

Temel İşletmecilik Bilgileri

İşletme , mal veya hizmet kurmak için

Aktör : a) Üretici Aktör → İnsan,örgüt,grup,kurum,devlet
b) Tüketici Aktör → “ “ “ “ “

Burs alan,baba parasıyla geçinenler tamamiyle tüketicidirler,hem çalışan hem yiyen ise hem üretici hem tüketicidir. İşletmeler üretim yapmak için kururlar da niye Harun niye ?

Her üretimin bir amacı vardır. Fayda önemlidir. Fayda insanların tatmin,doyum seviyeleri ile ifade edilir. Fayda üretimle ölçülür. Bir ihtiyaç karşılanırsa o ihtiyaç tatmin edilmiş olunur. Tatmin edilmiş insanlar fayda elde etmiş olurlar. Sıkıntı faydanın ölçülememesi,çünkü faydayı değerlendiren insandır bu yüzden her insan olguyu farklı derecelerde algılar. Faydanın hangi koşullarda üretildiği önemlidir. Zor koşullarda küçük bir üretim iyi bir fayda olarak değerlendirilirken,rahat koşullarda elde edilen fayda tatmin edici olmayabilir.

Yani FAYDA İHTİYAÇLARIN TATMİN EDİLME DERESESİDİR;SUBJEKTİFTİR.
Sorular ihtiyaç,cevaplar ise faydadır.

İktisat iki kategoride incelenir :

a) **Mikroekonomi**→ Birey,işletme,aile baz alınır

b) **Makroekonomi** → Tüm ekonomik ölçeklerin birlikte oluşturduğu,uluslararası Türkiye'yi ilgilendiren koşullar

Niye doğmuş İKTİSAT ?

Kıtlıktan (kısıtlar,yokluklar,sınırlar) bir gerilim ortamı doğmuştur. Bir tarafta ihtiyaçlar çokken ve zaman içinde artarken diğer tarafta bu ihtiyaçları tatmin edecek kaynak,imkan,mal,hizmet aynı bollukta değildir. Yani kaynaklar, ihtiyaçlara zamanında ve istenilen oranda yetişmiyor.Yeryüzünde kıtlık olmasaydı ekonomi bilimi yani iktisat bilimi olmazdı. Kaynaklar kıt olduğuna göre onları tutumlu kullanmak yani onları korumak zorundayız.

Ekonominin Türkçesi olsaydı Tutumluluk Bilimi olurdu.

İşletmede yarışılır,insan çalıştırılır,gelir elde edilir. O işletmenin ürününü satın alan insanlar fayda görürler.

İşletmecilik faaliyeti ile Üretim faaliyeti farklıdır. Evde yapılan yemek,çay üretim faaliyetidir. İşletme faaliyeti değildir, çünkü üretim öztüketim amaçındadır ve piyasada satılmak üzere yapılmıyor. Ama sen evde mantı yapar çevre lokantalara satarsan al sana işletme faaliyeti ☺ Bir başka örnek olarak da evde öğrenciye matematik dersi verme de gösterilebilir.

Yapılmış olan üretim sonucu bedeli karşılığında piyasada satılması işletme faaliyetinin temel şartıdır. Yani işletmeler piyasada satılacak mal üretmelidir. Yani sen git şimdi işin gücün yok siyah-beyaz televizyon üret maliyeti olsun sür piyasaya, satama ondan sonra para gelmesin sonrası mefta :op

İşletmelerin üretim amacı insanlara fayda getirmesi. **ARZ** üretilen mal ve hizmetin piyasaya sürülmesidir.

Malın piyasada müşterisi olacak,bedeli olacak müşteri bedeli ödüyecek ve ödemesi için de müşterinin geliri olacak.

Fiili Müşteri,satınalma gücüne sahip müşterilerdir.

Potansiyel Müşteri???? → Hiç bir insan sahip olduğu ihtiyaçların tamamını karşılayabilmiş değildir.(Yani ulan param olcaktı ne aslanlar yatıyo gönlümde,neler neler alırdım)

Tüketim olması için üretim de gerekli. Spekülatif davranışlardan para kazanılır. Faizde repoda bir gecede paranın sağladığı ekonomi ancak üretimle şahlanır.

Sonraları iktisat bilimi çok genel yaklaşımlar gösterdiği,doğadaki olaylar genel yaklaşımlarla açıklanamadığı için yeni bir bilim yani **İŞLETME** doğdu ve boynuz kulağı geçti ;)

İşletmenin temel fonksiyonu üretim,üretimin temel amacı fayda,faydanın amacı ise tatmindir.

Bazı maddelerin el ve yer değiştirmesi de fayda getirebilir. İlla üretim olması şart değil,mesela Bursa'dan İstanbul'a domates getir o da üretim faaliyetidir???? Teknolojiden yararlanarak da soğuk hava depoculuğu yani her mevsim istediğin meyveyi yeme olayı ya da seracılık da hizmet sunar,fayda yaratır.

Sanayi Toplumunun Özellikleri :

- 1) Sanayi Sektörü
- 2) Hizmet Sektörü
- 3) Tarım Sektörü

Bilgi Toplumun Özellikleri :

- 1) Hizmet Sektörü
- 2) Sanayi Sektörü
- 3) Tarım Sektörü

Türkiye'de de hizmet sektörü birinci sırada ama bu gelişmişlik demek değil. Diğer sektörlerde yeterince istihdam olmadığı için hizmet sektörüne yığılma var (Köprü trafiğinde alışveriş)

Yeni ekonomi → Amerikalı guruların(yol gösteren) etkisi



Küreselleşme → Daima var,ipek yolu da küreselleşme ama küre kavramı o zaman dar kapsamlı

Hizmetlerin yapılabilmesi için,üretim girdilerine ihtiyaç :

- 1) Fiziki Tesislere
- 2) Öğrencinin oturduğu fiziki mekanlar (sandalye,yemekhane vs)
- 3) Dersi anlatacak hoca
- 4) Isıtma,elektrik,servis,barınak vs

İşletmelerde bilgi ,kredi,işçi,nakliye şirketi,dağıtım şebekesi,piyasada araştırma yapacak firmalara ihtiyaç var.Üretimin yapılabilmesi için onu ortaya çıkaracak çok sayıda tedarik,lojistik,Ar-Ge,işgücü,yetmiyorsa eleman yetştirme,planlama,makina insan ilişkilerinin düzenlenmesi gerekli.

