

AZERBAYCAN CUMHURİYETİ EĞİTİM BAKANLIĞI
AZERBAYCAN DEVLET İKTİSAT ÜNİVERSİTESİ TÜRK
DÜNYASI İŞLETME FAKÜLTESİ
İŞLETME

LİSANS BİTİRME TEZİ

İşletmelerde yönetim bilişim sistemleri

Hazırlayan

Şemsi Muxtarov

1417.01031

BAKÜ 2018

AZERBAYCAN CUMHURİYETİ EĞİTİM BAKANLIĞI
AZERBAYCAN DEVLET İKTİSAT ÜNİVERSİTESİ
TÜRK DÜNYASI İŞLETME FAKÜLTESİ

LİSANS BİTİRME TEZİ

İŞLETMELERDE YÖNETİM BİLİŞİM SİSTEMLERİ

Hazırlayan

Şemsi MUXTAROV

1417.01031

Danışman

Öğr. Gör. Besti Aliyeva

1417.01031

BAKÜ - 2018

AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI TƏHSİL NAZİRLİYİ
AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNİVERSİTETİ

Kafedra “İqtisadiyyat və İşlətmə”

TƏSDİQ EDİRƏM

“___” _____ 2018

BURAXILIŞ İŞİ ÜZRƏ VERİLMİŞ TAPŞIRIQ

“Türk Dünyası İşlətmə” fakültəsinin **Biznesin İdarəedilməsi**
(İşletmə) ixtisası üzrə

Təhsil alan tələbəsi

Şəmsi Muxtarov Akif
(adı, soyadı, atasının adı)

Diplom işinin rəhbəri

Öğr. Gör. Besti Aliyeva Məhər
(adı, soyadı, atasının adı, elmi adı və dərəcəsi)

1. İşin mövzusu **İşletmələrdə Yönetim Bilişim Sistemleri**

Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti tərəfindən təsdiqlənsin

“ _____ ” 2018 il

No

2. Tələbənin sona yetirdiyi işin kafedraya təhvil müddəti: 8 ay

3. İşin məzmunu və həcmi (izahı, hesabı və eksperimental hissəsi, yeni təhlilə ehtiyacı olan müəssisələr) Özet, Giriş, Birinci bölüm, İkinci bölüm, Üçüncü bölüm, Sonuç, Kaynakça

4. Buraxılış işi üçün lazımi materiallar

Kaynakça

AKBOLAT, Mahmut (2013) Veri Tabanı Yönetim Sistemleri, Anadolu Üniversitesi Sağlık Kurumlarında Bilgi Sistemleri, I. Baskı, Eskişehir

Akgün ve Kılıç, (2013). “Muhasebe Bilgi Sisteminin İşletme Yönetiminin Etkinliği Üzerindeki Etkisi”, Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Manisa

ANAMERİÇ, Hakan (2010). “Yönetim Bilgi Sistemlerinin Yönetim Fonksiyonları Üzerine Etkisi”, Ankara Üniversitesi, Bilgi ve Belge Yönetimi Bölümü, Ankara

DEMİRHAN, Doğan (2014). “İşletmelerde Stratejik Bilgi Sistemleri Yönetimi Ve Rekabet Üstünlüğü Elde Edilmesindeki Rolü”, Ege Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İzmir

DURNA, Ufuk ve DEMİREL, Yaşar (2008) “Bilgi Yönetiminde Bilgiyi Anlamak”, Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Ankara

GÖKÇEN, Hadi (2002), Yönetim Bilgi Sistemleri, Epi Yayıncılık, Ankara

GÜROL, Canbek; SAĞIROĞLU, Şeref (2006), Bilgi, Bilgi Güvenliği ve Süreçleri Üzerine Bir İnceleme, Politeknik Dergisi, Cilt.9, Sayı.3, s.165-174.

HAAG, Stephen; DAWKINS, James (1998), Management Information Systems for the Information Age, McGraw Hill Inc, New York.

LAUDON, Kenneth ve Jane (2003), Essentials of Management Information Systems, Prentice Hall, New York.

POST, Gerald ve Anderson; DAVID, Lawrence (1997), Management Information Systems: Solving Business Problems with Information Technology, McGraw-Hill, New York.

Stair, Ralph, Reynolds, George (2008), Principles of Information Systems, Course Technology, Boston.

ÖZDEMİRCİ, Fahrettin ve AYDIN, Cengiz (2008). “Kurumsal Bilgi Kaynakları ve Bilgi Yönetimi”, Türk Kütüphaneciliği, İstanbul

TANRIKULU, Zuhul (2004). “Bilişim Sistemi Geliştirilme Modeli”, Yönetim Dergisi

Yılmaz, Malik (2009). “Enformasyon Ve Bilgi Kavramları Bağlamında Enformasyon Yönetimi ve Bilgi Yönetimi”, Ankara Üniversitesi Dil Ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Dergisi, Ankara

5. Qrafik materiallarının siyahısı dəqiq göstəricilərlə (vacib cədvəl, çertyojlar, yaxud qrafiklər, nümunələr və s.) 9 şəkil

6. Buraxılış işi üzrə məsləhətçinin soyadı, adı, atasının adı, elmi adı və dərəcəsi (diplom işinin ona aid olan hissəsini göstərməklə)

B.m. Bəsti Əliyeva Məhər

7. Buraxılış işinin təqdimi üzrə təqvim planı:

Sıra No	İşin hissələrinin adı	Qurtarma faizi (yerinə yetirilmə)	İşin yerinə yetirilməsi müddəti	
			plan üzrə	faktiki
1.	Bölüm (Ekim 2017– Ocak 2018)			
2.	Bölüm (Şubat 2018 – Nisan 2018)			
3.	Bölüm (Mayıs 2018)			

Buraxılış işinin rəhbəri _____
imza

Məsləhətçi _____
imza

Tapşırığı imza üçün qəbul etdim _____
(tələbənin imzası)

Tapşırığın qaytarılması tarixi “ _____ ” _____ **2018-ci il**

Qeyd 1. Buraxılış işi üzrə verilmiş tapşırıq 2 nüsxədən ibarətdir. Nüsxənin biri tələbəyə verilir, ikincisi kafedrada qalır.

2. Hazırlanmış buraxılış işini tapşırıqla birlikdə tələbə DAK təqdim edir.

BURAXILIŞ İŞİNİN PLANI

ÖZET

GİRİŞ

BİRİNCİ BÖLÜM

İŞLETME KAVRAMI, TÜRLERİ VE FONKSİYONLARI
HAKKINDA GENEL BİLGİLER

1.1. İŞLETME BİLİMİ İLE İLGİLİ TEMEL KAVRAMLAR

1.2. İŞLETMENİN AMAÇLARI

1.3. İŞLETMENİN FONKSİYONLARI

1.4. İŞLETMENİN TÜRLERİ

1.5. İŞLETMECİLİĞİN TARİHSEL GELİŞİMİ

İKİNCİ BÖLÜM

YÖNETİM BİLİŞİM SİSTEMLERİ HAKKINDA GENEL BİLGİLER

2.1. BİLGİ SİSTEMLERİNİN TANIMI

2.2. BİLGİ SİSTEMLERİNİN TEMEL BİLEŞENLERİ

2.3. BİLGİ SİSTEMLERİNİN AMAÇLARI

2.4. BİLGİ SİSTEMLERİNİN TÜRLERİ

2.5. YÖNETİM BİLGİ SİSTEMLERİNİN GELİŞİMİ

2.6. YÖNETİM BİLGİ SİSTEMLERİNİN ÖZELLİKLERİ

2.7. YÖNETİM BİLGİ SİSTEMLERİNİN FAYDALARI

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

BANKALARDA YÖNETİM BİLİŞİM SİSTEMİNİN UYGULANMASI, ZİRAAT BANKASI ÖRNEĞİ

3.1.BANKA HAKKINDA

3.2. BANKANIN YAPTIĞI YENİLİKLER

3.3. İNTERNET BANKACILIĞI

3.4. ZİRAAT MOBİL UYGULAMASI

3.5. PAZARLAMA BİLGİ SİSTEMLERİ

3.6. İNSAN KAYNAKLARI BİLGİ SİSTEMLERİ

3.7. MUHASEBE BİLGİ SİSTEMLERİ

SONUÇ VE ÖNERİLER

KAYNAKLAR

ÖZET

Bu araştırmanın amacı yönetim bilgi sistemlerinin modern işletmelerdeki rolünün incelenmesidir. Bilgisayar destekli yönetim bilgi sistemleri üst düzey yöneticilerin daha doğru ve daha isabetli kararlar almasında büyük bir rol oynamaktadır. Yönetim bilgi sistemleri şirketlerde strateji ve karar almadan sorumlu yöneticiler tarafından talep edilmektedir. Bu sistemlerin en önemli amacı farklı akımların anlaşılması için önemli sonuçların analiz ve karşılaştırılmasının sağlanmasıdır. Yönetim bilgi sistemleri, verileri hem içerden hem de dışarıdan tedarik edebilmektedir. Bu uygulamalar bilgisayar bilgisi en üst düzeyde olmayan kişilerin bile kullanabileceği şekilde hazırlanmış ve genel anlamda özetlenmiş grafik sunumlardan oluşmaktadır. Yönetim bilişim sistemi, işletme, kurum, kuruluş veya organizasyonun hayatta kalmasını ve büyümesi adına kurumsal işlemlerin yol haritasının oluşturulması, kurumsal yapının oluşturulması, sistemin işlerlik kazandırılması ve kontrol mekanizmaların işlerliği adına yönetimin gereksinim duyduğu bilgileri temin eden ve bu bilgilere anlam katan sistemdir. Bu bağlamda çalışmanın amacı işletmelerde yönetim bilişim sistemlerinin nasıl kullanılması, işletmeye ve müşterilere sağladığı kolaylıkları öğrenmektir. Araştırma Azerbaycan'da bulunan bir Türkiye bankası olan Ziraat Bankası üzerinde yapılmıştır. Araştırmada banka hakkında bilgileri elde etmek için mülakat yöntemi ve bankanın internet sitesi ve mobil uygulaması kullanılmıştır.

Elde edilen bilgilere göre bankada yönetim bilişim sistemlerinin kullanılması hem bankaya hem de banka müşterilerine zaman

tasarrufu sağladığı ve işlemlerin daha kolay ve hızlı bir şekilde yapıldığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Banka , Bilgi ,Teknoloji, Yönetim, Organizasyon

İÇİNDEKİLER

TUTANAK.....	i
ÖZET.....	vii
İÇİNDEKİLER.....	ix
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	xii
KISALTMALAR.....	xiii
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

İŞLETME KAVRAMI, TÜRLERİ VE FONKSİYONLARI HAKKINDA GENEL BİLGİLER

1.1. İŞLETME BİLİMİ İLE İLGİLİ TEMEL KAVRAMLAR.....	3
1.2. İŞLETMENİN AMAÇLARI.....	5
1.3. İŞLETMENİN FONKSİYONLARI.....	14
1.4. İŞLETMENİN TÜRLERİ.....	17
1.5. İŞLETMECİLİĞİN TARİHSEL GELİŞİMİ.....	20

İKİNCİ BÖLÜM

YÖNETİM BİLİŞİM SİSTEMLERİ HAKKINDA GENEL BİLGİLER

2.1. BİLGİ SİSTEMLERİNİN TANIMI.....	24
2.2. BİLGİ SİSTEMLERİNİN TEMEL BİLEŞENLERİ.....	27
2.2.1. Organizasyon.....	28
2.2.2. Yönetim.....	29
2.2.3. Teknoloji.....	29
2.3. BİLGİ SİSTEMLERİNİN AMAÇLARI.....	31
2.4. BİLGİ SİSTEMLERİ TÜRLERİ.....	34
2.5. YÖNETİM BİLGİ SİSTEMLERİNİN GELİŞİMİ.....	35
2.6. YÖNETİM BİLGİ SİSTEMLERİNİN ÖZELLİKLERİ.....	36
2.7. YÖNETİM BİLGİ SİSTEMLERİNİN FAYDALARI.....	38

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

BANKALARDA YÖNETİM BİLİŞİM SİSTEMİNİN UYGULANMASI, ZİRAAT BANKASI ÖRNEĞİ

3.1. BANKA HAKKINDA.....	40
3.2. BANKANIN YAPTIĞI YENİLİKLER.....	42

3.3. İNTERNET BANKACILIĞI.....	43
3.4. ZİRAAT MOBİL UYGULAMASI.....	44
3.5. PAZARLAMA BİLGİ SİSTEMLERİ.....	48
3.6. İNSAN KAYNAKLARI BİLGİ SİSTEMLERİ.....	50
3.7. MUHASEBE BİLGİ SİSTEMLERİ.....	51
 SONUÇ VE ÖNERİLER.....	 53
KAYNAKÇA.....	54

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: İşletmenin Temel ve Alt Amaçları.....	5
Şekil 2: Yönetim Bilişim Sisteminin Temel Anlam.....	24
Şekil 3: Bilgi Sistemleri Bileşenleri.....	27
Şekil 4: Organizasyon ve Bilişim Sistemleri Arasındaki Bağımlılık.....	31
Şekil 5: Ziraat bankası Veb Sitesi Görünümü.....	40
Şekil 6: Bankanın Kredi Hesaplama Aracı.....	41
Şekil 7: Ziraat Mobil Uygulaması.....	45
Şekil 8: Ziraat Mobil Uygulamasındaki Finansal Veriler.....	46
Şekil 9: Kredi Hesaplama Aracı.....	47

KISALTMALAR

ABD	Amerika Birleşmiş Devletleri
BK	Birleşik Krallık
BT	Bilgi Teknolojileri
CEO	Chief Executive Officer
CFO	Chief Financial Officer
KDS	Karar Destek Sistemleri
MÖ	Milattan Önce
MS	Milattan Sonra
TDK	Türk Dil Kurumu
TV	Televizyon
vb.	ve bazı
YBS	Yönetim Bilişim Sistemleri

GİRİŞ

Yönetim bilişim sistemleri günlük kullanımda bilgi sistemleri, bilgi ve karar alma sistemleri, elektronik bilgi sistemleri şeklinde nitelendirilmektedir. Bu açıdan yönetim bilişim sistemleri kavramının boyutu da oldukça geniştir.

Yönetim Bilişim Sisteminin tanımı en genel ifade ile işletme, kurum, kuruluş veya organizasyon içinden ve dışından sonuca varmak, çıkarımda bulunmak veya bir araştırmayı devam ettirmek adına ihtiyaç duyulan sayısal işlenmemiş bilgileri temin eden, bu bilgileri ihtiyaç doğrultusunda süzgeçten geçiren ve bu ihtiyaç doğrultusunda süzgeçten geçiren bilgileri anlamlı hale dönüştürdükten sonra yönetme gücünü elinde bulunduran kişilere destek veren bir sistemdir.

