

TRENDS UPDATE

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

Bakır fiyatları yılbaşından bu yana yaklaşık yüzde 16 artış gösterdi.

Kaynak: Nasil Bir Ekonomi (NBE)

Londra Metal Borsası (LME) bakır fiyatları dün sabah neredeyse yüzde 2 artarak rekor seviye olan 14.396 dolar/tona ulaştı ve yükselişini üçüncü seans boyunca sürdürerek art arda yedinci haftalık kazancını kaydetti.



Dolar faizi daha da mı artacak?

Kaynak:

Dünyanın en büyük ABD tahvil sahibi Japonya ABD Tahvillerini satıyor ve kendi tahvillerine ise son 30 yılın en yüksek faizi olan % 2,95 faiz oranını veriyor. Çin zaten çıkmıştı, şimdi Japonya da ABD tahvillerinden çıkınca ABD borçlanma ihtiyacı için daha fazla faiz vermek zorunda kalacak ve ABD Doları faizleri daha da artacaktır.

Hatırlarsanız; Hürmüz-İran-ABD konusunun kolaylıkla çözülemeyeceği ve petrol fiyatlarının da düşmeyeceği öngörümüz vardı ve gerçekleşti.

Bu durumda hemen hemen herşeyin maliyetinde paya sahip olan; petrol, bakır, faiz gibi ana maliyet unsurlarında artış olması konusu; 2027 yılı bütçelerini yaparken göz önünde bulundurulabilir.



İnsan kaynakları değil yetenek kaynakları.

Kaynak: Nasıl Bir Ekonomi (NBE)18 Aug 2026►ŞEREF OĞUZ

Beceriler çağında diplomaya saplanıp kalan, geleceğe eksik donanımla yol alır. YZ düzeninde işe yaramayan diploma, bir dijital etiketten fazlası değildir. CV'yi şişirir ama itibarı yok gibidir

1-SORUN: Biliyorum, bu satırlar bazılarını rahatsız edecek ama sormam gerekiyor: Yapay zekâ çağında biz hâlâ neyi ölçüyoruz? Diplomayı mı yoksa beceriyi mi? Eczacıktan mezun binlerce genç, diplomasıyla rafa ilaç diziıyor. Ziraat mühendisi diplomalı, toprağa ayağı değmeden emekli olabiliyor.

2-ETKİSİ: “ara eleman” arayan sanayi, aslında “çekirdek yetenek” istiyor. Diploma ise beceri kazandırmıyor.

3- ÇÖZÜM: Ne çıracak ne mühendis; adaptif zekâyâ sahip birey aranıyor. Bu ihtiyacı karşılayacak olan ise YZ destekli beceri haritaları, sertifikalar ve işbirlikçi öğrenme modelleridir. İK değil, yetenek kaynaklı kalkınma için şart. “Yetenek arıyorum” diyenler de diploma algoritmalarında boğuluyor. (Notumuz: Günümüzde pek çok İK; bireysel inceleme yerine personel

seçimini yapay zekaya yaptırıyor. Bu durumda algoritma diplomalar uyumlu ise adayı seçiyor. Şirketinize Bill Gates veya Mark Zuckerberg işe girmek üzere başvuru yapsa kimsenin haberi olmaz; çünkü yapay zeka araçları diploması iş tanımı ile uyumlu olmadığı için böyle bir başvuru olduğunu size göstermez)

4- YÖNTEM: Bir sanayici; “Diplomalı alıyoruz, işe yarar hâle getirmek için 2 yıl daha eğitiyoruz.” Bu da gösteriyor ki eğitim sistemimiz algoritmik uyumsuzluk yaşıyor. İnsan kaynağını değil, beceri haritalarını yönetmeliyiz.

- Diploma neden yetersiz? Çünkü iş dünyası artık sabit bilgi değil, yenilenebilir beceri istiyor. Diploma geçmişin kanıtı ise beceri geleceğin teminatı... Sabit bilgi çağında diploma işe yarıyordu; şimdi adaptasyon zekâsı öne çıkıyor.

- Sistem neden güncellenmeli? Çünkü 208 üniversite, yılda 950 bin diploma üretirken, bunların %80’i mezuniyet sonrası işsiz algoritmasına giriyor. Sebep? Müfredatın YZ çağında karşılığı yok. Yani potansiyel işe eş değil.