İşletmelerde insanlar :

- 1) **Mavi Yakalılar** → İşçilerdir,bedensel emekle üretime katkıda bulunurlar,çileyi bunlar çeker.
- 2) **Beyaz Yakalılar** → Üretimi planlayan,koordine eden,geleceği planlayan kişilerdir,zihinsel,fikri emeği ortaya koyarlar
- 3) **Yeşil Yakalılar** → Üretim ile teknoloji ilişkisini düzenleyen mühendislerdir.

İnsansız ekonomi olamaz,olsa da kısa sürede çöker. Doğu bloğu ülkelerinde mekanizma insanların merkezine oturtulamamış yani insan ihtiyaçlarını karşılıyormu sorusunun cevabı bulunamamış.Bu yüzden sonları çöküş olmuştur.Kapitalistler gelmiş ve rakipsiz olmuşlardır.

Sermaye faktörü zamanla işgücü faktörünü üretimden yavaş yavaş atmaya çalışır ve bu durum devam eder.Sermaye faktörü olarak otobüsü,işgücü faktörü olarak da şoför ve biletçiyi ele alırsak, zaman içinde otobüsün içine kumbara koyulmuş böylece bileti atıyosun içine ve biletçiye adios amigos :pp
Sonra demişler ki ya baba bi şofür bi kumbara 50 koltukla gitmesin,biz bu otobüsü ya çift katlı ya da körüklü yapalım.İşte sermaye üretimde ağırlığını ortaya koyuyor

Robotlaşma almış başını gitmiş,iyi de robot robot da ürettiğini de robota mı satıcan birader ? İnsan üretimde olucak,emek vericek,gelir elde edicek,satılma gücü olucak,tüketecek,e hep robot olursa adamın ne geliri olucakki neyi alıcak da neyi tüketicek,yani işin özü insan şart.

Günümüz insanı çok meziyetli olmalı ki işyeri onu gerekli yerde joker gibi kullanabilsin,mesela bir dil yetmez 2,3 öğrenebildiğin kadar öğren.Mesela THY pilotu hem Boeing,hem Concorde uçurabilmeli gerektiğinde Adana’da ilaçlama uçağını kullanabilmeli.

Üretmek yetmez üretimi adil bölüştür.18000 Ziraat Mühendisi boştaki ama toprak tahlilini yapacak ziraat teknisyeni yok.

E-ticaret de insan faktörünü azaltsa da yine de alınan ürünler kargo vs ile insan aracılığıyla ulaştırılıyor.

Sermaye faktörü cebimizdeki para bankadaki ya da borsada ki para değil. Çekiç,testere yatırım yoluyla elde edilir. Bu da özkaynak olur,yoksa kredi gerekli ama krediyi de alabilmek için belli bi duruma sahip olman gerekli.

Ürettiğin malı satıcaksın. Marketing → bayilik,toptancılar,perakendeciler sayesinde malını piyasaya sürersin,ama satmak yeterli değil,satış sonrası hizmet,teknik servis,danışma telefonu kurmak gerek.

İşletmeler piyasası olma ve kârlı olabilecek mal ve hizmetleri üreterek ayakta kalırlar.Bir üründe tekelsen senden kralı yok.Bir ürünün bir tek sen üret,ithalatı da nüfuzunu kullanarak engelle,varmı senden babası ;)

Herşeye hükmet —————→ Monopolist Pozisyon

Rakip gelirse —————→ Oligopor Pozisyon : Bu durumda ya çatışır ya da uzlaşırlar,çatışma istemiyeceklerine göre açık ya da gizli şekilde anlaşarak kartelleşirler.

Monopolist durumda seçenezsizlik var,ençok cefayı tüketici çeker çünkü seçme şansı yok,piyasa ekonomisi yok.

Herzaman insanlara seçenек sunan, seçme şansы veren ekonomi yani temelinde rekabet olucak, yarışma olucak. gerek siyasal gerekse piyasa ekonomisi seçenekler sunabilen alternatifler düzeninde gerçekleştirilir ki başka çözüm de yok. Bilimin ilerlemesi için de rekabet gerekli.

Peki rekabet olucak diyoruz da neyle rekabet??

70'li yıllardan önce maliyeti düşür çok üret ve sat, alanını genişlet rekabeti vardı.

70'li yıllardan sonra ise bunlara ilaveten kalite kavramı geldi.

Günümüzde ise çeşit paletini müşterinin önüne koyabilmeli, reskleri bir ürüne dayalı olmamalı birden fazla ürüne yaymalı. Yani **ÇEŞİT EKONOMİSİ**.

Fiyat Rekabeti

Kalite “

Çeşit “

Vee HIZ REKABETİ + ESNEKLİK REKABETİ

Yani benimle yarışandan daima bir adım önde olmalıyım ve değişen koşullara uyum gösterme kabiliyeti olmalı. Eğer değişen koşulları göremiyor ve üretimi buna uyduramıyorsan ürettiğin mallar depoda kalır, şirket iflasa sürüklenir, mekanik hesap makinesinin babası Facid dijital makineleri görmedi inat etti ve çöküş ;)

İşin özü hava sıcaksa gömlek giy, soğudumu palto giy, spor yapıcaksan eşofman kullan. Esneklik nasıl sağlanır? Hem Boeing hem Concorde hem ilaçlama uçağı kullanabilicen durum göre.

İşgücünün birden fazla işe hükmedebilmesi gerekiyor, eskiden uzmanlaşma ustalaşma vardı, o da daha düşük maliyet, fiyat demek rekabet demekti şimdi bunlar yetmiyor. Bir elemanın birden fazla yetenekle donatılması gerekiyor. Büyük işletmelerde fabrika içinde fabrika var. Küçük işletmeler esneklikte daha avantajlı. Geleneksel kalıplarda büyük işletme tek kalıpta tek kalem üretir. Ne zaman ki müşteri çeşitlendi, işletmelerin hantal yapıdan kurtulmaları gerekiyordu. İyi de trilyonlarca liralık montaj bölümünü değiştiremez ki, değişime uyucan, belli bir müşteriye yönelicen. Fabrika için de fabrika, genel üretim yapılırken genel dışı üretim de yapılır. Grup çalışması var ve gruptaki kişiler meziyetli elemanlar.

