

Bir önceki bültende “Tesla gibi düşük fiyat ve adetsel olarak çok satış, dolayısı ile otomobilde ölçek ekonomisi yani üretim adetlerinin fazla olmasından kaynaklanarak araç başına kar artışı mı?” yoksa “Volvo firmasının izlediği yüksek fiyat, yüksek marka konumlanması ve düşük satış adetleri yoluyla araç başına kar marjının artırılması mı?” stratejisi olarak daha iyi konusunu tartışmış idik. Kimileri Volvo’nun konumu sebebi ile araç adetlerini artırmak yerine daha yüksek fiyatlı ve üst grupta yer almasını savunurken; kimileri ise otomobil sektöründe ölçek ekonomisinin anahtar olduğunu ve düşük satış adetlerinin Volvo firmasının intiharı seçmesi anlamında olduğunu savunmuşlardı.

Bu kez konumuz Ford; Ford CEO'su büyük bir samimiyetle Ford ve Volkswagen gibi şirketlerin içine düştüğü çıkmazı çok iyi özetlemiş: “Araçlarımızda farklı tedarikçilerden gelen 150 farklı elektronik modül var, bu 150 farklı yazılım demek ve bunlar birbiriyle konuşmuyor. Bizim gibi üreticiler, daha önce hiç yazılım geliştirmediler.” Dolayısı ile bu kez bir tarafta yazılım yapmayan otomobil şirketleri, diğer tarafta ise yazılımı ve hatta buna uygun çipi bile kendisi tasarlayan Tesla gibi şirketler var.

Geleneksel otomobil şirketleri bünyelerine yazılım mühendisleri alma motivasyonuna dahi sahip değiller çünkü alıştıkları kültür her şeyi dışarıdan temin etmeye dayanıyor.

Otomobil dünyasında mekanik yarış kademeli olarak elektronik ve yazılıma kayıyor, asıl inovasyon ve geleceğin kullanıcı deneyimi orada şekilleniyor.

Kendi iş alanlarımızda da benzer durumlar var: yazılım dışarıdan farklı firmalardan yapılacak tedariklerden birisi midir? Yoksa Tesla gibi yazılım ve mekanik tek çatı altında birleştirilmeli mi? Bütün cihazları farklı firmalardan temin edip birleştirdiğinizde elbette firma özelinde geliştirme yapılamıyor.

Tesla ve klasik otomobil üretimi kıyaslamasında son konu ise üretim metodu: Tesla her şeyi kendi bünyesinde üretirken; geleneksel otomobilciler ise OEM üretilen parçaların montaj yerinde.

Atlas Copco çalışan sayısı son 3 ayda % 1.6 artarak 51.360’dan, 52.180’e çıktı.

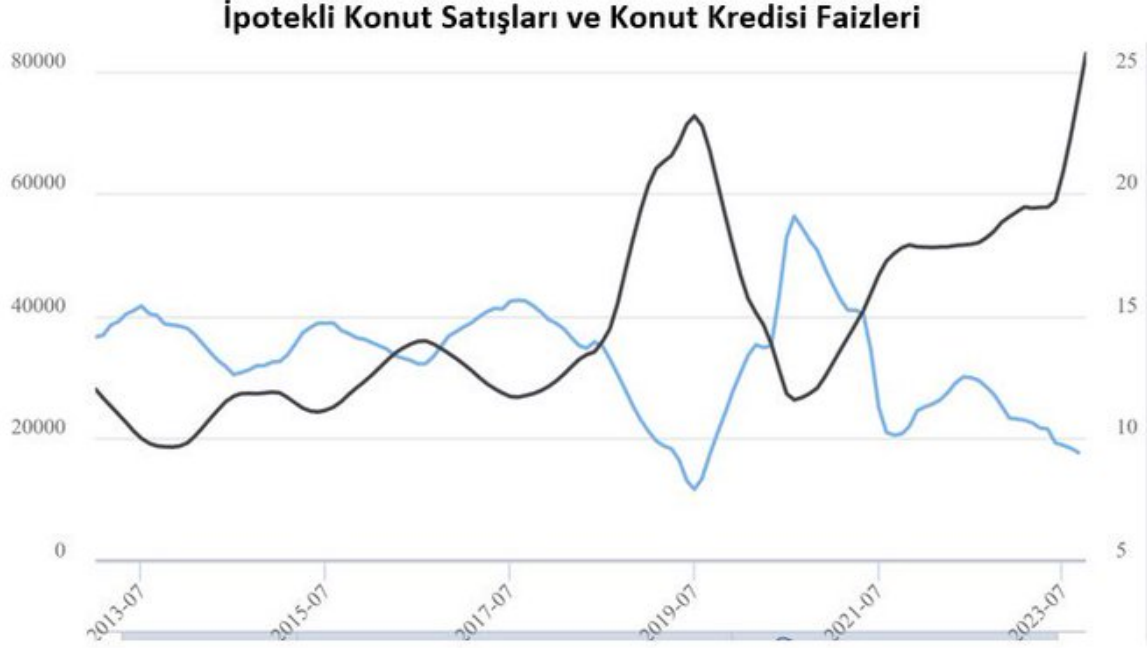
Atlas Copco Güney Kore merkezli yarı iletken pazarına yönelik vakum valfi tedarikçisi Presys Co.'yu satın aldı. Presys, 134 çalışanı olan 25,8 milyon \$ ciro lu bir şirket.

