

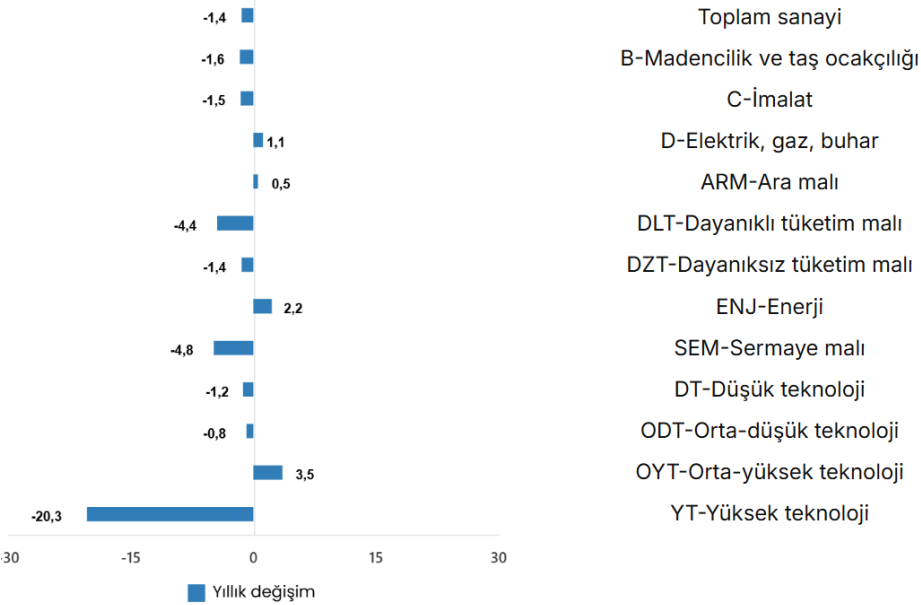
TRENDS UPDATE

İç Basın ve Trend Özeti
Pazartesi, Salı, Perşembe ve Cuma
Günleri Yayınlanır

Sanayi üretiminde azalma devam ediyor.

Kaynak: TÜİK

Sanayi üretimi yüksek teknoloji üretenlerde % -20, sermaye malı üretenlerde % -4,8 ve toplamda % -1,4 azaldı.



Sanayi üretimi son 4 yılda sadece % 4.3 arttı yani yıllık % 1 ortalama artış var; üstelik de bu artış aslında genele yayılmıyor, genelde azalış varken savunma sanayiindeki artış ortalamayı yükseltiyor.



Yapılandırılan krediler 4 yılın zirvesine çıktı.

Kaynak: Nasıl Bir Ekonomi (NBE)

Bankalar tahsil edemedikleri “takipteki kredileri” dışarıya hukuki takip ve tahsilat yapan firmalara satıyorlar. Borçlunun vadesinde ödeyemediği ancak ödeme vadeleri yeniden düzenlenerek tahsil edilmeye çalışılan kredileri ise, yakın izlemede ve yeniden yapılandırılmış olarak takip ediyorlar.

Yakın izlemedeki bu krediler son bir yılda % 57 arttı ve toplama oranı % 5.2'ye gelerek son dört yılın en yüksek rakamına ulaştı.



Bu yıl ihracatı nasıl kapanacak?.

Kaynak: Nasıl Bir Ekonomi (NBE) İmam Güneş

Makine ihracatında baz senaryoda ihracatın % 2 artış ile kapanacağı tahmin ediliyor. Olumsuz senaryoda % -10 ve olumluda +10 değişimler var. Zeytinyağı ihracatı ise kesin negatif ve baz senaryoda dahi % -15 azalış öngörülüyor.

Ayrıca genel ihracat iklimi de pozitif. Yani Türkiye’nin ihracat yaptığı 10 büyük pazardan 8’inde ekonomik aktiviteler artıyor.

