

TRENDS UPDATE

İç Basın ve Trend Özeti

Pazartesi, Salı, Perşembe ve Cuma
Günleri Yayınlanır

İmalat sanayisine yönelik yeni finansman paketi.

Kaynak: T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır

- Büyük işletmeler için kredi tutarı 50 milyondan 150 milyon liraya yükseltildi.
- Kredi limitleri işgücü maliyetleriyle orantılı olacak.
- Vade, maliyet: 6 aya kadar ödemesiz ve 36 aya kadar vadeli yüzde 37 sabit kredi faizi veya TLREF +1 değişken maliyetli
- İşletmelerin 2026 yılı Ocak-Haziran dönemindeki ortalama istihdam düzeylerini Temmuz-Aralık döneminde korumaları karşılığında, kullandıkları kredilerin finansman maliyetinin 12 puanı Bakanlık tarafından karşılanacak. Yani faiz yüzde 25'e kadar düşebilecek.



İzmirli app studio HubX firması (ve diğer İzmir’li firmaların İK ve IT politikaları)

İK bilgilerinde kaynak: Berk Dicle, Yatırımcı bilgilerinde kaynak: Tek Referans Erhan Gülenç, Ofis bilgilerinde kaynak: Yapı Dergisi

İzmir’de iyi bir okuldan mezun, geçmiş başarıları parlak ve doğal olarak yüksek maaş talep eden personel adayı genellikle; “bu pozisyona bu ücreti vermiyoruz, diğer personele bu kadar maaş vermediğimiz için bu adayı işe alırsak personel arasında huzursuzluk çıkar” vb cümlelerle reddedilir. Peki tam tersini yapan yani en iyi okullardan mezun, geçmiş performansı en iyi adayları iyi ücret ve yan haklarla bünyesinde çeken işletmede durum nasıl inceleyeceğiz.

Önce firma ne satıyor onu anlayalım: Firma telefonunuza uygulama satıyor ama sattığı uygulamalardan sadece 12 android uygulamasının aylık geliri bile 1.1 milyon dolar. Bunun dışında da çok sayıda gelir kalemi var çünkü 600 milyon kullanıcıya satış yapıyor. 600 milyon kişiden sadece 1 milyonu ayda 1 dolar ödeseler zaten aylık gelir 1 milyon dolar yapıyor. İşin sırrı da burada; çok hızlı ve kolay büyümek mümkün çünkü sonuçta çok uzun yatırım sürelerine sahip fiziki yatırım yapmıyorsunuz. Sadece 2022’de kurulan şirket 50 milyar TL şirket değerine gelmiş durumda.

Firma çalışanları için yapay zeka elleri ayakları kadar çok kullandıkları bir araç. Hatta firma yakın geçmişte kullandıkları yapay zeka aracı tarafından ödüllendirildi; çünkü yapay zekayı en fazla ve en verimli kullanan şirketlerden birisi oldular. Maalesef bazı İzmirli IT yöneticilerinin ufku hala; “yapay zekaya izin verirsek verimiz çalınır” geri kalmışlığı seviyesinde, (IT’nin geri kalmışlıkla suçlanması da ayrı bir ironi) ve hala “yapay zekaya çok para vermeyelim” seviyesinde.

İzmir merkezli HubX (mobil uygulama/app studio) Firması:

- 2022’de İzmir’de kurulan HubX, bugün İzmir ve İstanbul’daki ofislerinde 370’i aşkın ekip üyesiyle global ölçekte 600 milyon kullanıcıya uygulama (app) satıyor.
- İzmir Mistral ofis binasında 740 m²’lik alan; çalışma alanları (5 kişilik U-masa grupları, konsantrasyon için çekirdekte konumlandırılmış),
- Yapı Dergisi’ndeki ofis tasarım yazısında sosyal alanlarda "pinpon, play station ve masaj koltuğu gibi taleplerin" karşılandığı belirtiliyor. Ayrıca personelin farklı kahve ihtiyaçlarını karşılamak üzere bir kaç kafeye entegre 4 barista çalışıyor.
- Great Place to Work Türkiye platformunda HubX’in; "En İyi İşveren Ödülleri", "Çalışan Deneyim Anketi Sertifikasyonu", "Future of Work Event",

"Certification Nation Day" gibi program/etkinliklere katılım/sertifikasyonları görünüyor.