Yönetim bilişim sistemi, işletme, kurum, kuruluş veya organizasyonun hayatta kalmasını ve büyümesi adına kurumsal işlemlerin yol haritasının oluşturulması, kurumsal yapının oluşturulması, sistemin işlerlik kazandırılması ve kontrol mekanizmaların işlerliği adına yönetimin gereksinim duyduğu bilgileri temin eden ve temin edilen bilgilere anlam katan sistemdir.

Yönetim konusunda bireylerin teknik, ekonomik ve sosyal süreçlerdeki iletişimlerinde yararlandığı ve bilimin dayanağı olan bilginin bilhassa elektronik ortamlar ile kolay bir şekilde işlenmesi, bir kurumun yönetim süreçlerinde baz aldığı bilgilerin işlenmesi ve bilgi paylaşımının yapılmasını sağlayan sistematik yapıdır.

Bankalarda yönetim bilgi sistemlerinin kullanılması oldukça önemlidir. Bankalara başvuran bireylere etkin ve yerinde hizmet verile bilmesi adına yönetim bilgi sistemlerinin kullanılması hem zaman tasarrufu

sağlamakta hem de olası aksaklıkların önüne geçilmesinde etkili olmaktadır.

Yönetim bilgi sistemleri sayesinde bilgi aktarımı, bilgilerin depolanması ve ihtiyaç duyulduğunda depolanan bilgilere erişim konusunda büyük kolaylıklar sağlamaktadır. Yönetim bilgi sistemlerinin sağladığı kolaylık hizmet kalitesi ve hizmet performansını açısından oldukça önemlidir.

Yönetim bilgi sistemlerinin işlem bazlı sağladığı kolaylıklar insan gücüne dayalı iş yükünü azaltmaktadır. Çalışanlar yönetim bilgi sistemleri ile işlemleri hızlı bir şekilde gerçekleştirebilmesi hem performansı arttırmakta hem de çalışanın iş tatminini yükseltmektedir.

Yönetim bilgi sistemleri öncesinde arşivleme, randevu sistemleri, hasta kayıtları ve benzeri işler tamamen insan gücüne dayalı olarak gerçekleştirilmektedir. Bu durum başta iş yükü ve zaman kaybına neden olmakla birlikte aynı zamanda çalışan performansını da doğrudan etkilemektedir.

Çalışmanın konusu işletmelerde yönetim bilişim sisteminin nasıl uygulandığını öğrenmektir. Çalışmanın amacı yönetim bilişim sistemlerinin kullanışını, sağladığı kolaylıkları araştırmaktır.

BİRİNCİ BÖLÜM

İŞLETME KAVRAMI, TÜRLERİ VE FONKSİYONLARI HAKKINDA GENEL BİLGİLER

Bu bölümde işletmeler ile ilgili temel kavramlar, onların amaçları, türleri, fonksiyonları ve tarihsel gelişimi hakkında genel bilgiler verilecektir.

1.1. İŞLETME BİLİMİ İLE İLGİLİ TEMEL KAVRAMLAR

Bir işletme ticari, endüstriyel veya profesyonel faaliyetlerde bulunan bir organizasyon veya girişimci bir kuruluştur. Bir şirket, daha önce üretilmiş ürünlerin iyi bir şekilde sunulması veya perakende satışının yapılması yoluyla iş faaliyetlerini yürütmektedir. Bir işletme, kar amacı güden bir kuruluş veya hayır amaçlı bir görevi yerine getirmek için çalışan, kar amacı gütmeyen bir kuruluş olabilir.

İşletme Yönetimi, iş hedeflerine ulaşmak için bir kurumdaki insanların ve kaynakların etkin kullanımını amaçlayan işlemlere atıfta bulunur. Yani bir şey elde etmek için bir araçtır. Esasen, iş yönetiminde beş işlev vardır.

Planlama, başlangıç noktasıdır. Bu aşamada, iş planınızı ve bunu nasıl başaracağınızı planlarsınız. Ama görüldüğü kadar kolay değil. Şirketinizin iş hedeflerine ulaşabilmesi için iş hedeflerinizi gerçekçi bir şekilde değerlendirmeniz ve ayrıntılı stratejileri (bu stratejilerin başarısız olması durumunda tam yedekleme planları ile birlikte) planlamanız gerekir.

Organizasyon, planlamayı takip eder. Burada çalışanlar, makineler ve finans gibi tüm kaynaklarınızı iyi yağlanmış bir birime organize

edersiniz. Tüm bu kombinasyonu ve senkronizasyonu doğru yapmanız gerekir. Düzenleme “kim ne yapacak” tanımlamanıza yardımcı olur. İyi belirlenmiş iş rolleri, örgütsel hiyerarşileri belirler ve aralarındaki koordinasyonu kolaylaştırır.

Personel, iş sonuçlarını elde etmek için doğru vasıflı işgücünü edinme, uygulama ve elde tutma ile ilgilenir. Personelin amacı, kurumun etkinliği üzerinde olumlu etkiler yaratmaktır. Personel aracılığıyla doğru insanlarla doğru pozisyonlarda doğru şeyleri yapıyorsunuz. Kısacası doğru bir delegasyonla ilgili.

Lider, yönetim sürecinin en önemli işlevidir. Motive olmuş işgücü olmadan, iş hedeflerinizi asla başaramazsınız. Liderlik, alışanların görevlerini genel organizasyonel amaçlarla nasıl hizalayabileceğinizle ilgilidir. Liderlik, alışanlarınızı işlerinde en iyi performansı vermeleri için nasıl motive edebileceğiniz, etkileyebileceğiniz ve ilham verebileceğinizdir. Liderlik, alışanlarınızın şirketin büyümesine ve gelişmesine isteyerek katılmasını sağlamaktır.

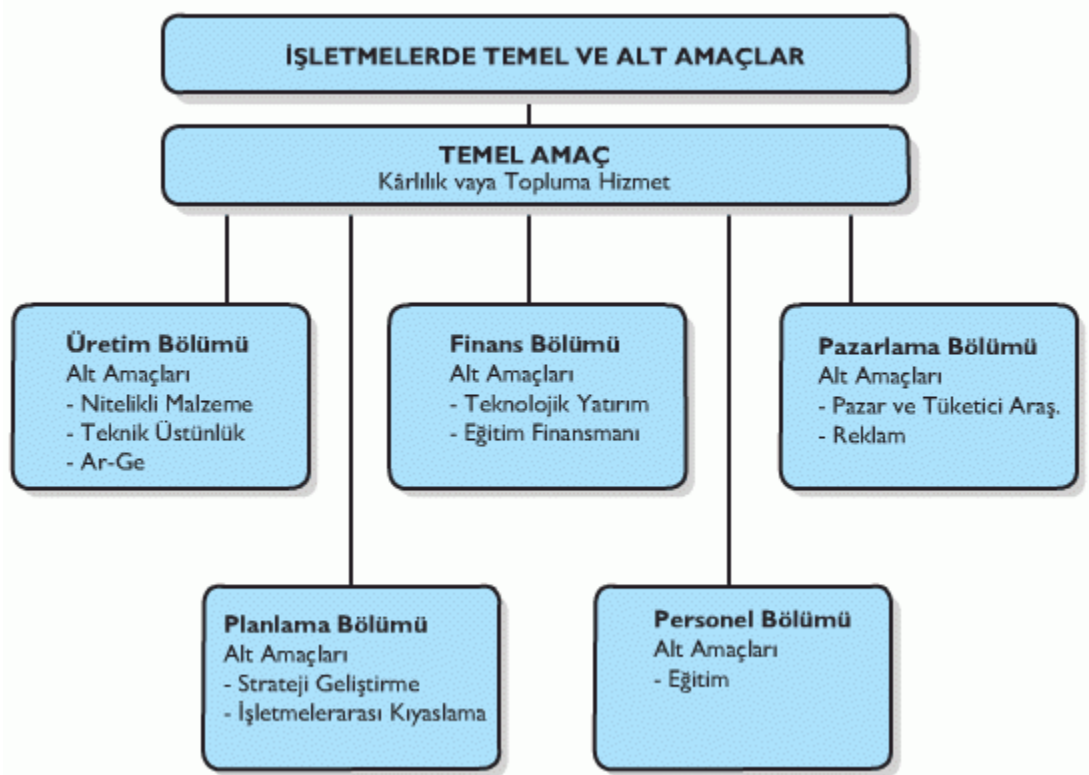
Kontrol, şirketinizin insan, süreç ve diğer kaynaklarının aktif ve sürekli olarak izlenmesidir. Burada, şirketinizin tüm kaynaklarının performansını takip ediyor ve doğru yolda olduklarından emin oluyorsunuz. Kontrol ederek, şirketin tüm kaynaklarının istenen iş için en uygun şekilde kullanılıp kullanılmadığını doğru bir şekilde değerlendirebilirsiniz. Sapmalar, hatalar ve boşlukların olduğu her yerde düzeltmeler yapabilirsiniz.(<https://www.linkedin.com>,2018)

1.2. İŞLETMENİN AMAÇLARI

İşletmelerin başarılı olmasındaki en önemli kural düzgün kararlar alınması ve neler yapılacağını bilmesidir. İşletmenin ilk faaliyeti başlangıçta, amaçların anlaşılabilir ve inandırıcı olarak ortaya konulması, işletmeler için hayati önem taşır.

Amaçlar, işletmenin elde etmek istediği hedeflerdir. Üst yönetimden alt yönetime kadar işletmenin temel amaçları belirlenir. İşletmedeki birimler birbirilerinin amaçlarını tanımlayacak ve destek verecek biçimde olması gerekir. Şekil 1’de, işletmelerin temel amaçlarının ve birimlerin amaçlarının birbiri ile ilişkide olduğu bir örnek görüyorsunuz.

Şekil 1: İşletmenin Temel ve Alt Amaçları



KAYNAK: <http://www.yourarticlelibrary.com>, 2018

Hedefler, bir örgütün başlatıldığı amacı temsil eder. Hedefler, iş adamlarının eylem ve davranışlarını yönlendirir ve yönetir. William F. Glueck'e göre, "Hedefler, kuruluşun varlığını ve faaliyetlerini yürütmek istediği amaçlardır." Hedefler için bir başka amaç da hedefler. Mantıksal olarak, hedefler, örgütün kendisi belirlediği misyondan türetilen ve bunlarla uyumlu olan istenen amaçları veya sonuçları belirtmelidir. Amaçları belirleme girişimleri, her zaman yerine getirmeleri gereken görevlere atıfta bulunulmalıdır. İş hedefleri, bir işletme kuruluşunun belirli bir süre boyunca elde etmek veya gerçekleştirmek istediği bir şeydir. Bunlar, büyümesi ve gelişmesi için kar elde etmek, müşterilerine kaliteli ürünler sunmak, çevreyi korumak vb.

İşletmenin Amaçlarının Sınıflandırılması

Genel olarak bir işletmenin tek bir amacı olduğuna inanılmaktadır. Yani, kar elde etmek. Ama işin tek amacı bu olamaz. Kar kazanma amacını sürdürürken, iş birimleri sahiplerinin çıkarlarını göz önünde bulundurur. Bununla birlikte, herhangi bir iş birimi, çalışanlarının, müşterilerinin, topluluğunun çıkarlarını ve bir bütün olarak toplumun çıkarlarını göz ardı edemez.

Örneğin, çalışanlara adil ücret ödenmedikçe ve müşteri memnuniyetine önem verilmediği sürece, uzun vadede hiçbir iş gelişemez. Yine bir iş birimi, ancak genel olarak insanların desteğini ve iyi niyetini seviyorsa gelişebilir. İş hedeflerinin, aynı zamanda, ulusal hedeflere ve amaçlara katkıda bulunmanın yanı sıra uluslararası esenliğe katkıda bulunması amaçlanmalıdır. Böylece, iş hedefleri;

- Ekonomik amaçlar
- Sosyal amaçlar

- İnsan amaçları
- Ulusal amaçlar
- Küresel amaçlar

Şimdi, tüm bu hedefleri detaylıca tartışacağız.

- Ekonomik amaçlar:

İşletmenin ekonomik hedefleri, kâr elde etme amacına ve ayrıca, müşterilerin yaratılması, düzenli yenilikler ve mevcut kaynakların mümkün olan en iyi şekilde kullanılmasını içeren kar amacına ulaşmak için takip edilmesi gereken diğer hedefleri ifade eder.

Kazanç Kazanımı:

Kar, rekabetçi bir pazarda hiçbir işin ayakta kalamayacağı bir işin can damarıdır. Aslında kar üretimi, bir iş biriminin ortaya çıktığı temel amaçtır. İşletmenin hayatta kalmasını, büyümesini ve zaman içinde genişlemesini sağlamak için karlar kazanılmalıdır.

Karlar, iş adamlarına sadece yaşamlarını kazanmak için değil, aynı zamanda karların bir kısmını yeniden yatırım yaparak iş faaliyetlerini genişletmeye de yardımcı olurlar. Bu öncelikli hedefe ulaşmak için, işin takip edilmesi gereken diğer hedefler de aşağıdaki gibidir:

Müşterilerin oluşturulması:

Ürün ve hizmetleri satın alan müşteriler olmadıkça bir iş birimi hayatta kalamaz. Yine bir iş adamı, sadece kaliteli mal ve hizmetleri makul bir fiyatla sağladığında kar elde edebilir. Bunun için mevcut ve yeni ürünler için daha fazla müşteri çekmesi gerekiyor. Bu çeşitli pazarlama faaliyetlerinin yardımı ile elde edilir.

Düzenli yenilikler:

Yenilik, ürünlerin iyileştirilmesi, üretim süreci ve malların dağıtımını ile ilgili değişiklikler anlamına gelir. İş birimleri, inovasyon yoluyla, daha iyi üretim yöntemleri benimseyerek maliyeti düşürür ve aynı zamanda daha iyi ürünler nedeniyle daha fazla müşteri çekerek satışlarını artırır.

Maliyetlerdeki düşüş ve satışlardaki artış işadamlarına daha fazla kar sağlar. El tezgahlarının yerine güç tezgahlarının kullanılması, çiftliklerdeki el aletleri yerine traktörlerin kullanılması vb. Tüm yenilik sonuçlarıdır.

Kaynakların mümkün olan en iyi şekilde kullanılması:

Hepimizin bildiği gibi, herhangi bir işi yürütmek için yeterli sermayeye veya paraya sahip olmalıyız. Sermaye miktarı makine, hammadde satın almak, erkekleri işe almak ve günlük giderleri karşılamak için nakit para almak için kullanılabilir. Böylece, iş faaliyetleri erkekler, malzemeler, para ve makineler gibi çeşitli kaynaklar gerektirir.

