

TRENDS UPDATE

HAUS Santrifüj Teknolojileri

İç Basın ve Trend Özeti

Pazartesi, Salı, Perşembe ve Cuma
Günleri Yayınlanır

Orta Vadeli Program (OVP)

Kaynak: Resmi Gazete

Şirketler aslında OVP ile ilgilenmez ancak 2027 yılı bütçesini yaparken kullanacakları enflasyon, kur, büyüme gibi veriler açısından OVP'yi incelerler. Bu arada geçmişte hiçbir OVP enflasyon hedefi tutmadığından genellikle varsayılan gelecek enflasyon OVP'de söylenilen + yanılma payı gibi bir varsayımla oluşturulur.

- Hakan Kara: 2027 enflasyon hedefi % 15 idi; %21 olarak revize edildi. Hala iyimser ama en azından daha gerçekçi. Utku Altunöz: Geçen yıl 2026 enflasyon hedefi % 16 idi; bugün % 28.4
- Ömer Rifat Gencal: OVP'nin detayları 2027'de büyük ihtimalle seçim olacağını düşündürüyor. Enflasyonun çok üzerinde büyüyen iki kalem harcama bu görüşü destekliyor: 1- Cari Transferler (sosyal transferler ve tarımsal desteklerin 2027 yılında artış oranı): %45,3 ve 2-Mal ve Hizmet Alımları: %44,4 artış
- Dünyada petrol, bakır gibi çeşitli emtea fiyat artışları ile Türkiye'de otoyolların özelleşmesi, bireylerin geçinme sorunları, kur/enflasyon farkı

nedeni ile işçilik giderlerindeki artış gibi sebeplerle enflasyonun hedeflendiği kadar azalamayacağı tahmin edilebilir. Örnek olarak; ithalatta gemi yakıtlarının (lojistik maliyetlerin) artmış olması, yurtiçinde ise nakliye bedellerinin artmış olması fiyatlara yansıyor.

Bu sebeple geçmiş hedefler ile gerçekleştirmeleri yapay zekaya yükledim ve geçmiş performansa göre geleceği tahmin etmesini istedim. İşte yapay zekanın cevabı:

Geçmiş yıllardaki "1 yıl öncesinden yapılan OVP tahmini vs gerçekleşme" farkına bakarsak:

- Resmi Gazetede % 4.2 olan 2027 tahmini büyüme yapay zekaya göre; % 3,7
- Resmi Gazetede % 21 olan 2027 enflasyonu yapay zekaya göre % 33 (geçmiş OVP'lerde sistematik olarak ortalama ~12,4 puan düşük kalmış).
- Resmi Gazetede % -1.9 olan Cari açık yapay zekaya göre; % -2



İhracatçıya Eximbank Reeskont Kredilerinde BSMV Vergi İstisnası Genişletildi.

Kaynak: İhracat, Transit Ticaret, İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetlerde Vergi, Resim ve Harç İstisnası Hakkında Karar

- Daha önce yalnızca kısa vadeli reeskont kredilerinde uygulanan Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi (BSMV) istisnası, artık uzun vadeli reeskont kredilerini de kapsıyor.
- Daha önce sadece Türk Eximbank ile sınırlı BSMV muafiyeti ticari bankalarca kullandırılan reeskont kredileri için de geçerli hale getirildi.



Yeni yapay zeka aracı olan GPT-6 ASTRA mühendislik dünyasını sarstı.

Kaynak: Anonim

- Oğuzhan Uygun: Karmaşık bir CNC programını CAM olmadan yazdırdım. Yapay zeka bir rakip olarak değil, tasarım sürecini hızlandıran yardımcı bir araç olarak görülmeli.
- Dilum Sanjaya: GPT-6 Astra'ya çok detaylı ve interaktif bir V8 motoru görselleştirmesini istedim. Sonuç görsel olarak; çalışan grafikler ve tablolarla mühendislik verilerini dahi açıklayan etkileyici bir çalışma oldu.
- CPT-6 ASTRA örnek olarak bir fabrika planını; içinde yürüdüğünüz bir görsel videoya dönüştürebiliyor. Böyle olunca da mimarlık ve iç mimarlık mühendislik faaliyetlerinde dönüşüm başlatıyor. Fabrikayı inşa etmeden önce içinde dolaşabilmek büyük avantaj.



