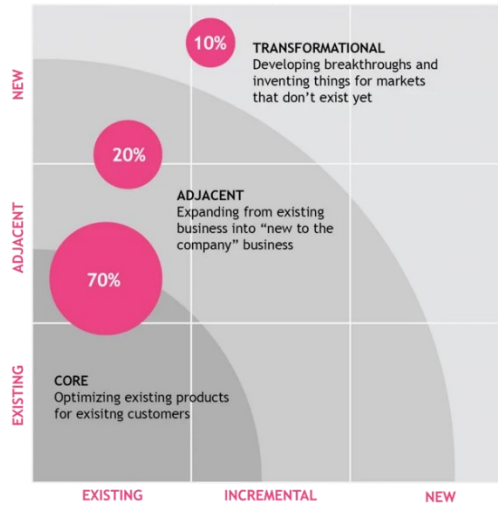
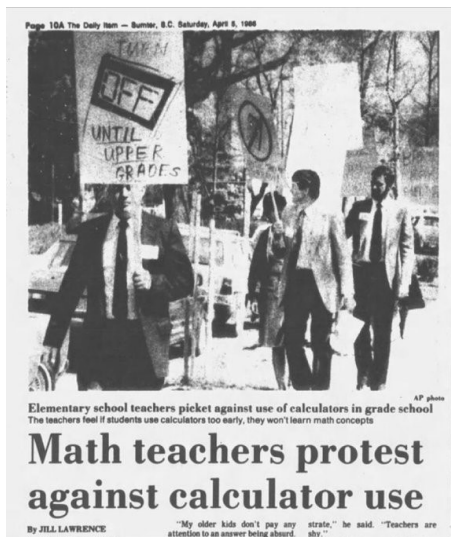


Teknolojik gelişmeler insan ömrünü artırırken, şirketlerin ömrünü kısaltmaktadır çünkü hızlı değişen teknoloji; uyum sağlayamayan şirketleri hızla dışarı iterken, yeni firmaların ise daha hızlı sektöre girmesini olası kılmaktadır. **Teknolojik gelişmeyi sağlamada ise "Kurumsal ARGE" devri kapanmıştır. Artık inovasyon için üniversiteler, teknokentler, tasarımcılar, dış danışman ve yazılımcılar vb katılımcılar arası iş birliği ağları ön plandadır.** İşbirliğinde ise fiziksel yakınlık değil dijital iş birliği kültürü ve buna yakınlık çok daha önemlidir. İş birliğinin ve inovasyonun düşmanı ise işletme içindeki silolaşmadır.

Google 70-20-10 stratejisi, şirketin bütçesinin belirli bir yüzdesini farklı türdeki projelere ayırma prensibini ifade eder. Bu stratejiye göre, **şirketin bütçesinin %70'i mevcut işlerin sürdürülmesi ve iyileştirilmesi için harcanır, %20'si yeni fırsatların keşfedilmesi ve geliştirilmesi için kullanılır, %10'u ise riskli ve yenilikçi projelere yatırılır,**

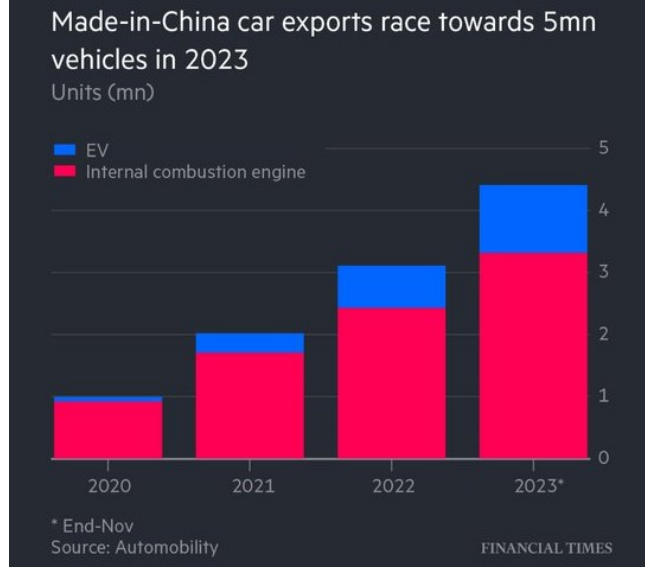
Bu strateji, şirketin hem mevcut işlerini sürdürmesini hem de gelecekteki fırsatları keşfetmesini sağlayarak dengeli bir yaklaşım sunar.





Verimliliği artırmak amacıyla yaklaşık 75.000 Deloitte çalışanına, **PowerPoint sunumları oluşturmaları ve e-posta ve kod yazmaları için üretken bir yapay zeka sohbet robotuna erişim verildi.**

Soldaki haberde geçmişte hesap makinalarının kullanımını protesto eden matematik öğretmenleri var. Acaba gelecekte de yapay zeka kullanmak hesap makinası kullanmak kadar sıradan mı olacak?