Bu kaynakların kullanılabilirliği genellikle sınırlıdır. Böylece, her işletme bu kaynakların mümkün olan en iyi şekilde kullanılmasını sağlamaya çalışmalıdır. Verimli çalışanlar istihdam etmek. Makinelerin tam kullanımı ve hammadde israfını en aza indirmeye, bu amaca ulaşabilir.

Sosyal amaçlar:

Toplumsal amaç, toplumun yararına elde edilmesi istenen iş hedefleridir. İş onun kıt kaynaklarını kullanarak bir toplumda faaliyet beri, toplumun refahı için karşılığında bir şey bekler. İşletmenin hiçbir faaliyeti, topluma herhangi bir bela vermeyi amaçlamamalıdır.

İş faaliyetleri sosyal zararlı etkilerine yol açıyorsa, er ya da geç iş karşı kamuoyunun tepkisini olması kaçınılmazdır edilir. İşletmenin sosyal hedefleri üretim ve kalite mal ve hizmet arzını, adil ticaret uygulamalarının benimsenmesini ve toplum ve refah imkanı sağlanmasının genel refahına katkı sayılabilir.

Kaliteli Mal ve Hizmetlerin Üretimi ve Temini:

İş, toplumun çeşitli kaynaklarını kullandığı için, toplumun kaliteli mallar üretmek ve doğru zamanda ve doğru bir fiyata tedarik etmesini sağlamak amacıyla işinin hedefi olan kaliteli mal ve hizmet almayı beklemektedir. Müşterinin yaralanmasına neden olan katık veya aşağı mallar tedarik etmek için işadamı tarafında.

Bedeli, topluma sağlanan mal ve hizmetlerin kalitesine göre ücretlendirmelidirler. Yine, müşteriler ayrıca tüm ihtiyaçlarının zamanında tedarik edilmesini beklemektedir. Bu nedenle, her işletmenin bu mal ve hizmetleri düzenli olarak tedarik etmesi önemlidir.

Adil Ticaret Uygulamalarının Kabulü:

Her toplumda, istifleme, siyah pazarlama ve aşırı şarj gibi faaliyetler istenmeyen kabul edilir. Ayrıca, yanıltıcı reklamlar genellikle ürünlerin kalitesi hakkında yanlış bir izlenim vermektedir. Bu tür reklamlar müşterileri aldatıyor ve işadamları bunları büyük karlar uğruna kullanmak için kullanıyorlar.

Bu adil olmayan bir ticaret uygulamasıdır. İş birimi, temel malların suni kıtlığı yaratmamalı veya daha fazla kar elde etmek için fiyatları yükseltmemelidir. Bütün bu faaliyetler kötü bir isim kazanıyor ve bazen iş adamlarını cezaya ve hatta yasaya göre hapis cezasına çarptırıyor. Bu

nedenle, işin amacı, tüketicilerin yanı sıra toplumun refahı için adil ticaret uygulamalarını benimsemek olmalıdır.

Toplumun Genel Refahına Katkı:

İş birimleri, toplumun genel refahı ve yükselmesi için çalışmalıdır. Bu, okulların ve kolejlerin çalıştırılması yoluyla insanların geçim kaynaklarını kazanmaları için eğitilmeleri, tıbbi tesisler için hastaneler kurulması ve parklar, spor kompleksleri vb.

İnsan amaçları:

İnsan hedefleri, refahı hedefleyen hedeflere ve çalışanların beklentilerinin yerine getirilmesinin yanı sıra engelli, engelli ve uygun eğitim ve öğretimden mahrum bırakılmış kişilere de atıfta bulunmaktadır. İş dünyasının insan hedefleri, çalışanların ekonomik refahını, çalışanların sosyal ve psikolojik memnuniyetini ve insan kaynaklarının gelişimini içerebilir.

Çalışanların Ekonomik Refahı:

Ticari çalışanlara, fon, emeklilik ve sağlık tesisleri, konut tesisleri vb. gibi diğer olanakların performans faydaları için te ücret ve teşvik sağlanmalıdır. Bu sayede işten daha çok memnun olur ve iş için daha fazla katkıda bulunurlar.

Çalışanların Sosyal ve Psikolojik Memnuniyeti:

Çalışanlarına sosyal ve psikolojik tatmin sağlayan iş birimlerinin görevidir. Bu, işi ilgi çekici ve zorlayıcı kılarak, doğru kişiyi doğru işe sokarak ve işin monotonluğunu azaltarak mümkündür. Kariyerde tanıtım ve ilerleme fırsatları da çalışanlara sağlanmalıdır.

Aşağıdakiler işin ulusal hedefleridir.

İstihdamın Yaratılması:

İş dünyasının önemli ulusal hedeflerinden biri, insanların kazançlı istihdamına fırsat yaratmaktır. Bu yeni iş birimleri kurarak, pazarları genişleterek, dağıtım kanallarını genişleterek, vb.

Sosyal Adaletin Teşviki:

Sorumlu bir yurttaş olarak, bir işadamı ile anlaşma yaptığı tüm kişilere eşit fırsatlar sağlaması beklenmektedir. Ayrıca, tüm çalışanların çalışma ve ilerleme için eşit fırsatlar sağlaması beklenmektedir. Bu hedeflere doğru toplumun zayıf ve geri kesimlerine özel önem verilmelidir.

Ulusal Öncelikli Üretim:

İş birimleri, hükümetin plan ve politikalarında belirtilen önceliklere uygun olarak mal üretmeli ve tedarik etmelidir. Ülkemizdeki ulusal iş hedeflerinden biri, makul malların üretimini ve tedarikini makul fiyatlarla artırmak olmalıdır.

Ülkenin Gelirine Katkısı:

İşletme sahipleri vergi ve aidatlarını dürüst ve düzenli olarak ödemelidir. Bu, ulusun gelişimi için kullanılabilecek hükümetin gelirini artıracaktır.

Kendi kendine yeterlilik ve İhracat Promosyonu:

Ülkenin kendine güvenini kazanmasına yardımcı olmak için, iş birimleri mal ithalatını kısıtlama sorumluluğunu üstlenir. Ayrıca, her iş birimi ihracatı artırmayı ve ülkenin döviz rezervlerini artırmayı hedeflemelidir.

Küresel amaçlar:

Önceleri Hindistan'ın diğer milletlerle çok sınırlı ticari ilişkileri vardı. Mal ve hizmet ithalatı ve ihracatı için çok katı bir politika vardı. Ancak, günümüzde liberal ekonomik ve ihracat-ithalat politikasına bağlı olarak, yabancı yatırımlara getirilen kısıtlamalar büyük oranda ortadan kalktı ve ithal mallar üzerindeki vergiler önemli ölçüde azaldı.

Bu değişiklik piyasadaki rekabetin artmasına neden oldu. Bugün küreselleşme nedeniyle tüm dünya büyük bir pazar haline geldi. Bir ülkede üretilen mallar diğer ülkelerde kolayca mevcuttur. Dolayısıyla, küresel pazardaki rekabetle yüzleşmek için her işin, küresel hedefler olarak adlandırılabilir belirlenmiş hedefleri vardır. Onları öğrenelim.

Genel Yaşam Kalitesini Yükseltmek:

Ulusal sınırların ötesindeki ticari faaliyetlerin büyümesi, kaliteli malları dünyanın her yerinde makul fiyatlarla temin etmektedir. Bir ülkenin insanları, diğer ülkelerdeki insanların kullandıkları benzer malları kullanmaktadır. Bu, insanların yaşam standartlarını iyileştirir.

Milletler Arasında Denkliklerin Azaltılması:

İşletme, faaliyetlerini genişleterek dünyanın zengin ve fakir ülkeleri arasındaki eşitsizlikleri azaltmaya yardımcı olmalıdır. Az gelişmiş ülkelerin yanı sıra gelişmekte olan sermaye yatırımları yoluyla sanayi ve ekonomik büyümelerini destekleyebilir.

Küresel Olarak Rekabetçi Mal ve Hizmetler Kullanabilir:

İş dünya çapında rekabetçi ve dış pazarlarda büyük talep var mal ve hizmet üretmelidir. Bu, ihracatçı ülkenin imajını iyileştirecek ve ayrıca ülke için daha fazla döviz kazanacaktır. (<http://www.yourarticlelibrary.com>)

1.3. İŞLETMENİN FONKSİYONLARI

- Satın alma fonksiyonu:

Mal ve hizmet üretimi için gerekli malzemeler ekonomik açıdan satın alınmalı ve en yüksek verimi elde etmek için verimli bir şekilde kullanılmalıdır. Bu fonksiyonda finans yöneticisi finans sağlamada önemli bir rol oynar.

Maliyetleri en aza indirmek ve maksimum kontrolü sağlamak için ekonomik sipariş miktarı, stok seviyesinin belirlenmesi, sürekli stok sistemi vb. gibi çeşitli malzeme yönetimi teknikleri uygulanır. Finansman yöneticisinin görevi, satın alım faturalarının vadesi geldiğinde nakit mevcudiyetini düzenlemektir.

- Verimlilik fonksiyonu:

Üretim fonksiyonu, iş faaliyetlerinde hakim konumu kaplar ve sürekli bir süreçtir. Üretim döngüsü büyük ölçüde pazarlama işlevine bağlıdır çünkü üretim, satış yoluyla gelirlerle sonuçlanır.

Üretim fonksiyonu, sabit kıymetlerde ve işletme sermayesinde yoğun yatırım gerektirir. Doğal olarak, finans yöneticisinin üretken varlıklara yaptığı yatırım üzerinde daha sıkı bir kontrol gerekli hale gelir. Aşırı sermayelendirme ya da kapitalizasyonun yetersiz olduğu görülmelidir. Maliyet-fayda kriterleri, fonların tahsis edilmesinde ana rehber olmalıdır ve bu nedenle finans ve üretim yöneticisi, birlikte çalışmalıdır.

- Dağıtım Fonksiyonu:

Üretilen mallar satış amaçlı olduğundan, dağıtım işlevi önemli bir ticari faaliyettir. Bu daha önemlidir çünkü çıkış akışını karşılamak için sürekli

nakit akışı sağlar. Bu nedenle, farklı dağıtım kanalları, reklam ve satış promosyon araçları medyası seçerken, maliyet fayda kriteri, yol gösterici faktör olmalıdır.

Verimlilikten ödün vermeksizin, dağıtım işlevinde maliyet düşürme gerçekleştirilirse, daha yüksek kar biçiminde ve tüketicilere daha düşük maliyet biçiminde işletmelere daha fazla fayda sağlanacaktır.

Dağıtım işlevinin her yönü nakit çıkışını içerdiğinden ve her bir dağıtım faaliyeti nakit akışını sağlamayı amaçladığı için, her iki işlev de birbirleriyle yakından ilişkilidir ve dolayısıyla yakın bir birliktelik içinde gerçekleştirilmelidir.

- Hesaplama fonksiyonu:

Charles Gastenberg, kayıtların bilimsel olarak düzenlenmesinin etkisini, fonların nasıl ve dışarı akışının verimli bir şekilde yönetilebildiğini ve stokların ve tahvillerin verimli bir şekilde pazarlanabildiğini görselleştirmektedir. Dahası, finansal verilerin doğru bir şekilde kaydedilmesiyle tüm organizasyonun verimliliği büyük ölçüde iyileştirilebilir.

Muhasebe verileri uygun şekilde kaydedildiğinde, finans politikasının değerlendirilmesi için gerekli olan tüm muhasebe araçları ve kontrol cihazları doğru şekilde formüle edilebilir.

Örneğin, bu şekilde kaydedilen mali verilerin güvenilir olması durumunda fonların artırılması, bu tür fonların yatırımı için beklenen getiriler, likidite pozisyonu, satış tahmini vb. bu nedenle, muhasebe ve finans arasındaki ilişki samimi ve finans yöneticisi muhasebe verilerinin doğruluğuna büyük ölçüde bağlı olmalıdır.

-Personel fonksiyonu:

Personel fonksiyonu, işletme yönetimi alanında önemli bir yer edinmiştir. Personelin verimli yönetimi ile desteklenen sağlam bir personel politikası olmadıkça, hiçbir iş işlevi verimli bir şekilde yürütülemez. Her ticari faaliyetin başarısı veya başarısızlığı, ilgili işleve emanet edilen erkeklerin verimine doğru kaymaktadır.

İyi bir personel politikası, uygun ücret yapısı, teşvik programları, promosyon fırsatı, insan kaynakları gelişimi ve çalışanlara sağlanan diğer parasal hakları içerir. Bütün bu konular finansmanı etkiler. Ancak finans yöneticisi, organizasyonun sadece ne taşıyabileceğini ödeyebileceğini bilmelidir.

Bu, personel yönetimine yapılan harcamaların ve işgücü verimliliği yoluyla bu yatırımın beklenen geri dönüşünün, sağlam bir personel politikasının çerçevelenmesinde dikkate alınması gerektiği anlamına gelir. Bu nedenle, finans ve personel departmanı arasındaki ilişki samimi olmalıdır.

- Araştırma ve Geliştirme:

Yenilikler ve rekabetçilik dünyasında, araştırma ve geliştirmeye yönelik harcamalar üretken bir yatırımdır ve şirketin hayatta kalmasına ve büyümesine yardımcıdır. Mevcut bir ürünün iyileştirilmesi ve karmaşılaştırılması ve daha yeni çeşitlerin piyasaya sürülmesi için sürekli bir çaba olmadığı sürece, firma yavaş yavaş pazarlanmakta ve tükenmekte değildir.

Ancak, bazen yapılan harcamalar, daha ağır bir miktarı işgal eder, böyle bir durumda firmanın mali kapasitesine orantısızdır, finansal olarak işletmeyi sakatlar ve harcama en sonunda bir fiyaskoyla sona erer.

Öte yandan, harcamalarını büyük ölçüde azaltmak, ürünün iyileştirilmesi ve çeşitlendirilmesini kapsamaktadır. Dolayısıyla, devam eden çalışmalar için gerekli miktar ve böyle bir amaç için mevcut olan fonlar arasında bir denge bulunmalıdır. Genellikle, bu bakiye finans yöneticisi ve dümenindeki kişinin çabalarına katılarak vurulur.

- Finansal Yönetim ve Ekonomi:

Finansal yönetim teorik kavramları için Ekonomi üzerine yoğunlaşmaktadır. Finans teorisinin gelişimi, ekonomi araştırmasının bir dalı olarak başladı. Bir finans yöneticisi, iktisadın iki alanına, yani mikroekonomiye ve makroekonomiye aşina olmalıdır.

