

# 5ANAYİ DÜNYASI İÇİN GİDİŞATA DAİR NOTLAR

## TRENDS UPDATE

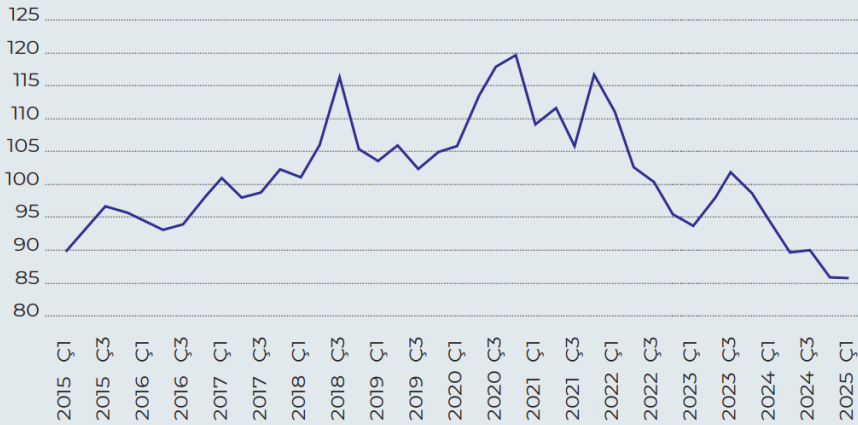
30 Haziran 2025(Periyodik Yayın Değildir)

TÜSİAD Maliyet Bazlı Rekabet Gücü Endeksi (TÜSİAD-RGE), ihracatçı sektörlerin maliyet bazlı rekabet gücünde özellikle 2022 yılından başlamak üzere önemli düzeyde gerileme yaşandığına işaret etmektedir.

Rakip ülkelere kıyasla yurt içinde ABD doları bazında birim üretim maliyetlerinde gözlenen yükselişler sonucunda endeks 2015 yılı değerinin altına inmiştir. (2015 yılından daha az rekabetçiyiz)

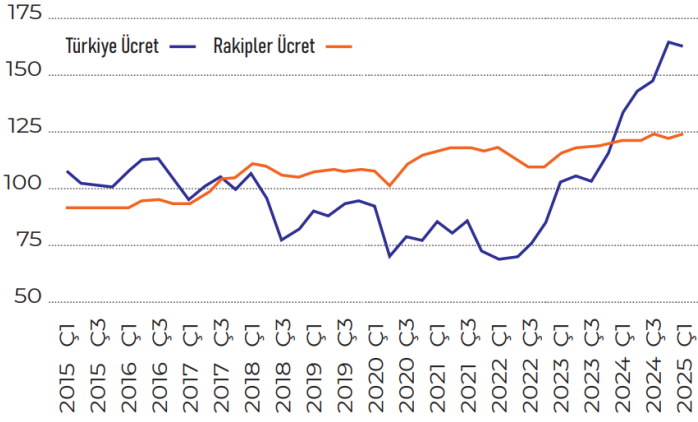
TÜSİAD-RGE (2017=100)

Endeksin artması Türkiye'nin maliyet bazlı rekabet gücü kazanımına, azalması ise rekabet gücü kaybına işaret etmektedir.



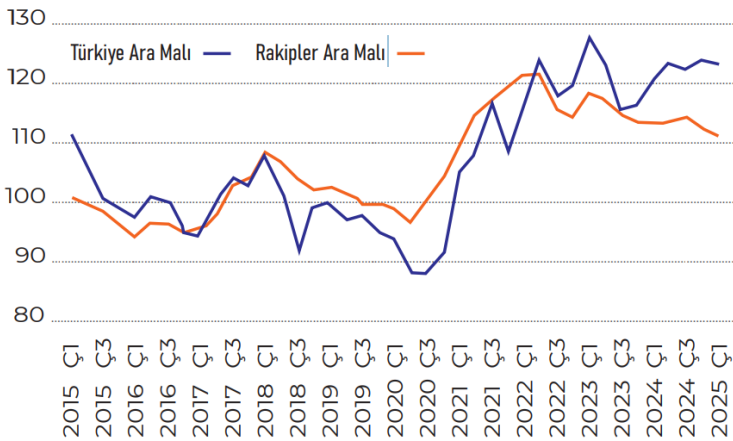
Rakip ülkelere kıyasla yurt içinde ABD doları bazında birim üretim maliyetleri kaynaklı rekabet gücü kaybı son bir yılda yıllık yüzde 8,9 oranında olurken, bu değişimin 4,8 puanı ara malı maliyeti, 3,2 puanı iş gücü maliyeti ve 0,9 puanı da finansman maliyeti artışlarından kaynaklanmıştır.

