

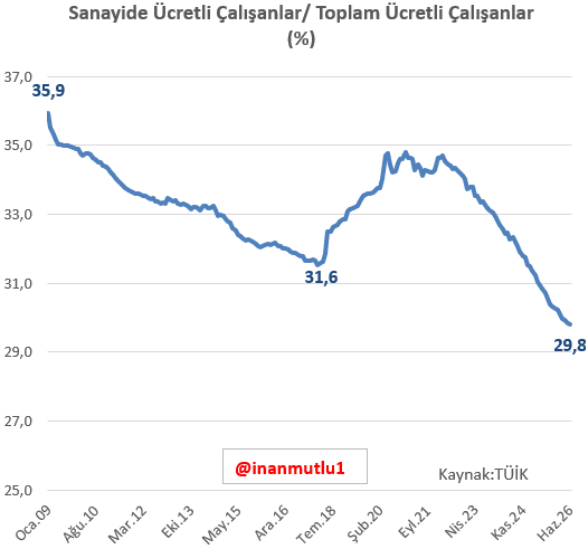
TRENDS UPDATE

İç Basın ve Trend Özeti

Pazartesi, Salı, Perşembe ve Cuma
Günleri Yayınlanır

Kurye, kasiyer, garson, güvenlik görevlisi vb hizmetlerde çalışanlar artarken; sanayisizleşme “sanayide ücretli çalışanların payındaki azalmadan” çok net anlaşılabilir

Kaynak: inan mutlu @inanmutlu1



Sanayi sektöründe çalışan ücretli çalışanların oranı yüzde 30'un altına geriledi.



Türkiye sanayisizleşiyor mu?

Kaynak: Ali Cenk Gözen @acgozen

Tekstilde kapanan fabrikalar, azalan istihdam, yüksek faiz ve yurt dışına kayan üretim sanayisizleşme tezini besliyor. Buna karşılık otomotiv, savunma ve yüksek katma değerli alanlarda devreye alınan yeni kapasiteler ile imalatın hala Türkiye'nin en fazla maddi yatırım yapan sektörü olması önümüze farklı bir sanayi resmi koyuyor.

Dani Rodrik'e göre **ülkeler geliştikçe imalatın istihdam ve üretimdeki payı yükseliyor, belirli bir gelir seviyesinden sonra hizmetlere geçişle birlikte geriliyor.**

Robert Rowthorn'a göre; **imalat istihdamındaki erken düşüş her zaman ekonomik başarısızlık anlamına gelmez.** Sanayide verimlilik diğer sektörlerden hızlı artıyorsa aynı üretim daha az çalışanla yapılabilir.

Dünya Bankasına göre; Türkiye'de **imalatın milli gelir içindeki payı 2021'de yüzde 22'den 2024'te yüzde 16,8'e geriliyor. İlk bakışta çok daha sert bir sanayisizleşme görüntüsü var.**

Üretim uzun dönemli seviyesini korurken istihdam tarafı daha sert bozuluyor. TÜİK'in Haziran 2026 ücretli çalışan

verisine göre imalattaki ücretli çalışan sayısı bir yılda yüzde 1,3 azalarak 4 milyon 480 bine indi. İşgücü girdi endekslerinde istihdam yıllık yüzde 3,2, çalışılan saat yüzde 5 geriledi. ISO İkinci 500'de istihdam yüzde 2,2 geriledi.

Ayrıca emek yön değiştiriyor ve çalışanlar imalattan inşaat, perakende ve hizmetlere geçiyor.

Temmuz 2026'da kapasite kullanım oranı makine ve ekipman imalatında yüzde 68,5'e indi.

Şirketler üretimden vazgeçmiyor. Öncelikle mevcut fabrikayı otomasyon, enerji verimliliği ve modernizasyonla koruyor.

Bugünkü veriler topyekûn bir sanayisizleşmeden çok, üretimin korunduğu ancak istihdam ve orta ölçekli firma tabanının aşındığı bir dönüşüme işaret ediyor. Sanayi bir günde aniden kaybolmaz. Önce daha az kişi çalıştırır. Sonra tedarikçi sayısı azalır. Ardından yeni yatırım birkaç güçlü şirkette toplanır.



