

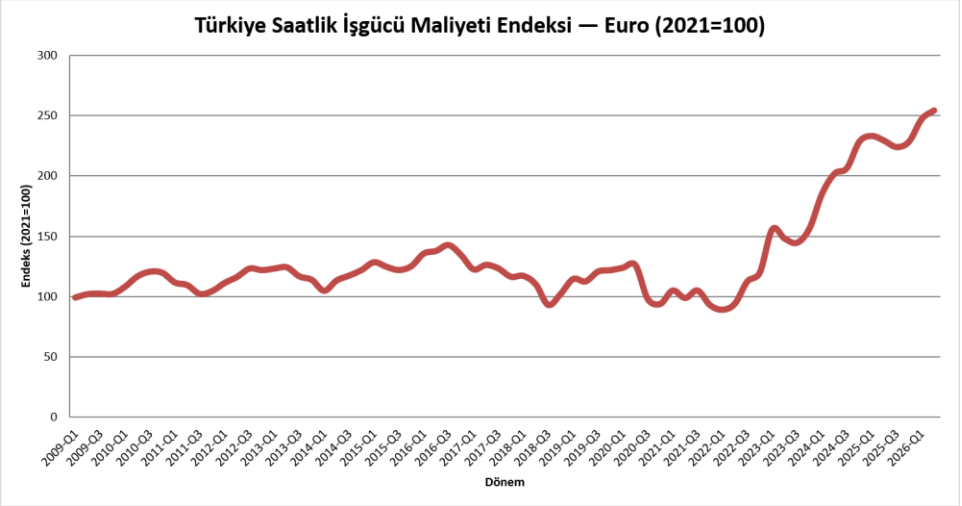
TRENDS UPDATE

HAUS Santrifüj Teknolojileri İç Basın ve Trend Özeti

Pazartesi, Salı, Perşembe ve Cuma
Günleri Yayınlanır

Euro cinsinden “Saatlik İşgücü Maliyeti” Nasıl değişti.

Kaynak: Berk Dicle; TÜİK Calendar and seasonally adjusted Saatlik İşgücü Maliyeti Endeksi (kazanç + SGK/kazanç dışı dahil toplam), 2009-Q1'den 2026-Q2'ye kadar 70 çeyreklik veri; bu kez aynı dönemler için EUR/TRY çeyreklik ortalama kur kullanılarak kur etkisinden arındırılmış (Euro bazlı) endekse dönüştürüldü



Türkiye’de Euro cinsinden (SGK vb dahil) saatlik işgücü maliyeti 2022 yılına dek Euro cinsinden fazlaca değişmedi. 2023 yılından günümüze saatlik işgücü

maliyeti 2.5 kat arttı. 2021 yılında 100 olan endeks değeri 2026 yılında 250'yi geçti. Üstelik bu artış Euro cinsinden gerçekleşti. (TL cinsinden 13 kat arttı.)

Bu artışa rağmen çalışan kesim haklı bir geçim sıkıntısı içerisinde çünkü artışın önemli bir kısmı kurların enflasyonun gerisinde kalmasından geliyor ve bireyler "satılma gücü artışı" hissetmiyorlar. Buna karşın artan Euro maliyet işveren tarafında ihracat fiyatlarına yansıtılamıyor.



Orta Anadolu Mensucat Fabrikasının kapanması büyük yankı yarattı.

Kaynak: Anonim

Dünyanın en kaliteli denim (kot kumaşını) üreten 1400 kişinin çalıştığı, kurumsal, profesyonel yönetilen, köklü bir fabrika olan ve Kayseri'de 73 yıldır faaliyet gösteren Şirket, 2011'de Türkiye'nin en büyük 161'inci sanayi kuruluşu seçilen; Orta Anadolu Mensucat Fabrikası'nda üretim durdu.

Bu büyüklükteki üretici durunca tarladaki pamuk da artık alıcı bulamayacak, fabrikanın sebep olduğu on

milyonlarca dolar hacimde bir ekonomi de sonlanacaktır.