### Türkiye ve Rakip Ülkelerde İş Gücü Maliyeti (Ücret)



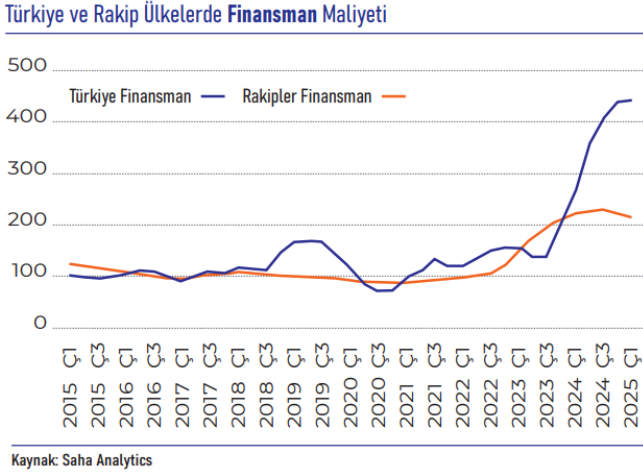
Kaynak: Saha Analytics

### Türkiye ve Rakip Ülkelerde Ara Malı Maliyeti

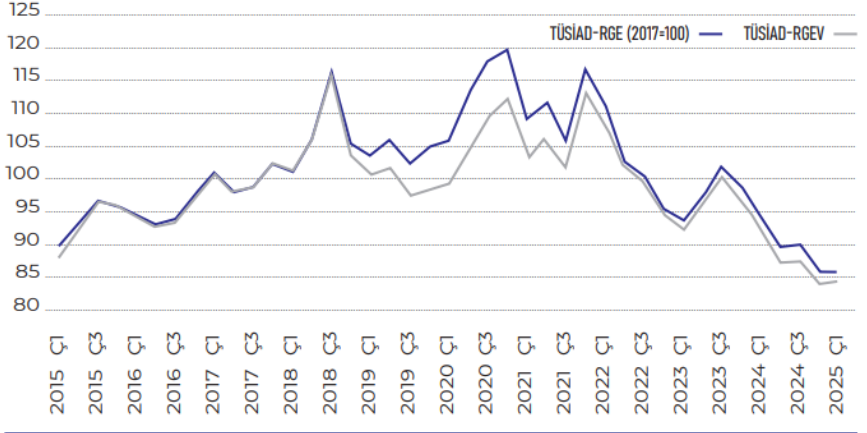


Kaynak: Saha Analytics

Endekslerden de görüldüğü üzere **Türkiye ücret ve ara mali olarak rakip ülkelere göre pahalılaşıyor**. Nitekim yurtdışında Türkiye'den daha ucuza pizza yiyebiliyorsak, Türkiye pahalı demektir. İspanya'da daha ucuza tatil yapabilen turistin Türkiye'ye gelmeme sebebi de budur.



İş gücü verimliliği dâhil edilerek hesaplanan verimlilik düzeltilmiş (Gri renkli RGEV) endeksi ise ihracatçı sektörlerdeki **iş gücü verimliliği gelişiminin rakip ülkeler genelinin altında kaldığına ve sektörler üzerindeki maliyet baskısını hafifletmediğine işaret etmektedir**.



Kaynak: Saha Analytics

\*\*\*\*\*

Nasil Bir Ekonomi (NBE): Karşılıksız çek sayısı Türkiye genelinde yüzde 18,4 ve İzmir'de ise yüzde 20,7 arttı.

\*\*\*\*\*

Bugünkü konkordato haberleri:

- Yaklaşık 57 yıl önce kurulan yerli içecek markası Aroma'nın konkordato başvurusunda bulundu. İçecek üreticisi, stok yönetimindeki sorunlar ve stratejik hataları yaşadığı mali krize gerekçe gösterdi.
- Denizli merkezli 30 yıllık tekstil firması Beyefendi Tekstil, konkordato ilan etti.
- Günlük 7500 yorgan imalatı ile Avrupa'nın en büyük üreticisi olan Sümerciler elyaf ev tekstil firması

Konkordato aldı... Ailenin sektördeki tarihi 1923'lere dayanıyordu...

