

TRENDS UPDATE

İç Basın ve Trend Özeti

Pazartesi, Salı, Perşembe ve Cuma
Günleri Yayınlanır

Zeytinyağı pazarında tarifeler.

Kaynak: Yusuf Topaloğlu

Avrupa Zeytinyağı Pazarında Gümrük Vergileri: Fas ve Tunus tercihli erişim hakkıyla pazarı doldururken, **Türkiye** zeytinyağında **1.245 €/t gümrük vergisi** nedeniyle doğrudan AB satışlarında dezavantajlıdır.

ABD Zeytinyağı Pazarında Gümrük Vergileri: Yeni ABD tarifelerinde AB (İspanya, İtalya) %10, **Tunus %0**, **Türkiye ve Fas %12,5 vergiye tabi**. Türkiye, AB'li rakiplerin 2,5 puan gerisinde kalıyor.



ABD'den zeytin ve zeytinyağına yüzde 12'lik tarife rakiplere ayrıcalık, Türkiye'ye ek vergi anlamı taşıyor

Kaynak: Nasil Bir Ekonomi (NBE)6 Aug 2026DUYGU GÖKSU

Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları Birliği (EZZİB) Başkanı Emre Uygun:

- Türkiye'den ABD'ye gönderilecek zeytin ve zeytinyağı ürünlerine, mevcut taban gümrük

vergisine ek olarak yüzde 12,5 oranında tarife uygulanmaya başlanmasıyla Türk ihracatçısı en önemli pazarını kaybetme riski yaşayacaktır.

- Tunus yeni ek tarife uygulamasının dışındadır.
- “Türkiye aleyhine oluşan haksız rekabet koşullarının düzeltilmesi amacıyla gerekli girişimleri sürdürüyoruz. Yeni vergi paketindeki en büyük adaletsizlik, Türkiye'nin küresel pazardaki en büyük rakiplerine sağlanan ayrıcalıklar. Bu yeni tarife uygulamasıyla birlikte tedarikçi ve üretici ülke olarak Türkiye maalesef en dezavantajlı konuma getirildi. AB'ye ise yüzde 10 vergi uygulanırken, Türkiye'ye yüzde 12.5 vergi getirilmesi kabul edilemez”
- “Siyasi dostluklar ekonomiye de yansımali”

EZZİB Başkan Yardımcısı Davut Er:

- Bakanlığımızın bu durumu derhal durdurması gerekiyor.
- ABD'nin dünyadan yıllık ithal ettiği zeytinyağı miktarı neredeyse Türkiye'nin toplam üretimi kadar ve bu büyük pazara ihtiyacımız var.

Ali Ekber Yıldırım:

Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçı Birlikleri verilerine göre Ocak-Haziran 2026 döneminde bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla Türkiye geneli zeytinyağı ihracatı miktar bazında %52 azalışla 11 bin ton olarak gerçekleşti. Bu ihracata karşılık değer bazında yüzde 48 azalışla 57 milyon dolar döviz geliri elde edildi. En çok ihracat yapılan ülke Amerika Birleşik devletleri oldu. Bu nedenle ek vergi zaten düşen ihracatın daha çok düşmesine neden olması bekleniyor.



Pandemi sonrası karlar patlamış idi. Bu kez karlar eridi, ücretler öne çıktı.

Kaynak: Öner GÜNÇAVDI @dunya.com

Aşağıda 2022-2025 döneminde katma değeri üretim faktörleri itibariyle dağılımı görülmektedir. Buna göre ikinci 500'deki firmaların 2025 yılındaki katma değerlerinin %61'i ücret ve maaş ödemelerine, %30 ise faize gitmektedir. Bu iki faktör gelirin toplamı %90'ı aşmaktadır. 2025 yılında katma değer in sadece %8,6'sı kar olarak müteşebbise gitmektedir. 2025 yılındaki bu durum 2024'tekine göre müteşebbisler açısından iyileşmiş bir dağılıma işaret etse de 2022 ve 2023 yılındaki karlılıklar erimiştir.

Katma değerin faktör gelirlerine göre dağılımı (%)

	2022	2023	2024	2025
Maaş ve ücret	26,9	38,8	66,7	61,2
Faiz	18,6	25,2	33,8	30,2
Kar	54,5	36,1	-0,5	8,6
Katma değer	100,0	100,0	100,0	100,0

Kaynak: Türkiye'nin İkinci ISO 500 Sanayi Kuruluşu, Haziran 2026, sayfa 89.



Arçelikte zarar dönemleri sona erdi ama nasıl sona erdi?