Şirketinizi saha kaldıracak tek dokunuş.

Kaynak: Dr. Bertan KAYA @dunya.com

“Bertan Hocam, büyük bir şirkette tek bir konuyu iyileştirerek ciroyu, EBITDA’yı, net kârı, nakit akışını ve

işletme sermayesini birlikte geliştirebilsek, bu ne olurdu?” Soru çok güçlü. Öyle bir yere dokunalım ki satış artsın, maliyet düşsün, nakit rahatlasın ve şirket şaha kalsın.

Sihirli bir düğme maalesef yok. Bu sonuçlar birçok alanda iyileşme gerektirir. Yine de tek bir alan seçseydim, bu şirketin “değer zinciri” olurdu. Tedarik zinciri değil, değer zinciri

Tedarik zinciri; malzeme, ürün, bilgi ve fiziksel akışın tedarikçiden müşteriye ulaştırılmasına odaklanır.

Değer zinciri ise müşterinin ihtiyacını anlamakla başlar; bu ihtiyacı ürüne veya hizmete dönüştürür, pazarlar, satar, teslim eder ve satış sonrası ilişkiyle sürdürür. Tedarik zinciri bu sistemin önemli fakat sınırlı bir parçasıdır.

Örneğin bir mobilya şirketinde akış şöyledir: Pazar ve müşteri içgörüsü → Ürün ve koleksiyon tasarımı → Ticarileştirme → Satış ve sipariş yönetimi → Planlama, üretim ve kalite → Teslimat ve montaj → Satış sonrası hizmetler.

Otelcilikte: Pazar ve misafir içgörüsü → Konsept ve deneyim tasarımı → Pazarlama ve gelir yönetimi →

Sözleşme yönetimi → Rezervasyon → Karşılama ve check-in → Konaklama deneyimi → Check-out → Sadakat yönetimi.

Aynı sektördeki şirketlerin değer zinciri bile farklılaşabilir. Müşteri segmenti, değer önerisi, satış kanalı, üretim ve servis modeli farklıdır. Değer zinciri, iş modelinin operasyondaki karşılığıdır.

Satın alma, finans, muhasebe, insan kaynakları ve bilgi teknolojileri ana akışı destekler. Müşteri onları görmez; teslimat, fiyat, tahsilat ve hizmet kalitesindeki etkilerini hisseder. Değer zincirine dokununca bu kesişimler de iyileşir.

Müşteri ihtiyacı doğru anlaşılır, doğru ürün zamanında pazara sunulursa satış artar. Hatalar, tekrar işler, beklemler, gereksiz onaylar ve kapasite kayıpları azaltılırsa EBITDA güçlenir. Stoklar, yarı mamuller, teslim süreleri, iadeler ve tahsilat disiplini iyileşirse işletme sermayesi ihtiyacı azalır, nakit rahatlar.

Asıl kazanç, süreçleri uçtan uca yönetmektir. Satışın sözü üretimin planına, üretimin planı satın almaya, satın almanın kararı stoka, stok nakde, teslimat kalitesi

müşteri sadakatine dönüşür. Bir halkadaki zayıflık bütün zincirde maliyet üretir.

Peki değer zincirine nasıl dokunacağız? Analiz, iyileştirme, devreye alma formülünü uygulayacağız.

İlk adım analizdir. Süreçleri uçtan uca modeller; darboğazları, tekrar işleri, riskleri ve kontrol boşluklarını, veri sorunlarını ve kopuklukları görünür kılarız.

İkinci adım iyileştirmedir. BPI ve gerektiğinde BPR ile süreçleri sadeleştirir; rol, yetki, kontrol ve performans göstergelerini tasarlarız. Dijitalleşme ve yapay zekâyı hız, kalite ve karar kabiliyeti için kullanırız.

Üçüncü adım devreye almadır. Kâğıt üzerinde tasarlanmış fakat sahada uygulanmayan süreç, değer üretmez.

Silolar kırılmadan zincir güçlenmez. Bu çalışma siloları da kırar. Süreç sahipleri yalnızca kendi hedeflerini değil, önceki sürecin çıktısını ve sonraki sürecin ihtiyacını görür. Satış üretimi, üretim satın almayı, satın alma finansı suçlamayı bıraktığında gerçek iyileşme başlar. Şirket, departmanların toplamı olmaktan çıkar; müşteriye değer üreten tek bir sistem gibi çalışır.