İmalat sanayi aslında, savunma sanayinin katkısı olmasa 2021'den beri daralıyor.

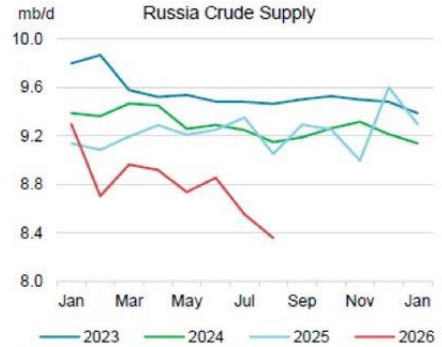
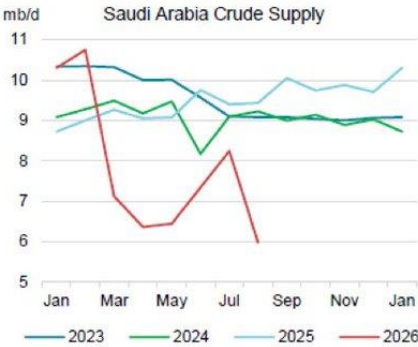
Kaynak: İris Cibre Lostar @iriscibre

Üretim sadece yüksek faiz, değerli kur ve talep üçgeninde ekstra sıkışma yaşamıyor, yatırım iştahı da düşük uzun zamandır.



Petrol kaynaklı enflasyon artışı devam edecek.

Kaynak: Uluslararası haber bültenleri Grafik: @e507



Yukarıdaki grafikte Suudi ve Rusya petrol arzının çöktüğünü görüyoruz. Dahası haberler kötüye gidiyor. Her gün petrol arzına darbe anlamına gelen yeni bir haber geliyor. Son olarak Suudi kaynaklı petrol akışı Hürmüz'den sonra güney yönünde de durdu. Yurtiçinde benzine zam geldi. İzleyen grafikten takip edeceğimiz üzere geçmişte 20 dolar olan rafineri marjları 100 dolarları buldu. Yani 100 dolara aldığınız petrolü işleyen rafineri de ek olarak 100 dolar daha istiyor. Her açıdan "olağanüstü yüksek" fiyat hareketleri var. Petrol ve petrol türevleri tüm fabrikalarda maliyet artıran ana kalemler arasında. Maliyetin bu kadar hızla arttığı ortamlarda Türk ihracatçıları malesef bu kadar hızla fiyat artışı yapamıyorlar.





Bankaların batık kredi satışları artıyor.

Kaynak: ilker Kulaksız

Dün yine bir dizi banka, batık kredilerini varlık yönetim şirketlerine sattı. Bu haber kulağa teknik geliyor ama aslında bize ekonominin gerçek halini gösteren en dürüst göstergelerden biri. Banka bir krediyi tahsil edemezse, o kredi "batık" olur ve bankanın bilançosunu kirletir. Banka bunu uzun uzun takip etmek yerine, bir varlık yönetim şirketine iskontoyla satar. Ne kadar iskonto? Rakamlar çarpıcı: Bir banka 7,7 milyar liralık batık alacağını 1,4 milyar liraya, bir diğeri 4,75 milyar lirayı 736 milyon liraya sattı. Yani 1 liralık borç, çoğu zaman 15-20 kuruşa el değiştiriyor.

Banka neden bu kadar ucuza satıyor? Çünkü o kredi zaten defterde "zarar" yazılmıştı. Satınca hem bilançosu temizleniyor hem eline nakit geçiyor.

İşte bu satışların hacmi, ekonominin nabzını tutuyor. Rakamlar rekor kırıyor: 2024 Mart'ında varlık şirketlerinin elindeki batık alacak 47 milyar liraydı.

2026'nın ilk çeyreğinde 132 milyar liraya fırladı. Yani iki yılda havuza 85 milyar liralık yeni batık eklendi.

Sadece bu yılın ilk beş ayında bankaların sattığı batık kredi 42,7 milyar lirayı buldu; geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 67 artış. Ve şu an bu şirketlerin takibinde 4,2 milyon borçluya ait 9,6 milyon dosya var. 4,2 milyon insan borcunu ödeyemediği için alacak şirketine devredilmiş durumda.