Renishaw Türkiye Genel Müdürü Sinan Fidanlıgöl:

Kaynak: @dunya.com

- Yeni makine veya tesis yatırımı yapmanın maliyetli hale geldiği bu dönemde sanayici, çözümü mevcut altyapısını daha verimli ve veriye dayalı kullanmalı.
- Sanayide temel problem kapasite yetersizliğinden ziyade kaynak israfı.
- Üretim süreçlerinde milimetrenin binde biri (mikron) seviyesindeki hassasiyetlerin yönetilmesi stratejik önem kazandı.
- İmalatın artık geleneksel yöntemlerle yönetilemez.
- Ölçme ve kalite kontrol süreçleri imalatın 'sinir sistemidir'. Bu sistemi doğru kurduğunuzda, yüksek finansman maliyetleriyle yeni tezgah almak ya da yeni çalışan istihdam etmek yerine elinizdeki mevcut kaynağı uçtan uca verimli kullanır, israfın önüne geçersiniz.
- Türkiye'nin fason üretim ağırlıklı yapısından sıyrılması gerekir.
- Türkiye'de imalat altyapısı katma değer yaratma noktasında henüz potansiyelinin tamamının kullanamıyor.



Borsa şirketi Kontrolmatik’de ödeme krizi ağırlaşıyor.

Kaynak: Anonim

Şirket ikinci defa finansman bonolarını ödeyemedi. Rating raporları negatif olduğundan yeni borç alamıyor, eski borçları için bankalar nezdinde yapılandırma girişimleri devam ediyor.



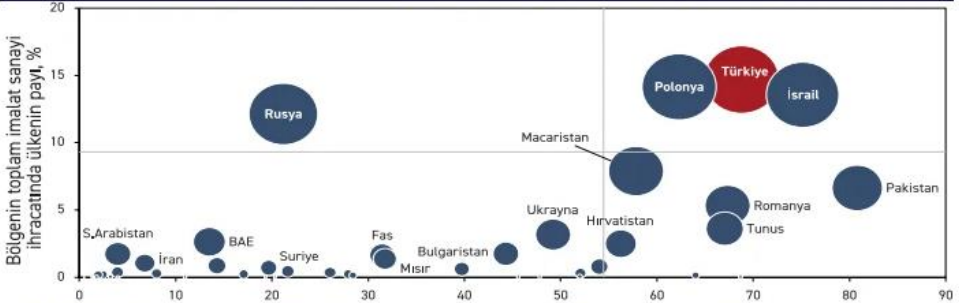
Orta Avrupa ve Orta Doğu (bir nevi, geniş Osmanlı coğrafyasında) hangi ülkeler sanayi ülkesi

Kaynak: Nasil Bir Ekonomi (NBE) 7 Sep 2026 ► GÜVEN SAK

- Toplam ihracatının yaklaşık yüzde 70’i imalat sanayi ürünlerinden oluşan ülkeler; Polonya, Türkiye ve İsrail
- Rusya ve körfez ülkeleri daha çok doğal kaynak ihracatçısı. Rusya’da ihracat içerisinde imalat sanayi payı % 20’den % 10’a gerilemiş.
- Fas olumlu gelişen bir ülke görünümünde: tutar olarak düşük olsa da imalat sanayi payı ihracat içinde % 30 iken % 60 olmuş.