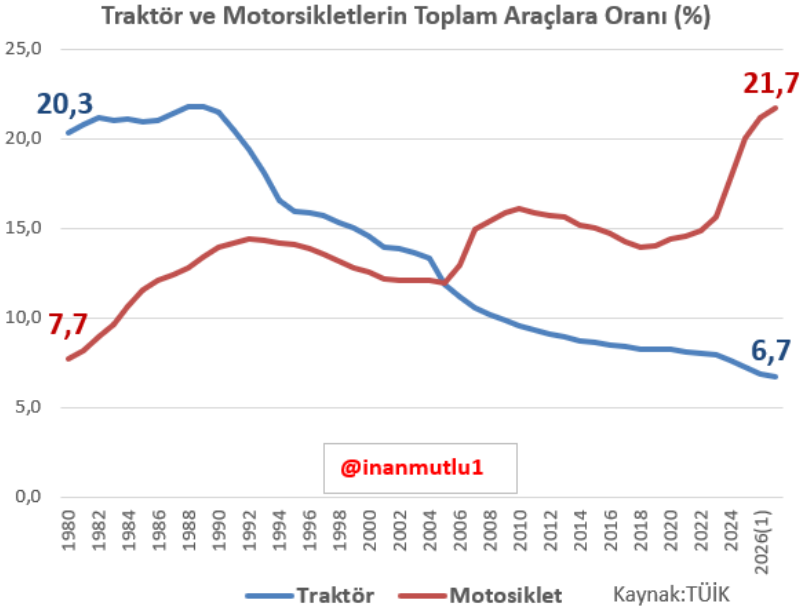
Sihirli bir düğme yok. Fakat şirketin tamamını etkileyen güçlü bir yönetim kaldırıcı var: Değer zinciri.

Doğru analiz edilir, iyileştirilir ve devreye alınırsa; ciroya, kârlılığa, nakde ve müşteri sadakatine birlikte dokunur. Şirketi şaha kaldıran tek bir süreç değildir. Süreçlerin tek bir değer zinciri gibi akabilmesidir.



Traktör sayısı azalırken, motosiklet sayısı artıyor.

Kaynak: İnan Mutlu





HABAŞ 2. Yerli Otomobil İçin 1 milyar Euro yatırım yapacak.

Kaynak: HABAŞ

Eski Gebze Honda fabrikasında, gerçekten rekabetçi tasarımlarla, ileri yıllarda 75bin adede ulaşması planlanan; hibrid, şarj edilebilen hibrid ve benzinli araçlar üretilecek.



Vestel'in satışları geçen seneye göre %48 düştü. Net zarar 9,7 milyar TL oldu.

Kaynak: Anonim

Şirketin marka imajını koruyamaması, büyüyen işinden gelen nakdini inovasyona değil de gayrimenkule yatırmaması hala eleştiri konusu oluyor.



Eskişehir Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Celalettin Kesikbaş:

Kaynak: Piyasa Türkiye @PiyasaTturkiye

- "İtalya'da 12 Euro'ya yenilen bir yemek, Eskişehir'de 22 Euro'ya yeniliyor."
- Türkiye'nin gıda enflasyonu yüzde 37, hizmetler sektörü enflasyonu yüzde 45'in üstünde. Bu bir kere

adaletsiz. Ekonomi Bakanımıza da diyoruz ki, bir reçete uygulayacaksanız bu enflasyonla ilgili, sanayici için ayrı, gıda enflasyonunu düşürmek için ayrı, hizmetler sektörü için ayrı bir reçete uygulayın. Bize ne özel okullara giden çocuğun maliyeti ya da bilmemesi. O maliyeti, enflasyonu düşürmek için sanayici olarak aynı aspirini kullanıyoruz, gıda enflasyonunu düşürmek için de aynı aspirini kullanıyoruz, hizmetler sektörünü düşürmek için de aynı aspirini, aynı hapi kullanıyoruz. Olan burada sanayiciye oluyor, eziliyor. Çünkü biz görevimizi yapmışız. Günün sonunda o kadar eziliyoruz ki saçma sapan gıda enflasyonu yüzünden. Gıda enflasyonu yüzde 37 ve bunun faturası bizlere kesiliyor. Gittiğimiz her yerde de anlatıyoruz.

