

SANAYİ DÜNYASI İÇİN GİDİŞATA DAİR NOTLAR

TRENDS UPDATE

21.10.2025(Periyodik Yayın Değildir)

Koç Holding, likiditesini artırmak amacıyla uluslararası bankalarla 600 milyon dolar tutara kadar kullanılabilecek kredi sözleşmesi imzaladı. Masraf ve komisyonlar hariç maliyeti SOFR % 4.30 + %1,95 yani % 6,25 + komisyon ve masraflar olan kredi, 6 ayda bir faiz ödemeli olup, imza tarihinden itibaren ilk 2,5 yılı geri ödemesiz olacak. 2,5 yıl sonrasında ise 6 eşit taksitte 6 ayda bir ödemeli şekilde planlan kredi, toplam 5 yıl vadeli olacak.

OSBÜK Başkanı Memiş Kütükcü (Nasil Bir Ekonomi HANDAN SEMA CEYLAN haberi): Sanayiciler olarak 2026'nın ilk çeyreğine kadar nefesimizi tüketmememiz gerekiyor. Maliyetler arttı, sermaye eriyor ama firmalar bu maliyetlere rağmen ayakta kalmaya çalışıyor. Kimse ne zaman rahatlayacağımızı bilemiyor ama o güne ulaşmak zorundayız. Artan maliyetlerden biri işçilik. Otomasyona geçiş zorunlu.

Özellikle makine ve otomotivde Çin'in agresif şekilde büyüyor. Biz maliyetlerle ilgili bir savaş verirken, Çin de adeta saldırıyor. Bu süreç firmaların ya da sektörlerin birleşerek aldırıldığı koruma duvarıyla yönetilebilir gibi değil. Burada devletin ilan edilmemiş bir Çin stratejisi ortaya koyması lazım.

Enerji verimliliği artık bir tercih değil, zorunluluk haline geldi. OSB'lerimizde Enerji Yönetim Sistemleri'nin kurulması için rehberlik ediyoruz. Firmaların enerji analizlerini yapmalarını teşvik ediyoruz, destek mekanizmaları hakkında bilgilendirme sağlıyoruz. Burada bir örnek vermek istiyorum. Meclis Başkanı olduğum Konya Sanayi Odası bünyesinde kurduğumuz Enerji Etüt Merkezi, işletmelere gidip enerji röntgeni çekiyor, tasarruf ve verimlilik alanlarını belirliyor.

Her OSB, her ayın ilk pazartesi günü bölgesindeki dolu ve boş parsellerle ilgili bilgileri sisteme yüklüyor. Bu veriler, üç hafta boyunca sanayicilerin erişimine açık kalıyor. Sanayici dijital ortamda hangi bölgede, hangi büyüklükte boş parsel varsa görebiliyor, şartları uygunsa talebini elektronik olarak iletebiliyor. Ardından sistem tekrar OSB'lere açılıyor ve gelen talepler inceleniyor. Başvurular üç ay içinde

sonuçlandırılıyor. Kabul ve ret kararlarını yine OSB yönetimleri veriyor

Naki Bakır (Dunya.com):



Rebul Holding A.Ş. Co-CEO'su Kerim Müderrisoğlu (Bloomberg HT):