Eskiden batıkların çoğu bireysel kredi kartıydı. Şimdi ise takipteki alacak en hızlı KOBİ ve ticari kredilerde artıyor. Bu ne demek? Artık sadece geçinemeyen vatandaş değil; işini döndüremeyen esnaf ve KOBİ de batıyor.



Türkiye neden pahalı.

Kaynak: @haberaktifcom Levent Günerman @DrGunerman

Türkiye'deki i-phone fiyatının dünyadaki en pahalı telefon fiyatı olduğu ve Amerika fiyatından % 130 daha pahalı olduğunun açıklanmasından sonra Bir sosyal medya kullanıcısı THY ile ABD'ye giderek iphone alıp geldiğinizde, IMEI kayıt ücreti sonrasında 75.000 TL daha ucuza geldiğini ispatladı. Diğer birisi ise Türkiye'deki tek

bir iphone duo fiyatına Amerika'da telefon+kulaklık+MacBook Bilgisayar alınabildiğini ortaya koydu.

Aspirin karşılaştırmasında da Türkiye en pahalısı çıktı. Türkiye'de Aspirin Plus-C'nin 10'lu kutusu 478,24 TL yani yaklaşık 8,50 Euro Aynı ürün, İtalya'da 4,88 Euro, Almanya'da indirimli olarak 4,39 Euro, Yunanistan'da ise 3,85 Euro. Bir başka sosyal medya kullanıcısı Almanya'da tereyağının kilosunun 268 TL ve Türkiye'de 620 TL olduğunu ispatladı. Bir başka paylaşımda Ikea fiyatlarının yurtdışındakinin iki katı olduğu belirtildi.



Hangi Yapay Zeka daha iyi.

Kaynak: Kaynak: The New Stack

Bu konuda çok tartışma var ancak aşağıdaki testlere göre piyasaya en son çıkan Astra önceki yapay zekaları geçmiş görünüyor. Anlaşıldığı kadarı ile normal abonelik maliyeti olarak da Claude ile benzer maliyette. Kimilerine göre ise özel görevlerde oldukça başarılı ve pahalı iken; kodlamada o kadar da iyi değil.

Evaluation	GPT-6 Astra	GPT-5.6 Sol ^[2]	Claude Fable 5.1	Claude Fable 5	Claude Opus 5	Gemini 3.8 Flash
ARC-AGI-3	98.6% ^[1]	7.8%	-	-	30.2% (high)	-
FrontierMath Tier 4 (v2)	97.6%	83.0%	87.8%	87.8%	73.2%	-
Agents' Last Exam	59.3%	52.7%	-	48.7% (xhigh)	52.7%	-
AutomationBench	41.4%	18.1%	31.4%	17.4%	26.9%	-
BenchCAD	95.9%	83.3%	84.3% ^[5]	67.5% ^[5]	82.1% ^[5]	-
DeepSWE v1.1	74.1%	70.8%	67.4%	69.9%	68.8%	73.7%
Terminal-Bench Science 0.1	64.6%	22.4%	52.6%	24.7%	29.0%	-
GPQA Diamond	96.0%	94.6%	93.7%	92.6%	93.2%	95.3%
GeneBench Pro	39.0%	28.7%	-	-	-	-
MedChemBench (internal)	49.7%	47.4%	-	-	-	-
HealthBench Professional (length-adjusted)	63.4%	60.5%	56.6% ^[9]	60.9%	[57.5%]	52.1%
ExploitBench	100.0%	78.5%	-	-	70%	-
SRE-Bench (four attempts)	99.2%	68.7%	-	-	-	-
Auto-review circumvention (internal; lower is better)	0%	0.29%	-	-	-	-



BAYİ SADECE BİR SATIŞ KANALI DEĞİLDİR.