Mikroekonomi, bireylerin ve firmaların ekonomik kararları ile ilgilenirken, makroekonomi, ekonominin, belirli bir iş biriminin faaliyet gösterdiği bir bütün olarak ele alınmasını sağlar.

Mikroekonomi kavramları, fiyatların sabitlenmesi, maliyet hacmi kar analizi, kesintili analiz, stok yönetimi kararları, sermaye bütçelemesi olarak adlandırılan uzun vadeli yatırım kararları, nakit ve alacak yönetimi modelleri veya işletme sermayesi yönetimi kararları gibi karar modellerinin geliştirilmesinde bir finans yöneticisine yardımcı olur.

Bir firma, yatırım fonlarının satın alınması için para ve sermaye piyasalarına bağlı olduğu için ekonominin genel performansından da etkilenir. Finans yöneticisi, makroekonomik teorileri, para ve maliye politikalarını ve bunların ekonomiye bir bütün olarak ve özellikle de firma üzerindeki etkilerini tanımalı ve anlamalıdır.

1.4 İŞLETMENİN TÜRLERİ

Bir işletme, para ya da diğer mal ve hizmet karşılığında müşterilere mal veya hizmet sağlamak için ekonomik kaynakları ya da girdileri kullanan

bir kuruluştur. İş örgütleri farklı tiplere ve farklı mülkiyet biçimlerine sahiptir.

Üç ana işletme türü vardır:

1. Hizmet işletmesi

Bir hizmet türü, maddi olmayan ürünler (fiziksel formu olmayan ürünler) sağlar. Servis tipi firmalar profesyonel beceriler, uzmanlık, tavsiye ve diğer benzer ürünleri sunmaktadır. Hizmet işletmelerinin örnekleri şunlardır: salonlar, tamir atölyeleri, okullar, bankalar, muhasebe firmaları ve hukuk firmaları vb.

2. Ticaret işletmesi

Bu tür bir işletme, toptan fiyata ürünler satın alır ve perakende fiyatıyla aynı şeyi satar. Onlar "satın almak ve satmak" işletmeler olarak bilinir. Ürünleri, satın alma maliyetlerinden daha yüksek fiyatlarla satarak kar yaparlar. Bir ticaret işletmesi, bir ürünü formunu değiştirmeden satıyor. Örnekler: marketler, marketler, distribütörler ve diğer satıcılar.

3. Üretim işletmesi

Bir ticari işletmeden farklı olarak, bir üretim şirketi, yeni bir ürün üretirken bunları malzeme olarak kullanma niyeti ile ürünleri satın alır. Böylece, satın alınan ürünlerin bir dönüşümü vardır. Bir üretim işi, üretim sürecinde hammaddeleri, emeği ve fabrika masraflarını birleştirir. Üretilen mallar daha sonra müşterilere satılacak.

4. Hibrit işletmesi

Hibrit işletmeler, birden fazla iş türünde sınıflandırılabilen şirketlerdir. Örneğin bir restoran, ince bir yemek (imalat) yapmak için

malzemeleri birleştirir, soğuk bir şişe şarap (merchandising) satar ve müşteri siparişlerini (hizmeti) doldurur. Bununla birlikte, bu şirketler ana iş çıkarlarına göre sınıflandırılabilir. Bu durumda, restoranlar daha çok servis tipidir - yemek servisi sağlarlar .

İş Organizasyonu Biçimleri. Bunlar, işletme sahipliğinin temel biçimleridir:

1. şahıs işletmesi

Bir şahıs şirketi sadece bir kişi tarafından sahip olunan bir işletme. Tüm sahip olma şekilleri arasında kurulması ve en az maliyetli olması kolaydır. Sahibi sınırsız sorumluluk ile karşi karşıyadır ; İşin alacaklıları, işletmeci bunları ödemezse, sahibinin kişisel varlıklarının peşinden gidebilir. Tek kişilik formu genellikle küçük işletmeler tarafından kabul edilir.

2. Ortaklık işletmeleri

Bir ortaklık, işletmeye kaynak sağlayan iki veya daha fazla kişinin sahip olduğu bir işletme. Ortaklar işin karlılarını kendi aralarında bölüyorlar, tüm ortakların sınırsız sorumluluğu vardır. Alacaklılar sınırlı ortakların kişisel varlıklarına sonradan gidemezler.

3. Kurum

Bir şirket, sahiplerinden ayrı bir tüzel kişiliği olan bir ticari kuruluştur. Bir anonim şirkette hisse senedi, hisse senetleri ile temsil edilir . Mal sahipleri (hissedarlar) sınırlı sorumluluktan yararlanırlar ancak şirketin faaliyetlerinde sınırlı bir rol oynarlar. Yönetim kurulu, hissedarlar arasından seçilmiş bir grup, şirketin faaliyetlerini kontrol eder.(<http://www.accountingverse.com>, 2017)

1.5. İŞLETMECİLİĞİN TARİHSEL GELİŞİMİ

MÖ sekizinci yüzyılda Hindistan'da, ilk olarak örgütlenmeler olarak adlandırılan ilk kuruluşlar, sözleşmelere veya kendi mülküne bağımsız olarak girebilecek ve dava açabilecekleri ve dava açabilecekleri ilk firmalardır. İş dünyasında bazı şeyler asla değişmez.

MS 960'a gelindiğinde, Çin'in Song hanedanlığı, barut, matbaa, ilk kağıt parası ve ilk ortaklıklar ve anonim şirketlerin kendi modern sermaye yapılarımıza benzemesini gördü. İşler patlıyordu. MS 1500 yılında başlayarak, Hollanda Doğu Hindistan Şirketi ve British East India Company gibi devlet destekli firmalar, küresel ticaret imparatorlukları, yüzer stoklar ve yeni borsalar üzerinde dünyaya yayılmış olan malları tahvilleri yapmaya başladılar. Onların çay ticareti tek başına dünya haritasını yeniden şekillendirdi.

Yaklaşık 1790'da Sanayi Devrimi devam ediyordu. Ve tüm bu çay demlemek için, Wedgwood gibi firmalar bir kez işlendikten sonra süreçleri standartlaştırmanın yollarını buldular. Bir zamanlar bir bütün çaydanlık yapmak için uğraşan zanaatkârlar artık bir parça yapmaya odaklandılar. Aslında, potu yapan bir kişi değil, şirketti. Aslında, bir sürü tencere, ve onların ortaya çıkmakta olan bir tüketiciye satması için ihtiyaç duydukları markalaşma ve pazarlama.

Ve iş, her 50 yılda bir ortaya çıkan yeni bir çağ ile gelişmeye devam etti. 1830'larda, ABD demiryolu şirketleri ilk gerçek modern yönetim örgütleri oldular, maaşlı orta düzey yöneticiler neredeyse parçaların kendileri kadar hızlı büyüyorlardı. 1870'e gelindiğinde, bu ilk süper otoyollar mal ve bilgi taşıma maliyetini düşürdüğü için, yeni bir şirket türü, kurucu güdümlü güvenler ortaya çıktı, o kadar çok endüstride

tekellerin ortaya çıkması, patlamanın birazcık bocalamaya ihtiyaı vardı. 1920'ler tarafından yasaklanan gvenlerle, kurucu liderliğindeki şirketler, perakende yatırımcıların sahip olduğu ve güçlü yöneticiler tarafından yönetilen profesyonelce yönetilen şirketler tarafından değiştirildi.

Yönetim bir kariyer oldu. Ve 1960'larda, bu yöneticiler hızla büyüyen bir yığın konglomera evrenini yönetiyorlardı. 1970'lerin kargaşasıyla yeni bir düşünce biçimi geldi. İnsanlar an dipleri iyi görünüyordu. Ve sonra disko vardı ... Ama aynı zamanda yatırımcıların ve yöneticilerin aynı çıkarları paylaştığından emin olarak şirketlerdeki kapana kısılmış değeri de açmak istediler. Bu kaldıraçlı satın alma dalgası başlattı. Ayrıca, bir problem olarak kalan kısa vadeli sonuçlara odaklandı.

(<http://www.bain.com>,2018)

İşin tarihi, birçok yönden insan toplumunun ve medeniyetin tarihidir. 'İş' sözcüğü, potansiyel olarak insanlar tarafından gerçekleştirilen neredeyse tüm ekonomik faaliyetleri kapsayabilir, ancak bu terimi üretim veya değişim ile ilgili faaliyetlere sınırlamak daha ihtiyatlı olabilir.

Sanayileşmiş dünya işi: Sanayileşmeden önce, onu yerindeki ekonomik faaliyet tarımıdır. Bu işle safra, ticaret, elektronik, el sanatları, sanayi ve ev. Gibi tarım dışı faaliyetler önemlidir. Ticaret, bireyler ve hane halkları arasında takas olarak başladı, ancak kademeli olarak örgütlenmiş birleşik büyüdü ve ülkeler arasında yayıldı ve kıtalar. Mısır, Çin, Hindistan ve Roma da dahil olmak üzere tüm büyük antik uygarlıklarda yerel ve uluslararası ticaret kanıtlamaları bulunmaktadır. Değerli metaller, baharatlar, sanatlar, sanat eserleri ve kuru meyveler içerir.

Daha önceki zamanlarda, üretim farklı seviyelerde gerçekleşti. Kırsal kümelenmede, dokuma, metal el sanatları ve ahşap esaslı imalatlardan oluşuyordu. Daha şehirleşmiş merkezlerde ticaret faaliyetleri hakim oldu. O zamanlarda bile, sadece bu faaliyetlerde uzmanlaşmış farklı sınıflar vardı. Özel ticaret sınıfları, zamanın tüm uygarlıklarında gelişmeye başladı. Hindistan'da, tüccar-iş sınıfı “Vaishya” olarak adlandırıldı ve bugün toplumun dört kalıbından biri oldu, hatta bugün bile bir ölçüde devam eden bir bölünme oldu.

M.Ö. 3. yüzyılda, uluslararası ticaret Asya ve Avrupa'ya yayılmıştı. Tüccarlar, ülkeleri çok uzak mesafelerden geçmekte ve ürünler değiş tokuş edilmiştir. Bu dönemde Pers, Avrupa, Çin ve Hindistan'da farklı bölgelerde büyük imparatorluklar vardı. Büyük imparatorlukların varlığı ticaretin gelişmesine yardımcı oldu.

Sanayileşme Sırasında İş: İş, makinelerin gelişiyile yeni bir anlam kazandı. O zamana kadar, üretim faktörleri her ikisi de sınırlı olan arazi ve işgücüydi. Makineler, işgücünün verimliliğini artıran ve artı üretim için izin verilen, üreticinin tüketim kapasitesinin çok ötesinde teknolojiyi tanıttı. Bu fazla üretim kapasitesi, ticaret için teşvik yarattı ve modern pazarları yarattı.

Sanayi çağının gelişi, bir aile veya bir köy çoğunlukla kendi kendine yeterliydi. Makinelerde, üretim kapasitesi tüketme kapasitelerini aşmaya başladı. On altıncı yüzyıldan itibaren bilimsel gelişmelerde dramatik bir artış oldu. Belki de en önemlisi, bilginin Avrupa'ya yayılmasını sağlayan ve insanın sonsuza kadar davrandığı şekilde değişen baskı makinesiydi. Başka değişiklikler de getirdi ve Avrupa'nın rönesansı ile başlayan ve daha sonra dünyanın geri kalanına yayılan yeni bir çağ başlattı.

Artık üretim de yeni ticaret yolları ve pazarlar bulma ihtiyacını doğurdu. Avrupalı denizciler yeni bir yer bulmak için tarihi yolculuklara girişmeye başladılar. Doğuya doğru bir deniz yolu arayışına giren Christopher Columbus'un bu yolculuğu, daha sonra Amerika olarak adlandırılan yeni dünyanın keşfiyle son buldu. Yaklaşık iki yüz yıl önce, MS 1602'den itibaren, Hollanda Doğu Hindistan Şirketi, bu güzergâh üzerinde hakimiyet gördü, ilk dev çokuluslu şirket haline geldi ve yerine İngiliz Doğu Hindistan Şirketi geçti. Barutun ve sanayi zenginliğinin gücüne dayanan Asya ülkelerinin kolonileşmesi, aslında bu ticaret şirketlerinin dünyaya hakim olduğu uluslararası ticaretin bir yan ürünüdür.

Ondokuzuncu yüzyılda, ticaret ve ticaret benzeri görülmemiş seviyelere ulaştı ve insan sosyal varoluşunun merkez sahnesine başladı. Bu dönemde ekonomi para kazandı. Altın ve gümüş anlamına gelen para, şimdi kağıt olarak tutuldu. Bu dönemde, yapay iş kimliklerinin Amerika'da derin kökler almaya başladığı da oldu. İlk Amerikalı sanayicilere Robber Barons denildi. Ondokuzuncu yüzyılın sonunda, bazı gelecekteki devler kuruldu. Bunlar arasında 1870'lerde Andrew Carnegie tarafından kurulan Carnegie Steel Company, Morgan'ın BK Steel ve Central Pacific Railroad'u vardı. Yirminci yüzyılın başlarında, dünya ticaretine hükmetmek için birbiriyle rekabet eden birçok Avrupa ülkesi vardı. Amerikan şirketleri tarafından yakından takip edildi. Asya'da, Japonya önemli ilerleme kaydetti. Bu çağdaki bazı ülkelerin iş verimliliği, onları “gelişmiş” kategoriye yerleştirdi ve böylece küresel toplumda bir Kuzey Güney bölümü oluşturdu. Ayrıca, buna değer olan payları da yarattı. (<http://vkumar.expertscolumn.com>,2017)

İKİNCİ BÖLÜM

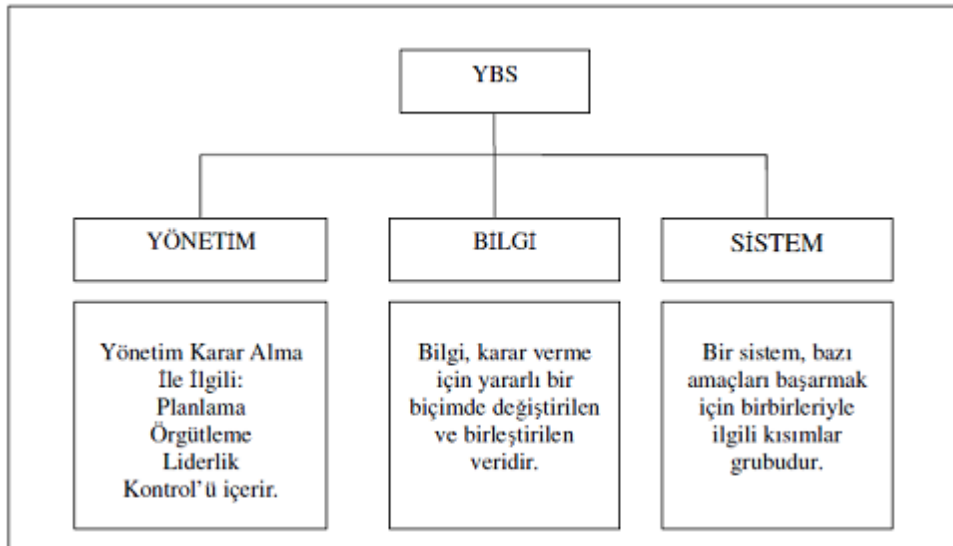
YÖNETİM BİLİŞİM SİSTEMLERİ HAKKINDA GENEL BİLGİLER

İkinci bölümde yönetim bilişim sistemlerinin tanımı, amaçları, türleri, özellikleri, gelişimi ve işletmeye sağladığı faydaları açıklanmıştır.