- 5 ay önce halka arz sırasında beklerken konkordato ilan eden Pak Un'un ardından, şimdi de iştiraki Başak Gıda konkordato ilan etti.
- 32 bin m<sup>2</sup>'lik alanda üretim yapan, 200'ü aşkın çalışanı bulunan, Almanya ve İngiltere'de depoları bulunan ve 30'dan fazla ülkeye ihracat yapan otomotiv yedek parça sektörünün öncü firmalarından YTT Otomotiv, konkordato ilan etti.
- Konkordato ilan eden diğer firmalar: Hüma Hastanesi, Nazlı Ecza Deposu, Agro Tiger Tarım, Genart Tekstil, Uzn Auto Yapı, Emir Çift Cam, 2K İplik Sanayi, Veysi Dalmış Tarım, Tefa Dış Ticaret, Arslanlar Kauçuk, DNZ Yedek Parça

İris Cibre: Her konkordato başvurusu 3 ay (+2 ay) borç ertelenmesi demek. Kesin mühlet demek, 1 yıl borç ertelenmesi demek

Bazı akli evveller diyor ki; "amaaan çok iyi, zombiler batır" O iş öyle olmuyor arkadaşım. O zombilerin borçlu oldukları sağlıklı şirketler var. Kesin mühlet kararı alabilen zaten kurtulabilir şirket demek. Yani, onların alacaklıları da 1 yıl ödeme alamayacak demek. Domino etkisi demek.

Zombi şirket, sağlıklı zamanda batırılır, bu zamanda daha beter yayılma sağlar. Onlar 2022de bol kredili zamanda bırakılacaktı boşluğa...

\*\*\*\*\*

Türkiye öylesine pahalı ki; tüm ek vergilere rağmen TEMU hala ucuz kalıyor ve talep durmuyor. Çin merkezli e-ticaret platformu TEMU İstanbul'a depo açtı ve "1 iş gününde teslimat" dönemine de başladı.

AYSEL YÜCEL (NBE): E-ticaret pazarındaki hızlı büyüme, Türkiye'nin hava kargo sektörüne de ivme kazandırdı. Türkiye havalimanlarındaki toplam yük trafiği, dış hatlarda ise yüzde 6,1 artış kaydetti. Çinli online alışveriş platformu "Temu"nun artan iş hacminden dolayı en yüksek artışın Uzakdoğu rotasında yaşandığını belirtiyor.

Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTİKAD) Yönetim Kurulu Üyesi ve Havayolu Çalışma Grubu Başkanı Serkan Eren, "E-ticaret ciddi bir ivme kazandı. Hava kargoda geleneksel havalimanı-havalimanı taşımalarının yerini, artık kapıdan kapıya teslimatlar alıyor. Bu, DHL ve UPS gibi şirketlerin yıllardır sunduğu kurye hizmetlerine benziyor ama daha büyük hacimli ve ihracatçıların kendi süreçlerini yönettiği bir yapıya dönüşüyor. İstanbul Havalimanı'nda FedEx ve Trendyol'un kuracağı tesislerin bunun somut örnekleri olduğunu söyledi. "Türkiye, özellikle THY ve MNG gibi güçlü havayolu şirketleri sayesinde bir transit hub olma yolunda ilerliyor.

\*\*\*\*\*

Atakan Bakılan: Temmuz ayında bir çalışanın cebine giren: 58.674 TL ise işverene maliyeti: 105.975 TL (brüt maaş 90.00 TL)

\*\*\*\*\*

Marketing Türkiye: Birleşmiş Markalar Derneği'ne (BMD) üye markaların yüzde 64'ünün, bir başka ifadeyle her üç markadan ikisinin kira yüzünden mülk sahibi ile mahkemelik olduğu ortaya çıktı.