Türkiye’de bu yıl ilk defa gerçek kişi ticari işletmelerinde yeni kurulandan fazla işletme kapandı. Şirketlerde ise kurulan şirket sayısı geçen yıla göre azaldı.

Makine ve ekipman imalatı sektörünün finansal başarısızlığının modellenmesinde en önemli finansal oranın likidite oranları alt başlığında bulunan “cari oran” kalemi olduğu söylenebilir. Cari oranın 1’den düşük olması dönen varlıklar (nakit ya da nakit benzeri olan ve kolay bir şekilde nakde dönüştürülebilir varlıklar) toplamının vadesi 1 yıldan kısa olan borçları karşılamadığı anlamına gelir. 2’nin üzerinde olması ise işletmenin nakit varlıklarını âtlı kullandığı

anlamına gelir. KAYNAK: Kardelen Şeyma ERDEM ve Mehmet Akif BAKIR, Verimlilik Dergisi: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/3162897>

Konut piyasasının gittiği ve gideceği yönü görmek istiyorsanız; konut kredi faizlerinin tersini esas alabilirsiniz: “konut kredi faizleri yukarı=konut satış adetleri aşağı”

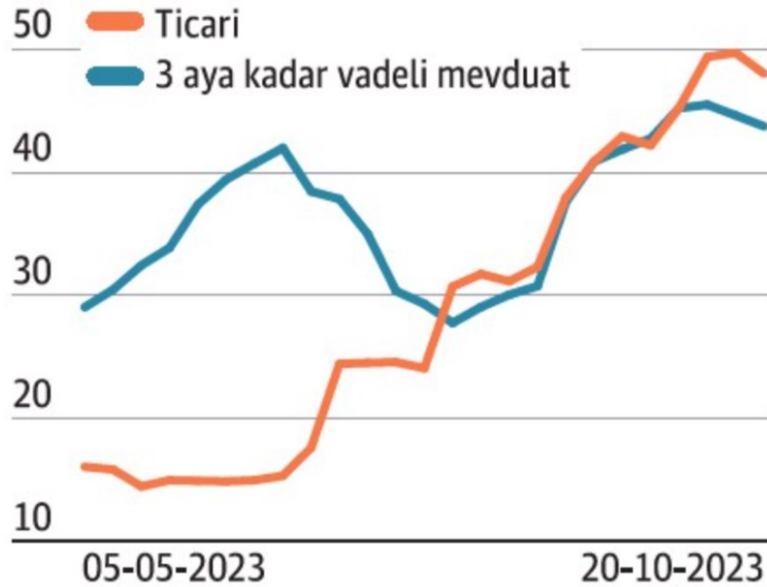


Kaynak: TCMB

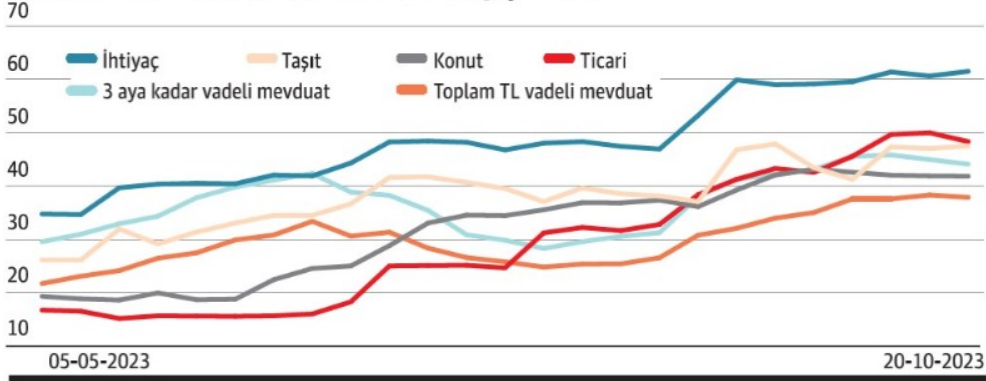
Prof. Dr. Şenol BABUŞCU

* Sol eksen, mavi çizgi: İpotekli Konut Satışları, ağ eksen, siyah çizgi: Konut Kredisi Faiz Oranları