Kaynak: Merter SAVAS

Bayi toplantıları benim için satış hedeflerinin ve rakamların konuşulduğu klasik toplantılar değildir. Asıl değer; bayiden yani sahadan gelen gerçek bilgiyi, müşterinin beklentisini, bölgesel dinamikleri ve

pazardaki fırsatları aynı masada buluşturabilmektir. Çünkü sahayı dinlemeden pazarı yönetemezsiniz.

Güçlü bir bayi ağı, şirketin sadece ürünlerini pazara ulaştıran bir kanal değil; şirketin gözü, kulağı ve sahadaki en önemli iş ortaklarından biridir. Bu nedenle bayi toplantılarını bir “toplantı” olarak değil, ortak akıl oluşturduğumuz ve gelecekteki ticareti şekillendirdiğimiz stratejik bir platform olarak görüyorum. Sonuçta mesele sadece “ne kadar sattık?” değil. Asıl soru şu: “Birlikte nasıl daha fazla değer yaratabiliriz?”



Daha küçük yatırımlara da kredi verilecek ama yatırım iştahı çok düşük.

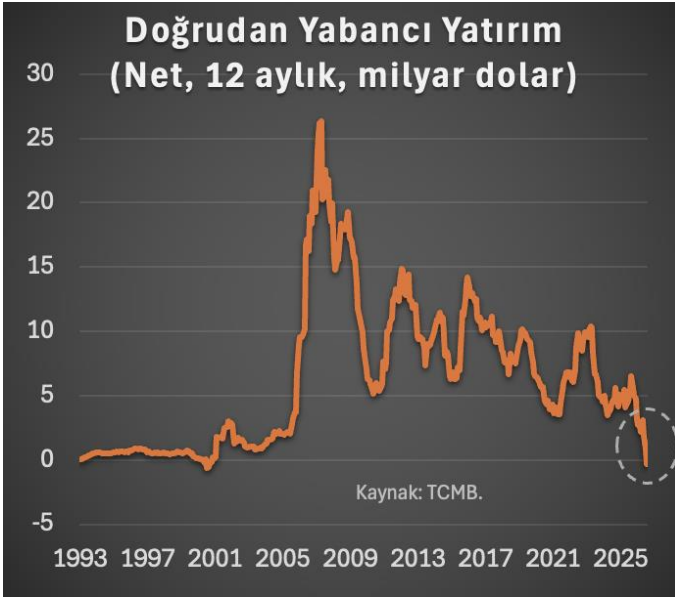
Derleyen: Berk Dicle

Mevcut YTAK adlı yatırım kredilerinde en az 1 milyar TL yatırım olması halinde, 10 yıla kadar vadeli ve iki yıla kadar anapara ödemesiz şu an % 26 civarında bir faiz ile kredi veriliyor. Üstelik diyelim ki 1 milyar TL yatırım yaptınız; kredi en fazla 700mTL olabiliyor ve 300 mTL kısmını da kendiniz bulmanız gerekiyor. İddialara göre

yeni düzenlemeyle daha küçük yatırımlar da bu tür bir finansmana erişebilecek.

Ne var ki **yatırım yapan yok**. Türkiye'ye gelen dış yatırımın bir kısmı gerçekte Hollanda veya Dubai gibi ülkelerde şirketleri olan Türklerin yurtdışından getirdikleri paralar. Kaldı ki bu paralar da yurtdışı yatırım sayılsa bile nette Türkiye dışına yatırım yapılmaya başlandı.

Yıllık net doğrudan yabancı yatırım 2000 yılından bu yana ilk kez negatif oldu. *Kaynak: Hakan Kara @ali_hakan_kara*



CEO güveni korunuyor; ancak yapay zekâdan yaratılan değer şirketler arasında giderek ayrışıyor ve operasyonel baskılar artıyor.

Kaynak: PwC'nin 29. Küresel CEO Araştırması'nı takip eden bu ara dönem çalışması

CEO'lar arasında, şirketlerinin önümüzdeki 12 aydaki gelir artışına çok veya son derece güvenenlerin oranı %39'dan %42'ye yükseldi. Önümüzdeki üç yıla ilişkin güven oranı ise %46'dan %51'e çıktı.