\*\*\*\*\*

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Başkanı Adil Pelister (NBE): kur ile enflasyon arasındaki dengenin bozulması, özellikle düşük birim fiyatla yüksek hacimle satılan ürün gruplarında fiyat rekabetçiliğini olumsuz etkiliyor. Avrupa ve ABD gibi gelişmiş ekonomilerde enflasyonun yüzde 3'ün altında seyrettiği bir dönemde, Türkiye'deki yüksek maliyet artışının ihracatçı firmalar üzerinde baskı oluşturuyor. Bu fark kapatılmadığı sürece özellikle mineral yağlar, plastik hammadde ve bazı temel kimyasal ürünlerde sipariş kayıplarının yaşanmaya devam edecektir.

İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB) Yönetim Kurulu Başkanı etin Tecdelioğlu: ihracatta fiyat tutturmakta ve dolayısıyla rekabette zorlanıyoruz. Bu da birçok pazarda bizi zorlamaya devam

ediyor. Yılın ikinci yarısında verimliliğe odaklandık. Yüksek faiz, düşük kur politikaları ve enflasyonist ortamda rekabet gücümüzü korumaya çalışıyoruz. Gerçekten zor bir dönemden geçiyoruz. Buna rağmen ihracatın sürdürülebilirliğini sağlamak adına kâr marjlarımızı düşürerek büyük bir fedakârlıkla yol almaya çalışıyoruz.

Makine İhracatçıları Birliği Başkanı Kutlu Karavelioğlu: Bir örnek olarak AB genelinde %2 ihracat artışı sağladığımız ilk 4 ayda Yakın ve Orta Doğu'da %6'ya yakın daralmış olmamız, teknolojik hassasiyeti olan gelişmiş ülkelerde payımızı korurken, fiyat hassasiyeti olan pazarlarda zaafa düştüğümüzün bir göstergesi oldu

Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD) Müşterek Bankanı Ümit Özüren: kur ile enflasyon arasında bozulan korelasyon nedeniyle hedef pazarlarda rakip ülkelerde fiyat makasının yüzde 30-40 bandında. Biz son 3 yılda aşağı yukarı 4 milyar dolarlık ihracat kaybı yaşadık. Türkiye'de 6 milyar dolarlık üretim boşluğu oluştu. Son 3 yılda 160-170 bin kişi sadece hazır giyim sektöründen ayrıldı. Bizim sektörün öz sermayesi güçlü sektördür. Hep aile işletmeleri tarzında çalıştıkları için konkordato beklentileri korkulduğu kadar olmayacak bence. Konkordato ya da kapanan şirket dediğiniz 1-1.5 yıl sonra açıklanır. Bugün kapatmaya karar veren şirketi kapatman iki yıl sürer. O yüzden kapanan şirket rakamları yansıtmıyor tabii. Artık sektör bu işte gelecek görmeyen kendi kendine mevcut sermayesi ile kapatıp da işçisinin hakkını ödeyen onuruyla sektörden ayrılmaya başlayan firmalar oluşmaya başladı.

İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Başkanı Ahmet Öksüz: Şu anda kapasite kullanım oranı yüzde 65 mertebesinde. **Karlılık yok, para kazanılmıyor. Özellikle iplik tarafı maliyetine, hatta bazı durumlarda maliyetin de altına çalışıyor. Özellikle konkordatolardan oldukça rahatsız,** zira kötüye kullanımlar oluyor. En büyük sorun ikinci yarıda konkordatolar olacak

İstanbul Mobilya Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği Başkanı Erkan Özkan: İç maliyet baskıları ve kurun enflasyon karşısında yeterince dengeleyici olamaması, firmalarımızın kârlılık oranlarını aşağı çekti. Özellikle AB gibi yüksek standart ve düşük marjlı pazarlarda fiyat rekabeti zorlaştı. **Üretim maliyetlerini fiyatlara yansıtmakta güçlük çektik. Bazı siparişler başka ülkelere kaydı. Özellikle fiyat hassasiyeti yüksek olan pazarlarda rekabet gücümüz zayıfladı.**

**\*\*\*\*\***

Ali Yıldırım (Dunya.com): Bugün Türkiye yollarında gördüğümüz birçok elektrikli modelin ortak özelliği: 160 kw gücün altında motor gücüne sahip olmaları. Bunun nedeni ise bu güç seviyesinin, %10'luk en düşük ÖTV diliminde yer alması. Öte yandan batarya kapasiteleri genellikle 50- 60 kWh civarında kalıyor, bu da uzun menzil hedefleyen kullanıcılar için sınırlayıcı olabiliyor.