**Genel işletme**

**A Amaç:** İşletmenin ulaşmak istediği durum.  
**Aracı kuruluş:** Mali piyasa araçlarının çıkarımı, alımı, satımı ve pazarlamasıyla uğraşan kuruluş.  
**Araştırma, geliştirme ve tasarım:** Yürürlükteki uygulamaların özelliklerinde güncel değişiklikler yaparak işletme kârını artırmaya yönelik çalışmalar.  
**Aranmayan mal:** Tüketicilerin haberdar olmadığı ya da haberdar olsalar da satın almayı düşünmediği, aniden ortaya çıkan ihtiyaçlarını karşılamak için satın aldığı mal.  
**Akıcı üretim sistemi:** Bütün üretim araç gereci, makineler ve işgörenlerin, bir üretim hattı etrafına ya da kayan şerit etrafına yerleştirildiği sistem.

**B Başabaş noktası:** Toplam gelirin toplam maliyeti karşılayacak düzeyde olması durumu. Beğenmeli mal: Fiyat, kalite, renk, biçim ve modaya uygunluk bakımından karşılaştırma yapılarak satın alınan mal.  
**Beşeri ilişkiler yeteneği:** Çalışma hayatındaki bireylerle ilişki kurma yeteneği.  
**Bilanço:** Mizanda yer alan hesaplardan borç kalanı veren varlıkların sol kolonda, alacak kalanı veren kaynakların sağ kolonda yer aldığı bir tabloya verilen ad.  
**Biçim değişikliği:** Dar anlamda üretim.  
**Bilgisayar bütünleşik üretim sistemi (CIM):** Geleneksel üretim işlevlerinin otomatik teknolojilerle yer değiştirmiş otomasyona dönüşmüş biçimi.  
**Bilgi işleme:** Verileri, bilgiye dönüştüren işlemler dizisi.  
**Bilgi sistemi:** Donanım, yazılım, uzman personel ve denetleme öğeleriyle, verileri bilgiye dönüştüren bir işletme alt sistemi.  
**Bilgi işleme süreci:** Kaydetme, sınama, sınıflandırma, düzenleme, özetleme, matematiksel ya da mantıksal hesaplama, saklama, çoğaltma, erişim ve iletme aşamalarını kapsayan süreç.  
**Bilişim yönetimi:** Geniş alan ağlarını, anında bilgi işlemeyi, elektronik bilgi değişimini, elektronik postayı ve yerel bilgi ağlarını kurma, izleme, yenilikleri işletmeye kazandırma ve çalışanların yeniliklerden yararlanmalarına destek sağlama.  
**Birincil piyasa:** Dolaşıma ilk kez çıkarılan finansal varlıkların alınıp satıldığı piyasa.  
**Bütünleşik işletme bilgi sistemi:** İşletme yönetiminin bilgi gereksinmesini karşılamak için; verilerin derlenmesi, sınıflandırılması, verilerin ve bilgilerin veri tabanlarına depolanması, verilerin değişik amaçlar için bilgiye dönüştürülmesi, bilgilerin işletme organizasyonundaki değişik birimlere iletilmesi işlevlerini yerine getiren bütünleşik bir işletme alt sistemi.  
**Bölümlere Ayırma:** İşletme ile ilgili çalışmaların ya da faaliyetlerin gruplandırılması yolu ile bölümlerin oluşturulması ve bu bölümler arasındaki çalışma ilişkilerinin belirlenmesi işlemi.

**C – Ç Çalışma sermayesi:** Genellikle nakit ve nakit benzerleriyle, geçici yatırımlar, alacaklar ve stoklar gibi en geç bir yıl içinde nakde dönüşebilecek dönen varlıkların yönetimi.  
**Çıktılar:** Girdilerin ürüne dönüşmesi.  
**Çokuluslu işletme:** Ülke içi ve ülke dışındaki yatırımları işletme amaçlarına ve işletme sahiplerinin çıkarlarına uygun bir biçimde yöneten bir ticaret veya sanayi kuruluşu.