Mal kârsız hâle geldimi üretim durur yeni bir mal üretilir. Üretim yapılırken izlenen evrensel bir ilke vardır :

Evrensel Rasyonellik (akılcılık) İlkesi : İktisadilik prensibi akılcılığın ekonomiye yansıması halidir. İktisadilik prensibi bir referans, kutup yıldızıdır. İnsanlar ekonomik yaşamda ayakta kalabilmek için buna uymalıdır.

NEDİR? AKIL NEREDE?

Mademki kaynaklar kıt, son derece iyi kullanmalıyız, bazıları birdaha gelmeden tükenebilir. Zamanın alternatifi yok, ama bazı kaynakların var, bazıları ise geri dönüşümlü olabilir. Zamanın telafisi başka yerden zaman çalarak, ayırarak olur. Sınavları Cumartesi yapmamız gibi.

İktisadilik prensibi der ki : Öyle bir davranış göster ki ekonomik sahada aksiyon ve reaksiyon gösterirken :

- Elinde sahip olduğun(sabitse) imkanlar (para, zaman, bilgi vs) en yüksek faydayı yarat, ihtiyaçlarının maksimumunu elde et.

KAYNAKLAR KÜLFET ,ELDE EDİLEN FAYDA NİMETTİR.

Bütçe sabit yapabileceklerin ise değişkendir. 5milyon lira ile bütün günü idare ettiğini varsay, hergün böyle hallediyosun ama bigün karşına yıllardır görmediğin ilkokul arkadaşın çıksın yemek ısmarla sonra da beş parasız kal.

İktisatla yaptığın davranış iyiydi ya da kötüydü denilemez.Uygundur ya da uygun değildir denir.

b) Belli bir nimeti,amacı mümkün olan en düşük harcamayla,maliyetle,külfetle karşıla!!!

Kişi ancak kendi bünyesinde mukayese yapabilir.

Bazen külfetler ve nimetler sabit olabilir. Mesela bana şunu üret dersin,onu da tahtadan yapmak gerekiyorsa seçme hakkın yok,dayatma var.

Belirsizliğin olduğu durumlarda riskler vardır,risk payı dikkate alınmalıdır.İnsan psikolojisinde zaman zaman ortaya çıkabilen ve zarar verebilen bir takım gerilimli ortamlar vardır. Gerilim ortamlarında atılan adımlar her zaman yüksek risklidir,çünkü uygun davranış göstermemizi kısıtlar,yanlış adım attırır.Rasyonellik durumu bu durumlarda dumura uğrar,çözüm gerilim dağılana gidene kadar beklemektir.

21.03.2001

İşletmenin temel amacı talebi olan malı üretip piyasa bedeli karşılığında piyasa sürüp gelir elde etmek. Her kârlı ürün kârlı gelir mi getirir. Kitaplarda işletmenin temel amacının kâr amacıyla kurulduğunu söylemekle birlikte kâr amacı gütmeyen işletmelerde var.Kamu işletmeleri maksimum kâr değil toplumsal yarar yaratmak amacındadırlar ancak kâr da etse zarar da etse toplumsal yararın garantisini veremez.Elde edilecek zararı hazine karşılayacaktır bu da vergi demektir yani zarar halka ödetilmiş halka yansıtılmış olunacaktır

Mademki maksimum kâr temel amaç değilse bir işletmenin kurulmasının temel amacı nedir ?

Kâr,işletmeyi kuranların,girişimcilerin,hissedarların amacıdır. İyi de işletmecilik sadece sermayeyi mi gözetir.Kârı öen almak haksızlıktır. **Esas amaç KATMA DEĞERİ maksimum kılmaktır.** Zaten katma değeri maksimum kılsa maksimum kâr için de zemin yaratılmış olunur.

Peki KATMA DEĞERİ nedir ?

Bir tebeşir fabrikasını ele alalım.Hammadde de tebeşir tozu olsun.

Hammadde → 1 milyon TL
İmal edilen tebeşir → 2 milyon TL

} Tebeşir için 1milyon TL'lik K.D üretilmiştir.

$$\text{Satış Değeri} - \text{Hammadde Değeri} = \text{Katma Değer}$$

Katma Değer de neler var?

- Fabrikanın açılması : Belli riskler,girişimler
- Kafa yordum : Ürün çeşitliliğini arttırmak
- İşçi çalıştırdım : Ücretlerinin ödenmesi
- Kredi aldım : Faizleriyle birlikte ödenmesi
- Belli bir işyeri açtım : Dükkan ya da fabrika binasında kiracıysam bedeli var.Bana ait olsa bile kira ödüyormuş gibi üretim maaliyetlerine katmam lazım.

Piyasa ekonomisinde kâr her işletmenin temel ihtiyaçlarından biridir. Kârsız işletme ayakta kalamaz,bedelini ağır öder. **Kârsız işletmeler arsız işletmelerdir.** Kâr edemeyince ayakta kalmak için çalmak zorunda kalırlar.

İşletme yaşamı boyunca sattığı malı tekrar üretmeli yeni yatırımlar yapmalıdır.

Bu ancak kâr ile gerçekleştirilir → **İÇKAYNAK**

Kârı hissedarlara dağıtacağına bankadan kredi kullanıp faiz ödemek yerine içkaynaktan faydalanıp içborçlanma yapılır.K.D içindeki herşey PARA demektir.

Yatırdığınız parayı faizlendirmeniz gerekir. Sermayenin hakkı olan FAİZ,taşınmazların geliri olan ise**RANT** yani **KİRA** dır.

Rantiye → Sadece kira gelirleriyle geçinme

Sonuç olarak K.D üretmek işletmelerin temel amacıdır,eğer işletmelerde amaçlar hiyerarşisi yapılsaydı K.D Maksimizasyonu en başta olurdu.