<https://t.prcdn.co/img?regionKey=lq%2FUJoT6pXHE1JoQR6iG8w%3D%3D>

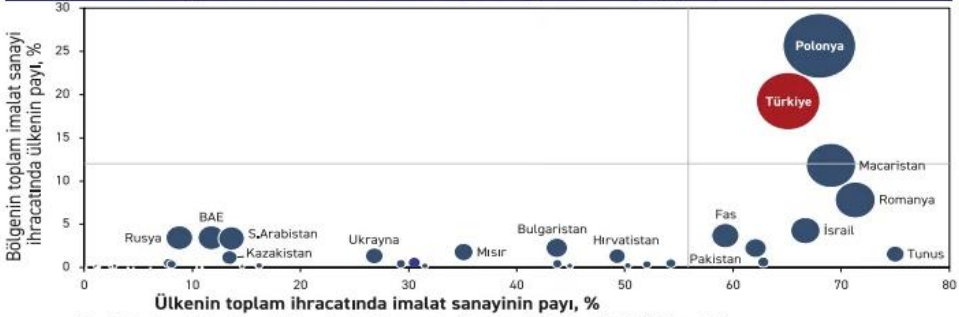
Bölgenin ihracatında imalat sanayilerinin payı, %, 1995



2024'te Polonya ve Türkiye, imalat sanayi ihracatında lider konumda

Her iki ülke, sanayi üretimini ihracata dönüştürme kapasitesiyle diğer ülkelerden ayrılmaktadır

Bölgenin ihracatında imalat sanayilerinin payı, %, 2024



Kaynak: The Growth Lab at Harvard University, 2019, "International Trade Data (SITC, Rev. 2)", V18 (22 Nisan 2026).
<https://doi.org/10.7910/DVN/H8SFD2>, Harvard Dataverse; TEPAV hesaplamaları



Süt fabrikaları artık sadece süt üretmeyecek.

Kaynak: Food Sector, @murat.hocalar

Dr. Murat Hocalar (Gıda Mühendisi, Kimera Yaşam Bilimleri Ortak ve Yönetim Kurulu Başkanı):

- 2035'te süt fabrikaları sadece süt üretmeyecek. Tüketici artık yalnızca ürünü değil, üretim şeklini, sürdürülebilirliği ve dijitalleşmeyi de sorguluyor; gelecekte fabrikalar hem üretim hem veri/enerji yöneten kurumsal yapılara dönüşecek.
- İkinci dönüşüm: katma değerli ürünler. Fonksiyonel süt ürünleri, probiyotik/prebiyotik çözümler ve sporcu beslenmesi gibi alanlarda Türkiye'nin hammadde avantajı var; klasik süttten çok daha fazla katma değer üretilebilir.
- Üçüncü dönüşüm: hijyen tasarımı ve gıda güvenliği. EHEDG gibi uluslararası prensiplere uygun hijyenik tasarım, marka değeri ve ihracat gücü için kritik olacak.
- Yönetim kritik önemde. Süt çiftlik ve fabrika aşamalarında verimlilik artık ekonomik zorunluluk; yapay zeka destekli kalite/bakım sistemleri, risk analizleri ve stratejik kararlarda insanların rolü giderek yapay zekayla birlikte şekillenecek.
- Gelecekte kazananlar "daha fazla süt mü işleyeceğiz" değil "aynı süttten daha fazla ne üreteceğiz" sorusuna odaklanan, hızlı ve çevik kurumsal kültüre sahip şirketler olacak.



Vestel

Kaynak: Etre Finans | @etrefinans

Vestel'in net borcu 106 milyar TL. Önümüzdeki 12 ayda çevrilmesi gereken acil finansal borç 58 milyar TL, net çalışma sermayesi açığı ise tam -73 milyar TL. Togg'daki %23 payın satışından gelecek para bu devasa borç dağının yanında ancak küçük bir pansuman olabilir.