- Glassdoor: 23 yorum üzerinden 4.1/5 genel puan, 4.2/5 ücret&yan hak puanı, %77 tavsiye oranı sektör ortalamasının (3.9) üzerinde.
- LinkedIn'in "Yükselişteki En İyi 10 Startup" (Türkiye'den listeye giren tek isim) sıralamasında yer almış; esnek/remote çalışma kültürü ve İYTE Teknopark'ta AR-GE vurgulanıyor.
- Şirketin resmi kariyer sayfasından (hubx.co/jobs) doğrulanmış, net bilgilere göre "Personele **maaş dışı destekler** (Perks & Benefits)" listesi; Özel sağlık sigortası, ücretsiz yıllık spor salonu üyeliği, ücretsiz kahvaltı ve atıştırmalıklar, ofis içi "XPresso" adlı kahve barı, modern ofis ve teras/deck'ten İzmir Körfezi gün batımı manzarası, "kariyer planı (well-structured career path söylemi), LinkedIn Türkiye Top Startups 2024 listesine girmiş, "Great Place to Work" rozeti (GPTW puanı paylaşılmamış).
- Ayrıca **şirketin bir kültür anlatımı var:** "workplace that doesn't feel like work" (işte çalışıyor gibi hissetmeyeceğiniz bir işyeri), "Aegean lifestyle" (Ege tarzı yaşam vaadi)

ABD’liler Ortabaş kardeşlere ait İzmirli şirkete 75 milyon dolar yatırdı:

İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü (İYTE) Kampüsünde yer alan Teknopark İzmir'de, İzmir Mistral'de ve İstanbul Maslak'ta faaliyetlerini sürdüren yapay zekâ odaklı teknoloji şirketi HubX, ABD merkezli Point72 Private Investments'tan 1,2 milyar dolar değerlendirme üzerinden **75 milyon dolar yatırım aldı**. İzmir Urla'daki şarap bağları ile tanınan ünlü iş insanı Can Ortabaş'ın oğulları Kaan ve Cem Ortabaş'ın kurucusu olduğu şirket, kente milyarlarca lira yatırım getirmiş oldu.

İki kardeş HubX ile yapay zekâ odaklı ürünleriyle 190 ülkede **600 milyondan fazla kullanıcıya ulaşarak** küresel ölçekte önemli bir başarıya imza attı. Teknopark İzmir bünyesinde doğan HubX'in unicorn statüsüne ulaşması, İzmir'in yüksek teknoloji ve girişimcilik alanındaki güçlü potansiyelini bir kez daha ortaya koydu.

HubX Kurucu Ortağı Cem Ortabaş, “Yıllar içinde bir ürünü fikir aşamasından alıp dünya genelinde **yüz milyonlarca kullanıcıya ulaştırmayı öğrendik**. Bu yatırım, edindiğimiz deneyimi bir adım daha ileri taşımamıza olanak sağlıyor. Kendi bünyemizde güçlü ürünler geliştirmeyi sürdürürken, **kullanıcıların sevdiği ürünler ortaya koyan başarılı ekiplerle** iş birliği yapmak ve bu ekipleri HubX'e katmak istiyoruz. Onların girişimci bakış

açısını HubX'in teknoloji altyapısı, bilgi birikimi ve global büyüme yetkinlikleriyle bir araya getirerek bu ürünleri çok daha büyük ölçeklere taşıyabileceğimize inanıyoruz.” dedi.



Çok ama çok yakın gelecekte mühendisler tasarım yapmayacak; tasarım problemini tarif edecekler.

Kaynak: Alphan Manas @alphanmanas

Bunun çok güzel bir örneği 2026'da yapılan bir uçan-kanat (flying-wing) çalışması. Araştırmacılar kanadı doğrudan çizmek yerine, tasarımı 16 farklı değişkenle parametrik olarak tanımlıyor ve bilgisayara optimize etmesi gereken aerodinamik hedefleri veriyor.

Ardından diferansiyel evrim optimizasyonu ve AeroSandbox aerodinamik analizleri kullanılarak binlerce farklı tasarım olasılığı araştırılıyor. Bilgisayar; kanadın açıklığından süpürme açısına, profilinden geometrik oranlarına kadar değişkenlerin farklı kombinasyonlarını deneyerek daha iyi çözümler arıyor. Sonuçta ortaya insanın ilk anda çizmeyi düşünmeyeceği kadar sıra dışı, organik görünümlü bir kanat çıkıyor. Hesaplamalarda önceki tasarıma göre yaklaşık %16'lık aerodinamik verim artışı elde ediliyor.