**D Dayanıklı mal:** Genellikle bir yıldan fazla bir süre kullanılan ve tüketilen mal.  
**Dayanıksız mal:** Genellikle birkaç kez kullandıktan ve kısa bir süre sonra tüketilen mal.  
**Değişim:** Pazarlamanın yarattığı bir pazarlama hizmeti.  
**Denetim işlevi:** Amaçlara ulaşılıp ulaşılmadığının ya da ne ölçüde ulaşıldığının belirlenip, gerekiyorsa düzeltici önlemlerin alınması süreci.  
**Depolama:** Bir pazarlama hizmet üretimi.  
**Dividant kararları:** Elde edilen kârların ne kadarının ortaklara, ne kadarının işletmede bırakılacağı ile ilgili kararlar.  
**Doğal kaynaklar:** Doğadan elde edilen, doğrudan ya da işlenerek kullanılan maddeler. Donanım: Bilgi işlemede kullanılan her türlü fiziksel araç gereç ve malzemeye verilen ad.

**E Endüstriyel mal:** En son tüketiciye satılmayıp, üretimde kullanılan veya alınıp üzerinde bazı işlemler yapıldıktan sonra satılan mal.  
**Emek (işgücü):** Üretimi gerçekleştirenlerin fiziksel ve düşünsel katkıları.  
**Ekonomiklik:** Üretimin satış tutarının, üretimin maliyet tutarına oranlanması.  
**Ekonomik mal:** Üretimi için emek harcanan mal.  
**Ekonomik etkenlik:** İşletmelerin ellerinde bulunan kıt kaynakların en iyi biçimde kullanımı.  
**Ekonomik olmayan mal (serbest mal):** Üretimi için hiçbir çaba ya da örgütlenme gerektirmeyen ve doğada hazır bulunan mal.  
**Etik:** Herhangi bir eylemin kabul edilebilir biçimde gerçekleştirilmesini sağlayan temel kurallar ya da değişkenler.  
**Eş Zamanlı Mühendislik:** Süreç tasarımıyla aynı zamanda yürütülen ürün tasarımı çalışmaları.  
**Eylemsel plân:** Stratejik plânlarda saptanan amaçlara nasıl ulaşılacağını belirleyen plân.

**F Factoring:** Kısa vadeli kredili satışlardan doğan alacak haklarının devredilmesi.  
**Faiz:** Paranın kullanım hakkından belirli bir süre için vazgeçilmesinin bedeli.  
**Fayda:** Mal ve hizmetlerin insan gereksinmelerini karşılama özelliği.  
**Finans:** Para, fon ya da sermayenin ifadesi.  
**Finansman:** Para, fon ya da sermayenin sağlanması.  
**Finansal analiz:** Finansal tablolarda yer alan kalemler arasındaki ilişkilerin kurulmasını, ölçülmesini ve yorumlanmasını kapsayan bir süreç.  
**Finansal sistem:** Bir ekonomide fonları arz ve talep edenlerin, fon akımını sağlayan araç gereçlerin ve bunları düzenleyen hukuki ve idari kuralların bütünü.  
**Finansal yönetim:** Fonların belirlenmesi, uygun alanlara yönlendirilip yönetilmesi.  
**Finansal planlama süreci:** Finansal ihtiyaçların tahmini, bu ihtiyaçların karşılanması için bütçelerin geliştirilmesi ve finansal kontrolün yapılması.  
**Fiyat:** Pazarlama karmasının gelir getiren tek elemanı.  
**Fizibilite (Yapılabilirlik):** Karmaşık, büyük projelerin gerçekleştirilmesinden önce, uzun ve kapsamlı araştırma ve plânlama çalışmaları.  
**Fiziksel dağıtım:** Endüstri ve tüketim mallarının pazarlama politikasına uygun olarak üreticiden veya depodan alıcıya hareket ettirilmesini sağlayan siparişi yorumlama süreci.  
**Franchising:** Bir işletmenin, imtiyaz, maliyet, satış ve dağıtım haklarının, isim ve marka kullanımı ile birlikte bir başka işletmeye verilmesi.

