

Bölüm 2

REKABETÇİ (İŞ YÖNETİM), İŞBİRLİKÇİ VE İŞLEVSEL (FONKSİYONEL) STRATEJİLER

Bülent DEMİR¹

Giriş

İşletme gelecekteki işler ve faaliyetlerini düşünürken, faaliyette bulunduğu sektörde, ana iş ile ilgili strateji çalışmaları da yapar. İşletmenin yaşamını sürdürmesinin ve rekabet üstünlüğü sağlamanın bir yolu da günlük iş ve faaliyetlerini yaptığı, gelir elde ettiği sektörel platformda en iyi olabilmesidir. Bu kolay değildir, çünkü mevcut iş çevresinde, başta rakipler olmak üzere çeşitliler işletmeye ve dolayısıyla onun sektör içindeki davranışlarına etki etmektedir. İşletmenin günlük yaşamını etkili ve verimli olarak sürdürebilmesi, iş çevresindeki bu güçlerin davranışını izlemek ve onlara uygun tepkisel davranışlar geliştirmekle mümkün olacaktır.

İşte, iş yönetim stratejileri, sektörde faaliyette bulunan bu güçlerin olası karar ve davranışları karşısında ne şekilde hareket edilmesi nasıl rekabet edilmesi gerektiği ile ilgili konulara yoğunlaşır. Amaç, faaliyette bulunulan pazarda öncelikle rekabete karşı koymak, sonra da sahip olunan varlık ve yetenekleri geliştirerek karşı rekabet modelleri ile rekabet üstünlüğü sağlamaktır.

Bu bağlamda, iş yönetim stratejilerini, belirli bir pazarda müşteriler için değer yaratan ve sahip olunan temel yetenekler aracılığıyla rekabet üstünlüğü sağlamaya yönelik karar ve davranışların bütünü olarak tanımlayabilir (Hitt, Ireland & Hoskisson, 1999).

Rekabetçi (İş Yönetim) Stratejiler

Sektörde/pazarda benzer mal ve hizmetleri aynı grup müşteriye sunan işletmeler birbirleri ile rekabete girerler. Rekabet, bir bakıma müşterilerin gereksinmelerini karşılarken, onların beklentilerini gerçekleştiren ve onlar için değer yaratan stratejilerle pazarda mücadele etmek demektir. (Ülgen ve Mirze, 2010). Rekabetçi strateji işletmenin çalıştığı sektörde rakiplerine göre bulunduğu durumu ve rekabet gücünü ifade eder. Burada rakiplerle mukayese yaparken işletmenin çeşitli karlılık durumlarını, Pazar payı, maliyetleri sektör ortalamasına göre ne durumdadır, önce ona bakılır. Daha sonra sektör ortalamasının üzerinde ise, en büyük rakiplerine göre işletmenin durumunu ya da rekabetçi durumu tayin edilmektedir.

¹Doktor, İstanbul Arel Üniversitesi, demirbtr@gmail.com

Hukuksal Konular ile ilgili Stratejiler

Hukuksal ya da yasal koşullar ile ilgili politikalar da bir işletmenin tüm fonksiyonlarını ilgilendirir. Çünkü her fonksiyon faaliyetleri açısından belirli yasal hükümler ve yönetmelikler çerçevesi içinde yürütülür. Örneğin, büyüme ve geliştirme stratejileri politikaları izleyen şirketlerde daha çok girdi temini için satın alma politikalarının yürürlükte olan yasalar çerçevesinde hazırlanıp uygulanması, pazarlama faaliyetlerinin de aynı yasal çerçeve içinde ve işletmenin hak ve çıkarlarının korunarak yapılması gerekir.

Daha fazla üretim için daha çok işçi ve personel istihdamının da yasalar elverdiği ölçüde esnek istihdam ilkelerini de göz önünde bulunduran bir hukuksal politika güdülecek yapılması hukuksal konulara ilişkin politikaların ne kadar önemli olduğunu ifade etmek açısından önemlidir. Finans ve muhasebe politikalarının da krediler, kar dağıtımı, finansman sağlanması, şüpheli alacaklar, amortisman açısından hukuksal çerçeve içinde belirlenmesinin önemine burada bir kez daha değinmek gerekir.

Ayrıca, başka işletmelerle birleşme ya da müşterek yatırım ortaklıkları kurma aşamasında ortaya yasal sorunların işletme lehine sonuçlandırılması için güdülecek yasal nitelikte önem taşımaktadır. Bazı firmaların uluslararası alanlara kayarak faaliyetlerini küreselleşme stratejisi çerçevesinde sürdürmeleri karşılığında çok önemli uluslararası sorunlar çıkarabilir. Bu faaliyete girilmeden ya da belirlenen strateji uygulamaya konulmadan önce yasal açıdan ortaya çıkabilecek sorunlar tartışılmalı, bu sorunlar karşısında hukuksal itilaf halinde takınılacak politikalar belirlenmelidir.

Kaynakça

- Akbolat, M. Işık, O. (2012), Hastanelerde Rekabet Stratejileri ve Performans, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 16 (1), 401-424.
- DeCenzo, D.A., Robbins, B. (1996). *Human Resources Management* (Fifth. edit). John Walley& Sons.
- Destler, G. (2000). *Human Resources Management* (Eighth edit). Prentice Hall.
- Eren, E. (2010). *Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası* (Sekizinci Baskı). İstanbul: Beta Yayınevi.
- Heizer, J., Render, B. (1999). *Operations Management* (Fifteenth edit). Chicago: Prentice Hall.
- Hill, C.W.L., G.R. Jones. (1989). *Strategic Management, An Integrated Approach*, Boston: Mifflin Company.
- Hitt, M.A., Hoskinson, R.E., Ireland, D.R. (1999). *Strategic Management* (Third edit). South Western.
- Kobu, B. (1999). Üretim Yönetimi (Onuncu Baskı). İstanbul: İşletme İktisadi Enstitüsü.
- Murray, J. R., Mahon, J.F. (1993). Strategic Alliances: Gateway to the New Europe?, *Long Range Planning*, 26 (3), 103.
- Porter, M. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, Mac Millan Inc.
- Prajogo, İ. D. (2007). The Relationship Between Competitive Strategies And Product Quality, *Industrial Management & Data Systems*, 107(1), 69 - 83.
- Ülgen, H., Mirze, S.K. (2010). *İşletmelerde Stratejik Yönetim* (Beşinci Baskı). İstanbul: Beta Yayınevi.
- Timur, N., Özmen, A. (2009). *Stratejik Küresel Pazarlama*, Ankara: Eflatun Yayınevi.
- Wheelen, T.L., J.D. Hunger. (2000). *Strategic Management and Business Policy* (Seventh edit). NJ: Prentice Hall.
- Zuckerman, A. M. (2002), *Improve Your Competitive Strategy A Guide for The Healthcare Executive*. Chicago: Health Administration Press.