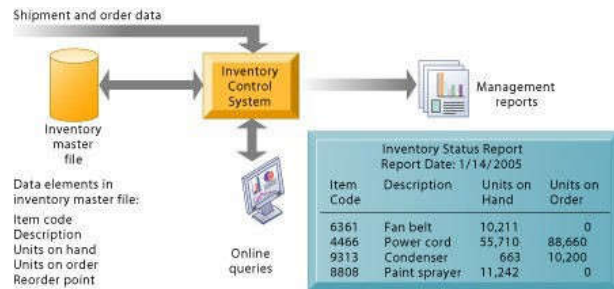


Figure 2-10

23

## Muhasebe-Finans Sistemleri

### □ Ana fonksiyonları:

- Bütçeleme, faturalama, maliyet hesapları

### □ Ana uygulama sistemleri:

- Defter-i Kebir, alacak ve borçlar hesabı, bütçeleme, fon yönetim sistemleri

24

## Muhasebe-Finans Sistemleri

SYSTEM	DESCRIPTION	ORGANIZATIONAL LEVEL
Accounts receivable	Tracks money owed the firm	Operational
Budgeting	Prepares short-term budgets	Management
Profit planning	Plans long-term profits	Strategic

25

## İnsan kaynakları sistemleri

- **Ana fonksiyonlar:**
  - Çalışanlara ait kayıtların tutulması, ücret ve benzeri diğer hesapların kaydı, çalışanlarla ilişkiler, eğitim.
- **Ana uygulamalar:**
  - Maaş ödeme, çalışan kayıtlarının tutulması, ödüllendirme sistemleri, kariyer takip sistemleri, kişisel eğitim sistemleri

26

## İnsan Kaynakları Sistemleri

SYSTEM	DESCRIPTION	ORGANIZATIONAL LEVEL
Training and development	Tracks employee training, skills, and performance appraisals	Operational
Compensation analysis	Monitors the range and distribution of employee wages, salaries, and benefits	Management
Human resources planning	Plans the long-term labor force needs of the organization	Strategic

27

## Çalışan kayıt tutma sistemi

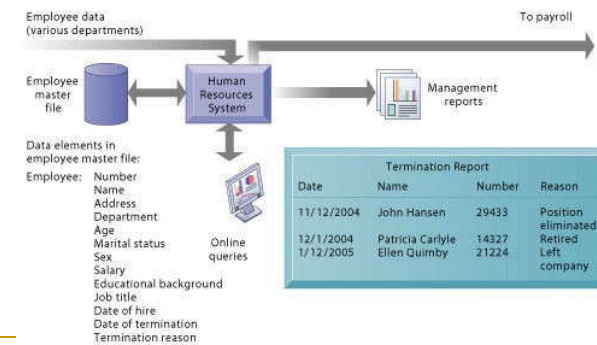


Figure 2-11

28

## Kurumsal uygulamalar: İş süreçleri ve BSler

- İş süreçleri:
  - Müşteri tarafından istenen bir mal ya da hizmet üretebilmek için işin organizasyon, koordinasyon ve odaklanılma biçimi
  - Bir dizi faaliyetten oluşur: malzeme, enformasyon, ve bilgiye ilişkin iş akışları
  - İş, enformasyon ve bilginin bir arada koordine edilme biçimi
  - Yönetimin işleri koordine etme biçimi
  - Bir işin yapılış şeklini oluşturan sürekli işlemler, eylemler dizisi olarak da tanımlanır.
- Bilişim sistemleri:
  - İş süreçlerinin otomasyonu ile BSler örgütlerin verimliliklerine katkıda bulunurlar
  - BS iş süreçlerinin yeniden tasarlanmasına katkıda bulunur.
  - İş süreçleri, birçok fonksiyonel alana yayılır.

29

## Fonksiyonlar arası iş süreçleri

- Satış, pazarlama, imalat ve AR-GE arasındaki sınırlar kesin çizgilerle ayrılamaz.
- Bir işi yapmak için farklı fonksiyonel alanlardan gelen bir grup insan birlikte çalışır.
- Örnek: Siparişleri karşılama süreci

30



**Sorular?**

## TEŞEKKÜRLER

Doç. Dr. Remzi BAŞAR

Haftanın Sözü

*Gençlik damarı akıldan ziyâde  
hissiyâtı dînler.  
His ve heves ise kördür,  
**âkîbeti görmez.**  
Bir dîrhem hazır lezzeti,  
ileride bir batman lezzete  
tercîh eder.*