Kaynak: Berk Dicle

- **Arçelik'te zarar serisi sona erdi:** Arçelik, yılın ikinci çeyreğinde gelirinin yıllık bazda %11,9'luk bir düşüşle 141,3 milyar liraya gerilediğini açıkladı.
- **Bununla birlikte:** Hasılat, bir önceki çeyreğe göre %1'lik sınırlı bir artış kaydetti. İkinci çeyrek geliri, yılın ilk yarısında elde edilen hasılatı 280,7 milyar lira seviyesine taşıdı. Fakat Ocak-Haziran ayları arasında şirket geliri, bir önceki yılın aynı döneminde elde edilen gelirin %10 altında kaldı. Arçelik ayrıca, ikinci çeyrek için 3,4 milyar lira net kâr açıkladı. Böylece 2024'ün ikinci çeyreğinden bu yana devam eden yedi çeyreklik zarar serisi sona erdi.

Arçelik'in geçen yıl ilk yarıya kıyasla % 10 ciro kaybına rağmen; yedi çeyreklik zarar serisini bitirmesinin arkasındaki temel etkenler şöyle özetlenebilir:

1. Whirlpool işleminden tek seferlik gelir: En belirleyici faktör bu oldu. Kârlılıktaki iyileşmede Whirlpool işleminden kaynaklanan tek seferlik gelir etkisi belirleyici rol oynadı. Şirket Hitachi JV'den çıkış ve Beko

B.V.'nin Whirlpool'dan kalan payını satın almasıyla portföyünü sadeleştirdi.

2. Maliyet/tedarik tarafında disiplin: Satın alma tasarrufları, malzeme iyileştirme projeleri ve ayak izi (footprint) optimizasyonu sayesinde brüt kâr marjı yıllık 0,9 puan, net kâr marjı ise 4,4 puan arttı. Ayrıca genel olarak brüt kâr marjı yıllık bazda 95 baz puan artarak yüzde 29,35'e yükseldi; beyaz eşya ve tüketici elektroniği segmentlerinde marj iyileşmesi, fiyatlama ve ürün karmasının maliyet baskısını kısmen dengeledi.

3. Yatırım harcamalarının kısılması: Yatırım harcamalarının satışlara oranı %3,0'ten %2,2'ye düşürüldü — sermaye disiplini sıkılaştırıldı.

4. İşletme sermayesi yönetimi: Net finansman gideri yıllık bazda %36,7 geriledi ve toplam finansal borç azaldı; işletme faaliyetlerinden nakit akışı 5,63 milyar TL'ye, serbest nakit akışı ise 2,25 milyar TL'ye yükselerek pozitifte döndü. Bu iyileşmede işletme sermayesi yönetimi belirleyici oldu; stoklar ile ticari alacaklardaki reel düşüş operasyonel disiplinin korunduğuna işaret etti.

Ama tablo tamamen pozitif değil — riskler devam ediyor:

Artan net borç ve 6,0x seviyesindeki kaldıraç oranı, yılın geri kalanı açısından izlenmesi gereken başlıca riskler arasında yer alıyor.

Serbest nakit akışı geçen yılın aynı dönemindeki -31,5 milyar TL'den -18,1 milyar TL'ye iyileşse de, mevsimsel işletme sermayesi ihtiyacı nedeniyle düzeltilmiş **net borç/FAVÖK oranının 4,40x seviyesinde kalması**, borçluluğun azaltılmasını öncelikli gündem maddesi hâline getiriyor.

Reel ciro daralması, FAVÖK marjındaki zayıflama ve düşük kâr kalitesi, brüt kâr marjı iyileşmesi ile nakit akışı toparlanmasının olumlu görünümünü dengeliyor; şirket 2026 ciro beklentisini ikinci kez aşağı revize etti.

Özetle: Arçelik'in kâra dönüşü büyük ölçüde tek seferlik bir portföy sadeleştirme işleminin (Whirlpool/Hitachi) muhasebe etkisiyle desteklendi; buna ek olarak maliyet disiplini, tedarik iyileştirmesi ve daha sıkı işletme sermayesi/yatırım yönetimi de katkı sağladı. Ancak esas faaliyet kârlılığı (FAVÖK marjı) aslında zayıfladı ve yüksek borçluluk hâlâ ana risk unsuru — yani "zararın sona ermesi" operasyonel bir dönüşümden değil, büyük ölçüde bir defalık işleminden ve maliyet tarafındaki kısmi iyileşmeden kaynaklandı.



Alman sanayi şirketleri yüksek üretim maliyetleri, bürokratik engeller nedeniyle rekabet gücünü korumak amacıyla üretimlerinin önemli bir bölümünü ülke dışına kaydırıyorlar.