Çünkü asıl mesele fabrikanın ürettiği nakdin nereye gittiği. Vestel kendi çarklarını döndürmek ve acil nakit bulmak için piyasadan %45-49 faizle bono ihraç ederken; 203,7 milyar TL'lik toplam varlığının tam %30,3'ünü (61,8 milyar TL) Zorlu Holding'in diğer şirketlerine borç olarak bağladı:

- Lentatek (savunma/iHA): 28,7 milyar TL
- Meta Nikel (nikel madeni): 22,2 milyar TL
- Zorlu Holding A.Ş.: 10,9 milyar TL

Vestel dışarıdaki bankalara ve bono yatırımcılarına faizi nakit olarak tıkr tıkr ödüyor (ilk 6 ayda 8,1 milyar TL faiz gideri yazdı). Fakat holding şirketlerine verdiği bu 61,8 milyar TL borcun vadesini 2030 yılına kadar uzattı. Üstelik bilançodaki 8,3 milyar TL'lik finansman gelirinin %91'i (7,59 milyar TL) bu şirketlere işletilen faizden geliyor; yani gelir kâğıt üstünde var ama kasaya giren tek kuruş nakit yok.

Beşel Folyo.

Kaynak: @PiyasaTturkiye

Aylık 6.000 ton üretim kapasitesiyle 95 ülkeye ihracat yapan ve 1975'ten bu yana üretimini sürdüren Beşel Foil (Beşel Basım) konkordato ilan etti.

Yüksek enflasyonda kur sabit kalırsa; ihracat yaparken alınması gereken 7 önemli önlem.

Kaynak: Emrah Çelik, metaxdanismanlik,

SOMUT ÖRNEK		
	BAŞLANGIÇ	1 YIL SONRA (KUR SABİT)
Aylık İhracat	1.000.000 USD	1.000.000 USD
Kur	40 TL	40 TL (sabit)
Gelir (TL)	40 Mn TL	40 Mn TL
Maliyet (TL)	36 Mn TL	45 Mn TL (%25 artış)
Kâr / Zarar	+4 Mn TL (%10 marj)	-5 Mn TL ZARAR

1 DÖVİZ BAZLI FİYAT ARTIŞI YAP

Maliyetler yükseliyorsa fiyatın da yeniden hesaplanmalı.

Örn: 10 USD → 11,50 USD

Ciroyu değil, döviz bazında brüt kârı korumaya çalış.

2 MÜŞTERİ VE ÜRÜN BAZINDA KÂRLILIK HESAPLA

Toplam ihracat kârı görünebilir ama bazı müşteriler zarar ettiriyor olabilir.

MÜŞTERİ	SATIŞ (USD)	MALİYET (USD)	KÂR (USD)
A	10	8,00	+2,00
B	10	9,80	+0,20
C	10	10,50	-0,50

Müşteri → Ürün → Sipariş → Gerçekleşen marj ayrı ayrı takip edilmeli.

3 TL MALİYETLERİ DÖVİZ GELİRİYLE EŞLEŞTİR (DOĞAL HEDGE)

- 1 Mn USD ihracat geliri
- 400.000 USD hammadde gideri
- Net döviz pozisyonu = 600.000 USD

Döviz geliri olan işletme, mümkün olduğunca döviz giderlerini aynı para biriminde eşleştirmelidir.

4 VERİMLİLİĞİ ARTIR: MALİYETİ SADECE FİYATLA YÖNETME

Kur sabitse, her maliyet artışı müşteriye yansıtmak mümkün olmayabilir.

İkinci savunma: VERİMLİLİK

- ✓ İşçilik verimliliği
- ✓ Üretim süresi
- ✓ Fire oranı
- ✓ Lojistik
- ✓ Enerji tüketimi
- ✓ Satın alma fiyatları
- ✓ Makine kullanım oranı

Ölç, analiz et, iyileştir ve tasarrufa dönüştür!

5 SÖZLEŞMELERE FİYAT GÜNCELLEME MEKANİZMASI KOY

Uzun vadeli sözleşmelerde fiyatı bugünden sabitlemek büyük risk!
Mümkünse sözleşmeye;

hammadde + işçilik + enerji + kur
gibi değişkenlere bağlı fiyat revizyon mekanizması konulmalıdır.