**G Gelir tablosu:** Dönem Kârı veya Zararı Hesabı’ndan yararlanılarak düzenlenen tablo.  
**Genel muhasebe:** İşletme yöneticisi ile işletme dışı bilgi kullanıcılarına işletmenin mali durumu ve faaliyet sonuçları hakkında bilgilendirme.  
**Geribildirim:** Sistemdeki hataların anında görüntülenmesi ve düzeltici eylemlerde bulunulması biçimindeki işleyişe verilen ad.  
**Girişim:** Başkalarının gereksinmelerini karşılamak üzere, pazarı olan ve pazarda fiyatı oluşan ekonomik mal ve hizmetleri ortaya koymak ve sahibine kâr sağlamak amacını güden bir işletme.  
**Girişimci:** Gereksinmeleri karşılamak üzere mal ve hizmet üretiminin gerçekleştirilmesi için üretim faktörlerinin bir araya getirilmesini sağlayan kişi.  
**Grup teknolojisi:** Üretimle ilgili benzerliklerin, belirli kalite çemberinde bir araya getirilerek grup oluşturulması; böylece zaman, çaba ve malzeme tasarrufu sağlanması.  
**Güç:** Bireyin, başkalarını istediği yönde davranışa yönlendirebilme yeteneği.  
**Güdüleme:** İnsanların faaliyetlerinin ve çabalarının devamını sağlayan ve onları harekete geçiren uygulamaların toplamı.

**H Halkla ilişkiler:** Bir kurumun malları ve hizmetleri hakkında topluma iletiler sunulması.  
**Hatırlatıcı reklam:** Bilinen bir ürünün kullanımına, özelliklerine ve yararlarına ilişkin olarak, tüketicilerin ürünü hatırlamaları için tekrarlanan reklam.  
**Hesap:** Finansal işlemlerin bütün işletmelerde hep aynı adla kaydına yarayan kavram.  
**Hesap Kalanı:** Bir hesabın borç tarafı toplamı ile alacak tarafı toplamı arasındaki fark.  
**Hisse senedi:** Anonim şirketlerin sermaye paylarını temsil eden kıymetli evraklar.  
**Hizmet:** Satışa sunulan faaliyet, fayda ya da doyum.  
**Hizmet üretimi:** Üretici ile tüketici arasında birebir dolaysız ilişki kurmayı sağlayan sosyal eylem.

**I – İ İhtiyaç:** Tüketicilerin içinde bulundukları koşullar ile içinde bulunmayı arzu ettikleri koşullar arasındaki farklılık.  
**İkincil piyasa:** Daha önce alım ve satıma konu olmuş finansal varlıkların alınıp satıldığı piyasa.  
**İletişim:** Bilgi, duygu, düşünce ve anlayışın bir taraftan diğer tarafa aktarılması süreci.  
**İnsan Kaynakları Yönetimi (İKY):** İşletmelerde insan kaynağının etkin yönetilmesini sağlayan işlev ve çalışmaların tümü.  
**İnsan Kaynakları Planlaması:** Gereken sayıda ve nitelikte işgücünü, istenen zamanda ve yerde hazır bulundurma çabaları.  
**İntranet:** İnternet teknolojisinin işletme içi iletişimde kullanılması.  
**İnternet:** Tüm dünyada, milyonlarca bilgisayarı birbirine bağlayan uluslararası ağ.  
**İstekler:** İnsanların ihtiyaçlarını karşılayan (ürün tipi, ürün markası vb. ) konulardaki özel seçimleri.  
**İşgücü Envanteri:** İşletmenin personel arzını (mevcudunu) nitelik olarak irdeleyen çalışma.