Çin'in ihraç ettiği araç sayısı 2023'de neredeyse 4,5 milyon adede ulaştı.

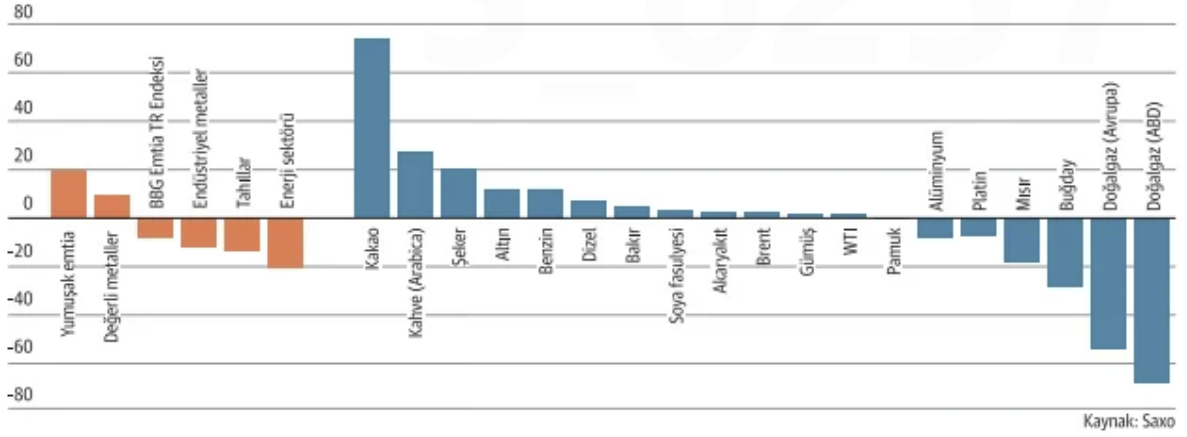
Dr. Salim Çam: Şirketlerde büyüme, özelliklerine göre satış getirileri, ürün çeşitliği, çalışan sayısı, sermaye büyüklüğü, varlık büyüklüğü ve kapasite kullanımına göre hesaplanır. Turquality kapsamındaki şirketler ise, büyümede bu saydığımız büyüklüklerin yanında "dengeli değer esaslı büyüklüğü" de dikkate alır.

"Dengeli değerli esaslı büyüme" için şirket büyürken markalı satışlardan elde etmiş olduğu karları ile markalı satışlardan elde ettiği varlıkları arasında dengeli bir ilişki olması gerekir. Eğer bunlar arasında bir dengesizlik varsa, bu durumda amaçlanan büyüme işletmenin nakit akışlarını olumsuz etkileyecektir.

Nakit akışını etkileyen sekiz anahtar unsur vardır. Bunları şöyle sıralayabiliriz;

- 1- Markalı satışlardan elde edilen karın, markalı satışlara oranı (mKS)
- 2- Markalı satışlardaki büyüme
- 3- Marka faaliyet karlılığı (mFK)
- 4- Dönen varlıkların markalı satışlara oranı (DVmS)
- 5- Pazar penetrasyon oranı
- 6- Reklam yatırımının geri dönüşü
- 7- Bilinirlik korelasyon katsayısı

Emtia piyasalarında 2023 yılı performansı (%)



Burak DALGIN: Harry Potter'ın yazarı JK Rowling, psikiyatrist Carl Jung ve fon yöneticisi Ray Dalio'nun bir ortak özelliği var: programlarına belirli sessizlik zamanları koymaları.

Nitekim akademik çalışmalar sessizliğe zaman ayırmanın sinir sistemini yenilediğini ve vücuttaki enerjiyi korumaya yardımcı olduğunu gösteriyor. Journal of Environmental Psychology'nin 2013'te 43 bin çalışan üzerinde yaptığı bir çalışma, **açık ofislerdeki gürültü ve dikkat dağıtmanın verdiği zararın, verimlilik artışı beklentilerinden fazla olduğunu gösteriyor.**

Peki, ama günlük hayatta içinde sessizliğe zaman ayırmak ne kadar mümkün? Justin Zorn ve Leigh Marz'ın Harvard Business Review'deki makalelerinde bahsettiği birkaç öneri bana makul geldi.

Mesela toplantılar arasında beş dakikalık bir sessiz zaman koymak.

Bir işten sonrakine koştururken düşünmemiz ve değerlendirme yapmamız imkânsız. Kendi iş hayatımda da bunun kötü örneklerini bizzat yaşadım ve gözlemledim. Proje ekiplerinin yatırım komitelerine/ yönetim kurullarına sunacakları **raporların metinlerine, tablolarına ve görsellerine odaklanıp ana konuları tartışmadığı öyle çok örnekle karşılaştım ki! Sürecin akışına kapılıp meselenin özüne yeterince vakit ayırmadığınızı anladığınız an hemen durun ve sessizliği imdada çağırın.**