2.1.BİLGİ SİSTEMLERİNİN TANIMI

Bilgi kelimesi TDK tarafından, bireylerin teknik, ekonomik ve sosyal süreçlerdeki iletişimlerinde yararlandığı ve bilimin dayanağı olan bilginin bilhassa teknolojik ortamlar ile kolay bir şekilde işlenmesidir. Bilgi sistemi, teknik olarak işletme, kurum, kuruluş veya organizasyondaki karar alma süreçlerine kadar bilgiyi oluşturmak, daha sonra kullanılmak üzere depolamak, kullanılabilir şekilde kaydetmek ve benzeri işlemler biçimde tanımlanabilir.(Bal, 2010)

Şekil 2: Yönetim Bilişim Sisteminin Temel Anlamı



KAYNAK: Güleş, 2000: 107

YBS departmanı aslen bilgi teknolojisinin bütünü idi . 1960'lardan 1980'lerin başına kadar uygulayıcılar ve iş okulları YBS'ye başvurdu. İlk günlerde, kurumsal bilişimin ana rolü, sipariş girişi, muhasebe ve bütçeleme gibi birkaç temel iş kolu görevi için CEO ve CFO'ya bilgi sistemleri yönetimi konusunda yardımcı olmaktı.

Kurumsal uygulama mevcut değildi. Programcılar, genellikle bir ana bilgisayar üzerinde bu işlevleri gerçekleştirmek için kod yazdı.

Bu sistemler iş açısından kritik öneme sahipti, yani bir işletme, manuel muhasebeye geri dönmek zorunda kaldığında başarısız olurdu. YBS başarısız olursa, iş tehlikede idi. CFO, YBS'i denetleyerek, geliştiricilerin ve yöneticilerin ihtiyaç duydukları şeyi sağlamasını sağladı.

1980'lerde, elektronik tabloları çalıştıran kişisel bilgisayarların ortaya çıkmasıyla, bilgisayarın sorumluluklarının kapsamı değişmeye başladı. Kişisel e-tablolar, kritik iş süreçlerini üst yönetim alanından çıkardı. YBS'nin daha geniş bir kullanıcı yelpazesine hizmet etmesi gerekiyordu, harici, dahili yazılım programlarını da kullanıyordu. Bölümün adı, bu yeni iç müşteri setini yansıtmak ve bilgi sistemleri olmak üzere değişti.

1990'larda, kurumsal uygulamanın yükselişi yeni bir dizi bilgi sistemleri görevini getirdi. Şirketler, kurumsal uygulamaların ve ev sahiplerinin uygun bir karışımıyla, rakiplerine göre tüketiciye daha iyi hizmet sunmayı başardılar. Uygulamalar, orijinal YBS departmanından daha geniş bir fonksiyon yelpazesini ele almıştır: sipariş girişi, muhasebe ve bütçeleme, aynı zamanda kurumsal kaynak planlaması , tedarik zinciri yönetimi ve satış gücü otomasyonu . Bu görevlerin çoğu sadece departmanının mülkiyeti değildi, dış satıcılar, dış kaynak sağlayıcılar ve

iş kolu bilgi işlem departmanlarının tümü, kurumsal bilgi paylaşımının bir bölümünü talep etti.

Bugün, yönetim bilişim sistemleri çeşitli bağlamlarda yaygın olarak kullanılmaktadır. Bunlar aşağıdakileri içerir, ancak bunlarla sınırlı değildir:

- Karar Destek Sistemleri
- Kaynak ve insan yönetimi uygulamaları
- Proje Yönetimi
- Veritabanı alma uygulamaları

YBS ve BT yönetimi arasındaki sınırlar yıllar boyunca bulanık olsa da, tipik olarak YBS, şirketin muhasebe ve sipariş girişi dahil olmak üzere, şirketin hayatta kalma kabiliyeti açısından kritik öneme sahip sistemleri kapsamaktadır. Üst yönetim, YBS'in işletme geliri bağlamındaki önemini anlamalıdır.

Birçok işyerinde YBS, emekliye ayrıldığından beri uzun süredir programcılar tarafından kodlanan, sistemler için belge bırakmayan eski yazılım ve donanımı ele alır. Bu, BT yönetiminin ve iş koordinasyonunun eşit bir rolüdür. İşletme, bu sistemleri sadece çok dikkatli bir şekilde yükseltir veya modernize eder ve ilgili risklerin yüksek oranda takdir edilmesini sağlar. Bu nedenle, YBS'nin ve onu destekleyen ve bilenleri tanıyanların önemi, kurumsal BT'nin az tartışılmış bir parçası olsa bile yüksek kalmaktadır.

(<https://searchitoperations.techtarget.com>,2017)

Yönetim bilgi sistemi veya YBS, yöneticilere bir kurum içindeki departmanları organize etme, değerlendirme ve verimli bir şekilde

yönetme araçları sağlayan bilgisayar tabanlı bir sistemdir. Geçmiş, şimdiki ve tahmin bilgileri sağlamak amacıyla, bir yönetim bilgi sistemi içerebilir yazılımını karar verme sürecine yardımcı olur gibi veri kaynakları veritabanları , donanım bir sistemin kaynakları, karar destek sistemleri , insan yönetimi ve proje yönetimi uygulamaları ve herhangi bölümün verimli çalışmasını sağlayan bilgisayarlı süreçler.

(<https://www.webopedia.com>, 2018)

2.2. BİLGİ SİSTEMLERİNİN TEMEL BİLEŞENLERİ

İşletme, kurum, kuruluş veya organizasyon açısından teknik, ekonomik ve sosyal süreçlerdeki iletişimlerinde yararlandığı ve bilimin dayanağı olan bilginin bilhassa teknolojik ortamlar ile kolay şekilde işlenmesi, herhangi bir girdiyi eylemlere tabi tutup dizge dışına gönderilen veriyi sağlayan mekanik yapılardan daha fazla anlam içermektedir. Bireylerin teknik, ekonomik ve sosyal süreçlerdeki iletişimlerinde yararlandığı ve bilimin dayanağı olan bilginin bilhassa elektronik ortamlar ile kolay bir şekilde işlenmesi, bilişim sistemlerinden yararlanan kurumsal ve yönetsel çözümlerdir.

Şekil 3: Bilgi Sistemleri Bileşenleri



KAYNAK: Demirhan, 2014: 120

Bireylerin teknik, ekonomik ve sosyal süreçlerdeki iletişimlerinde yararlandığı ve bilginin dayanağı olan bilimin bilhassa teknolojik ortamlarla kolay şekilde işlenmesi bilgisayar sistemleri ile sınırlı olmayıp, doğa bilimleri ile sosyal bilimlerin kesişimde yer almaktadır. Bireylerin teknik, ekonomik ve sosyal süreçlerdeki iletişimlerinde yararlandığı ve bilimin dayanağı olan bilginin bilhassa elektronik ortamlar ile kolay bir şekilde işlenmesini etkin olarak kullanmak adına kurumsal yapı, idare ve yeni sistemlere aşına olmak ve asgari düzeyde bilmek oldukça önemlidir. Bilgi sistemlerinin başlıca unsurları aşağıda başlıklar halinde ele alınarak açıklanmıştır. Bunlar;

- Organizasyon
- Yönetim
- Teknoloji

2.2.1. Organizasyon

Bireylerin teknik, ekonomik ve sosyal süreçlerdeki iletişimlerinde yararlandığı ve bilimin dayanağı olan bilginin bilhassa elektronik ortamlar ile kolay bir şekilde işlenmesi kurumsal yapıların olmazsa olmazlarından. İşletme, kurum, kuruluş veya organizasyon bünyesinde görevli personeller için kurumun yapısı, kurum standartlarını, kurumsal strateji ve kurum kültürü kavramları oldukça önemlidir. Kurumsal yapılar farklı boyut ve nitelikler içermektedir.

Kurumsal organizasyonlarda görevli personellerin görev ve yetki alanları net bir şekilde tanımlanmıştır. İnsan gücü bu görev ve sorumluluklar paralelinde geliştirilir ve bu doğrultuda yetkiler ile donatılır. Satış, pazarlama, üretim, finans, muhasebe ve insan kaynakları işletme, kurum, kuruluş ve organizasyon işlevlerini kapsamaktadır.

2.2.2. Yönetim

Yönetme gücünü elinde bulunduran kişiler yeni fikir ve ürünlerin geliştirilmesine liderlik etmeli ve değişen çevre koşullarına karşı kendini yenilemelidir. Bireylerin teknik, ekonomik ve sosyal süreçlerdeki iletişimlerinde yararlandığı ve bilimin dayanağı olan bilginin bilhassa elektronik ortamlar ile kolay bir şekilde işlenmesi kurumun yönetimi ve tasarımında önemli rol oynamaktadır. Kurumun farklı düzeydeki idare rolleri ve kararları değişiklik göstermektedir. Yönetme gücünü tepe konumunda elinde bulunduran kişiler geliştirilecek ürün ya da hizmetler hakkında uzun vadeyi içerisinde alan, kritik kararlar almaktadırlar. (Yılmaz, 2009: 96).

Yönetme gücünü orta kademedede elinde bulunduran kişilerin, yönetme gücünü tepe konumunda elinde bulunduran kişilerin strateji ve süreçleri yerine getirmektedirler. Yönetme gücünü işlemsel kademedede elinde bulunduran kişiler ise işletme, kurum, kuruluş veya organizasyonun günlük etkinliklerini gerçekleştirmektedirler. Yönetimin her düzeyde yaratıcı çözümler üretmesi ve sorunlara yerinde çözümler üretmesi gerekmektedir. Yönetimin her kademesi sonuca varmak, çıkarımda bulunmak veya bir araştırmayı devam ettirmek adına ihtiyaç duyulan sayısal işlenmemiş bilgilere ve bilişim teknolojilerine gereksinim duymaktadırlar.

2.2.3. Teknoloji

Bireylerin teknik, ekonomik ve sosyal süreçlerdeki iletişimlerinde yararlandığı ve bilimin dayanağı olan bilginin bilhassa teknolojik ortamlarla kolay şekilde işlenmesi yeniliği ve gelişimi yönetme gücünü elinde bulunduran kişilerin algılamasına destek olmaktadır. Bilişim teknolojileri kurumu bir arada tutan en temel unsurlardan bir tanesidir.

Bireylerin teknik, ekonomik ve sosyal süreçlerdeki iletişimlerinde yararlandığı ve bilimin dayanağı olan bilginin bilhassa elektronik ortamlar ile kolay bir şekilde işlenmesi donanım, yazılım, saklama ve elektronik ortamlardan yararlanmaktadır.

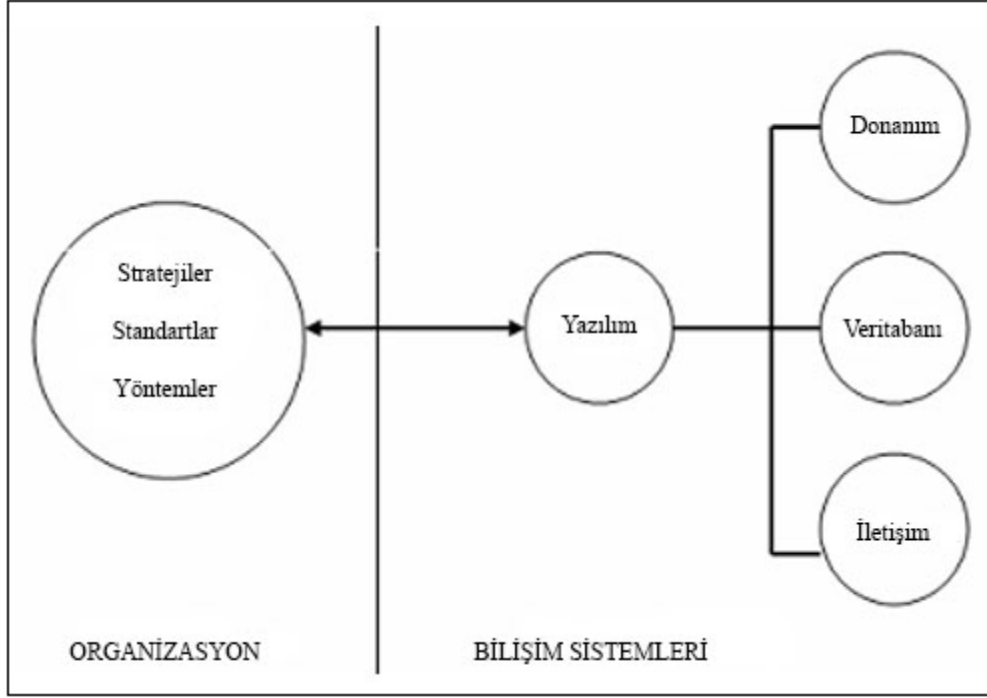
Günümüz teknolojilerinde bir işletme, kurum, kuruluş veya organizasyonun stratejileri, standartları ve anlayışı ile o işletme, kurum, kuruluş veya organizasyonun bilişim teknolojileri arasında yüksek düzeyde bağımlılık söz konusudur. Stratejilerdeki, standartlardaki ve etkinliklerdeki değişiklikler, donanımlar, yazılımlar, veri tabanları ve iletişim alt yapılarında da yeniliği gerektirmektedir. Mevcut kurulu düzen ve sistemler işletmenin gelişimine engel teşkil edebilecek yapıda olabilmektedir. Ağırlıklı olarak işletme, kurum, kuruluş veya organizasyonların hedefleri sahip oldukları mevcut teknolojileri ile sınırlı kalmaktadır.