KATMA DEĞER = PASTA

Katma Değer üretilen bir pastadır. Amaç pastayı olabildiğince büyük ve süslü yapmaktır. İşçi de işveren de,müşteri de bu noktada uzlaşıyorlar. Müşteri de OK diyor çünküpasta nekadard büyük olursa alacağı malın maliyeti düşer,1 yerine 1000 üretirsen maliyeti düşürmüş olursun. Ama ne zaman ki iş pastayı bölüşmeye geliyor işte dananın kuyruğu orada kopuyor. Her kesim daha fazla pay almaya çalışıyor. Aile içinde bir pasta bölüşüldüğü zaman anne evlatlarını baba kızını yada bir erkek kardeş diğerini kayırarak gerekirse kendi oayından da verir ancak işletmeler de aile otamı olamayacağından kayırma gibi bir olay döz konusu olamaz,çünkü herkes kendi ekonomik çıkarlarını düşünmek zorunda. İşçi kâr marjının sermayeciye düşük oranda olmasını isterken maaaşlarınınsa aksine yüksek olmasını istiyor. Hammaddeci ise hammaddeyi maksimum fiyatla satmak istiyor.Fabrikanın bulunduğu yapının mal sahibi de kirayı dolarla almak istiycek.Aralarında uzlaşma gerekli. İşçiler grev yapıyorlar,işçiler sendikalar aracılığıyla işverenlerle biraraya gelerek uzlaşmalı ki duran pasta üretimi yeniden başlasın,ama işçi sendikaları da biz de bu pastanın payında varız demek için grev ya da lock-out düzenliyorlar.

İşçi nekadard meziyetli ise işverenin onu kapının önüne koyması o derece zorlaşır çünkü onu kaybetmek istemez.

Dünyada artık safkan modeller bitmiştir,onların yerine melez modeller üretmeliyiz.Mühendislerin yaptıkları (aynı şartlarda) deneyler dünyanın her yerinde aynı sonucu verirken sosyoloji bilimi için bu geçerli değildir.

Adam Smith → Toplu iğne örneği

Bir insan bir konu üzerinde kafasını nekadard yoğunlaştırır ve o konuda uzmanlaşırsa kendisi o kadar verimli olur.

Ancak bu kural günümüzde geçerliliğini yitirmiştir. İşletmeler sadece bir konuda uzmanlaşmış kişileri istemiyorlar onlar uçak örneğindeki pilot gibi kişileri tercih ediyorlar.

Ancak şunu da klariştirmamak gerekir :

Makina mühendisliğinden mezun olmuş birisi gidip de zeytin satıyorsa bu marifet değil zorunluluktan kaynaklanan bir sonuçtur.

Dikey Uzmanlaşma değil Yatay Uzmanlaşma tercih edilmelidir.

Para paradan değil üretimden kazanılır.Finans Sektörü Reel Sektörü kabul etmelidir.Borsadan kazandığın para sana bir fayda getirmez,eğer siz bu şekilde para kazanırken ülkede kepenkler iniyor işletmeler kapanıyorsa o paranın hiçbir faydası yoktur.

K.D kavgaları önlenabilir,kana falan gerek yok ki hele hele fabrikayı kapatmak çözüm değildir.

Kâr da olucak ama maksimum ya da minimum düzeyde olup olmayacağı önceden kestirilemez.**Bunu tayin eden**, işletmelerin hangi kâr marjıyla hareket edeceğini belirleyen,piyasadaki **rekabettir**. Piyasada rekabet çoksa kâr marjı düşer,aksi takdirde tekellilik varsa monopol işletme vardır.

Peki tekellilik nereye kadar sürer?

Halk homurdanmaya başlayınca kadar,ancak iş gazete sayfalarına düşmeden kâr marjını düşürerek önelemini almalısın.Rekabet seçme hakkının beraberinde getirir yani bir nevi de tüketicinin korunmasıdır.

Ağaç kurur,sebebi içindeki kurttur,duvar yıkılır,içindeki rutubet sebebidir.Rekabetsiz piyasa ekonomisi de çökmeye mahkumdur. Rekabet daha kaliteliyi,daha ucuzu üretmeye sevkeder.Tüketicinin korunması demektir,çünkü müşteri memnuniyeti sağlanmalıdır.(satış sonrası destek,servis ağı vs.) Maksimum kâr gönülde yatan aslan olsa da eldesi zordur.

Rekabet ortamında maksimum kâr değil piyasa koşullarına göre uygun kâr marjı telaffuz edilmelidir.

İşletme biliminde doğru-yanlış,iyi-kötü olarak yorumlama yapılmaz çünkü bunlar kişiden kişiye değişen kavramlardır. Bunun yerine **UYGUN** ve ya **UYGUN OLMAYAN** denir.

İşletmeler,maliyet minimizasyonu üzerinde dururlarken,
Tüketiciler, fayda maksimizasyonu üzerinde dururlar. Bu da ancak rekabetçi ortamda gerçekleşir.(buzdolabı örneği→ no-frost,çift kapılı,geniş hacim,uygun fiyat,garanti)

20 YY ortasına kadar olan piyasa **ÜRETİCİ PİYASA** dır → Ne üretirsen satılır
2. Dünya Savaşından sonra **TÜKETİCİ PİYASA** → Savaştan sonra yaralar sarılmış,kalite gelmiş,seçme şansı doğmuş,nazlı tüketici oluşmuş.

Türkiye de gelir dağılımı oldukça denegesizdir, Belçika standartlarında yaşıyan bir kesim varken,Uganda st.da yaşıyan vardır.

Parayla ifade edilemeyen amaç meta ekonomik demektir.

AMAÇ = İşletmenin gelecekte ulaşmak istediği durumdur: Amacım büyümek,ihracat yapmak,varlığımı sürdürmek,müşteri menuniyetini sağlamak.

HEDEF = İşletmenin gelecekte ulaşmak istediği durumun zaman boyutuyla ve rakamsal ifadesidir : Önümüzdeki 5YIL içinde %5 büyümeye sağlayacağım

“ 2YIL “ Türkiye'deki Pazar payımı %20 genişleteceğim.

KISA VADE : Öyle bir zaman dilimidir ki üretimle tüketim yapan aktörler içsel ve dışsal etkileri değiştiremezler. Herşey verilerle belirlenmiştir. Manevra alanı yok.

ORTA VADE: Kendi içsel koşullarımdaki bazı parametreleri değiştirebilirim ama çevresel koşullarımdakini değiştiremem. Örneğin orta vadede teknolojiyi değiştiremem.