SEKTÖRLERİN İHRACATTA BÜYÜME ÖNGÖRÜLERİ			
SEKTÖR	OLUMSUZ	BAZ	İYİMSER
Çelik	-15	0	10
Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri	-4	0	3
Demir ve Demir Dışı Metaller	2	10	20
Deri ve Deri Mamulleri	-5	0	5
Elektrik ve Elektronik	0	3	10
Fındık ve Fındık Mamulleri	10	20	30
Gemi, Yat ve Hizmetleri	50	70	100
Halı	-4	-2	1
Hazır Giyim ve Konfeksiyon	-7	-3	3
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mammulleri	0	1	2
İklimlendirme Sanayii	-3	0	3
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	4	8	15
Kuru Meyve ve Mamulleri	0	5	20
Maden	5	8	12
Makine ve Aksamları	-10	2	10
Meyve ve Sebze Mamulleri	-8	-3	0
Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri	-5	4	10
Mücevher	-20	-8	0
Otomotiv Endüstrisi	0	2	6
Savunma ve Havacılık	15	25	50
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	-5	3	8
Süs Bitkileri ve Mamulleri	0	5	12
Tekstil ve Hammaddeleri	-2	1	3
Tütün	-5	5	12
Yaş Meyve Sebze	5	10	20
Zeytin ve Zeytinyağı	-25	-15	0
SEKTÖRLERİN ORTALAMASI	-1	5,8	14
2026 YILI MAL İHRACATI TAHMİNİ (milyar \$)	270,6	289,3	311,7



Biyogaz sektörü sonlandı mı?

Kaynak: *Nasil Bir Ekonomi (NBE)* 11 Aug 2026 HANDAN SEMA CEYLAN

Atık yönetimi ve biyogaz sektörünün temsilcileri, 2011 yılında başlayan YEKDEM teşvik sisteminin sona ermesiyle sektörün sürdürülemez hale geldiğini belirtti. 51'i aşkın tesisin zarar ettiği, yeni yatırımların durduğu ve sektörün kamu hizmeti niteliği taşımasına rağmen finansman krizine sürüklendiği belirtiliyor.

Türkiye’de elektrik ihtiyacının yaklaşık yüzde 1,9’unu karşılayan atıktan enerji sektörü, yalnızca enerji üretiminde değil, katı atıkların çevreye zarar vermeden bertaraf edilmesinde de kritik rol üstleniyor. Ancak artan maliyetler, sona eren YEKDEM destekleri ve belediyelerle yaşanan yapısal sorunlar nedeniyle sektör sürdürülebilirlik krizine girdi. Sektörde yeni yatırımlar durma noktasına geldi, bazı tesisler faaliyetlerini sonlandırmaya başladı.

Biotrend’in Yönetim Kurulu Başkanı Canan Özsoy: 2011 yılında YEKDEM kapsamında megavatsaat başına 133 dolar cent alım garantisi verilmesiyle yatırımların hızlandı, bugün Türkiye’de biyokütle ve biyogaz alanında 50’nin üzerinde tesis var. Ancak son yıllarda artan maliyetler, kur politikası ve teşviklerin sona ermesi nedeniyle sektör darboğaza girdi. Son 5-6 yılda gelirler maliyetleri karşılamaz hale geldi. Teşvik sona erince elektrik piyasa takas fiyatından satılıyor. Gelirler düşerken giderler yüzde 50’ler seviyesinde artmaya

devam ediyor. Bu nedenle tesisler kapanmaya başladı, yeni yatırımlar ise tamamen durdu. Kurun geldiği yer nedeniyle 133 dolar cent bile tesisleri döndürecek seviyede değil.



Ansoff Matrisi nedir? Sanayici büyüme stratejisinde nasıl kullanabilir?

Kaynak: Derleyen Berk Dicle

Mantığı basit: İki soru soruyorsun; "**Ürünüm aynı mı, yeni mi?**" ve "**Pazarım aynı mı, yeni mi?**" Bu iki soruyu kesiştirince 4 büyüme stratejisi çıkıyor, riskleri de sırayla artırıyor.



Sağa ve aşağıya indikçe risk artar ama potansiyel büyüme de artar. İyi bir strateji genelde tüm kutulara aynı anda değil, önce sol üstten (pazara nüfuz) başlar, nakit akışı sağlamlaştıkça sağa/aşağıya doğru genişler.

Sanayiden gerçek örnekler:

1. Pazara nüfuz — en güvenli hamle: Ürünün aynı, pazarın aynı; tek yaptığın mevcut pazarda daha derine inmek. Bosch, elektrikli el aletlerinde yıllardır bunu yapıyor: yeni bir ürün icat etmiyor, aynı ürünü daha güçlü bayi ağı, daha iyi servis ve fiyat rekabetiyle mevcut müşterilerden daha fazla pay alıyor. Sanayici için pratik karşılığı: "Mevcut müşteriye çapraz satış yapabilir miyim, rakibimin müşterisini çalabilir miyim?"