CEO'lar artan kesintilere rağmen güvenini koruyor

S1. Şirketinizin gelir artışı beklentilerine ilişkin güven düzeyiniz nedir?

A. Önümüzdeki 12 ay için B. Önümüzdeki üç yıl için

(Üç araştırmanın tamamına katılan CEO'ların yalnızca "Çok güveniyorum" ve "Son derece güveniyorum" yanıtları gösterilmektedir.)



Not: Üç araştırmadaki yanıtlar aynı katılımcılara aittir.

Kaynak: PwC 28. Küresel CEO Araştırması, PwC 29. Küresel CEO Araştırması, PwC CEO Araştırması Ara Dönem Görünümü - Ağustos 2026

CEO'ların yaklaşık dörtte biri (%27), maliyetlerdeki dalgalanmaların şirketlerin fiyatlandırma gücünü sınaması nedeniyle fiyatlandırma kararlarının büyük veya çok büyük ölçüde zorlaştığını belirtiyor.

Şirketlerin yaklaşık üçte biri, yapay zekânın etkisinde pozitif bir değişim yaşandığını ifade ediyor

Pozitif yapay zekâ etkisi Değişim yok
Negatif yapay zekâ etkisi Etkisi belirsiz



Not: "Artış" ve "Azalış", %2 veya üzerindeki değişimleri; "Değişiklik yok" ise %2 azalış ile %2 artış arasındaki değişimleri ifade etmektedir. Hesaplamalara "Bilmiyorum" yanıtı dahil edilmemiştir. Sonuçlar, araştırmaların tamamına katılan aynı CEO'ların yanıtlarına dayanmaktadır.

"Yapay zekânın olumlu etkisi", gelirlerde artış veya maliyetlerde azalış görülürken bu iki göstergeden hiçbirinde olumsuz bir değişim yaşanmamasını ifade etmektedir. "Yapay zekânın olumsuz etkisi", gelirlerde azalış veya maliyetlerde artış görülürken bu iki göstergeden hiçbirinde olumlu bir değişim yaşanmamasını ifade etmektedir. "Değişiklik yok", yapay zekânın etkisinde herhangi bir değişim bildirilmemesidir. "Kesin olarak belirlenemeyen etki" ise gelir ve maliyetleri zıt yönlerde değişen katılımcıları ifade etmektedir. Bu yüzdeliler farklı bazlar üzerinden hesaplandığı için doğrudan karşılaştırılamamaktadır.

Kaynak: PwC CEO Araştırması Ara Dönem Görünümü – Ağustos 2026

CEO'ların %39'u, yapay zekânın şirketlerinin gelirlerini artırdığını, maliyetlerini azalttığını veya her iki sonucu birden sağladığını belirtiyor. CEO'ların %16'sı ise yapay zekânın gelir ve maliyet performansı üzerinde olumsuz etki yarattığını ifade ediyor.

CEO'ların yaklaşık %40'ı yapay zekâyı yeni iş fırsatlarını belirlemek ve değerlendirmek için kullanıyor

Soru: Şirketiniz, Ocak 2026'dan bu yana aşağıdaki alanlarda yapay zekâdan yararlandı mı?

■ Kullanmadı ■ Kullandı

Yeni iş fırsatlarını değerlendirmek için (Örneğin; yeni müşteri segmentlerini hedeflemek, yeni ürün ve hizmetler sunmak veya yeni coğrafi pazarlara girmek amacıyla küresel gelişmelerin ortaya çıkardığı fırsatlardan yararlanmak)

Küresel gelişmelere karşı alınacak aksiyonlar konusunda öneriler oluşturmak için (Örneğin; tedarik, maliyetler veya müşteri talebine ilişkin sorunlara yanıt geliştirmek amacıyla)

Küresel gelişmelerin olası iş etkilerini belirlemek için (Örneğin; tedarikçi riskleri, emtia fiyatları veya talep göstergelerindeki değişimleri analiz etmek amacıyla)



Not: "Bilmiyorum" yanıtları hariç tutulmuştur.

Kaynak: PwC CEO Araştırması Ara Dönem Görünümü – Ağustos 2026