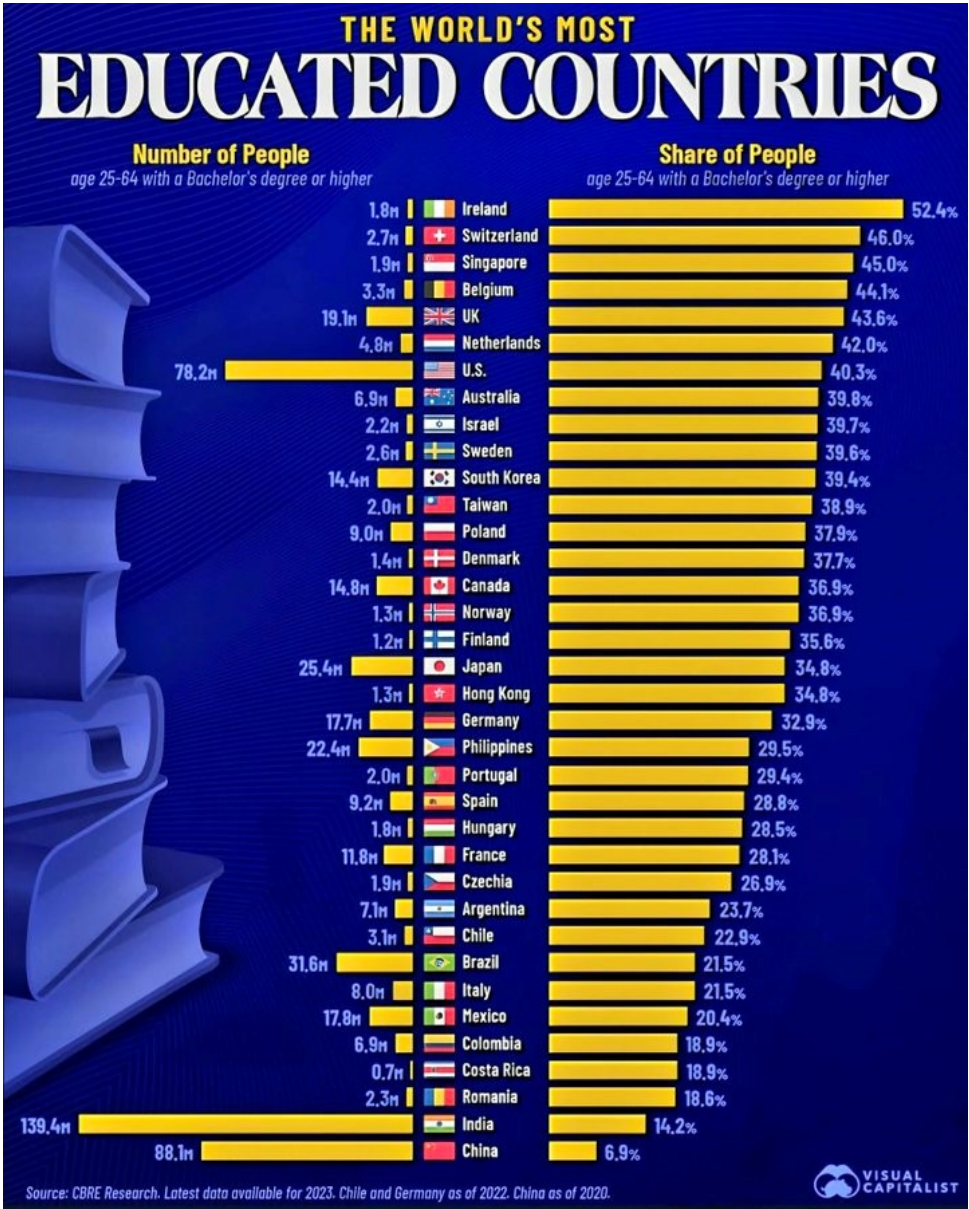
- Yabancı ciro payı 2025'te %30'lardan %17'lere kadar düştü.
- Türkiye'deki enflasyon oranı haliyle iç pazardaki hane tüketiminde öncelikli olmayan kozmetiğin daralmasına vesile oldu.
- Toplam ciromuzun %2.5'ini Ar-Ge'ye ayırıyoruz"

- Özellikle kiralara ve personel maliyetimiz bizi en çok zorlayan kısmı. Son 36 ayda döviz bazındaki maliyetimiz, işçiliğimizde bizim yurtdışında fiyatlayamayacağımız durumda kalıyor. Genel giderlerimizin ciromuzun içindeki payı %16'lardayken bu sene %33'lere kadar geldi. Dolayısıyla iki katına çıktı ve ben bunu fiyata yansıtırsam %70 zam yapmam lazım, bu da olmaz. Zaten daralan pazarda bir de markamıza zarar gelsin istemedik.

Çin'in elektrikli otomotiv devi BYD'nin Zhengzhou'daki yeni üretim merkezi tamamlandığında 130km² olacak. (Aydın ili kent merkezi 80km²'dir)

Julian B. Rotter (university of Connecticut araştırmalarından (PsikoBilim x.com): Neden bazı insanlar zorluklara karşısında daha dirençli ve başarılıdır? Rotter'ın klasik çalışması cevabı veriyor: Çünkü onlar "içsel kontrol odağına" sahipler.

Yani, hayatlarının kendi eylemleriyle şekillendiğine inanıyorlar. Bu inanç, onları daha bilgili, aktif ve güçlü kılıyor.