Böylece şirket, tüm maliyet riskini tek başına taşımaz.

6 VADE VE TAHSİLATI YÖNET

Bugün yaptığın üretimin maliyetini TL olarak bugün ödüyorsun; döviz aylar sonra alıyorsun.

- Uzun vade = müşteriye verilen bir finansmandır.

Satış fiyatı + ödeme vadesi + finansman maliyeti birlikte değerlendirilmelidir.

7 KUR SABİTSE STRATEJİNİ "KUR ARTACAK" BEKLENTİSİ ÜZERİNE KURMA

"Nasil olsa dolar yıl sonunda yükselir." diye düşünüp düşük marjla ihracat yapma!

Yönetim hesabını:
"Bugünkü kurla bile para kazanabiliyor muyum?" sorusuna göre yap.

Kur yükselirse bunu ek avantaj olarak gör. Planını bugünkü kur üzerine kur!

YÖNETİMİN ALDIĞI ÖNLEMLER

- ✓ Fiyatı %10 artırdı = +4 Mn TL
- ✓ Verimlilik artışı sağladı = +2 Mn TL
- ✓ Satın alma iyileştirdi = +1 Mn TL
- ✓ Vade ve finansman yönetti = +1 Mn TL

**SONUÇ**

$40 + 4 + 2 + 1 + 1 - 45$
= 3 Mn TL
Yaklaşık faaliyet kârı korunabilir. 😊



Nakit karşılıklı krediler.

Kaynak: Erol Taşdelen @dunya.com

25 yıl Bankacılık deneyimi, 7 yıllık Mahkemelere Bankacı Bilirkişisi olarak yüzlerce ağırlıklı Dolandırıcılık Raporları hazırlamış biri olarak Kara Para aklama yöntemlerinden biri olan Bankalardaki "Nakit Karşılıklı Kredileri" mercek altına alması gerektiğini yıllardır yazdım.

Nakit karşılıklı, mevduat rehni karşılığı veya nakit teminatlı kredilerde müşterinin bankada parası vardır. Bu para mevduat, döviz hesabı, vadeli hesap veya başka bir likit finansal varlık olarak bankaya rehnedilir. Banka da bu varlığın belli bir oranına kadar müşteriye kredi açar. Klasik kredi riski açısından bakıldığında banka için son derece güvenli bir işlemdir. Çünkü müşteri krediyi ödemezse banka elindeki nakit teminatı kullanabilir.

OECD ve FATF kaynaklarında bunun bir başka versiyonu “back-to-back loan”, yani karşılıklı/arka arkaya kredi bir banka mevduatının veya başka bir nakit varlığın teminat gösterilmesiyle üçüncü taraf finans kuruluşundan alınan kredi, yapıları olarak karşımıza çıkıyor.

Burada sorun; üçüncü kişiye ait mevduatla teminatlandırılan krediler, kaynağı bilinmeyen fonla oluşturulan mevduata karşı kredi verilmesi, ekonomik amacı olmayan ve bankaya hemen hemen hiç kredi riski yaratmadan yüksek komisyon kazandıran krediler şüpheli işlem göstergeleri arasında sıralanıyor. Kamu otoritesinin sorması gereken soru şudur: “Teminattaki o para nereden geldi?”



Alıcı tarafın banka limiti ile vadesinde ödediği ve tedarikçinin de tam gününde kesin tahsilat yaptığı; DBS otomatik tahsilat sistemi yaygınlaşıyor.

Kaynak: Ferhat İnçal

Büyük tacirler tümüyle DBS'ye geçti. Demir, çelik, alüminyum, plastik, bakır v.b. emtia satışlarında çek dahi kabul edilmiyor artık.

Esnaf ve küçük imalatçılarda ise tahsilat zorluğu ve çek riski devam ediyor.