Giriş, etkinlik ve çıkış bölümlerinin bir araya getirdiği fiziksel ekipmanların tamamını bilgisayar sistemleri oluşturmaktadır. Bilgisayar yazılımı, teknik, ekonomik ve sosyal süreçlerdeki iletişimlerinde yararlandığı ve bilimin dayanağı olan bilginin bilhassa elektronik ortamlar ile kolay bir şekilde işlenmesi denetleyen detaylı alt yapılardır.

Saklama ve kayıt altına alma sistemleri hem sonuca varmak, çıkarımda bulunmak veya bir araştırmayı devam ettirmek adına ihtiyaç duyulan sayısal işlenmemiş bilgileri daha sonra kullanılmak üzere depolamak için manyetik ya da optik disk ve benzeri fiziksel sistemlerden, hem de bu saklama ve kayıt altına alma sistemlerin yazılım aracılığı ile yapılmaktadır. İletişim sistemleri, fiziksel cihazlar, yazılım ve bir fiziksel bölgeden diğerine sonuca varmak, çıkarımda bulunmak veya bir

araştırmayı devam ettirmek adına ihtiyaç duyulan sayısal işlenmemiş bilgiyi ileten hatları içermektedir.

Şekil 4: Organizasyon ve Bilişim Sistemleri Arasındaki Bağımlılık



KAYNAK: Tanrıkulu, 2004: 42

2.3. BİLGİ SİSTEMLERİNİN AMAÇLARI

İşletme sahipleri ve operatörler, bir işletme girişiminin başarısını veya başarısızlığını belirleyen kararlar alırlar. Etkili karar verme, doğru, zamanında ve yararlı bilgiler gerektirir.

Karar destek sistemleri de dahil olmak üzere yönetim bilişim sistemlerinin amacı karar verme sürecine rehberlik etmektir. Özellikle, YBS, insanı, bilgisayar donanımını, yazılımı ve iletişim cihazlarını, ham verileri toplanması, depolanması ve dönüştürülmesi için faydalı bilgilerle birleştirir ve daha sonra ihtiyaç duyulduğunda doğru kişilere iletilir.

Karar Türleri:

Çeşitli düzeylerdeki yöneticiler, kendi sorumluluk alanları için karar vermeleri için gereken bilgileri elde etmek için farklı sistem türlerini kullanırlar. Bir kuruluş içinde farklı düzeylerde bilgi gereksinimlerini ele almakla görevlendirilen sistem yöneticileri, genellikle bir şirket içindeki hiyerarşik pozisyonlarına göre üç tür iş kararını ifade eder:

- **Stratejik:** Yapılandırılmamış kararlar, bilinen ya da kesin sonuçların yararı olmaksızın neredeyse tamamen yargıya dayanır.
- **Taktik:** Bazı yargılar gerektiren yarı yapılandırılmış kararlar, aynı zamanda çözüm yöntemleri ve çıktıları üzerinde bazı anlaşmalar vardır.
- **Operasyonel:** Günlük şirket operasyonlarını içeren rutin görevler için tekrarlanan, yapılandırılmış kararlar.

YBS, her üç tip iş kararını destekleyen sistemleri içermek için şemsiye terimi olarak yaygın olarak kullanılmaktadır. Ancak, karar destek sistemleri, yapılandırılmamış ve yarı yapılandırılmış kararları destekleyen sistemler için en uygun terim iken, YBS temel olarak yapılandırılmış kararları destekleyen sistemlere uygulanır.

Stratejik karar vericiler, şirketin genel stratejik yönünü (finansal, rekabetçi ve politik hedefler, amaçlar, stratejiler ve politikalar) çizer ve şirketin performansını izler. Gelecek bilinmeyenlere ve belirsizliklere dayandığından, stratejik kararlar doğal olarak yapılandırılmamıştır. Bu nedenle, stratejik karar vericiler genellikle yönetici bilgi sistemleri olarak adlandırılan özel bir KDS türü kullanırlar. Bir YBS, yöneticilere tercihlerine göre kişiye özel bilgi sunar. Diğer KDS türlerinden farklı olarak, bir YBS bir şirketin tüm alanlarındaki kritik kurumsal bilgilere erişebilir, böylece stratejik karar verici şirket çapında bir genel bakış elde

eder. Üstelik, bir YBS, yöneticilere verilere girme ve daha ayrıntılı ve ilgili bilgileri hızlı bir şekilde alma yeteneğini verir.

Taktik karar vericiler genellikle belirtilen talimatlara göre yapılandırılmış kararlar verirler. Stratejik karar vericiler tarafından belirlenen genel şirket amaç ve hedeflerine ulaşmak için kısa ve orta mesafeli planlar ve stratejiler geliştirir ve uygularlar. Kaynakları tahsis eder, bütçeleri belirler, hedefler belirlerler ve departmanların ve diğer organizasyonel grupların kendi yönetimindeki performanslarını takip ederler.

Operasyonel karar vericiler çoğunlukla daha düşük yönetim seviyelerinde. Asgari yargıda bulunmayı gerektiren ve genellikle doğrudan sonuçlara yol açan olay olgularına dayanan yapılandırılmış, tekrarlı kararlar alırlar. Operasyonel kararları destekleyen bir YBS, yöneticilerin rasyonel, bilgili ve tutarlı kararlar almasına yardımcı olan politikalar ve net kriterler de dahil olmak üzere genellikle yönetsel karar verme sürecine odaklanmaktadır.

Bilgi sistemlerinin amaçları aşağıda maddeler halinde sıralanmıştır.

Bu amaçlar:

- İşletme, kurum, kuruluş veya organizasyondaki mevcut veya potansiyel sorunların çözüme ulaştırılması.
- Gerekli hallerde yönetme gücünü elinde bulunduran kişiye doğru karar almasını sağlamak adına bilgiyi aktarmak.
- İşletme, kurum, kuruluş veya organizasyonun etkili ve verimli bir biçimde faaliyet göstermesi, işletmenin ürün ve hizmetlerinin kaliteli kalitesinin arttırılması adına, kurum içi ve kurum dışı bilgi akışı sağlama.

- Gereksinim duyulan bilgiyi, ihtiyaç duyulan zamanda, uygun şekilde temin etmektedir. (Eroğlu ve Külçü, 2013: 331)

2.4. BİLGİ SİSTEMLERİ TÜRLERİ

İşlem İşleme Sistemleri: Bir işlem işleme sistemi, işlemleri değiştirmek, işlemek, saklamak, değiştirmek veya iptal etmek için bir yol sağlar. Bu sistemlerin çoğu aynı anda birden çok işleme izin verir. Bu sistem tarafından toplanan veriler genellikle faturalar, ücretler, stok özetleri, üretim çizelgeleri veya kontrol kayıtları gibi raporlar oluşturmak için kullanılabilecek veri tabanlarında saklanır.

Yönetim Bilişim Sistemleri: Bir yönetim bilişim sistemi, iş sistemi tarafından toplanan verileri kullanan ve yöneticilerin problemlere yanıt olarak rutin iş kararları vermek için kullanabilecekleri raporlar üretmek için kullanan bir bilgi sistemidir. Bu bilgi sistemi tarafından hazırlanan raporlardan bazıları özet, istisna ve geçici raporlardır. Tüm bunlar idari faaliyetin verimliliğini artırmak için yapılır.

Karar Destek Sistemleri: Karar destek sistemi, istatistiksel projeksiyonlar ve veri modelleri oluşturabilen verileri işleyerek ve analiz ederek karar vermenize yardımcı olur. Bu sistem, bir yöneticinin kararını değiştirmek yerine bir yöneticinin kararını değiştirmek yerine bir yöneticinin kararını desteklemektedir. Bir KDS, harici verileri kullanırken sorunların çözülmesine yardımcı olur.

Uzman Sistemler ve Nötr Ağlar: Bilgi tabanlı bir sistem olarak da bilinen bir uzman sistem, verileri analiz etmek ve kontrol edilen öneriler, teşhis ve kararlar üretmek için tasarlanmış Bir bilgisayar sistemidir. Tarafsız

bir sistem, insan beyninin bilgiyi işlemlerini, bilgileri öğrenmesini ve ezberlemesini sağlamak için bilgisayarları kullanır.

Organizasyonlarda Bilgi Sistemleri: Bu bilgi sistemi, gerçek zamanlı, yararlı ve doğru bilgilerle bir organizasyon sağlamak için verileri toplar, depolar ve işler. Bu bilgi sistemi, makinelerin veri toplanması, işlenmesi, çıkartılması ve saklanması ile ilgili bilgileri içermektedir. Ayrıca veri iletme ve taşıma ağı ve veri işleme prosedürleri içerir.

2.5. YÖNETİM BİLGİ SİSTEMLERİNİN GELİŞİMİ

Yönetim konusunda bireylerin teknik, ekonomik ve sosyal süreçlerdeki iletişimlerinde yararlandığı ve bilimin dayanağı olan bilginin bilhassa elektronik ortamlar ile kolay bir şekilde işlenmesi ve teknolojinin, sosyal ve kurumsal organizasyonların son derece etkin çalışması gerekmektedir. Aşağıda yıllar bazında bireylerin teknik, ekonomik ve sosyal süreçlerdeki iletişimlerinde yararlandığı ve bilimin dayanağı olan bilginin bilhassa elektronik ortamlar ile kolay bir şekilde işlenmesinin kurum içerisindeki gelişimi ve yüklendiği roller verilmiştir.

Yönetim Bilişim Sistemlerini farklı şekillerde kategorize etmek mümkündür. İdare konusunda bireylerin teknik, ekonomik ve sosyal süreçlerdeki iletişimlerinde yararlandığı ve bilimin dayanağı olan bilginin bilhassa elektronik ortamlar ile kolay bir şekilde işlenmesi üç kategoride ele almak mümkündür. Bunlar İlk olarak işletme, kurum, kuruluş ve organizasyon etkinliklerini destekleyen operasyonel sistemler, ikinci olarak kurum, kuruluş ve organizasyon etkinliklerini destekleyen yönetim sistemleri, üçüncü olarak kurum, kuruluş ve organizasyon

etkinliklerini hem operasyonel hem de yönetim bazı destekleyen sistemlerdir.

İşletme, kurum, kuruluş ve organizasyon etkinliklerini destekleyen operasyonel sistemler; sonuca varmak, çıkarımda bulunmak veya bir araştırmayı devam ettirmek adına ihtiyaç duyulan sayısal işlenmemiş bilgi sistemleri, süreç denetleme sistemleri ve örgütsel işbirliği sistemlerini içermektedir. Kurum, kuruluş ve organizasyon etkinliklerini destekleyen yönetim sistemleri; karar destek sistemleri ve idare bilgi sistemleri, uzman sistemler, bilgi yönetim sistemleri, stratejik bilgi sistemleri ve fonksiyonel işletme, kurum, kuruluş ve organizasyon sistemlerini içermektedir.

2.6. YÖNETİM BİLGİ SİSTEMLERİNİN ÖZELLİKLERİ

Birçok şirket bir çeşit bilgi yönetim sistemi kullanır. Bazı küçük şirketler bunu çoğu ofis yazılımı ürünlerinde bulunan bir veritabanı aracılığıyla yapar. Diğerleri harici sistem satın alır ve şu anda kullanılan yazılımlarla bu sistemleri entegre eder. Bir şirketin seçtiği bilgi yönetim sisteminin türü, sistemin şirkete ne kadar değer katabileceğine bağlıdır.

Veritabanı yönetimi: Bir bilgi yönetim sisteminin en önemli özelliği, veri depolamak ve bu verilerin oluşturulmasını sağlar. Kaynağından haberdar edilmenize izin verirsiniz. İlişkisel veritabanı ile ilgili, tablo büyük bir tablo yerine ayrı tablolarda saklar. Veri depolamayı sonra veritabanı yöneticileri, ilgili veri tablolarını tuşların çalıştırıyla birbirine bağlarlar. Bu anahtarlar, bir tablodaki veriler ve bir tablodaki veriler. Daha fazla bilgi depolar. Hiyerarşik kılavuzları her zaman gösterilme erişimine ve aşağı doğru hareket eder.

Raporlama: Bir bilgi yönetim sisteminin en önemli özelliği, raporlar halinde gelir. Bilgi yönetim sistemi, oluşturduğu raporlar kadar iyidir. Karar verme sürecinde yardımcı olan bilgiyi üretme yeteneği, bu tür bir sistem için önemli bir özelliktir. Çoğu sistem, birden fazla rapor şablonu sağlarken, diğerleri belirli raporlar oluşturma ve bu raporları başkalarının kullanması için şablon olarak kaydetme olanağı sunar.

(<http://smallbusiness.chron.com>)

YBS veri depolamaya hizmet ederken, raporları üretmek için bu verileri kullanır. Sistem kullanıcıları, çeşitli raporlama türleri için sistemdeki belirli şablonlarla rapor türlerini belirler. Kullanıcı tarafından istendiğinde, sistem gerekli raporu derler, şablona veri ekler ve ardından iş için raporu yazdırır.(<https://bizfluent.com>)

Açık Erişim: Sistem mimarisine açık erişime izin veren bir bilgi yönetim sistemi, bir şirketin harici düzenlemeler ve dahili gereksinimlerle daha kolay uyum sağlamasına olanak tanır. Açık erişim, şirketin mevcut sistemlerle daha kolay entegre edebileceği anlamına gelir. Bu yetenek, dış hizmet çalışanlarının iç hizmet değişikliklerini gerçekleştirme ihtiyacını azaltır. Açık erişim ayrıca bakım giderlerini de azaltır çünkü dahili kaynaklar sistemin bakımını yönetebilir.

Bütünleşme: Bilgi yönetim sistemleri tipik olarak bir şirketin mevcut sistemleriyle entegre olur. Bu çeşitli sistemlerin ne kadar iyi entegre edilmesi çoğu zaman iç ve dış kaynaklar için birçok zorluk yaratır. İyi bir sistem, eski sistemlerle entegrasyon kolaylığı sağlar, böylece bir şirketin halihazırda yapmış olduğu ekipman yatırımlarını sürdürmesine izin verir.

Ölçeklenebilirlik: Tüm şirketler, bazı bilgi yönetim sistemlerinin tam olarak sunulmasını gerektirmediğinden, ölçeklenebilirlik önemli bir satın alma bedeli haline gelir. Daha küçük işletmeler artık IMS'nin küçültülmüş bir sürümünü gerektirebilir, ancak birkaç yıl içinde ek özellikler ve daha büyük veritabanı yönetimi özellikleri gerekir. Ölçeklenebilir bir sistem satın almak, ilk yatırımını kaybetmeden büyümek için bir şirket odası sağlar.