2. Pazar geliştirme — ürünü değiştirmeden coğrafya / segment değiştirmek: İsveçli rulman devi SKF, aynı rulman ve sızdırmazlık ürünlerini önce Avrupa'da olgunlaştırdı, sonra Çin ve Hindistan'daki sanayileşen pazarlara taşıdı — ürünü değiştirmeden yeni müşteri kitlesine ulaştı. Sektörünüzde yeni ülkelere distribütör/servis ortağı arayışları tam olarak bu kutuya giriyor.

3. Ürün geliştirme — pazarı değiştirmeden ürünü yenilemek: Alfa Laval, mevcut süt/gıda işleme müşterilerine yıllar içinde yeni nesil separatör ve ısı eşanjörü modelleri sunarak büyüdü — müşteri kitlesi aynı, teknoloji yenileniyor.

4. Çeşitlendirme — en riskli, en yüksek potansiyel getirili hamle: Hem ürün hem pazar yeni. Klasik örnek: Siemens'in sanayi otomasyonundan çıkıp Siemens Healthineers ile sağlık görüntüleme pazarına girmesi — tamamen farklı müşteri, farklı teknoloji, farklı rekabet. Bir başka örnek: Nokia'nın kauçuk/kağıt üreticisinden telekomünikasyona geçişi (ilginçtir, tarihsel olarak defalarca çeşitlendi). Bu kutu genelde M&A (şirket satın alarak) veya JV (şirket kurarak) yapılır çünkü organik olarak sıfırdan yeni pazar + yeni ürün öğrenmek çok yavaş ve maliyetlidir.



Emlak sektöründe reel değer kaybı sürüyor, vergi denetimleri yüzünden gerçek değer beyan ediliyor ve vergi yükü artıyor, işlem adedinde piyasa küçülüyor.

Kaynak: Kivanç Önder kivanc.onder@kww.com.tr

- Arsada değer düşüşü ticari gayrimenkulden çok daha ileri.
- Otomotiv Distribütörleri ve Mobilite Derneği verilerine göre pazar ilk altı ayda yüzde 8 daraldı. Otomobil tarafındaki daralma yüzde 10.
- İlk yarıda TKGM rakamlarına göre tapu harcı geliri altı ayda yüzde 75 arttı ama işlem adedi ise yüzde 10 düştü. İşlem azalırken harç bu hızda artıyorsa, işlem

başına tapuda beyan edilen değer neredeyse ikiye katlanmış demektir. Bence iki ayrı sebep var: Rayiç bedellerdeki yükseliş ve beyan denetiminin sıkılaşması. Tapuda gerçek bedelin altında değer göstermek uzun yıllardır sessizce kabul görüyordu, artık görmüyor. En çok da alıcılar artık bunu istemiyor.

Kaynak: İbrahim Ethem Afaçan @ibrahimethem,

- Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü verilerine göre toplam gayrimenkul satışı ilk altı ayda %10 geriledi.
- Satılan arsa ve arazi sayısında gerileme %20'ye çıkarken iş yerinde %5 dolayında kalıyor.
- Reel düzeltme hep aynı yoldan yürür. Önce tamamen yatırım amacıyla alınan arsa ve arazi durur, ardından ticari gayrimenkul, sonra lüks konut, sonra ikinci el gelir. En sonda ise sıfır konut yer alır. İlk yarı verisi zincirin ilk iki halkasının çoktan koptuğunu, sırada lüks konut ve ikinci el olduğunu gösteriyor.
- 2026/2.yarıda vergi yükü, faiz ve satın alma gücü aynı yönü işaret ettiği için nominal artış sürerken reel düşüş de sürecektir.



İzmir merkezli Karluna firması yerli teknoloji elektrikli hafif ticari araçların seri üretimine başlıyor.

Kaynak: Karluna

Karabağlı Holding'e bağlı Karluna şirketinin İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde "Pratik" elektrikli hafif ticari araç ve golf aracı üretilecek Ön Seri Üretim Fabrikası seri üretim ve sipariş toplama aşamasına geldi.