Reel sektörün döviz açığı rekor seviyeye yakın

Kaynak: Bloomberg HT @BloombergHT



Notumuz: Geçmişte şirketlerin döviz açığının zirveye çıktığı her dönemin sonunda “dram” gerçekleşti ancak aşağıdaki haberde belirtilen dolar cinsinden % 23 yıllık faiz nedeniyle şu anda sorun yok ve sıcak para yeterince bol. **Döviz krizi emaresi yok.**



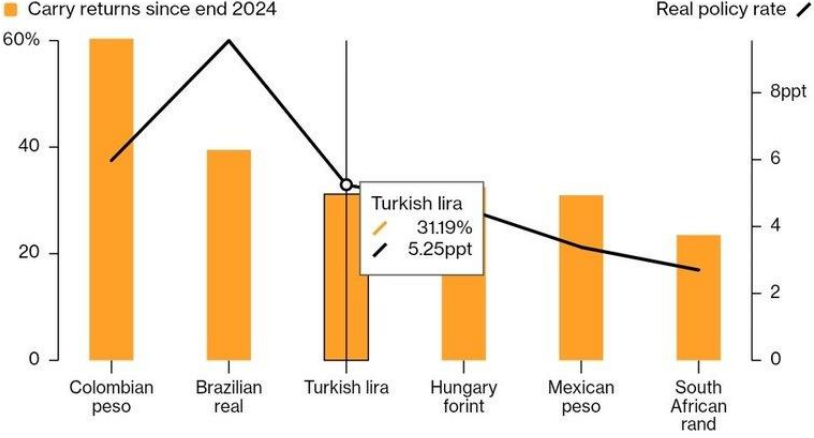
1 Ocak 2025’de parasını Türkiye’ye getirenler % 31, son 12 ayda yurtdışındaki parasını Türkiye’de faize yatıranlar yabancı para cinsinden % 23 kazandı.

Kaynak: Bloomberg

Türkiye dünyada en çok faiz veren 3. Ülke oldu.

High Real Rates Lure Investors

Nations with policy rates high above inflation generate biggest carry returns



Source: Bloomberg

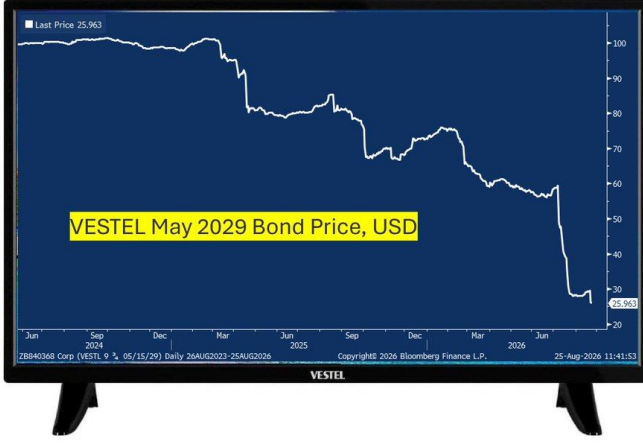
In the past 12 months, dollar-funded carry trades have earned 48% in Colombian pesos, 23% in Turkish liras, 21% in Brazilian reals, 19% in Mexican pesos, and 18% in South African rand.



Vestel tahvilinde ödenmeme ihtimali artıyor.

Grafik: Bloomberg

Getiri birkaç ay önce dolar cinsinden % 30 idi, şu anda % 80 çünkü alıcılar yatırdıkları parayı geri alamama olasılığını fiyatlıyor.



Zayıflama ilaçları nedeniyle Protein fiyatları artıyor

Kaynak: DCA Market intelligence

Sebebi kas kaybı riski. İlaçlar iştahı azalttığı için insanlar daha az yiyor. Kilo verirken kas kütlesini korumak için protein tüketimine yöneliyorlar. GLP-1 kullanımındaki artış, peynir altı suyu (whey) pazarını beklenmedik şekilde büyütüyor.





LC Waikiki Suriyede fabrika açtı

Kaynak: Piyasa Türkiye @PiyasaTturkiye

Fabrika, Halep kırsalındaki El-Rai Sanayi Kenti'nde bulunuyor. Tesiste başlangıçta yaklaşık 150 kişi çalışıyor. İstihdamın 3 yıl içinde 1.000 kişiye çıkarılması hedefleniyor.



