

TRENDS UPDATE

HAUS Santrifüj Teknolojileri

İç Basın ve Trend Özeti

Pazartesi, Salı, Perşembe ve Cuma
Günleri Yayınlanır

Emareler enflasyonun kısa vadede düşmeyeceği yönünde.

Kaynak: Derleyen Berk Dicle

- Başta dizel olmak üzere petrol ihtiyacımızın en az yarısı Rusya, İran ve Hürmüz'den geliyor idi. Kapandı. Bu işten Amerika karlı çıktı, hem Amerika'dan alıyoruz hem daha yüksek fiyatla alıyoruz. Bir varil motorin üretmek için Akdeniz rafinerilerine ödenen "rafineri marjı" savaş öncesi 22 dolar idi şu anda 90 dolar civarı. Brent petrol fiyatı geçen yıl 60 dolar idi şimdi 100 dolar civarı. Şirket maliyetleri üzerinde dizel yakıtın etkisi daha fazla. Son 12 ayda benzin % 19 dizel % 33 arttı. Özetle genel maliyetler üzerinde çok etkili olan petrol fiyatları sebebiyle enflasyon azalışı zor.
- Türkiye'nin Rusya ve Ukrayna'ya buğdayda %78-98 aralığında (genelde %85+ civarı), arpada ~%80, ayçiçeğinde ise daha değişken (%15-70 arası) bir bağımlılığı söz konusu. Neredeyse tüm Karadeniz limanları kapandı, gemiler vurulduğundan seferler yapılamıyor. Genele yayılan bir gıda enflasyonu sebebi olacaktır.

- Seçim ekonomisi sinyalleri geliyor. Örnek olarak OVP’de % 21 hedeflenen enflasyona karşın devlet harcamalarını % 38 artıracakım diyor. Enflasyon artacaktır. Bugüne kadarki tüm ekonomik planlarda: “geçmiş enflasyon hedeflediğimizden daha yüksek gerçekleşti ama gelecek enflasyon düşecek” denildi ve piyasa bu durumu: “açıklanan enflasyona 10 puan eklenmeli” şeklinde algıladı.



Almanya’da AFD partisi hükümet kuramıyor, koalisyon partneri olarak da istenmiyor ama.

Kaynak: Anonim

Aşırı sağcı Almanya için Alternatif (AfD) partisi, henüz ülke genelinde Almanya’nın yeni iktidarı olmadı, olması da zor gibi ama % 27 üzerinde destekleniyor. İktidara gelir ise Alman şirketleri için Rusya’ya satış yapma imkanı sağlayacağını beyan etti.



Hiç evlenmemiş nüfus artıyor.

Kaynak: TÜİK <https://nip.tuik.gov.tr/?value=MedeniDurum>

2016’da hiç evlenmemiş erkekler 9,5 milyon, kadınlar 7 milyon iken; 2025 yılına geldiğimizde hiç evlenmemiş

erkekler 11,2 milyon kişiye kadınlar ise 8,6 milyon kişiye yükseldi.



Faktoring maliyetini tahmin edelim.

Kaynak: Çağdaş Faktoring

Çağdaş Faktoring 192 gün vadeli bono ihraç ederek 310.000.000 TL borçlanmış. Borçlanma maliyeti; % 36,93 TLREF faizi + % 4,25 + komisyon ve masraflar olarak belirlenmiş. Özetle tahminen % 42 civarında oluşacak borçlanma maliyetini firmalara üzerine kendi karını (marj) ve kredi kullananın risk primini, masraf ve komisyonlarını ekleyerek kullandıracaktır. Piyasadaki finansman maliyetleri konusunda bir gösterge.



Ödeme Güçlüğü haberlerinde bugün.

Kaynak: Piyasa Türkiye @PiyasaTturkiye, Tekreferans

Alves Kablo'da: Patron cezaevinde, borç ödenmedi, yatırımlar ertelendi, yeni sertifika satılamadı, üretim ise %40 kapasiteye düştü. 309,7 milyon TL'lik kira sertifikası borcu vadesinde ödenemedi. 300 milyon TL'lik yeni kira sertifikası nitelikli yatırımcıya satılamadı. 2,76 milyar TL'lik yatırım harcaması ertelendi. Üretim %40 kapasitede devam ediyor. Bankalar ve yatırımcılarla yapılandırma görüşmeleri sürüyor. Şirketin yakın vadeli ödemelerinde belirsizlik devam ediyor.