**İşletme:** İnsan gereksinimlerinin karşılanması için mal ve/veya hizmet üretiminin gerçekleştirildiği iktisadi birim.  
**İşletme biliminde etkenlik:** Belirli bir girdi ile en yüksek çıktının elde edilmesi, belirli bir çıktı düzeyinin en düşük girdiyle sağlanabilmesi.  
**İşletme bilimi:** İşletmelerin kuruluşu, finansmanı, üretim araçlarının sağlanması, üretilen mal ve hizmetlerin pazarlanması, örgütlenip, yönetilmeleri ve parasal olayların izlenmesi konularını ele alıp inceleyen bilim dalı.  
**İşletme bilgi sistemi:** Girdi, süreçleme, çıktı, geribildirim, kontrol ve çevre öğelerinden oluşan sistem. **İşletme işlevleri bilgi sistemi:** Pazarlama, üretim, personel, finans gibi işlevleri destekleyen sistem.  
**İşletme sermayesi yönetimi:** İşletmenin sahip olacağı çalışma sermayesi düzeyi ile çalışma sermayesi kalemlerinin bileşimi yanında, bunun nasıl finanse edileceğini de içeren yönetim.  
**İş analizi:** İşletmede yapılan bir birinden farklı işlere yönelik bilgilerin tek tek toplanması, değerlenmesi ve yorumlanması.  
**İş gerekleri:** İşi yapacak personelde olması gereken nitelikler.  
**İş tanımları:** İşle ilgili bilgileri belirli bir sistematik altında, tek bir sayfada veren iş formları.  
**İşe alıştırma programı:** Yeni işgöreni işletmenin bir parçası durumuna getirmeyi amaçlayan süreç.

**J Joint venture:** İki veya daha çok ortağın kendi faaliyetlerini sürdürürken, belli bir işi görmek üzere sürekli veya geçici olarak bir şirket kurup, bu şirketin faaliyetleri için kendi işletmelerinden teknik, mali ve ticari destek sağlamak üzere anlaşmaları.  
**Just In Time (JIT):** Üretim için gereken malzemenin ihtiyaç duyulduğu anda temin edilmesi.

**K**

**Kalite:** Günümüz üretiminde birici önceliği alan bir tüketici beğenisi.  
**Karlılık:** Belirli bir zaman kesiti içinde, işletme faaliyetleri sonucunda elde olunan toplam net kârın, o zaman kesitinde kullanılan kapitale oranı.  
**Kampanya:** Belirli bir amaca ulaşmak için ve bir konu ya da düşünce çevresinde oluşturulan, planlanmış ve düzenleştirilmiş bir dizi satış çabası.  
**Kavramsal yetenek:** İşletmenin bütününe yönelik politika ve stratejiler geliştirme.  
**Kısa süreli planlama:** Bir yıldan daha kısa süreli olarak yapılan planlama.  
**Kitle üretimi:** Tek üretim, parti üretimi veya akıcı üretim türlerinden herhangi biriyle yapılan çok büyük ölçekli üretim.  
**Kişisel satış:** Alıcı ile işletmenin bir elemanının birebir ve çoğunlukla yüz yüze yaptıkları iletişim süreci. **Kurumsal reklam:** Örgütsel imajın, düşüncelerin ve politik konuların sunumu.  
**Kodlama:** Bir işletmenin fiziksel ve fiziksel olmayan varlık ve eylemlerinin değişik ölçüleme göre sınıflandırılarak harf, rakam ve sembollerle ifade edilmesi.  
**Kolayda mal:** Tüketicilerin sık sık ve ilk görüşte satın aldıkları mal.  
**Komisyoncu ve acenta:** Malların alım ve satımında satıcıyı ya da alıcıyı temsil eden ve komisyon karşılığında çalışan bağımsız aracıya verilen ad.

**L Leasing şirketi:** Bir malın kullanım hakkını, belirli bir kira karşılığında, belirli bir süre için kiralayan kurum.  
**Liderlik:** Amaçlara ulaşmak için başkalarının davranışlarını yönlendirme ve diğerlerini etkileme süreci.  
**Likidite:** İşletme varlıklarının paraya dönüştürülme yeteneği.  
**Lisans anlaşması:** Bir işletmenin, mallarının ve isminin yabancı bir ülkede üretilip satılması konusunda izin vermesi.