Kaynak: Alper Üçok @AlperUcok

Mercedes-Benz de bu şirketlerden biri ve Almanya'nın sanayisizleşme sürecine iyi bir örnek. Mercedes, Almanya'daki tesislerinde bütçe kısıntılarına ve istihdam azaltımına giderken, üretim ağırlığını maliyetlerin çok daha düşük olduğu Macaristan'a kaydırıyor.

Önlemler:

- Personele yıllık özel ödemelerin iptali,
- Haftalık çalışma süresinin ücret artışı olmaksızın 35 saatten 40 saate çıkarılması
- Evden çalışmanın sonlandırılarak haftada 5 gün ofis zorunluluğu getirilmesi
- Gönüllü kıdem tazminatı programlarıyla 5.500'den fazla masabaşı çalışanın işten ayrılması.
- Üretim kapasitesinin %10 azaltılması.

Yaz başından bu yana VW 100.000, BMW 8.000, Porsche ise 5.000 çalışanı çıkartmayı planladıklarını duyurmuştu.

Mercedes, Almanya'da böyle küçülürken, Macaristan'daki fabrikanın kapasitesi 1 milyar Euroluk yatırımla yıllık 400.000 araca çıkarıldı. Macaristan'da sanayide saatlik iş gücü maliyeti 15.60 Euro iken Almanya'da 49.50 Euro. Ayrıca yıllık çalışma sürelerinin daha uzun olması, fazla mesai esnekliği ve düşük hastalık izni oranları (%3'e karşı %8-10) %70 maliyet avantajı sağlıyor.

Başta otomotiv olmak üzere sanayisizleşme hızlanıyor...



İnsan Kaynaklarında Yapay Zekâ devriminde geri vites.

Kaynak: Nasıl Bir Ekonomi (NBE)28 Jul 2026Ayşe Nazmiye UÇA Datassist Bordro Servisi Kurucu Ortak & Girişimci

Teknoloji sektöründe binlerce çalışan işten çıkarılırken, yapay zekâ destekli operasyonların insan kaynağının yerini alabileceği öngörüldü. Ancak 2025'in ikinci yarısından itibaren dikkat çekici bir eğilim ortaya çıkmaya başladı. Artan YZ altyapı maliyetleri ve kalite

sorunları, şirketleri daha dengeli bir iş gücü modeline yöneltiyor.

Yapay zekâ, tekrar eden görevlerde önemli hız avantajı sunarken; stratejik karar alma, müşteri iletişimi, kalite kontrol ve yaratıcı problem çözme gibi alanlarda hâlâ insan uzmanlığına ihtiyaç duyuluyor.

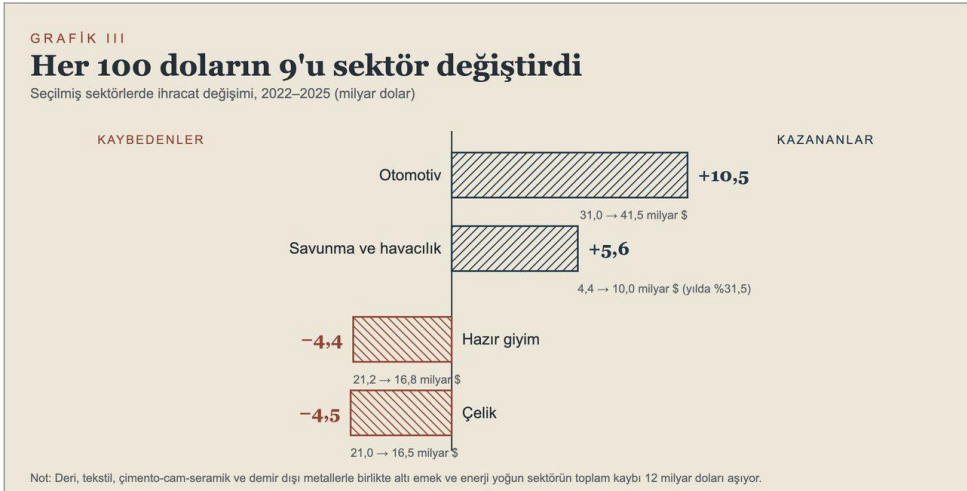
YZ çıktılarının insan tarafından doğrulanması ve revizyon maliyeti, yeni denetim süreçleri YZ araçlarının lisans, model ve token maliyetleri operasyonel giderleri artırabiliyor. Sonuç olarak bazı şirketlerde “insanı tamamen değiştirmek” yerine “insanı AI ile güçlendirmek” yaklaşımı öne çıkmaya başladı.



İhracat rekor kırarken, ihracatçı neden alarm veriyor?