7 fabrikası bulunan ve 54 ülkeye ihracat yapan buhar kazanı/ buhar jeneratörleri/ ısıtma ekipmanları üreticisi Wenta Isı Teknolojileri konkordato ilan etti.

Vestel'in mali anlamda zor günlerden geçmeye başlamasının ardından Zorlu Holding Balıkesir yakınlarındaki Keşkek altın projesinin maden ruhsatını 7,85 milyon dolara sattı. Zorlu, geçtiğimiz günlerde Trabzon'daki 5 yıldızlı otelini 37 milyon Euro'ya satmış ve TOGG'daki yüzde 23'lük hissesinin satışı için Turkcell ve Türkiye Varlık Fonu ile masaya oturmuştu.

Çorum'da Bil's markasıyla gömlek üretimi yapan Bilsar Tekstil Şirketi'nin Sahipleri Selman Safi Bilal ve Süha Bilal, geçtiğimiz Ağustos sonunda konkordato ilan etti. Bu firmadan alacaklarını tahsil edemeyen Söktaş'ın finansalları bozuldu ve JCR Avrasya, Söktaş Tekstil'in kredi notunu BBB- (tr)'den B (tr)'ye indirirken görünümü Negatif'e çekti.

1980'li yıllardan bu yana üretim yapan, günlük 25 ton üretim kapasitesine sahip ve ürünlerini 5 kıtaya ihraç eden Ekose Tekstil konkordato ilan etti.



Şu an şirketlerde yaygın kullanımı olan Claude adlı yapay zekaya rakip geldi. GPT-6 ASTRA adlı yeni yapay zekanın etkileri devam ediyor.

Kaynak: GPT-6 ASTRA

- Ofislerde en yaygın kullanılan Word, Excel, Powerpoint ile uyumu, analiz ve rapor hazırlama yeteneği sayesinde “Claude” adlı yapay zeka şirketlerde öne çıkmış idi. Yeni yapay zeka GPT-6 Astra’da bu konularda destek verebildiğinden rekabet arttı.
- Üç boyutlu mühendislik görselleri oluşturmak konusunda öne geçiyor.
- Devre kartı tasarlamak gibi farklı mühendislik alanlarında daha iyi.
- Claude gibi o da finansal analiz ve modellemeler, vergi beyanları vb yapabiliyor.



Yapay zeka mavi yaka işleri de alır mı?

Kaynak: Anonim

Otomasyon/robotik riski yüksek görülen mavi yaka işler:

- Fabrika montaj hattı işçileri (montaj, kaynak, ağır yük taşıma) — robot kollar bu alanda hızla yaygınlaşıyor

- Uzun yol/kargo şoförleri — otonom araç teknolojisi ilerledikçe risk altında
- Depo/lojistik operatörleri — otomatik depo sistemleri (Amazon tarzı robotik depolar)
- Kasiyerler ve bazı perakende satış görevlileri — self-checkout ve otomasyon.
- Örnek olarak; Çin’de inşaatlarda duvar boyayan robotlar işe başladı bile.



‘Karluna’ markasıyla yerli otomobil geliştirilen Mustafa Karabağlı’nın hikâyesi

Kaynak: hurriyet.com.tr

1966, Tire doğumlu. Çıraklıktan başlamış, Kuleli Askerî Lisesi ve ODTÜ Elektrik-Elektronik Mühendisliğini bitirmiş.

1990’larda başlayan girişimcilik serüveni, akıllı elektrik sayaçlarında Türkiye pazarının yüzde 80’ine hâkim olan ‘Luna’ markasıyla devam etmiş.

2022 başında da İsviçre merkezli Landis+Gyr isimli uluslararası sektör lideri ile birleşmeye kadar uzanmış.

Şimdilerde ise ‘Karluna’ markasıyla tamamı yerli teknolojiyle geliştirilen yüzde 100 elektrikli hafif ticari araç üretimi için kolları sıvamış durumda. Hedefi, 2030 yılında yıllık 40 bin araç üretimi.