İşte bence devrim tam burada. **Mühendis artık bilgisayara “Kanadı böyle çiz” demek yerine; “Şu**

kaldırma kuvvetini üret, sürüklemeyi azalt, şu ağırlığı aşma, şu malzemelerle üretilebilir olsun” diyecek. Yapay zekâ ve optimizasyon algoritmaları binlerce, gelecekte milyonlarca ihtimali araştırarak. Mühendisin işi giderek tasarımı çizmekten, doğru problemi ve doğru kısıtları tanımlamaya kayacak.

Üstelik uçak kanadı yalnızca bir örnek. Türbinler, otomobiller, gemiler, motorlar, ısı eşanjörleri, binalar, mikroçipler ve yeni malzemeler aynı dönüşümden geçecek. Biz makineye şekli tarif etmeyi bırakıp performansı tarif edeceğiz; makine ise fizik kuralları içerisinde bizim aklımıza dahi gelmeyen şekilleri bulacak. Geleceğin iyi mühendisi, en iyi tasarımı çizen değil; en doğru tasarım problemini tarif eden kişi olacak.



Aydın 2026 yılı sonunda 2 milyar dolar ihracat seviyesini aşacak

Kaynak: Nasıl Bir Ekonomi (NBE)31 Aug 2026

Aydın Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Gökhan Maraş:

- Aydın Sanayi Odası tarafından TÜİK verileri esas alınarak hazırlanan Temmuz 2026 İhracat Raporu’na göre Aydın, Ocak-Temmuz döneminde 1,1 milyar dolar ihracat gerçekleştirerek Türkiye’nin en fazla ihracat yapan 22’nci ili oldu.

- Aynı dönemde 266 Milyon dolar ithalat yapan Aydın ili, %430,2'lik ihracatın ithalatı karşılama oranıyla üçüncü sıraya yerleşti.
- Aydın'da gıda ürünleri ve içecek sektörü yüzde 28'lik payla ilk sırayı alırken, makine ve teçhizat sektörü yüzde 17'lik payla ikinci sırada yer aldı.
- Temmuz'da ihracatımızın yüzde 8,5 artması Aydın'ın dış pazarlardaki gücünü koruduğunun önemli bir göstergesi.
- 2026 yılı sonunda 2 milyar dolar ihracat seviyesini aşacağız.



Pazar araştırması, istihbarat nasıl yapılır (ithalat / ihracat menşe-hedef ülke bilgisi, gümrük beyanname verisi arama)

Kaynak: Berk Dicle

Diyelim ki; Türkiye'ye yapılan ithalatın kaynağını, Türkiye'den yapılan yurtdışı satışları veya hedef ülkenize ilişkin ithalat-ihracat verilerini arıyorsunuz. Öncelikle bu veriler nadiren tam detayda bulunabilir durumdadır. Yani tam olarak hangi firma, hangi marka/model ürünü, hangi müşteriye satmış; tam bilgi nadiren bulunur. Çünkü bazı ülkeler bu verileri hiç açıklamaz iken, bazı ülkeler kısmen açıklar. Aynı şekilde şirketler de gümrük beyannamelerinde satılan ürünü tam olarak tanımlamak

yerine genel olarak tanımlarlar. Bu durumda yüksek bir olasılıkla aradığınız bilgi genel ve toplu düzeyde, genellikle kısmen, nadiren tam ve detay olarak, bir çok konuda ise sıfır düzeyinde bulunabilir. Birçok bilgi HS/GTIP bazında gelir. Yani sizin bilgi aradığınız ürün ile aynı kodu paylaşan bin tane ürüne ilişkin satış verisi topluca gelecektir ki; kimi durumlarda hiç anlam ifade etmez.

Pratik öneri:

1. Önce UN Comtrade/Trade Map ile ülke-pazar büyüklüğünü ücretsiz doğrulayın; buralarda genel ticareti bulursunuz ama firma bazında bilgi bulunamaz.
2. Sonra hedef pazarda (özellikle ABD, Hindistan, Meksika, Brezilya gibi "açık" ülkelerde) rakip firma bazlı sevkiyat detayına inmek istediğinizde ImportGenius/Volza/TradeAtlas'tan birinin tek raporluk (pay-per-report) seçeneğini kullanabilirsiniz, yani rapor başına ödeme gerekir.
3. GlobalWits gibi tam abonelik gerektiren platformlardan önce maliyet-fayda testi yapmanız gerekir. Çünkü bu işe çok para ödememiz, personel ayırmanız, bir çok yazılımla boğuşmanız, gelen milyon satır veriyi ayıklayabilme yeteneğiniz vb ciddi maliyet karşınızdadır.