Kaynak: Emircan Yaman EXANTE

Türkiye ekonomisinde son dönemde birbiriyle çelişiyor gibi görünen iki tablo aynı anda oluştu. İhracat her yıl yeni bir rekor kırarken sanayicilerin finansman, maliyet ve rekabet gücü konusunda verdiği uyarılar giderek sertleşiyor.



İhracatı her yıl rekor kıran bir ülkede sanayiciler neden alarm veriyor? Cevap rekorların bileşiminde yatıyor. Veriler bir yandan rekorların üretim artışından değil fiyat artışından geldiğini, diğer yandan mevcut sanayi yapısının bugünkü maliyet düzeyini taşıyamadığını ve

yerine gelen yüksek değerli üretimin henüz aynı ölçeğe ulaşamadığını gösteriyor.

Dünya Ticaret Örgütü (WTO) verilerine göre Türkiye'nin dünya ihracatından aldığı pay %1,07 seviyesinden %1,04 seviyesine geriledi. Nitekim 2025'te küresel ticaret değer bazında %7,2 büyürken Türkiye'nin ihracat artışı %4,4'te kaldı. Türkiye bir yandan kendi rekorlarını kırarken, diğer yandan dünya ihracat pastasından aldığı payı kaybetti.

TÜİK dış ticaret endekslerine göre 2025 yılında ihracat birim değer endeksi %5,2 artarken, ihracat miktar endeksi tam aksi bir performans izleyerek %0,7 azaldı. Yani ihracattaki %4,4'lük değer artışı, fiyatlardan ve ürün bileşimindeki değişimden geldi, satılan mal miktarı ise azaldı.

İthalatta ise tablo tam tersi şekilde işledi. Yine TÜİK tarafından hesaplanan endekslere göre 2025 yılında ithalat fiyatları yalnızca %1,5 artarken ithalat miktarı %4,6 büyüdü. Böylece Türkiye 2025'i daha az mal satıp daha çok mal alarak kapattı.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, Ocak 2022'den Ocak 2026'ya asgari ücretin

%560, enflasyonun %367 arttığını, dolar kurunun ise yalnızca %217 yükseldiğini belirterek, "Fiyat rekabetini kaybettiğimiz noktada pazar kaybı başlıyor; pazar kaybı üretimi ve istihdamı doğrudan baskı altına alıyor" ifadelerini kullandı.

Türkiye'nin en büyük 1000 sanayi şirketinin 307'si, ihracatta rekor kırılan 2025 yılını zararla tamamladı.

İkinci 500 şirketlerinin üretimden satışları 2025 yılında reel olarak yalnızca %0,2 artış gösterebildi. Rekor yılında bu şirketlerin yaptıkları ihracat da %0,3 gerileyerek 15,9 milyar dolar seviyesinde kaldı ve İkinci 500'ün sanayi ihracatındaki payı %6'ya indi. Yani ihracatta kaydedilen artış da tabana yayılmak yerine az sayıda büyük firmada yoğunlaştı.

Fiyata sığmayan maliyetin bilançodaki karşılığı finansman kalemlerinde ortaya çıkıyor. İSO 500 şirketleri son iki yılda faaliyet kârlarının %85 ila %97'sini finansman giderlerine ayırdı. Düşük kâr marjı sorunun kökünü oluştururken, yüksek finansman maliyeti bu sorunu iflasa çeviren bir hızlandırıcı işlevi gördü. Sanayicinin alın teriyle kazandığını faize verdiğini söyleyen ASO Başkanı Seyit Ardıç, tablonun devamı halinde yaşanacakları "Çaresiz kalan sanayici doğal olarak, üretimden sessizce ticarete, gayrimenkule ve

finansla kaymaya başlar" sözleriyle özetledi. Bu veriler birlikte okunduğunda, kaybın ihracat pazarlarından önce firma bilançolarında başladığı görülüyor. Kapanışlar sipariş yokluğundan değil, siparişin kârsızlaşmasından kaynaklanıyor.

Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği Müşterek Başkanı Toygar Narbay, "Katma değeri Türkiye'de yarattığımız için bu süreçten en çok etkilenen sektör biz olduk. Giderleriniz %216, %351 artarken geliriniz %14 artmışsa, bu maliyet yapısına hiçbir bilançonun dayanması mümkün değil" açıklamasında bulundu.

Tekstil ve hazır giyim son dört yılda 377 bin kişilik istihdam kaybı yaşadı, sektörde yaklaşık 10 bin işletme kapandı ve üretim kapasitesinin bir bölümü Mısır ile Kuzey Afrika'ya taşındı.

2026'nın ilk çeyreğinde Beyaz Eşya sektöründe üretim %21, ihracat %23 geriledi.

Sanayicilerin sanayisizleşme riski olarak tanımladığı eğilim resmi projeksiyonlara da yansımış durumda.