TEE Yazılım (Linkedin): Bu yazıda sizlerle bir ürün ağacı üzerinden ilerleyeceğiz. Örnek olarak, ele aldığımız firmada tek bir kaynak istasyonu ve dört farklı kaynak hücresi var: Her montaj, yalnızca kendi rengindeki hücrede kaynaklanıyor. Örneğin, mavi hücredeki ustalar M2, M5 ve M7 montajlarının kaynağını yapıyor. Diğer hücrelerde de aynı şekilde işler yürüyor.

Aslında çoğu atölyede ustalar birbirinden bağımsız adacıklar (hücreler) halinde çalışır. Her ustanın kendine ait bir görevi vardır. Yani ustalar, sizin tasarladığınız ürün ağacına göre değil, kendi iş akışlarına göre üretim yapar.

Üretimde en büyük sorun, malzemenin doğru zamanda doğru hücrede olmamasıdır. Depodan veya lazer, abkant gibi üretim bölümlerinden çıkan parçalar doğrudan hücrelere gitmek yerine istasyonun toplama alanına bırakılır.

Burada her hücre ustası kendi malzemesini arar, bulamazsa üretim sorumlusuna bildirir. Sorun çözülemezse, malzemeyi depodan ya da başka

Üretim bölümünden almak zorunda kalır. Bazen iş satın almaya sipariş vermeye kadar uzar. Sonuç? Üretim aksar. Makinalar zamanında tamamlanamaz. Konu en sonunda patronun masasına kadar gider.

Oysa mesele aslında üretim değil, malzeme ve bilgi akışı eksikliğidir.

Yanlış zm Arayışları: Böyle durumlarda firmalar genellikle bir üretim danışmanı ile anlaşır. Danışman ilk bakışta sorunun bilgi ve malzeme akışı eksikliği olduğunu hemen görür. nnde iki seçenek vardır: Ar-Ge ve satıştan başlayarak planlama, satın alma ve üretime kadar akacak doğru bir bilgi akışı sistemi kurmak. Hücrelerin yanına malzemelerin yığılacağı küçük depolar oluşturmak.

İlk seçenek kalıcı çözümdür ancak zaman alır. Hızlı sonuç için genellikle ikinci yol tercih edilir. Depolar kurulur, ustalar aradıkları malzemeyi yakında bulur, üretim kısa vadede sıçrama yapar.

Ama bu depolar zamanla doğru beslenemediğinde ve eksikler zamanında tamamlanamadığında sorun yeniden başlar. Fakat bu defa danışmanın kurduğu sistem değil, onu yöneten ustalar ve üretim personeli suçlanır.

Sonuç: “Harika” sistem bozulmuş gibi görünür. Yönetim retim mühendislerini veya ustaları görevden alır, yerine yenilerini atar. Performans bazen yükselir, bazen düşer ama asla kalıcı çözüm sağlanamaz.

Çünkü firma, aslında hiç problem olmayan yerde çözüm aramıştır. Asıl sorun üretim öncesindeki süreçlerin doğru çalışmamasıdır.

Gerçek zm

Eğer her renge ait malzemeler doğru zamanda doğru hücreye ulaştırılacak şekilde bir bilgi ve malzeme akışı sistemi kurulsa, üretim bambaşka bir seviyeye taşınabilir.

Kuika Yönetim Kurulu Baş-kanı Süreyya Ciliv (dunya.com): Yenilikçi, girişimci liderler yetiştirin ve liderleri uzun dönemli olarak şirkette tutun. “ABD’de şirketler çalışanlarını küçük ortak yapıyor. Maaşın yanında şirket hissesinden de kazanıyor. Yeni neslin sadakati için şirketlerinize ortak yapmalısınız. Bizde ikinci, üçüncü nesil artık şirketleri bırakmış.

Profesyonellere de kısa vadeli hedefler vermişler. O hedefler de satış üzerine. Bunun yerine profesyonelleri şirketin ortağı gibi motive etmek, yenilikçi ve girişimci liderlerle çalışmak lazım. Bunu start-up'lar için demiyorum büyük şirketler için diyorum.

Yazılım projelerinin çoğu iş sahibinin beklentilerini ve ihtiyaçlarını karşılamıyor. Hızlı yazılım geliştirme çok önemli. İş sahiplerinin aktif katılımı şart. İşin sahibi de iş sürecinin içinde olup onu yönlendirebilmeli. Hızlı ve çevik yazılımlar gerekli.