**M Mal:** İnsan gereksinmelerini ve isteklerini gidermeye yarayan somut araç.  
**Maliyet muhasebesi:** İşletme yöneticisine üretimle ilgili maliyet giderlerinin türleri ile bunların gider yerleri olarak işletme bölümlerine göre ve çeşitleri yönünden mamullere göre dağılımı hakkında bilgilendirme.  
**Marka:** Bir ürünü diğerlerinden ayırmak için bir isim, bir sözcük, bir tasarım, bir sembol ya da bunların bileşimi.  
**Miktar esnekliği:** Üretilen ürün ya da verilen hizmet miktarını hızla arttırabilme yeteneği.  
**Muhasebe:** İşletmenin gerçekleşen faaliyetlerinin para cinsinden izlenmesi ve ilgililere iletilmesi çabası.  
**Muhasebe bilgi sistemi:** Çift taraflı kayıt esasına göre işleyen, her türlü muhasebe raporlarını hazırlayabilecek şekilde tasarlanan bilgi sistemi.  
**Muhasebe bilgi sistemi:** Personel, belgeler, donanım ve raporlardan oluşan sistem.  
**Mülkiyet Faydası:** Tüketicilerin bir ürüne sahip olması ve kullanımı üzerinde kontrol yetkisini kullanmasıyla yaratılan değer.

**N Nakit bütçesi:** Kısa dönemli nakit gereksinmesinin belirlenmesinde kullanılan bir plânlama aracı.  
**Nominal değer:** Finansal varlıkların üzerinde yazılı olan değer.

**O –Ö Ofis otomasyonu:** Geleneksel ofis ortamlarında yapılan her türlü işin, elektronik araçlarla yapılması.  
**Organize piyasa:** Resmi bir piyasa yerinin olduğu, devletin gözetimi ve denetimi altında olan piyasa.  
**Organize olmamış piyasa:** Finansal varlıkların alım ve satımının yapılacağı belirli bir mekanın bulunmadığı piyasa.  
**Örgütleme:** Plânlarda belirtilen hedeflere ve bunlara ulaşmak için kararlaştırılan yollara uygun bir örgüt oluşturma süreci.  
**Öncü reklam:** Potansiyel müşterilere ürün hakkında bilgi vererek, belirli bir ürün markasından ziyade bir ürün grubu için talep yaratmaya yönelik reklam.  
**Özel Girişim:** Bireylerin devlet müdahalesi olmaksızın, kendi ekonomik çıkarları doğrultusunda davrandığı bir sistem.  
**Özelliği olan mal:** Kendine özgü nitelikleri ya da markaları nedeniyle, tüketicilerin satın almak için özel çaba harcamaya istekli oldukları mal.  
**Öz kaynak:** Ortakların, işletmenin varlıkları üzerindeki hak sahipliği.

**P Plan:** Bütçeye oranla daha genel kapsamlı, çok defa bir yıldan daha uzun bir döneme ilişkin ve sayısal açıdan sınırlı çalışma.  
**Planlama:** Amaçların ve bu amaçlara ulaşmak için uygun yöntemlerin belirlendiği süreç.  
**Parti üretim sistemi:** Belirli bir mamül türünden bir parti veya bir seri üretim yapıldıktan sonra, üretim programının değiştirilerek, başka bir mamül türünden başka bir partinin üretimine geçildiği sistem.  
**Para Piyasası:** Bir yıl ya da daha kısa süreli fon arz ve talebinin karşılaştığı piyasalar.  
**Pazar bölümleme:** Rakiplere karşı işletmenin güçlü yönlerini ortaya koyan ve işletmenin kaynaklarını verimli kullanmayı hedefleyen analitik süreç.  
**Pazarlama bilgi sistemi:** Pazarlama karar vericileri için gerekli olan bilgilerin toplanması, analiz edilmesi, değerlendirilmesi ve ilgili taraflara ulaştırılmasında insanlardan, araçlardan ve süreçlerden yararlanılması.  
**Perakendeci:** Nihai alıcılara satmak için satın alma işlevini yapan, üretici ya da toptancılardan satın aldığı malları tüketicilere satan pazarlama aracılık edeni.  
**Performans değerleme:** Personelin işinde gösterdiği başarı derecesinin saptanması.  
**Personel dönüşüm oranı:** Belli bir dönemde çeşitli nedenlerle işletmeden ayrılan personel sayısının yüzdesi.  
**Proforma tablo:** Tahmini finansal tablo.