UZUN VADE : Herşeyi değiştirebilirim

Süre hangi sektörde, alanda hareket ettiğinize bağlı. Örneğin Türkiye’de beyaz eşya için kısa vade 6 aydır, bu süre içinde parametrelerle oynayamam yani dereyi geçerken atı değiştirme prensibi, ama Almanya’da bu süre 1 aydır. Tarım sektöründe kısa vade 1 yıldır ki bu da ne yaptığınıza göre değişir. Tosun yetiştiriyosan 3-4 yıl büyümesini bekliycen, ya da zeytin ağacı yetiştiriyosan 5 sene beklemen gerekir ki elin kolun bağlı, doğal büyümeyi beklemek zorundasın.

OPTİMİZASYON : En uygun çözüme ulaşma

Alicımısın satıcımısın, neyin optimizasyonu olduğu önemli : Maliyetle uğraşıyorsan min.

Maliyet optimizasyonu, kâr güdüyorsan maks. Kâr optim.

Optimum ücret alıyorum diyen bir işçi bulunduğu şartlar altında alabileceği en uygun ücreti aldığını belirtmiş olur.

Para, insanların kalitesi, makinaların hızı, kısacası herşey dikkate alınmalı. Sermaye kısıtlı, işe yarayan insan sayısı kısıtlı, makinalar kısıtlı, biz bu kısıtlar altında çalışıyoruz

İşletmeler belirli bir çevrede doğarlar, büyürler olgunlaşırlar ama ölürler diye bir koşul yok.

Firmanın yaşı niye önemli ?

Firma olgunlaştıkça bir kurum kimliği edinir. Başka firmalar onları taklit eder. İş ahlâkı, dürüstlük, hizmetler vs. Olumsuz yönlerde taklit edilebilir . Birisi iflas ettim diyerek borçlardan sıyrılmaya çalışır diğerleri de onu örnek alır. Banka hortumculuğu da bir örnek olabilir.

İşletmeler belli bir çevre etrafında yaşarlar.

Sosyo-ekonomik kültürel çevredir.

İşletmecilik biliminde 3 çevre var:

1) Genel Çevre

2) Yakın Çevre

3) İç Çevre (İşletme içi)

GENEL ÇEVRE

KÜLTÜR

SOSYAL

YAKIN ÇEVRE

Müşteriler

Rakipler

Finansörler

Sigortacılar

Tedarikçiler

Bankalar

Sendikacılar

İŞLETME İÇİ ÇEVRE

Ortaklar

Yöneticiler

Çalışanlar

HUKUK

TEKNOLOJİK

EKONOMİ

GENEL ÇEVRE

Hukuki Çevre : O işletmenin karar ve davranışlarını belirleyen bazı parametreler var,bunlar hukuki parametrelerdir.İşçi alıp çıkarırken,yatırım yaparken bazı kurallara uyarız,taahhüt ederiz.

Kültürel Çevre :Belirli kültürel gelenektir,piyasayı kamçılar,örneğin bayram gibi. Farklı gelenek görenekler de etkilidir,anneler günü ,babalar günü vs. RTÜK'na uyulmalı.Kurumsal kuralları hayata geçirmek zorundayız.

Ticaretin olduğu her yerde değişim vardır,bu kültür için de geçerlidir.(İpekyolu,Haçlı seferleri) Örneğin 24 Ocak Noel günü Ege Bölgesinde köylerde halk ocakta kabak tatlısı ve pilav pişirir,bu yıllarca Ege de hükümsüren hristiyanlığın etikisidir. Kültür bugün sınır tanımıyor ve çok kolay yayılıyor.

Sosyo Ekonomik Çevre : Sosyal kelimesinin geçtiği yerde insan vardır. Nüfusun yapısı,satınalma gücü var. Türkiye'de 26 yaş altı kesim,nüfusun çoğunu kapsadığından yaticımcıların iştahını kabartır,ama devlet için külfettir çünkü devlet eğitmeli yani yetiştirmelidir.Almanya'da ise çalışan sayısı azalıyor,%0,2lik bir büyüme var,yani emeklinin parasını ödüyecek işgücü yok.

Gelir dağılımı çok önemli ki herkesin satın alma gücü olsun.Türkiye'de genç var,bunlar potansiyel taleptir,istegimiz var ama satın alma gücümüz yok. **Hedef satın alma gücüyle besenen taleptir.**Potansiyel talep ise bir fayda getirmez.

Adil Gelir Dağılımı Büyümenin Motorudur.

YAKIN ÇEVRE

Müşteriler en önemli aktörlerdir. Ayrıca rakipler,finansörler var. **Müşteriler kağıt üzerinde ve bilançoda görülmeyen ortaklardır.** Müşteri bir işletmenin ürünün alarak işletmeye sahiplenirse büyüme gerçekleşir,aksi takdirde işletme çüsoş muços amigos olur :p

Müşteri memnuniyeti bugün herşey demek. Öyleyse rakibinden farklı olucaksın ki müşteri seni farket sin. Herkes taklit edilemeyen bir nokta sağlamak zorundadır. Rekabet için farklılık yaratmak gereklidir.

Sendikalar önemlidir,çünkü toplu iş sözleşmelerinin gerçekleşmesinde önemli rol oynarlar.Çalışma ücretleri,işçilerin eğitimi,tatil zamanları vs...

İÇ ÇEVRE

İç çevre ; Ortaklar,Yöneticiler ve Çalışanlar'dan oluşur. Bir işletmenin amaçlarını(en tepede Katma Değer olmak kaydıyla) ortaklar ve yöneticiler belirler.

Bir işletme çalışanlarını normal izin dışında 15 günlüğüne kendini geliştirme kursuna ücretlerini karşılayarak gönderdiğinde 1 koyup 2almış olucaktır çünkü daha yetenekli işçiler daha kaliteli daha verimli iş demektir.

Bir işletmenin yakın ve iç çevresinde bulunan herkesin bütününe o işletmenin PAYDAŞI denir. Paydaş bir işletmenin başarılı veya başarısız çalışmasında dolaylı veya doğrudan etkilili olurlar. İşletme başarılı olsunki banka verdiği krediyi alsın.

Çünkü bankalar hiçbir zaman müşterisine verdiği krediyi geri alırken onun iflas etmesini batmasını ve mallarına haciz koydurmayı düşünmez. İşletme başarılı ise olumlu, başarısız ise olumsuz etkilenir.