- Aslında olan bizim sanayideki fabrikalarımıza oluyor. Çoğu kapanma aşamasına geliyor, çoğu üretim yapmak istemiyor.



Fabrika robotlarında gösteri dönemi bitti: Maliyeti düşüren kazanacak.

Kaynak: Murat Ali Oral @dunya.com

Çinli Lumos Robotics, fabrika robotları yarışında insana benzeyen gösterişli makineler yerine kesintisiz çalışan ve maliyeti düşüren sistemlere yöneldi. Mitsubishi destekli şirket, yeni yatırım ve halka arz seçeneğini masaya aldı.

Lumos Robotics, robotların koşma ve dans etme yeteneğinden çok üretim hattında ne kadar güvenilir çalıştığına odaklanırken, fabrika robotları için yeni ölçütün verimlilik ve yatırımın geri dönüşü olacağını savunuyor.

Lumos Robotics'ın ticari büyüme planının merkezinde, insansı bir gövde yerine tekerlekli taban ve iki mekanik kol kullanan MOS 2 bulunuyor. Fabrika robotları arasında ağır yük taşıma kapasitesiyle öne çıkarılan sistem; malzeme aktarımı, kalite kontrolü, üretim hattı besleme ve tehlikeli ortamlarda uzaktan çalışma gibi görevler için geliştirildi.

MOS 2'nin iki kolu birlikte 30 kilogram nominal, 50 kilogram azami yük taşıyabiliyor. Bu tasarım, insana benzeyen robotların dar alanlarda karşılaştığı denge ve enerji tüketimi sorunlarını azaltmayı amaçlıyor.

Ortaklığın uzun vadeli hedefleri arasında Çin'deki iş gücü açığına karşı insansız fabrika çözümleri geliştirmek de yer alıyor.



Claude yapay zekâ modelini geliştiren Anthropic şirketinin yıllık geliri 65 milyar doları aştı.

Kaynak: Murat Ali Oral @dunya.com

Kurumsal müşteriler ve yazılım geliştiriciler arasında Claude kullanımının hızlanması, Anthropic'in gelir göstergesini yalnızca iki ayda 18 milyar dolar artırdı. Anthropic gelirlerindeki yükselişte Claude modelinin şirketler, yazılım geliştiriciler ve profesyonel kullanıcılar arasında daha fazla kullanılması etkili oldu. Özellikle kod yazma ve yazılım geliştirme görevlerine odaklanan Claude Code, şirketin ticari büyümesinin başlıca kaynaklarından biri haline geldi. Kurumsal kullanımın genişlemesi, yalnızca müşteri sayısını değil, her müşteriden elde edilen ortalama geliri de yukarı taşıdı. Yapay zekâ modellerinin kod geliştirme, veri analizi, müşteri hizmetleri ve şirket içi bilgi yönetiminde daha fazla kullanılması, kullanım miktarına bağlı gelirleri destekledi.



Yöneticiler mühendis olursa ne olur? Avukat olursa ne olur?.

Kaynak: Dan Wang'ın 2025'te yayımlanan "Breakneck: China's Quest to Engineer the Future" adlı kitabı

Çin bir "mühendislik devleti" iken ABD bir "avukat toplumu"dur. Çin Komünist Partisi liderlerinin çoğu, otoyollar, köprüler, hızlı trenler ve havaalanları gibi mega projeler inşa etmeye odaklanmış mühendislerden oluşuyor. Buna karşılık, ABD bir avukat toplumdur çünkü Amerika'nın büyük kısmı avukatlar tarafından

yönetilir. Son 10 başkandan beşi hukuk fakültesi mezunu, Kongre üyelerinin de yaklaşık yarısı ile üçte ikisi arasında bir kısmı hukuk diplomasına sahiptir.

Washington'ın bir altyapı paketini tartıştığı sürede, Çinli liderler yüksek hızlı tren hatlarını uzatıp, nehirlerin üzerine anıtsal köprüler kurup ve on yıl önce sadece tarla olan yerlerde koca semtler yükseltmişler. Çünkü; Avukatların inşaatı geciktirmek veya engellemek için kullanabileceği çok araç var. Örnek olarak; geçmişte yoksul bir eyalet olan Guizhou, şimdi ulaşım altyapısı bakımından New York ve California'yı geride bırakmış.