**R Reel faiz oranı:** Ödünç verilebilir fonların arz ve talebine bağlı olarak belirlenmesi.  
**Rekabetçi reklam:** Rakip ürünlere göre ürünün belirli özellik ve üstünlüklerini gösteren reklam.  
**Reklam kampanyası:** Hedef kitleye yönelik bir dizi reklamın yaratılması ve sunulması.

**S – Ş Satış geliştirme:** Tüketicileri satın almaya özendirmek ve aracıların işlevlerini daha etkin kılmak için yapılan her türlü çaba.  
**Standartlaştırma:** Bir ürünün veya onu oluşturan parçaların, önceden saptanmış değerlere uygun üretilmesine ilişkin çabalar.  
**Seçimli dağıtım:** Bir ürünün dağıtımı için mevcut bazı satış noktalarının kullanılması.  
**Sermaye:** Üretimde yararlanılan, para ve parasal değeri olan her tür donanım.  
**Sermaye bütçelemesi:** Uygun ve verimli yatırım alanlarının araştırılması ve sermaye harcama önerilerinin değerlendirilmesi süreci.  
**Sermaye piyasası:** Vadesi bir yılı aşan orta ve uzun süreli fon arz ve talebinin karşılaştığı piyasaya verilen ad.  
**Süreç tasarımı:** Bir malın üretimindeki özel aşamaların tanımlanması ve bu aşamaların özelliklerinin öngörülmesi.  
**Sürekli üretim sistemi:** Üretimin, tam gün, vardiyalı ve devamlı olarak yapıldığı sistem.  
**Sürekli plân:** İşletme faaliyetlerinde süreklilik ve düzen sağlanmasıyla ilgili olan plân.  
**Sipariş üretim sistemi:** Siparişi verenin isteklerine göre özel olarak tasarlanan üretim.  
Sınırlı veya tekelci dağıtım: Ürünün, dağıtım sırasında sadece belirli satış noktalarının kullanılması.  
**Stratejik plân:** Örgütün zaman içindeki büyüme ve gelişimini etkileyen sorunlarla ilgili olan plân.

**T Talep:** Satın alma gücü olan bireylerin ekonomik mal ve hizmetlere karşı gösterdikleri istekler.  
**Taktik plân:** Hazırlanan stratejik plânların uygulamaya konması için gerekli olan plân.  
**Tanıtım:** Bir mal, hizmet, yer, fikir, kişi, ya da kurum hakkında herhangi bir bedel ödemeksizin yayınlanan haberlerin tümü.  
**Taşıma:** Bir pazarlama hizmet üretimi.  
**Tek üretim sistemi:** Bir tek üretim biriminin belirli bir yerde yapılması.  
**Tek kullanımlı plân:** Bir defalık kullanılmak üzere oluşturulan plân.  
**Teknoloji:** Mal ve hizmet üretimi için kullanılan yöntemler.  
**Teknik etkenlik:** (1) İşletme faaliyetlerinin belirlenen niceliksel standartlara ulaşabilme derecesi, (2) belirli bir işi en ucuz yoldan yerine getirmek ya da belirli bir çıktıyı elden gelen en düşük girdi ile sağlayabilmek.  
**Teknik yetenek:** Teknikleri, yöntemleri, donatımları ve süreçleri kullanma ve anlama yeteneği.  
**Tutundurma:** Tüketicilerin satın alma kararlarını etkilemek için onları bilgilendirmeyi ve ikna etmeyi amaçlayan eylemler.  
**Tüketici:** Gereksinme ve isteklerini karşılamak amacıyla mal ya da hizmetleri satın alan ve kullanan bireyler ya da örgütler.  
**Tüketim:** İnsan gereksinimlerini ve isteklerini karşılamak amacıyla üretilen mal ve hizmetlerin kullanımı.  
**Tüm mal kavramı:** Bir maldan beklenen faydaları kapsayacak fiziksel, ekonomik ve psikolojik unsurların bütünü.  
**Toptancılık:** Yeniden satmak ya da işletmede kullanmak amacıyla malların satımı ve satımla ilgili tüm faaliyetler.  
**Toplumsal sorumluluk:** Toplumla işletmeler arasındaki bir toplumsal anlaşma.