Devlet özel işler için amaç ortaya koyamaz, ancak Kamu İktisadi Teşekkülleri (KİT) için amaç koyabilir. Ancak hukuksal kuralları belirler, İş Yasaları, Borçlar Kanunu. Yani özel işletme de olsan ayıplı mal satamazsın, sahip olduğun durumu kötüye kullanamazsın. Yani tekele yakın bir pozisyonda bile olsan yeni işletmelere engel olamazsın, ki bunun için Ankara'da Rekabet Kurulu var. İyi durumunuzu kötüye kullanırsanız devlet anında müdahale eder.

İşletmeler bu genel ve yakın çevre içinde ekonomik davranmak zorundadırlar. (2 Madde Şartı, kutup yıldızı vs)

Eğer ortada bir fayda varsa ve subjektif değerlendirmeye tabiyse farklılık vardır, örneğin bir yemek 10 kişiye farklı tatlar, tatminler verir.

Basit bir yemek, güzel bir günde muhteşem gelirken, kötü bir gününüzde yediğiniz 50 milyon TL'lik bir yemek hiç tat vermez. Bu yüzden ölçmek çok zor.

Rasyonelliğin kavramları → Verimli çalışan bir işletme akıllı çalışıyor diyebiliriz. Herşeyin güzel olduğu, ne üretirsen satıldığı bir ortamda % 1 lik bir reel büyüme varsa uygun değil denir ancak ağır bir kriz ortamında aynı orandaki büyüme büyük başarıdır.

Başarı ile koşullar bir arada görülmeli ve değerlendirilmelidir.

Sadece sonuçlara bakıp değerlendirmemeliyiz, o sonuçlara götüren koşullara da bakmalıyız.

28.03.2001

VERİMLİLİK

$$1) \text{ Ekonomik Verimlilik : } \frac{\text{ÇIKTI (OUTPUT)}}{\text{GİRDİ (INPUT)}} \text{ veya } \frac{\text{FAYDA}}{\text{MALİYET}}$$

Çıktı : Adetle ifade edilebilen büyüklüktür. Bir işletmenin bir günde çıkardığı sattığı mal miktarı, bir bankanın bir günde işlem yaptığı müşteri sayısı.

Girdi: Emek, makina, düşünce, zaman, kullanılan enerji

İyi de ben neyin verimliliğini ölçeceğim? İşçinin mi, fabrikanın mı ? Kısmi verimliliğe bakılır.

Kısmi Verimlilik → çıktı miktarı, çalışan makina sayısı

$$\text{İşçi verimliliği} = \frac{\text{adet parça}}{\text{... iş günü}}$$

Çıktı / Girdi >1 veya <1 veya =1 olabilir

ama mutlaka >1 olmalıdır.

Fayda / Maliyet =1 ise maliyetim kadar fayda ki ekonomik anlamda 0 demektir.

100 liraya malettiğim malın piyasa fiyatı zaten 100 liraysa sıfıra sıfır elde var sıfır demektir.

2) Mühendislik Verimliliği : $\frac{\text{ÇIKTI}}{\text{GİRDİ}} \leq 1$ olmalıdır.

Nimet = Külfet veya Fayda = Zarar ise Katma Değer yoktur.

Verimlilik < 1 ise bu işe girme birader, en az 100 liralık maliyeti olsun sen 98 liralık değer üret, sonun kötü olur.

Teknik Verimlilik en iyi koşullarda 1 dir amagenelde <1 dir. Belli bir saatten fazla yüklenilmez. Bir işçiyi 8 saatten fazla çalıştırırsan dikkati dağılır, yorgun düşer, kusurlu iş yapar kabak senin başına patlar. Bu yüzden yıllardan beri belli standartlar araştırılmış ve sonunda 3aşağı 5yukarı belli çalışma standartları getirilmiştir. Makineler içinde belli standartlar vardır. Teorikte bir makina 24 saat çalışsa da pratikte bu imkansızdır çünkü belli bir süre sonra su kaynatmaya, yağ yakmaya başlar .Teorik olarak günde 1 saat/malzeme üreterek 24 tane üretim denilse de bu imkansızdır. Araba motorlarında da hiçbir zaman belirlenen en üst verimi alamayız.

İnsan veya makina gücünün teknik kapasitesi hiçbir zaman teorik kapasiteye ulaşamaz .

Açık İşsizlik : Bireyin işsiz olma durumu.

Gizli İşsizlik : İşinin olmasına karşın, çalışıyor gibi görünüp hiçbirşey üretmeyen aktör olma durumu, makina ya da insan.

Mesela Türkiye’de 1,5 milyon memurun 1 milyonu gizli işsiz. Bu grubun işletmenin hiç işlevi olmamakla birlikte verimliliği de düşürmektedir, çünkü maliyeti arttırmaktadır.

KÂR : Bir işletmenin faaliyet dönemi içinde elde ettiği satış gelirlerinden, onları elde etmek için düşülmesi gereken maliyetlerden kalan kısımdır.

$$\text{KÂR} = \text{SATIŞ GELİRLERİ} - \text{MALİYETLER}$$

Piyasa payını arttırmak için rekabet, pazarlık gücünü arttırıyorsa anlamlı işler yapıyorsunuz demektir, tersi durum varsa rekabet gücünüzde düşüş var.

Rekabet Kabiliyetini Neler Etkiler ?

Çalışanların ve müşterilerin memnuniyeti en önemli etkenlerdir. Müşterilerin beklentilerini karşılamak, onları memnun etmek için önce çalışanlar memnun edilmelidir. Yani ikisini de memnun et !!! Bunun için de iktisadi rasyonelci davranışlarda bulun!

Amaç 0’dan büyük kâr olduğuna göre :

Ölçeği büyüt → Çok üret → Maliyet düşsün → Piyasada fiyat sabitken, kâr marjın
atsın.

Maliyetleri düşürken kaliteyi kaybetme, çünkü beraberinde Kalite Rekabeti geliyor.

Boğazda kıyıda kiler villa arka kısımlar ise gecekondu dolu, bu farklı yerleşim ve ev tipi beraberinde farklı kültür, tüketim demektir. Bunların aralarındaki farkların giderilmesi için gelir dağılımı eşitlenmelidir.