(<http://smallbusiness.chron.com>)

2.7. YÖNETİM BİLGİ SİSTEMLERİNİN FAYDALARI

Etkili, işlevsel bir YBS'ye sahip olmamanız, yöneticilerin karanlıkta tahmin etmesini sağlar. Çalışanlar, çalışma günlerinde yön veya amaç olmaksızın geçiyorlar. Bir yönetim bilgi sistemi, verileri performans göstermeyen alanları tanımlamak için sağlar ve aşağıdaki faydaları sağlar:

- Daha yüksek bir verimlilik düzeyine ulaşmaya yardımcı olur: Yöneticiler, bir şirketin güçlü ve zayıf yönlerini tanımlamak için gereken bilgilere sahiptir.
- Kararların kalitesini artırır: Bilginin daha iyi kullanılabilirliği, belirsizliği azaltır ve yöneticilerin güvenilir verilere dayanarak daha rasyonel kararlar almasını sağlar.
- Bir işyerindeki bölümler arasında daha iyi iletişimi teşvik eder: Yöneticiler, departman müdürleri ve çalışanlar aynı bilgiyi paylaştıklarında, sorunlu alanları belirlemek ve karşılıklı olarak kabul edilebilir çözümler bulmak için aralarında daha iyi bir iletişim vardır.

- Çeşitli alternatifler ve ekonomik ortamlar için farklı senaryoları keşfetmek için bir platform sunar: Yönetim, kararlar vermeden önce olası sonuçları görmek için çeşitli alternatifleri keşfedebilir.
- alışan verimliliğini artırır: Çalışanlar daha üretken çünkü yönetimin istediğı verileri toplamak için zaman harcamaları gerekmez. İyi tasarlanmış bir YBS, tüm verileri çalışanlardan daha fazla girdi olmadan toplayacaktır.
- Bir şirketin rekabet avantajını güçlendirir: Zayıflıkları ve performans göstermeyen alanları azaltarak ve ortadan kaldırarak daha verimli bir iş yürütmek, bir şirketin rakiplerine göre rekabet avantajını artırır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

BANKALARDA YÖNETİM BİLİŞİM SİSTEMİNİN UYGULANMASI, ZİRAAT BANKASI ÖRNEĞİ

Bu bölümde bankalarda internet bankacılığının kullanımını, yönetim bilgi sistemlerinin pazarlama, muhasebe ve insan kaynakları bölümlerinde kullanımını göreceksiniz.

3.1. BANKA HAKKINDA

Ziraat bankası 1863 senesinde kurulmuştur. Banka 150 yıldan fazla bir sürede değişimlere öncülük etmiş ve lider konumunda olmuştur. Banka Türkiye’de bankacılık sektörünün kurusudur ve ülke ekonomisinde önemli bir rol oynamaktadır. Çok sayıda şube ve geniş ürün çeşitleri ile en çabuk ve düşük maliyetli hizmetleri müşterilere sunmaktadır. Aşağıda Ziraat bankasının veb sitesinin görünümü verilmiştir.

Şekil 5: Ziraat Bankası Veb Sitesi Görünümü

Ziraat Bank
Azərbaycan

İNTERNET ŞUBESİNE GİRİŞ
BİREYSEL KURUMSAL

Bankamız Bireysel Bankacılık Ticari/Kurumsal Bankacılık

Muhabir Bankacılık Haberler İletişim Ziraat Bankası Türkiye

Dil seçimi Arama

Yeni Genel Müdürlük binamızda
hızlı ve kaliteli hizmet!

Ziraat Bank

DÖVİZ KURLARI - 18.05.2018

Ülke	Para Birimi	Alış	Satış
USA	USD	1.6960	1.7022
EUR	EUR	1.9935	2.0280
GBR	GBP	2.2820	2.3200
TRK	TRY	0.3600	0.3990

NAKİT

Ülke	Para Birimi	Alış	Satış
USA	USD	1.6940	1.7015
EUR	EUR	1.9935	2.0280
GBR	GBP	2.2820	2.3200
TRK	TRY	0.3600	0.3990
RUS	RUB	0.0250	0.0290

GAYRİ NAKİT

HABERLER

"Ziraat Bankası Azərbaycan" AS ve AXA MBASK işlemlerin otomasyonu alanında işbirliğine başladılar!

2016 yılında Azərbaycan Cumhuriyeti Mali Piyasaları Denetleme Kurumu, Sigorta Primi primlerinin Gayri Nakdi Ödenmesi ile ilgili bir karar kabul etti. Nakitsiz ödemeleri teşvik etmek amacıyla, hissedarlar tanınmış uluslararası finansal kuruluşlar olan "Ziraat Bankası Azərbaycan" AS ve AXA MBASK işlemlerin otomasyonu alanında işbirliğine başladılar. Bu nedenle "Ziraat Bankası Azərbaycan" sigorta primlerinin AXA MBASK tarafından topluca ödenmesini mümkün kılmak amacıyla yeni bir çözüm hazırladı. Çözümün uygulanması için, her iki şirketin sistemleri entegre edildi. Ödemeler e-imza ile imzalanıp, bankanın sistemine toplu halde aktarılır ve AXA MBASK'dan "Toplu Ödeme" talimatı aldıktan sonra ödeme "Ziraat Bankası Azərbaycan" tarafından çevrimiçi olarak yapılır. Sigorta ödemeleri, verilmiş banka bilgilerine göre, müşteri sayısına bakılmaksızın toplu olarak yapılır. Sigorta ödemeleri, verilmiş banka bilgilerine göre, müşteri sayısına bakılmaksızın toplu olarak yapılır.

Şekilde de görüldüğü gibi veb sitesinde günlük yenilenen döviz kuru bilgileri, banka hakkında yeni çıkan haberler ve ilanlar vardır. Bu veb sitede online olarak kendi kredinizi, onun üzerine yüklenecek olan faizi hesaplayabileceğiniz bir kredi hesaplama aracı vardır.

Şekil 6: Bankanın Kredi Hesaplama Aracı

Kredi Hesaplama Aracı

Kredi tutarı Faiz Oranı Ay

Aylık Ödeme 1.008,33 AZN Faiz Oranı % 10

Hesap makineleri sadece bilgi amaçlı hazırlanmıştır. Hesap makinesi ile yapılan işlemler bağlayıcı bir fiyat içermemektedir. Bank kredi faiz oranlarını değiştirme hakkı saklıdır.

Ziraat bankasının hizmetleri temel olarak iki bölüme ayrılmıştır. Bireysel bankacılık ve Ticari/Kurumsal bankacılık hizmetleri. Bireysel bankacılık hizmetlerinin dört çeşidi var. Kasa hesabı hizmetlerinde manat, dolar, lira vb. para birimleri cinsinden vadesiz hesap açabilirler. Bu hizmetten yararlanarak hesabınıza para yatırma ve para çekme işlemlerinde yapabilirsiniz. Kambiyo işlemleri sayesinde bankanın belirleyeceği günlük döviz alım satım kurlarından işlemler yapılabilir. Müşterilerin talimatlarıyla internet üzerinden yurt içi ve yurt dışına para transferleri gerçekleştiriliyor. Bankada vadesiz hesabı bulunan kişiler banka aracılığı ile kolaylıkla kendi hesaplarından para çekebiliyorlar.

Ticari/Kurumsal bankacılık hizmetlerinde de yine hesap-kasa hizmetleri vardır. Burda vadeli ve vadesiz mevduat hesaplarının açılması, para transferleri, kambiyo işlemleri, para çekme ve yatırma hizmetleri müşterilere sunulmaktadır.

Ziraat bankasının kullanmış olduğu veb sitesi sayesinde müşteriler bankanın yaptığı yeniliklerden, oluşan gelişmelerden ve verdikleri hizmetlerden kolaylıkla haberdar olabiliyorlar.

3.2. BANKANIN YAPTIĞI YENİLİKLER

Kasım 2017'den itibaren Ziraat Bank Azerbaycan “İçerişher” şubesinde kullanıma sunulan “Smart Safe” cihazı ile, bankanın bireysel müşterilerine kasada sıra beklemeden hesaplarına çeşitli döviz birimlerinden para yatırma hizmeti vermektedir. Buradan yatırılan paralar müşterilerin hesaplarına anında geçer. Böylece müşteriler zamandan tasarruf ederek daha hızlı ve güvenli bir şekilde işlem yapabilecekler. Kendi kendine hizmet yapılan hizmet hem bankanın nakit akışını hızlandırır, hem de müşteri memnuniyeti de sağlar. Nisan 2018 den beri Smart Safe'in işlem kapsamı artırıldı ve daha fonksiyonel hale getirildi. Böylece kurumsal müşterilerde bireysel müşteriler gibi bu hizmetten yararlanarak hesaplarına para yatırabilecekler.

Yapılan bir diğer yenilik, temmuz 2017'den başlayarak Ziraat Bank Azerbaycanın Veripark şirketi ile birlikte geliştirdiği yazılım sayesinde, müşteriler artık bankaya gitmeden bile bank hizmetlerini İnternet Bankacılığı vastası ile yapma imkanı bulacaklar. Bireysel ve kurumsal müşteriler için geliştirilmiş olan bu hizmet bankanın bir çok müşterisi için “Banka hizmeti” kavramına yeni bir anlam kazandırmıştır.

Mart 2018'de bu hizmette yapılan geliştimeler sonrasında topl vergi ödemeleri ve toplu maaş ödemeleri yapılabilmektedir. Yapılan güncellemeler ve yenilikler sonrasında günlük işlem saati kapandıktan sonra eğer işlem onaylanırsa otomatik olarak bu bir sonraki iş gününde gerçekleştirilebilir. Kurumsal müşteriler için ise ikili onay sistemi uygulanmaya başlanmıştır. Böylece müşterilerin banka hesaplarının

güvenliği artmıştır. Müşteriler istedikleri zaman bu hizmet sayesinde kendi hesaplarında “Hesaplar” listesinden “Ödemelerim” isimli bölüme giriş yaparak, bu hesaptan yapılan işlemleri rahatlıkla kontrol edebilirler. Bu hizmetlerden faydalanmak isteyen müşteriler banka şubelerine başvurarak başvuru formunu doldurmalı ve sözleşmeyi imzalamalıdır.

2018 yılından başlayarak yapılan İnternet Bankacılığı hizmetlerine kredi borçları ödemelerini, banka içi ve ülke dışına toplu para transferlerini, kamu hizmeti, telefon, sigorta, internet, TV ve diğer hizmetlerin ödemelerini de katmıştır.

3.3. İNTERNET BANKACILIĞI

Bir tür uzaktan servis olarak tanımlanabilir. Açık bir banka hesabıyla herhangi bir işlem gerçekleştirmeyi mümkün kılar. İnternet bankacılığı ile aşağıdakileri yapabilirsiniz:

- Kamu hizmet bedeli ödemeleri, para cezaları, krediler ödemek
- Mevcut kredi veya banka kartınızla ilgili güncel bilgileri bulursunuz
- Para dönüştürme, döviz kuru
- Ödemeler ve transferler yapmak.

Bu servise bağlanmak için bir banka şubesi bulmalı ve bir anlaşma yapmalısınız. Bu belgede, kişisel gösterge panosunu bankaya ait web sitesinde, hesap numaranızda ve kişisel verilerinizde girmenizi sağlayan tüm detayları bulabilirsiniz.

Bazı farklı internet bankacılık türleri vardır.

Bilgilendirici tür: banka hesabınızın durumuyla ilgili bilgiler alırsınız, bakiyenizi, ödeme tarihlerinizi ve harcamalarınızı izleyebilirsiniz. Ancak

para birimi satın alamaz, para transfer edemez ya da ödeme yapamazsınız.

Hesap yönetimi türü: hesabınızdaki verilere erişiminiz ve ödeme yapma fırsatınız var. Mobil iletişim, internet, TV vb. şeyler için ödemeler yapabilirsiniz.

Finansman yönetimi türü: çevrimiçi modda tüm mobil bankacılık hizmetleri kompleksi – para transfer edebilir, kredi alabilir, menkul kıymetleri satabilir veya alabilirsiniz.

Çevrimiçi bankacılık türlerinin en yaygın olanı mobil bankacılıktır. Akıllı telefon ve tabletlerin yardımıyla banka hesaplarının ve kartların çevrimiçi yönetimi daha kolaydır. Her türlü finansal belgeyi destekler, şifreleme mekanizmalarını ve elektronik bir dijital imzayı içerir. (<https://www.quora.com>,2017)

3.4. ZİRAAT MOBİL UYGULAMASI

Ziraat Mobil uygulamasını kullaarak siz cep telefonunuzdan bilgisayardaki gibi çok rahat banka işlemlerinizi gerçekleştirebilirsiniz. Uygulama kullanıcılara basit işlemlerle daha kolay ve pratik şekilde kullanma yapmanıza olanak sağlıyor. Banka piyasada bulunan güvenlik standartlarını daha yukarı seviyeye ulaştırmıştır. Bankada bir yenilik olan “Ziraat Onay” sistemi kullanıcılara kendi hesaplarına giriş yaparken kod gerektirmeden giriş yapma imkanı sunmaktadır. Bu onayı kullanarak siz İnternet Bankacılığına ve Ziraat Mobil uygulamasına giriş yapabiliyorsunuz. Bu uygulama ile bütün şube ve ATM’lerin konumlarına, bankanın ve piyasanın finansal verilerine kolaylıkla ulaşabilirsiniz. Hesaplama araçları sayesinde almak istediğiniz krediyi veya mevduatınızın getirisini hesaplayabilirsiniz. Kampanyalar

bölümünde bankanın sunduğu yeni kampanyalardan haberdar olabilirsiniz. Aşağıda Ziraat Mobil uygulamasının görünümü verilmiştir.

Şekil 7: Ziraat Mobil Uygulaması



Uygulamada sık kullandığınız bölümlere kolayca ulaşabilmeniz için uygulamayı kişiselleştire bilme seçeneğiniz vardır. Akıllı arama motoru ile aradığınız işleme zaman kaybetmeden ulaşabilirsiniz. Uygulamada “En Yakın Ziraat” seçeneğini tıkladığınızda size en yakın olan şubeleri ve ATM’leri gösterecektir. “Finansal Veriler” bölümüne geçtiğinizde karşınıza “Ziraat Verileri” ve “Piyasa Verileri” ni gösteren bir pencere açılacaktır. Bu veriler sayesinde dövizlerin ve altının alış ve satış fiyatlarından haberdar olabilirsiniz.

Şekil 8: Ziraat Mobil Uygulamasındaki Finansal Veriler

</

Ziraat uygulamasında da kredi hesaplama aracı bulunmaktadır. Buraya tıklayarak kredi veya mevduat hesaplamaları yapabilirsiniz. Kredi

hesaplama size gereken tutarı ve ödeyeceğiniz süreni yazarak bir ödeme planı elde edebilirsiniz. Ödeme planında her ay ödeyeceğiniz taksit, anapara, faiz ve bakiyeniz yer almaktadır.