**U-Ü Uzun süreli plân:** Bir yılı aşan süreler için yapılan plân.  
**Üretim öğeleri:** Mal ve hizmet üretiminde yararlanılan, bir ülkenin sahip olduğu temel kaynaklar.  
**Üretim:** Hammaddeleri ve diğer maddeleri ürüne dönüştürme ya da kısaca, fayda yaratma süreci.  
**Üretim planlaması:** Günlük, haftalık, aylık ve yıllık üretim düzeylerinin önceden belirlenerek, buna uygun düzeyli üretim yapılması.  
**Üretim yönetimi:** Üretim sistemlerinin tasarımı, kurulması ve işletilmesi.  
**Ürün:** Dokunulur ve dokunulmaz niteliklerin oluşturduğu bütün.  
**Ürün esnekliği:** Bir ürünün üretiminden diğer bir ürünün üretimine, hızla geçebilme yeteneği.  
**Üretim esnekliği:** Üretim sürecinin, tüketici gereksinmelerine hızlı yanıt verebilme yeteneği.  
**Ürün dizisi:** Birbiriyle yakın ilişkisi olan bir grup mal.  
**Ürün karması:** Belirli bir satıcı tarafından satışa sunulan ürün dizileri.  
**Ürün reklamı:** Ürünlerin kullanımına, özelliklerine ve yararlarına ilişkin yapılan reklam.  
**Üst yönetim bilgi sistemi:** Yönetim kurulu üyelerinin bilgi gereksinmelerini karşılayan bilgi sistemi.

**V Verimlilik:** Üretimden elde edilen çıktıların fiziksel niceliklerinin, üretimde harcanan girdilerin fiziksel niceliklerine oranı.  
**Veri tabanı:** Veri, bilgi model ve bilim belleklerine verilen ortak isim.

**Y Yabancı kaynak:** Üçüncü şahısların işletmenin varlıkları üzerindeki hak sahipliği.  
**Yalınlaştırma:** Üretim süreçlerinin daha verimli ve daha üretken duruma getirilmesi çabası.  
**Yatay birleşme:** Birbirinin aynısı olan malları üreten ve pazarlayan işletmelerin birleşmesi.  
**Yaygın (Yoğun) Dağıtım:** Bir ürünün dağıtımı için mevcut tüm satış noktalarının kullanılması.  
**Yazılım:** Çeşitli bilgi işlem programları, prosedürleri ve yönergelerine verilen isim.  
**Yer Faydası:** Tüketicilerin ürünleri istedikleri yerlerden sağlanmasıyla elde edilen değer.  
**Yöneltme:** Yöneticinin astlarının faaliyetlerini yönlendirmesi ve onlara ne yapmaları gerektiğini bildirmesiyle ilgili yönetsel süreç.  
**Yönetim:** Başkaları aracılığıyla amaçlara ulaşma süreci.  
**Yönetim piramidi:** Bir işletmedeki yönetim basamaklarını gösterme.  
**Yönetsel yetenek:** Kavramsal, beşeri ve teknik yetenek.

**Z Zaman Faydası:** Tüketicilerin ürünleri istedikleri an elde etmeleri ile yaratılan değer.