1. Resmi / ücretsiz kaynaklar (ülke bazlı, agregatif veri):

UN Comtrade – Ülkeler arası HS (GTIP) kodu bazında yıllık/aylık ticaret hacmi (miktar+değer). Şirket bazında değil, ülke-ülke toplamları.

Trade Map (ITC) – Comtrade verisini kullanıcı dostu arayüzle sunar, pazar/rakip ülke analizi için iyi.

WITS (World Bank) – Comtrade + tarife verisi birleşik.

Ülke gümrük/istatistik kurumları – TÜİK, US Census (USA Trade Online), Eurostat Comext gibi; genelde ücretsiz ama detay (gönderici/alıcı firma) yok.

Bu grup "hangi ülke ne kadar sattı/aldı" sorusuna cevap verir ama **firma bazında kim kime sattı sorusuna cevap vermez.**

2. Firma bazlı (shipment-level) ticari platformlar:

ImportGenius, Volza, TradeAtlas, Panjiva (S&P Global), ImportYeti, Datamyne – ABD, Hindistan, bazı Latin Amerika ülkeleri gibi **"beyannamesi kamuya açık"** ülkelerin gümrük kayıtlarını (gönderici firma, alıcı firma, ürün, miktar, tarih) satır satır sunar. Serbest ülke sayısı sınırlıdır çünkü **çoğu ülke (AB, Çin, Türkiye dahil) firma bazlı gümrük verisini kamuya açmaz** — bu platformlar o ülkeler için genelde tahmini/dolaylı veri (bayi kayıtları, liman verisi) kullanır, bu yüzden güvenilirlik ülkeden ülkeye değişir.

GlobalWits – Benzer model, tamamen abonelik; öne çıkan yanı çok sayıda ülkeyi (100+) kapsamı ve API erişimi sunması.

Diğer alternatifler: Import Genius rakiplerinden ImportKey, Trademo, Zauba (Hindistan'a özel), 52wmb / Qichacha (Çin bağlantılı, sınırlı). Panjiva (S&P Global Market Intelligence) kurumsal abonelikte genelde en kapsamlı veri kalitesine sahip ama fiyatı da en yüksek gruptadır.



Yunanistan’ın “frappé ekonomisi”nden sonra Türkiye’nin “kahve ekonomisi”

Kaynak: Alphan Manas @alphanmanas

Yunanistan’ın 2009’da başlayan borç krizi sırasında ülkenin üretim ve yüksek katma değerli ihracat yerine kafe, restoran, küçük işletme ve turizme dayanan yapısı “frappé ekonomisi” olarak tanımlanmıştı. Bugün Türkiye’de gördüğümüz manzara ne yazık ki bu dönemi hatırlatıyor. Türkiye’de yalnızca markalı kahve zincirlerinin şube sayısı bir yılda %12,6 artarak 3.800’ü geçti. Her köşe başında yeni bir kahve dükkânı açılıyor ve neredeyse hepsi dolu. Dışarıdan bakıldığında “Demek

ki insanların parası var; kahve içiyorlar” deniyor. Oysa bu masaların önemli bir bölümü çalışacak iş bulamayan veya üretim sürecinin dışında kalan gençlerle dolu. Kalabalık kafeler, tek başına ekonomik refahın değil; bazen işsizliğin ve üretimsizliğin görünür yüzüdür.

Kredi kartı borcu nedeniyle yasal takibe girenlerin sayısı 2022’de yaklaşık 900 binken, 2025’te 1 milyon 626 bine ulaştı. Yalnızca üç yılda kişi sayısında artış yaklaşık %81. İnsanlar var olan paralarını değil; kredi kartı limitlerini ve aslında henüz kazanmadıkları parayı harcıyorlar.

Gerçek tabloya kafelerin doluluğundan değil, fabrikaların ve şirketlerin durumundan bakmalıyız. 2026’nın yalnızca ilk yedi ayında konkordato süreçlerine ilişkin 3.529 karar verildi; böylece daha yedi ayda 2024 yılının tamamındaki 3.497 karar aşıldı. Haziran 2026’da sanayi üretimi yıllık %1,4, imalat sanayisi üretimi ise %1,5 geriledi. Ekonominin üretim tarafı küçülürken kafelerin ve borçla yapılan tüketimin büyümesi refah değildir.