Dünyadaki kekik üretiminin %80'i Denizli'de yapılıyor

Kaynak: Yatırımcı Baba @yatirimcibaba1

Türklerin açık ara dünya kekik ticaretinde lider olduğunu biliyor muydunuz? Kekik hasatı ağırlıklı olarak Ağustos ayında ve Denizli'de yapılır.

Köylü pazarından aldığınız kekik, %99 ihtimalle tahşişli olur. İçinde çok az oranda kekik çıkar. Zamanında Alaçatı'dan aldığımız kekik i analiz etmiştik. %5 oranında kekik çıkmıştı. Genelde zeytin yaprağı katılır. (Onun da bir piyasası var).



MKT Makine havacılığa 25 milyon Dolar yatırım yapacak.

Kaynak: *Nasil Bir Ekonomi (NBE) YUNUS EMRE MADAK*

Sakarya merkezli MKT Makina, sivil havacılık ve savunma sanayine yönelik üretim kapasitesini artıracak; alüminyum dövme, ısıtma işlem ve kompozit üretim proseslerini aynı çatı altında toplayarak entegre havacılık üreticileri arasında yer alacak.

Uçak kabin sistemleri, koltuk parçaları ve yüksek mukavemetli alüminyum komponentler üreten MKT Makina, 2027’de 16 bin metrekarelik yeni tesisine taşınmayı planlıyor. Şirket bugün yaklaşık 600 ton alüminyum kullanılarak elde edilen üretimi, dövme teknolojisi sayesinde yaklaşık 350 ton seviyesine indirebilecek.



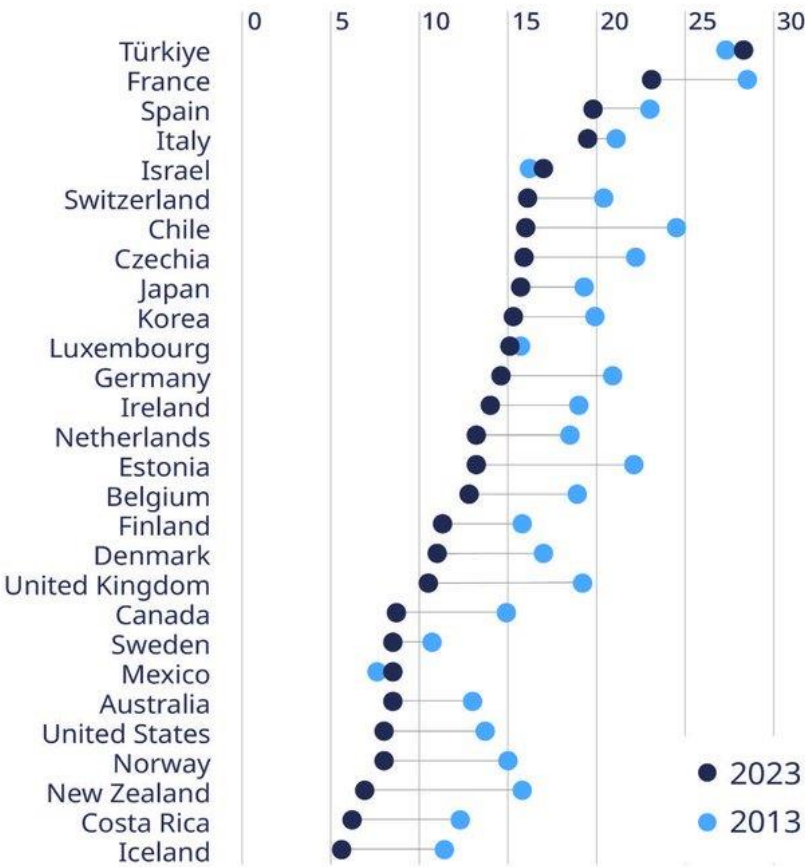
“Türk gibi sigara içmek”

Kaynak: *OECD*

Batılı ülkelerde “Türk gibi yani çok sigara içiyor” anlamında bir deyim var ve maalesef istatistiksel olarak doğru.