Ortakların Şirketten Para Çekmesi: Huzur Hakkı Ücreti ve Kar Payının Birlikte Yapılandırılmasıyla Optimal Gelir ve Vergi Yüğü

Kaynak: Ferhat Fahran, Yeminli Mali Müşavir,

Ortaklar cari hesabından faizsiz borçlanma vb. yollarla şirketten kayıt dışı veya belgesiz şekilde para çekme Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 13. maddesi kapsamında transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı sayılabilir ve bir vergi incelemesinde ciddi ceza alabilir.

Bu riski almak yerine, ortağın şirketten düzenli ve yasal bir gelir akışı elde etmesini sağlayacak iki araç —huzur hakkı ücreti (yönetici/ortak müdür maaşı) ve kâr payı dağıtımı— birlikte ve doğru zamanlamayla kullanılabilir.

Şirketten ihtiyaç oldukça gayri resmi para çekmek yerine, genel kurul/ortaklar kurulu kararıyla önceden belirlenmiş huzur hakkı ve kâr payı yapısı kurmak hem yasal hem de vergisel olarak çok daha avantajlıdır.

Ayrıca; kâr payının yıl sonunda toplu (defaten) dağıtılması yerine, her geçici vergi dönemi (üç aylık) sonunda kademeli dağıtılması ve huzur hakkı ücretinin de aylık düzenli ödenmesi durumunda, huzur hakkı ücretinin sağladığı kurumlar vergisi tasarrufu ile kâr payı stopajı birbirini büyük ölçüde nötrleyebiliyor; hatta ilk geçici vergi döneminde net vergi yükü negatife dönüşebiliyor.

Bunu yapabilmek için genel kurulda yönetim kuruluna veya ortak müdürlere dağıtım zamanı ve tutarını belirleme yetkisi vermek gerekiyor.

Örnek hesaplamalara göre, yıllık 1.600.000–2.000.000 TL aralığındaki gelir kombinasyonlarında (huzur hakkı + kâr payı eşit tutarlarda) netleştirilmiş vergi yükü çok düşük (%0,5–1,9) kalırken, gelir 3.000.000–4.000.000 TL'ye çıktıkça artan oranlı gelir vergisi tarifesi devreye giriyor ve vergi yükü kabaca ikiye katlanıyor. Buna göre pratik sonuç: yüksek gelir hedeflemek yerine, kâr payındaki %50 istisna ile huzur hakkı ücretinin kurum kazancından gider yazılabilmesinin birlikte optimize edildiği bir "tatlı nokta" aramak, toplam vergi yükünü belirgin şekilde düşürebiliyor.

Son olarak, kurumsal yönetim disiplini gerekiyor: kâr payı ve huzur hakkı tutarlarının, ödeme tarihlerinin ve yetkilendirmenin genel kurul/ortaklar kurulu kararına dayandırılması, hem TTK'nın örtülü kazanç dağıtımına ilişkin hükümleriyle (511-512. maddeler) uyumu sağlıyor hem de olası bir vergi incelemesinde savunulabilir bir belge altyapısı oluşturuyor. Özellikle az ortaklı veya tek ortaklı şirketlerde bu yapının önceden kurgulanması, hem ortağın kişisel nakit ihtiyacını yasal yoldan karşılamasını hem de şirketin vergi/hukuk riskini önemli ölçüde azaltmasını sağlıyor.



ABD merkezli Carrier, Türkiye'de üretimden çekildi.

Kaynak: Piyasa Türkiye @PiyasaTturkiye

Amerikan Carrier, Alarko Carrier'deki %42,03 hissesini diğer ortak Alarko Holding'e devrederek Türkiye'den çekildi. Böylece Carrier markalı ürünlerin Türkiye'de üretimi sona ermiş oldu. Ayrıca Alarko Carrier'ın Toshiba markasına ilişkin faaliyetleri ve distribütörlüğü de sona erdi.

Carrier ve Toshiba markalı ürünlerin satış ve servis faaliyetleri, Carrier'ın Türkiye iştiraki Viessmann tarafından yürütülecek. Viessmann ise Manisa'daki üretim tesisini Temmuz 2026'da kapatmıştı.

A101 CarrefourSA alımı sonrası ikinci olacak

Kaynak: CNBC-e