Warren Buffet’in Fianasal Tablo esasları .

Kaynak: Brian Feroldi

WARREN BUFFETT’S

FINANCIAL STATEMENTS RULES OF THUMB

BY BRIAN FEROLDI

	METRIC	EQUATION	THRESHOLD
INCOME STATEMENT	Gross Margin	$\frac{\text{Gross Profit}}{\text{Revenue}}$	>40%
	SG&A Margin	$\frac{\text{SG\&A}}{\text{Gross Profit}}$	<30%
	R&D Margin	$\frac{\text{R\&D}}{\text{Gross Profit}}$	<30%
	Depreciation Margin	$\frac{\text{Depreciation}}{\text{Gross Profit}}$	<10%
	Interest Margin	$\frac{\text{Interest Expense}}{\text{Operating Income}}$	<15%
	Tax Margin	$\frac{\text{Taxes}}{\text{Pre-Tax Income}}$	Corporate Tax Rate
	Net Income Margin	$\frac{\text{Net Income}}{\text{Revenue}}$	>20%
	EPS Growth	$\frac{\text{Year 2 EPS}}{\text{Year 1 EPS}}$	Positive & Growing
BALANCE SHEET	Cash & Debt	Cash > Debt	Cash > Debt
	Adjusted Debt to Equity	$\frac{\text{Total Liabilities}}{\text{Shareholder Equity} + \text{Treasury Stock}}$	Below 0.80
	Preferred Stock	NONE	NONE
	Retained Earnings	$\frac{\text{Year 2 Retained Earnings}}{\text{Year 1 Retained Earnings}}$	Consistent Growth
	Treasury Stock	Treasury Stock > 1	Exists
CASH FLOW STATEMENT	Capex Margin	$\frac{\text{Capex}}{\text{Net income}}$	<25%

WARREN BUFFETT'İN

FİNANSAL TABLO KURALLARI

Brian Feroldi

METRİK

FORMÜL

EŞİK DEĞER

GELİR
TABLOSU

Brüt Kâr Marjı	$\frac{\text{Brüt Kâr}}{\text{Gelir}}$	>%40
SG&A Marjı	$\frac{\text{SG\&A}}{\text{Brüt Kâr}}$	<%30
Ar-Ge Marjı	$\frac{\text{Ar-Ge}}{\text{Brüt Kâr}}$	<%30
Amortisman Marjı	$\frac{\text{Amortisman}}{\text{Brüt Kâr}}$	<%10
Faiz Marjı	$\frac{\text{Faiz Gideri}}{\text{Faaliyet Kârı}}$	<%15
Vergi Marjı	$\frac{\text{Vergiler}}{\text{Vergi Öncesi Kâr}}$	Kurumlar Vergisi Oranı
Net Kâr Marjı	$\frac{\text{Net Kâr}}{\text{Gelir}}$	>%20
HBK Büyümesi	$\frac{\text{Yıl 2 HBK} - \text{Yıl 1 HBK}}{\text{Yıl 1 HBK}}$	Pozitif ve artan

BİLANÇO

Nakit ve Borç	Nakit > Borç	Nakit > Borç
Düz. Borç/Özkaynak	$\frac{\text{Toplam Yükümlülükler}}{\text{Özkaynak + Hazine Hisseleri}}$	0,80'in altında
İmtiyazlı Hisse	YOK	YOK
Dağıtılmamış Kârlar	$\frac{\text{Yıl 2 D. Kâr} - \text{Yıl 1 D. Kâr}}{\text{Yıl 1 D. Kâr}}$	Tutarlı büyüme
Hazine Hisseleri		Hazine Hisseleri > 1

NAKİT AKIŞ
TABLOSU

Capex Marjı	$\frac{\text{Capex}}{\text{Net Kâr}}$	<%25
-------------	---------------------------------------	------



Aracısını rakip gören fabrika küçük düşünür.

Kaynak: Enver Karahan @benenverkarahan

Çin’de fabrika ile aracı arasında yazılı olmayan bir anlaşma var: “Ben makinenin başında kalayım. Sen müşterinin peşinden koş.”