Daily smoking has declined in most OECD countries

Daily smokers among people aged 15 and over, 2023 and 2013 (or nearest year), selected countries



Akerlof'un "Limon Pazarı" Kuramı (1970)

Kaynak: Derleyen Berk Dicle

George Akerlof'un 1970 tarihli "The Market for Lemons" makalesi, asimetrik bilgi (bilgi asimetrisi) kavramını iktisada kazandıran ve kendisine 2001 Nobel Ekonomi Ödülü'nü getiren çalışmalardan biridir. Amerikan argosunda "lemon" (limon), kusurlu/bozuk araba anlamına gelir.

Kuramın özü şudur: Bir piyasada satıcı, ürünün gerçek kalitesini alıcıdan çok daha iyi bilir. Alıcı bu bilgi eksikliği yüzünden, karşılaştığı her ürünün "ortalama kalitede" olduğunu varsayarak fiyat teklif eder. Ama bu durum, kaliteli ürünü piyasadan siler — çünkü: Alıcı, ürünün iyi mi kötü mü olduğunu ayırt edemediği için, tüm ürünlere ortalama bir fiyat vermeye razı olur.

Bu ortalama fiyat, iyi ürünün gerçek değerinin altında, kötü ürünün gerçek değerinin ise üstündedir. İyi ürünün sahibi, "bu fiyata satmam" diyerek piyasadan çekilir. Piyasada kalan ürünlerin ortalama kalitesi düşer → alıcı bunu fark eder → teklif ettiği fiyat daha da düşer. Bu döngü tekrarlandıkça piyasada sadece kötü ürünler kalır (ya da piyasa tamamen çöker).

Klasik Örnek: İkinci El Araba Piyasası; Akerlof'un kendi örneği tam olarak budur: Piyasada iki tür araba olduğunu düşünün: sağlam araçlar (gerçek değeri 2.000.000 TL) ve arızalı/"limon" araçlar (gerçek değeri

1.600.000 TL). Alıcı hangi arabanın hangisi olduğunu dışarıdan anlayamaz.

Alıcı, "yarı yarıya sağlam yarı yarıya limon olabilir" diye düşünüp ortalama bir fiyat, diyelim 1.800.000 TL teklif eder.

Sağlam aracı olan satıcı için 1.800.000 TL kabul edilemez — arabası 2.000.000 TL değerinde, bu fiyata satmaz, piyasadan çeker. Limon sahibi için ise 1.800.000 TL kârlı bir teklif — hemen satar.

Zamanla piyasada sadece limonlar kalır. Alıcılar bunu öğrenince fiyat teklifini daha da düşürür (belki 1.600.000 TL'ye), en "az kötü" arabalar bile satılamaz hale gelir. Sonuçta piyasa küçülür, hatta bazı durumlarda tamamen işlemez hale gelebilir.

Diğer Uygulama Alanları

1. Sigorta piyasası: Sağlık sigortası şirketi, başvuranın gerçek sağlık riskini bilemez. Ortalama bir prim belirler. Sağlıklı kişiler bu primi "pahalı" bulup sigortadan vazgeçer; kronik hastalığı olanlar için ise bu prim ucuzdur, sigortaya girerler. Zamanla havuzda yüksek riskli kişiler birikir, prim yükselir, daha fazla sağlıklı kişi ayrılır — bu spirale "ölüm sarmalı" (death spiral) denir.

2. Kredi piyasası: Banka, kredi talep eden şirketlerin gerçek risk düzeyini tam bilemediği için herkese benzer

bir faiz oranı önerir. Düşük riskli, güvenilir şirketler bu faizi yüksek bulup krediden vazgeçebilir; yüksek riskli şirketler ise bu faizi cazip bulur. Sonuç: bankanın portföyünde riskli borçlular birikir.

3. İş gücü piyasası: İşveren, adayın gerçek yeteneğini görüşmede tam ölçemez. Ortalama bir maaş teklif eder. Gerçekten yetenekli adaylar bu maaşı düşük bulup başka yerlere gider; ortalamanın altındaki adaylar ise bu teklifi kabul eder.

4. İkinci el endüstriyel makine piyasasında, alıcı makinenin gerçek bakım geçmişini, aşınma durumunu bilemiyorsa, sadece "ortalama durumdaki" bir makineye uygun fiyat vermeye razı olur. Bu da iyi bakılmış, kaliteli ekipmanı elinde tutan satıcıları piyasadan çeker, sadece sorunlu makinelerin ikinci el piyasasında dönmesine yol açabilir.



Finans yöneticisinin günlük olarak bakması gereken 7 finansal gösterge.