Artvin’in X kazasıyla Muğla’nın Y kazası birbirlerinden haberdar ve birbirleriyle ekonomik ilişkileri varsa herşey yolunda demektir amatersi durum varsa piyasa ekonomisi yok.

Yani “ Ordaaaa bir köy var uzakta, gitmesek de görmesek de o köy bizim köyümüzdür “ felsefesi yanlış.

Yapısal reform ekonominin genelinde olur.

Kalite kendiliğinden değil talep edilirse üretilir. Tüketici benden kalite istemiyorsa neden üretip maliyeti arttıratım ki,istese bile bunun bedelinivermeye hazır mı?

Maliyet,maliyet,maliyet !!

Türkiye’deki ekonomik gelir eşitsizliği öyle bir boyuta gelmiştir ki birey bir gölek için 3 milyon lirayı veremeyecek kadar pahalı buluyor.

Çeşit Rekabeti : Bir bilgisayar mağazasında bilgisayar beğendin ve alıyorsun,hadi almışken yazıcı da alayım diyorsun e yazıcı aldın kağıdını da alıcan, derken bir ürün yerine çeşit çeşit ürünle çıkıyorsun. Belki bilgisayar dışında aldıkların o mağazada olmasaydı bilgisayarı bile almadan hepsinin bulunduğu başka bir mağazaya giderdin.

İşte çeşitliliğe sahip işletmeler müşteri memnuniyetinde daha şanslı,hem yumurtayı tek sepete koymamış oluyor.

Hız rekabeti : Olay kaymak yeme prensibidir. Hızlı olan daima müşteriye ilk sahip olandır. Mesela firmamda bilgisayarım bozuldu,günlerden Cuma,tamircimi arıyorum ve Pazartesi sabah 8 de bilgisayarım hazır olacak şekilde tamir etmesini istiyorum,benim firmama haftasonu çalışmasa da tamirci çalışmak zorunda,nasıl olsa müşteri bana bağımlı diye düşünüp işini aksattığı anda iflas yolunda kendine kapı açmış olur.

Farklı olmalısın,müşteri geldimi güler yüzle hoş karşıla,farkedilmek için fark yarat. Atalarımız ne demiş? “Bir ipte iki cambaz oynamaz.” Bu felseeyle hareket edersen hiç etme daha iyi,yeterki ip sağlam , cambazlar yetenekli olsun ikisi de aynı ipte bulunabilir. İşletmenin de kendine has hünerleri olmalı.

Tarla faresinin birçok düşmanı var,gündüz ya da geceleyin,yılan sürünerek,kartal havadan kedi sinsice yaklaşarak onu avlıyor,yani aynı ortamda aynı ipte hareket ederlerken kendilerine özgü yeteneklerini kullanıyorlar ancak hiçbirini diğerini yok etmiyor

Elinizde devamlı alternatif olucak. **A** planı yaptıysan **B** planı da elinde hazır durumda olmalı.Senaryolar geleceğe ait ciddi belirsizlikler varsa yazılır. Çok değişik veriler göze alınmalı. Film teklifi aldın,rolün gereği sakallı olman lazım,ozaman hemen sakal bırakmaya başlıycaksın.Her işletme geleceğe dair birden fazla senaryo yazmalı. En iyi ve en kötü koşullar gözönüne alınarak senaryolar yazılmalı ara durmlar içinde alternatifler bulundurulmalıdır.

Rekabet kabiliyetin varsa :

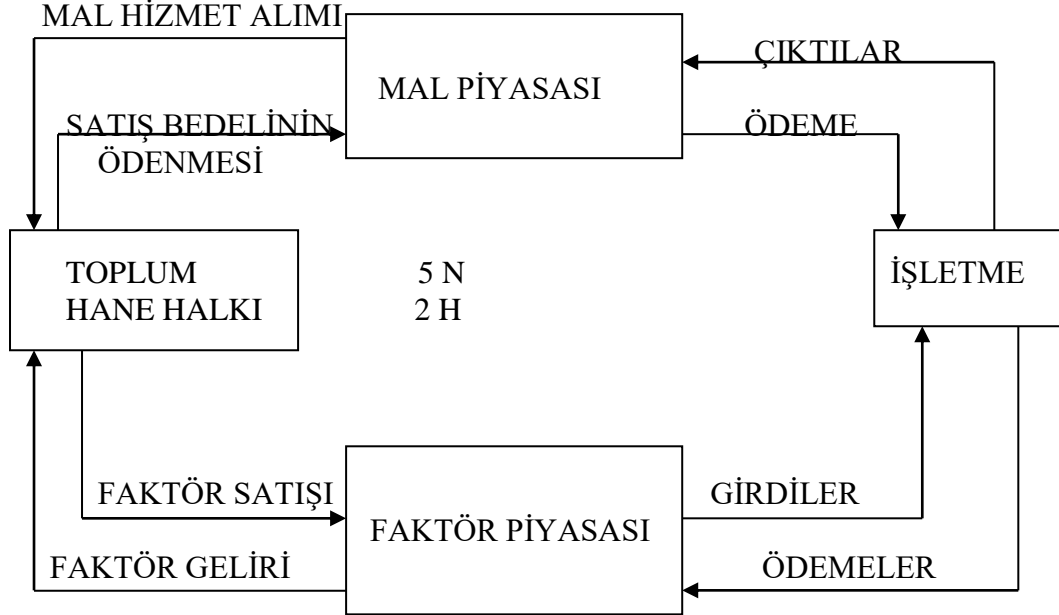
- ekonomik rasyonelliği kullanarak iyi yoldasın
- Hızlı hareket etmişsin
- Yerini iyi seçmişsin
- Personelini iyi motive etmişsin
- Taklit edilemeyen farklar yaratmışsın, demektir.

Bütün mesele çalışanları işle özdeş hale getirmektir,bu iş zor olmasına karşın bunu başarabilen işletme başarıya koşar.Yani çalışanlar, “Bu ürünün patron için üretiyorum” yerine “ Bu bizim ürünümüz” dedikleri andan itibaren işletme bu işi halletmiş demektir.

Bir işletmede kurmaylar plan yaratmada yardımcı olurlar, ya danışman olarak ya da sürekli işletme bünyesinde hizmet verirler.