Yıllardır Çin’de fabrikalarla çalışıyoruz. Bir fabrikanın daha kendi aracısının arkasından gidip müşterisine: “Onu boşver, ben sana daha ucuza vereyim.” dediğini görmedim. Çünkü adamın derdi senin 1 müşterini çalmak değil. Senin ona 1.000 müşteri getirmeni sağlamak.

Mantık basit: Ben üretimi büyüteyim. Sen pazarı büyüt. İkimiz de kazanalım.

Aracısını rakip gören fabrika küçük düşünür. Aracısını satış ordusu gibi gören fabrika büyür. Çinlilerin bazı fabrikaları dünya devi yapmasının sebeplerinden biri tam olarak bu.



Şirket Bütçesi nasıl yapılır.

Kaynak: Onur Asılı, @bizim_muhasebe41

ŞİRKET BÜTÇESİ NASIL YAPILIR?

1

HEDEFİ BELİRLE

- Stratejik hedefleri netleştir.
- Satış, kârlılık, nakit hedeflerini belirle.
- Bütçe dönemi ve varsayımları tanımla.

ÖRNEK HEDEF

- Satışları %20 artırmak
- FAVÖK marjı %15
- Pozitif nakit akışı

2

VERİ TOPLA VE ANALİZ ET

- Geçmiş 2-3 yılın finansal verilerini incele.
- Piyasa, sektör ve rekabet analizini yap.
- Trendleri ve önemli değişkenleri belirle.

DİKKAT EDİLECEKLER

- Fiyat
- Kur
- Enflasyon
- Faiz
- Talep

3

BÜTÇE KALEMLERİNİ OLUŞTUR

GELİR BÜTÇESİ

- Satış Miktarı
 - Satış Fiyatı
- = NET SATIŞLAR

+

GİDER BÜTÇELERİ

- Satışların Maliyeti
- Faaliyet Giderleri
- Pazarlama, Satış
- Genel Yönetim
- Ar-Ge vb.

+

YATIRIM BÜTÇESİ

- Makine, ekipman
- Yazılım
- Diğer yatırımlar

+

DİĞER BÜTÇELER

- Finansman
- Vergi
- Temettü

=

KÂR BÜTÇESİ

NET KÂR
(HEDEF)

4

NAKİT AKIŞ BÜTÇESİNİ HAZIRLA

NAKİT GİRİŞLERİ

- Tahsilatlar
- Diğer gelirler
- Kredi / Finansman

-

NAKİT ÇIKIŞLARI

- Tedarikçi ödemeleri
- Faaliyet gider ödemeleri
- Yatırım harcamaları
- Vergi ödemeleri
- Borç geri ödemeleri

=

NET NAKİT AKIŞI

Dönem başı nakit
+ Net nakit akışı
= Dönem sonu nakit

5

BİLANÇO BÜTÇESİNİ OLUŞTUR

VARLIKLAR

- Dönen Varlıklar
- Duran Varlıklar

TOPLAM VARLIKLAR

KAYNAKLAR

- Kısa Vadeli Y. Kay.
- Uzun Vadeli Y. Kay.
- Özkaynaklar

TOPLAM KAYNAKLAR

DENGE KONTROLÜ

Toplam Varlıklar
=
Toplam Kaynaklar



Tahsilat psikolojisi ve teknikleri.

Kaynak: Emrah Çelik

1

ÖNCE NEDENİ BUL

Müşteri neden ödemiyor?

Müşteri tipi	Gerçek problem	Yaklaşım
Ödemek istiyor ama nakdi yok	Likidite problemi	Yapılandırma / taksit
Parası var ama seni önceliklendirmiyor	Öncelik problemi	Net tarih + ödeme taahhüdü
Faturaya itiraz ediyor	Ticari anlaşmazlık	İtirazı çöz
Sürekli bahane üretiyor	Ödeme davranışı	Daha net sınırlar
Gerçekten finansal sıkıntıda	Tahsilat riski	Teminat + kontrollü satış

"Müşteri neden ödemiyor?" sorusunu cevaplamadan "ne zaman ödeyeceksin?" sorusuna geçme.

2

NET TAHAAHHÜT AL

Zayıf yaklaşım:

Müşteri: "Merhaba, faturamızın ödemesi gecikti. Ne zaman ödeme yapabilirsiniz?"

Sonuç: Hiçbir şey netleşmedi.