Kaynak: metaxdanismanlik

NOT:

Finans yöneticisi sadece bugünü değil, yarını da görmekle sorumludur!

FINANS YÖNETİCİSİNİN GÜNLÜK BAKMASI GEREKEN 7 FİNANSAL GÖSTERGE



1 GÜNLÜK NAKİT BAKİYESİ

Ne kadar nakit var?



Örnek:

Banka + Kasa
= 8.000.000 TL

Minimum güvenli nakit seviyesi: 5.000.000 TL

Kullanılabilir rahatlık payı:

8 - 5 = 3 Mn TL

2 GÜNLÜK TAHSİLAT

Bugün ne kadar para girdi, ne kadar girmesi gerekiyordu?



Örnek:

Beklenen tahsilat: 2.500.000 TL
Gerçekleşen tahsilat: 2.000.000 TL

Tahsilat gerçekleşme oranı
2.000.000 / 2.500.000 = %80

Tahsilat açığı = 500.000 TL

3 GÜNLÜK ÖDEME

Önümüzdeki günlerde ne kadar para çıkacak?



Örnek (7 gün):

Tedarikçi : 4.000.000 TL
Personel : 2.000.000 TL
Vergi / SGK : 1.000.000 TL
Kredi : 1.500.000 TL

TOPLAM : 8.500.000 TL

Mevcut nakit: 8.000.000 TL

8 - 8,5 = -500.000 TL

Nakit açığı oluşuyor!

4 13 HAFTALIK NAKİT PROJESİYONU

Sadece bugünü değil, gelecekteki nakit açığını gör!



Örnek:

6. haftada beklenen nakit
= 2.000.000 TL

Minimum güvenli seviye
= 5.000.000 TL

Finansman ihtiyacı
= 3.000.000 TL

5 TİCARİ ALACAK YAŞLANDIRMASI

Param müşterilerde ne kadar bekliyor?



Örnek:

Vade	Alacak (TL)
0 - 30 gün	10.000.000
31 - 60 gün	6.000.000
61 - 90 gün	4.000.000
= 90+ gün	5.000.000

Toplam Alacak: 25.000.000 TL

90 gün üzeri alacak 5.000.000 TL riskli! Günlük takip edilmeli.

6 NET İŞLETME SERMAYESİ

NİS = Ticari Alacaklar + Stok - Ticari Borçlar

Örnek:

25.000.000 + 15.000.000 - 20.000.000
= 20.000.000 TL

Şirketin 20.000.000 TL'si işletme sermayesine bağlı.



Alacak günleri + Stok günleri - Borç günleri
günlük olarak takip edilmeli!

7 CASH BURN RATE / NAKİT YAKMA HIZI

Şirket ayda ne kadar nakit tüketiyor?



Örnek:

Aylık net nakit çıkışı: 2.000.000 TL

Mevcut kullanılabilir nakit: 10.000.000 TL

10.000.000 / 2.000.000 = 5 ay

Şirketin yaklaşık 5 aylık nakit dayanma süresi var.

≈ GÜNLÜK CFO NAKİT DASHBOARD ≈

#	Gösterge	Örnek	Durum	Yorum
1	Nakit Bakiyesi	8.000.000 TL	●	Güvenli seviye üzerinde.
2	Tahsilat Gerçekleşme Oranı	%80	●	Tahsilat açığı var, takip edilmeli.
3	7 Günlük Ödeme	8.500.000 TL	●	Nakit açığı oluşuyor!
4	13 Haftalık Projeksiyon	6. haftada -3.000.000 TL	●	Finansman ihtiyacı görünüyor.
5	90+ Gün Alacak	5.000.000 TL	●	Riskli alacaklar takip edilmeli.
6	Net İşletme Sermayesi	20.000.000 TL	●	İşletme sermayesi yüksek.
7	Cash Burn Rate	2.000.000 TL / ay	●	5 ay nakit dayanma süresi var.



UNUTMA!

Planlamazsan nakit seni sürprizlerle yakalar!



ASİL GÖREVİN:

"Önümüzdeki 13 haftada hangi gün, ne kadar nakit açığı oluşacak?" sorusunu önceden görebilmektir!

Finans yöneticisi bugünü yönetir, yarını planlar, şirketi geleceğe taşır.