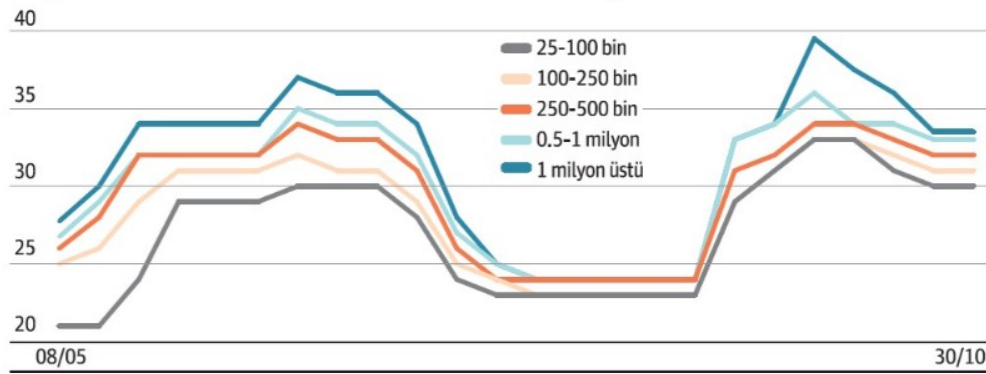
Kredi ve mevduat faiz oranları (%)



Kredi ve mevduat faizlerinde deęişim (%)



3 aya kadar vadeli TL mevduat faizinin seyri (%)



«Gelir Tablosu» nedir? (Basitçe)



+Toplam satış -Satışların maliyeti	<ul style="list-style-type: none">• Toplam satışların getirdiği değer• Toplam üretim maliyeti
=Brüt kâr -Operasyonel maliyetler	<ul style="list-style-type: none">• Satışların getirdiği toplam brüt kâr• Maaşlar, kira, pazarlama gibi tüm genel operasyonel giderler
=Operasyonel kâr -İşletme dışı gelir/gider	<ul style="list-style-type: none">• Operasyonel kâr• Operasyonel olmayan gelir/gider
=Vergi Öncesi Gelir -Gelir Vergisi	<ul style="list-style-type: none">• Vergi Öncesi Gelir• Ödenen toplam gelir vergisi
=Net kâr /Dolaşımında bulunan hisseler =Hisse başı kazanç	<ul style="list-style-type: none">• Net kâr• Bir şirketin ihraç ettiği toplam hisse senedi sayısı• Her bir hissenin kazanç üzerindeki payı
Amaç: Gelir ve giderleri görme Net kâr bilançoda geçmiş yıl kârlarına eklenir.	<ul style="list-style-type: none">• 1 yıllık zaman dilimini kapsar 01.01.20XX-31.12.20XX