Bir İşletme Bir Ekonomide Nerede Yeralır ?

Paydaşlar var. Çevre koşulları etkiler. Sen DDT li peyniri Almanya'ya yollarsın onlarda aynen iade eder. Sonuç hüsrana uğruşur, batışa doğru uygun adım ;)



5 N : Ne ? Nerede? Ne zaman? Nasıl? Ne miktarda?, üretilecek

2 H: Hangi maliyetle? Hangi kalitede ?, üretilecek

Bir mekan üzerinde işletmemizi kuracağız, makineleri getireceğiz. İşgücüne ihtiyacımız var. Renkli yakalılar. Benim şu niteliklerde faktörlere ihtiyacım var dersin sonra da pazarlığını yaparsın.

Sermaye aldıysam karşılığında faizini kiracıysam da kirayı ödüyorsun.

Ne için üretiyorsun? Mal piyasası için üretiyorsun. Faktör piyasasında elde ettiğin girdileri mal piyasası için üretiyorsun. Biz şu toplum karşısında fark yaratacak bir pozisyon arıyoruz. İşletmeler faktör piyasasına ödeme yapıyor.

Faktör geliri, haftalık ya da aylık para elde etmektir, bu faktör geliriyle mal piyasasından mal alırsın, çalışmıyorsak potansiyel talep konumundayız. İşletme üretmek için faktör satın alıyor. Hem faktör piyasasında hem toplum kısmında yeralan aktörün ailesi kaç kişidir? Mesela bebek mamayla besleniyor.

Piyasayı kim düzenler?

Piyasayı düzenleyici iki güç var :

Devlet ve piyasa (yoksa özelleştirmeydi sor bunu)

Güvenlik ve adalet sistemini kurmalısınız. Eğitim ve sağlık hizmetleri de devletin yükümlülüğü altında, ancak devlet bunu sağlamıyorsa insanlar bunu kendileri sağlamalı. Ama gidip devletın güvenlik sistemini özel sektöre bırakamazsınız, o zaman Türkiye'nin güvenliğini Yunanistan ordusu kursun olurmu :p

Piyasada büyük ölçüde devlet ve özel sektör yanyana.

- Piyasa asli güçtür, hangi mal nerede ne zaman nasıl?
- Hangi maliyet düzeyinde ve hangi kalitede üretilecektir?
- Bir toplumda bir işletme nerede yer alır, işletmenin ne yönde olduğunu gösteren bir şekil bir soru olabilir.

ÜRETİM FAKTÖRLERİ (Girdiler → Inputs)

Sermaye, emek doğal kaynaklar, iktisadın üretim faktörleridir.

Emek:

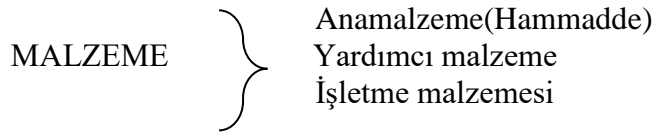
- a) Bedensel Emek : Mavi yakalılar
- b) Zihinsel Emek : Beyaz yakalılar

Üretim faktörleri :

- a) Potansiyel faktörler
- b) Sarf faktörler

Potansiyel faktörler : Üretim için kapasite yaratan faktörlerdir. Sermaye faktörü (makina, vinç, keser vs.) ve İnsan (İşgücü). Makina ömrü bitince tedarik edilmez, yatırım yapılır, insanda istihdam edilir yatırım yapılır.

Sarf faktörler : Üretimde sarf edilip, tüketilip ve üretim yaptıkça yenisi temin edilen faktörlerdir yani



Ana malzeme : Örnek olarak sırayı ele alırsak, ana malzemesi metal ve ya ahşaptır. Bu malzemeler son ürüne yansır ve son üründe görünüm ve değer bakımından ağırlığa sahiptir.

Yardımcı malzeme: Ana malzemelere destek sağlayan, son üründe kendisini gösteren ancak ana malzemeye oranla görüntü ve değer bakımından oldukça düşük ağırlığa sahip malzemelerdir.

İşletme malzemesi : O anda yaptığınız üründen bağımsız olan ve daima kullanılan malzemelerdir. (su, elektrik, kömür vs)

İşletme biriminde çok değişik faktörler var

- 1) Potansiyel ve Sarf faktörler
- 2) İkâme edilebilen ve ikâme edilemeyen faktörler
- 3) Bölünebilir ve bölünebilir olmayan faktörler

İkâme Edilebilen ve İkâme Edilemeyen Faktörler :

Bir faktörün diğerinin yerine geçmesi demektir, ikâme edilemeyen insan yoktur. Otobüslerde biletçinin yerine bilet kutusu ya da akbil geçti, sadece şoför kaldı. Sermayenin adresi her yerde olabilir yani sermayenin kiblesi yok. Teknolojik gelişmeler arttıkça sermayenin payı artar, seracılık sermaye etkisinin arttığının bir göstergesidir. 10 dönümlük bir araziye 2 öküz

bir çiftçiyle 3 günde yapacağına bir traktörle yarım gün bile sürmeden hallet,yani öküzlerle çiftçiye bye bye . Emek dışlanıyor. Nereye kadar böyle gidicek,emek olmayınca kime ne satıcaksın? Kimseye faktör geliri ödeyemiyor ,piyasa bi ayağından mahrum kalıcak. İkâme edilemeyen de ise öyle bir şey ki birinin diğerine geçmesi mümkün değil,ışığı belli bir yere kadar kullanmazsın ve onsuз dayanabilirsin ama bir yerden sonra muhtaç kalırsın.

Bölünebilir Olan Ve Bölünebilir Olmayan Faktörler

Sınıfta tavanda her bölümde ışık var ama gereksiz olduğu durumlarda sadece önleri yakıp arkaları söndürebiliriz,yani enerjiyi bölerek kullanmış oluruz. Bazı üretim faktörleri var ki kendi arasında bölünebilir. Yani isteğe,ihtiyaca bağlı olarak 1ton da su alırım 1lt de.

Bölünemeyen : Potansiyel Faktörler

- Sermaye : Sarf faktörler tamam da yarım otomobil olurmu birader ☺
- İnsan : Yarım insan olmaz