Güçlü yaklaşım:

"Cari hesabınızda 850.000 TL bakiyeniz var ve 15 Ağustos vadeli faturanız 18 gün geçmiş durumda. Ödemeyi hangi tarihte ve ne tutarda yapabileceğinizi netleştirelim mi?"

Müşteri: "Cuma 300.000 TL, kalanını ay sonunda öderiz."

Artık elinizde ölçülebilir bir taahhüt var.

3 ÖDEME SÖZÜNÜ NETLEŞTİR

Sadece "ödeyeceğim" demesi yeterli değil.
Şu 4 bilgiyi mutlaka netleştir:

- ✓ Tutar
- ✓ Tarih
- ✓ Ödeme yöntemi
- ✓ Sorumlu kişi

Örnek:

"Cuma günü 300.000 TL
havale, 550.000 TL ise
30 Eylül tarihinde
ödenecek; doğru mudur?"



Yazılı teyit:

"Görüşmemize istinaden ödeme planı
konusunda mutabık kaldık. Teşekkürler."



4

SOMUT ÖRNEK: 2.000.000 TL ALACAK

Müşteri:

"Merak etmeyin, halledeceğiz."



Bu bir tahsilat değil.



Küçük bir tahsilat bile
hem nakit akışınızı iyileştirir
hem müşteri davranışı hakkında
bilgi verir.

Doğru yaklaşım:

"Hesabınızı açık bırakmadan
bir ödeme planı oluşturmamız gerekiyor.
Önümüzdeki 7 gün içerisinde
ne kadar ödeme yapabilirsiniz?"

Müşteri:

"500.000 TL gönderebilirim."

Plan:

- + 500.000 TL (7 gün içinde)
- + 500.000 TL (1 ay sonra)
- + 1.000.000 TL (2 ay sonra)

5 MÜŞTERİYİ KAYBETME KORKUSU

Aşırı taviz vermek, daha büyük bir zarara yol açabilir.

Örnek:

- 10.000.000 TL satış
- 120 gün vade
- %40 yıllık finansman maliyeti

Müşteri, sizin paranızı kullanmaktadır.



Satış yaptınız → Fatura kestiniz →
Tahsil edemediniz = Müşteriyi finanse ettiniz.



Bu nedenle vade fiyatı da en az ürün fiyatı kadar önemlidir.

6 BAHANE YÖNETİMİ

Müşteri:

"Muhasebe ödemeyi çıkamadı."



Yanlış cevap:

"Tamam, haber bekliyorum."



Doğru cevap:

"Anlıyorum. Ödemenin çıkması için hangi işlem eksik?"

Müşteri:

"Genel müdür onayı bekleniyor."

→ "Peki onayı hangi tarihte alabileceğinizi öngörüyorsunuz?"

Müşteri: "Çarşamba."



Sonuç: Çarşamba günü ödeme talimatı.

Bahane →
Neden →
Sorumlu →
Tarih →
Ödeme



7

TAHSİLATTA SESSİZLİK TEKNİĞİ

- ➔ Müşteri:
"15 Eylül'de uygun mudur?"
- ➔ Müşteri:
"Şey... 15'i biraz zor olabilir."



Hemen konuşmayın.
Sessiz kalın.



Müşteri:
"20'sinde yapabiliriz."



Bazen en doğru cevabı
müşteri kendi verir.

8

KÜÇÜK ÖDEME TEKNİĞİ

Müşteri:
"2 milyon TL'nin tamamını ödeyemem."



Yanlış: "O zaman bekleyelim."



Doğru: "Tamam. Bugün 2 milyon TL'nin ne kadarını çözebiliriz?"

Müşteri: "400.000 TL."

2.000.000 TL → 400.000 TL
hemen tahsil edilir.



9

VADE ÖNCESİ İLETİŞİM



Vade -7 gün

"Önümüzdeki hafta 750.000 TL vadeli faturanız var."



Vade -2 gün

"Ödemenizin planlandığını teyit ediyoruz."



Vade günü

"Bugün vadeli ödemenizin gerçekleşmesini bekliyoruz."



Vade +1

"Ödeme hesabımıza ulaşmadı. Teyit edebilir miyiz?"



Vade +7

"Artık daha ciddi ve net iletişim."