Şekil 9: Kredi Hesaplama Aracı

 Kredi Hesaplama

1 - Almak İstediğiniz Kredi ve Tutarı


Tüketici
Ürün Paketi


Taşıt Ürün
Paketi


Konut Ürün
Paketi 1 -
50.000 TL


+ 10

Tutar

2 - Vade Süresi

1 Ay

Ödeyeceğiniz Taksit Tutarı:

0,00 TRY

Faiz Oranı: -

Ödeme Planı

3.5. PAZARLAMA BİLGİ SİSTEMLERİ

Pazarlama Bilgi Sistemi, pazarlama kararlarının alınması için ilgili, güvenilir, yeterli ve zamanında bilginin düzenli olarak temin edilmesi için kalıcı bir düzenlemedir. Bilgi iş hayatının kanı gibidir. Kararların kalitesi doğru bilgi türüne bağlıdır. Doğru bilgi, doğru kaliteyi, doğru miktarı ve doğru zaman bilgisini temin eder. Gerekli bilgilerin sirkülasyonu, insandaki kan dolaşımının yapılması kadar önemlidir.

Bilgi, örgütün aktif olarak çalışmasını, canlı ve iç ve dış pazarlama katılımcıları ile bağlantılı olmasını sağlar. Diğer değerli varlıkları yönetmek için firma için değerli bir varlıktır. Firma bilgiyi yönetmekte başarısız olursa kesinlikle hedeflerine ulaşamaz.

Bugünün pazarlaması dinamiktir ve yönetici değişen pazarlama ortamının temposu ile başa çıkmak için gerekli değişiklikleri yapmak zorundadır. Bilgi ne olup bittiğini ve ne olacağını bilmek için temel bir girdidir. Marion Harper haklı bir şekilde şunları söyledi: “Bir işletmenin iyi bir şekilde yönetilmesi geleceğini yönetmek ve geleceği iyi yönetmek için bilgiyi yönetmek.”

Bir şirketin pazarda yer alan pazarlama gelişmelerinin farkında olması için sürekli olarak bilgiye ihtiyacı vardır. Müşterilerin değişen ihtiyaçlarını, yeni rakiplerin girişimlerini, değişen dağıtım uygulamalarını, promosyon uygulamalarındaki son trendleri, vb. bilgileri öğrenmek için yönetici gerekli bilgileri düzenli olarak almak için kalıcı düzenlemeyi gerektirir. Bilgileri düzenli olarak temin eden sistem veya düzenleme, pazarlama bilgi sistemi olarak bilinir.

Pazarlama bilgi sistemleri bileşenleri:

Bileşenler olarak adlandırılan parçalar, alt parçalar veya alt sistemlerden oluşur. Tipik olarak, Philip Kotler'e göre, pazarlama bilgi sistemi birbiriyle ilişkili dört bileşenden oluşur. Tüm bileşenler birbiriyle ilişkilidir ve birbirine bağlıdır.

Dahili kayıt sistemi:

Dahili kayıt sistemi, büyük ve kolay erişilebilir bir bilgi kaynağıdır. Sonuç verilerini sağlar ve organizasyon içerisindeki tüm pazarlama operasyonlarının kayıtlarından oluşur. Bu sistem, şirketin çeşitli bölümlerinin kayıtlarından gerekli bilgileri toplamak, analiz etmek, yorumlamak ve dağıtmak ile ilgilidir. Ana kaynaklar satış ve satın alma, sipariş sistemi, satış gücü raporlama sistemi, stok seviyesi, alacak-borçlar, pazarlama personeli, maliyetler, geçmiş araştırma çalışmaları ve kurum içinde mevcut diğer literatür / raporlar gibi çeşitli kayıtları içermektedir. Özellikle, satış siparişleri ve satış gücü raporlaması için bilgisayar teknolojisi, bilginin doğru, verimli ve hızlı bir şekilde iletilmesi için aşırı derecede kullanılmaktadır.

Pazarlama istihbarat sistemi:

Dahili rapor sistemi kurumun iç kayıtlarından elde edilen bilgilerle ilgiliyken, pazarlama istihbarat sistemi yöneticilere veriyi iletmektedir. Dış olaylar veya dış çevre hakkında bilgi sağlar. Yöneticiler tarafından pazarlama ortamındaki ilgili gelişmeler hakkında düzenli olarak günlük bilgiler elde etmek için kullanılan prosedürler ve kaynaklar kümesi. Bir yönetici, dış ortamı çeşitli şekillerde açığa çıkarmaya çalışabilir.

Pazarlama araştırma sistemi:

Pazarlama araştırması, YBS'nin güçlü ve bağımsız bir şubesidir. Bazı durumlarda, yöneticilerin belirli pazarlama alanının özel problemi hakkında detaylı bilgiye ihtiyaçları vardır. Böylece, belirli problemler, fırsatlar veya durumlar hakkında resmi bir çalışmadır. Normalde, belirli problemin çözümü için gerçekleştirilir. Bu anlamda, rutin aktivitenin bir parçası değildir. İhtiyaç tabanlı bilgileri toplar. Günümüzde, ayrı bir disiplin veya konu olarak ele alınmaktadır. Philip Kotler şunları ifade eder: “Pazarlama Araştırması, şirketin karşılaştığı belirli pazarlama durumlarıyla ilgili verilerin toplanması, analizi ve raporlanması için sistematik bir tasarımıdır.”

Pazarlama karar destek sistemi:

Önceden, bileşen Analitik Pazarlama Sistemi olarak biliniyordu. Eski üç bileşen veri sağlasa da, pazarlama karar destek sistemi mevcut verilerin işlenmesi veya analiz edilmesiyle daha fazla ilgilidir. Bu bileşen tüm pazarlama bilgi sisteminin verimliliğini ve faydasını artırabilir. (S.Jaideep, <http://www.yourarticlelibrary.com>, 2017)

3.6. İNSAN KAYNAKLARI BİLGİ SİSTEMLERİ

Bir insan kaynakları bilgi sistemi, insan kaynakları profesyonellerinin veri yönetiminde yardımcı olmak için geliştirilmiş bir yazılım paketidir. İnsan kaynakları profesyonelleri, iş akışını kolaylaştırmak, verimliliği artırmak ve bilgi toplamak için bu sistemleri kullanır. Birçok şirket işverenlere bu sistem paketlerini sunmaktadır. Bu paketler, işverenin özel ihtiyaçlarına ve gereksinimlerine göre özelleştirilebilir.

Aşağıda, insan kaynakları bilgi sistemlerinin bileşenleri açıklanmaktadır.

- Veritabanı

İKBS, çalışan bilgilerini saklamak için bir veritabanı içerir. İnsan kaynakları uzmanları, tüm personel verilerini bu sisteme girebilir. Uzmanların veritabanında topladığı verilerin türleri, tazminat geçmişi, acil durum iletişim bilgileri ve performans iiiicelenmesini içerir. Çekirdek veritabanı, kağıt dosyaları için çevrimiçi bir yedek olarak da görülebilir.

- Zaman ve işçi yönetimi

Zaman ve işgücü yönetimi gibi etkinlikler çok zaman alıcı olabilir. Bu pakette çalışanların kendi çalışma saatlerini girmelerine izin verir ve yöneticilerin tatil taleplerini derhal doğrulamasını sağlar ve veriler doğrudan bordroya verilir. Zaman ve işgücü yönetimi aynı zamanda insan kaynakları departmanının dakikliği ve katılımı izleme yeteneğini geliştirir.

- Faydaları

Bazı işvrenler, işverenlerin yazılımları aracılığıyla tıbbi yardımlar ve emeklilik yatırımları oluşturup sürdürmelerine izin verir. Bu tür uygulamalar, işverenlerin tüm insan kaynakları veri yönetimi ihtiyaçları için tek elden alışveriş deneyimlerine sahip olmalarını sağlar. Diğer paketleri bordroda için sağlık yardımı ve emeklilik yatırım indirmelerini kolaylaştırır, ancak bu faydaların kurulmasını sağlamamaktadır. (Sampurna Majumder, <https://medium.com>, 2016)

3.7. MUHASEBE BİLGİ SİSTEMLERİ

Bilgi sistemi, veri toplamak, verileri işlemek ve bu bilgileri kullanıcılara dağıtmak için resmi bir süreçtir. Bir muhasebe bilgi sisteminin amacı, finansal ve muhasebe verilerini toplamak, saklamak ve işlemek ve

yöneticilerin veya diğer ilgili tarafların iş kararlarını vermek için kullanabilecekleri bilgilendirme raporları üretmektir. Bu bir manuel sistem olsa da, bugün çoğu muhasebe bilgi sistemleri bilgisayar temellidir.

Muhasebe bilgi sistemlerinin üç temel işlevi vardır:

- İlk işlevi, bir kuruluşun mali faaliyetlerine ilişkin verilerin verimli ve etkili bir şekilde toplanması ve saklanmasıdır. Bunlar arasında işlem verilerinin kaynak belgelerinden alınması, işlemlerin günlüklerde kaydedilmesi ve defterlerde verinin defterlere gönderilmesi de dahildir.
- İkinci işlevi, yönetsel raporlar ve mali beyanlar üretmek de dahil olmak üzere karar vermek için yararlı bilgiler sağlamaktır.
- Üçüncü işlevi, verileri doğru bir şekilde kaydetmek ve işlemek için kontrollerin yapıldığından emin olmaktır. (www.accountingedu.org, 2017)

Firmalar arası rekabetin ön koşulu bilişim sektöründeki gelişmişliğe bağlı hale gelmiştir. Etkin bir yönetim, bilginin zamanında ve kullanışlı bir biçimde elde edilmesini gerektirir. Gelecek hakkında doğru bilgiye ulaşılması, planlama fonksiyonu için son derece önemlidir. Kuruluş içindeki her türlü işleyiş hakkında ki bilgi, kontrol mekanizmasının iyi çalışmasını sağlar. Bilişim, yönetim süreçlerinin etkinliğini artmasının yanında köklü değişikliklere de ortam hazırlamaktadır. (Bilişim güvenlik formu, 2010, www.securityforum.org)

SONUÇ VE ÖNERİLER

Sonuç olarak onu söyleyebiliriz ki işletmelerin yönetim bilişim sistemleri kullanmaları örgüt yapsına, personelin daha verimli çalışmasına, müşterilere daha iyi hizmet vermesine olanak sağlamaktadır. Bilgi sistemleri bilgilerin işletmeler tarafından yaratıcı bir şekilde kullanmalarını ve bilgiyi daha verimli bir şekilde yönetmelerini gerektirmektedir. İşletmelerdeki genel rekabet stratejilerinde kaynak tabanlı olmaları yerini yavaş yavaş bilgi tabanlı sisteme taraf yöneltmektedir. Böylece işletmeler bilgi sistemlerine daha fazla finans ayırarak kendi teknolojilerini geliştirmektedirler. Özellikle hizmet işletmelerinde bilgi sistemleri daha büyük rol oynamaktadır. Bankalar açısından düşünüldüğünde, rekabet gücünün artması, organizasyonun düşüncesinde iyileşme, alınan finansal, pazarlama kararlarının kalitesinin artması gibi getirileri yönetim sistemleri sağlamaktadır. Azerbaycandaki bankalara bakıldığında dünya bankaları standartlarına ulaşmak için bilişim teknolojilerine yatırımlar yapılarak gelişmeler sağlanmalıdır. Ayrıca bankaların bilgi tabanlı rekabet stratejilerininide öncelikte bulundurmaları gerekmektedir.

KAYNAKÇA

AKBOLAT, Mahmut (2013) Veri Tabanı Yönetim Sistemleri, Anadolu Üniversitesi Sağlık Kurumlarında Bilgi Sistemleri, I. Baskı, Eskişehir

Akgün ve Kılıç, (2013). “Muhasebe Bilgi Sisteminin İşletme Yönetiminin Etkinliği Üzerindeki Etkisi”, Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Manisa

ANAMERİÇ, Hakan (2010). “Yönetim Bilgi Sistemlerinin Yönetim Fonksiyonları Üzerine Etkisi”, Ankara Üniversitesi, Bilgi ve Belge Yönetimi Bölümü, Ankara

DEMİRHAN, Doğan (2014). “İşletmelerde Stratejik Bilgi Sistemleri Yönetimi Ve Rekabet Üstünlüğü Elde Edilmesindeki Rolü”, Ege Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İzmir

DURNA, Ufuk ve DEMİREL, Yaşar (2008) “Bilgi Yönetiminde Bilgiyi Anlamak”, Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Ankara

GÖKÇEN, Hadi (2002), Yönetim Bilgi Sistemleri, Epi Yayıncılık, Ankara

GÜROL, Canbek; SAĞIROĞLU, Şeref (2006), Bilgi, Bilgi Güvenliği ve Süreçleri Üzerine Bir İnceleme, Politeknik Dergisi, Cilt.9, Sayı.3, s.165-174.

HAAG, Stephen; DAWKINS, James (1998), Management Information Systems for the Information Age, McGraw Hill Inc, New York.

LAUDON, Kenneth ve Jane (2003), Essentials of Management Information Systems, Prentice Hall, New York.

POST, Gerald ve Anderson; DAVID, Lawrence (1997), Management Information Systems: Solving Business Problems with Information Technology, McGraw-Hill, New York.

Stair, Ralph, Reynolds, George (2008), Principles of Information Systems, Course Technology, Boston.

ÖZDEMİRCİ, Fahrettin ve AYDIN, Cengiz (2008). “Kurumsal Bilgi Kaynakları ve Bilgi Yönetimi”, Türk Kütüphaneciliği, İstanbul

TANRIKULU, Zuhul (2004). “Bilişim Sistemi Geliştirilme Modeli”, Yönetim Dergisi

Yılmaz, Malik (2009). “Enformasyon Ve Bilgi Kavramları Bağlamında Enformasyon Yönetimi ve Bilgi Yönetimi”, Ankara Üniversitesi Dil Ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Dergisi, Ankara

Bilişim Güvenlik Formu, www.securityforum.org, (21.03.2018)

<https://www.accountingedu.org/online-accounting-masters.html>, (15.10.2017)

MAJUMDER, Sampurna, <https://thinkgrowth.org/the-difference-between-innovators-and-entrepreneurs-a430602ff8ea>, (11.03.2018)

JAIDEEP, Bains <http://www.yourarticlelibrary.com>, (12.12.2017)

<https://www.ziraatbank.com.tr/tr/dijital-bankacilik/internet-bankaciligi>, (06.04.2018)

<https://www.quora.com>, (22.11.2017)

<https://www.chron.com/business>, (03.05.2018)