

SANAYİ DÜNYASI İÇİN GİDİŞATA DAİR NOTLAR

TRENDS UPDATE

10.12.2025(Periyodik Yayın Değildir)

İş Bankası GM Hakan Aran: 2026'da ilk yarısında **kredi musluklarının açılmasını çok beklemiyorum.** Kredi kısıtlarının gevşemesi, krediye erişimin daha ucuzlaması ve daha makul hale gelmesi konusunu ancak 2026'nın ikinci yarısında konuşabiliriz. Kur politikasında majör bir değişiklik beklemiyorum

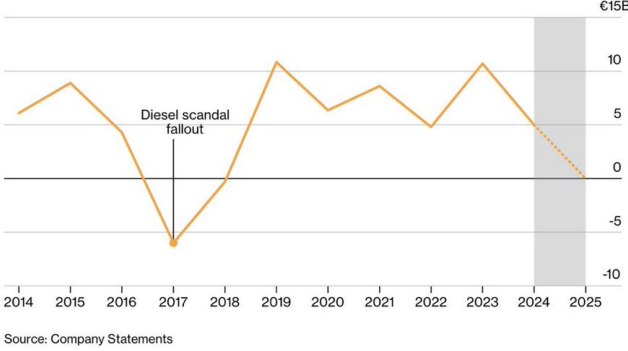
Nikel fiyatları yükseliyor. Londra Metal Borsası'nda üç aylık nikel vadeli işlemleri bu hafta 73 dolar artarak ton başına 14.873 dolara yükseldi. Artışın nedenleri; stokların azalması, Endonezya'daki nikel madencilik kotalarının düşürülmesi, paslanmaz çelik üretiminde genişleme. Nikel fiyatlarının ton başına 15.000-15.500 dolara yükselmeye devam etmesi bekleniyor.

Volkswagen artık nakit üretemiyor:

Volkswagen's Cash Machine Is Sputtering

The auto business is expected to generate zero cash this year

Automotive net cash flow Company estimate



Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi (Tek Referans): Kasım ayı rakamları, Ege ihracatçısının tüm çabasına rağmen koşulların giderek ağırlaştığını gösteriyor; talebin zayıf seyrettiği, finansmana erişimin zorlaştığı, maliyet baskılarının ise tarihi seviyelere çıktığı bir dönemde ihracatımızın gerilemesi artık rekabet gücümüzün ciddi biçimde aşındığını ortaya koyuyor. Sanayi ve tarım sektörlerimizde gerileme hâkim, üç birliğimiz dışında artış sağlayamadık. Birçok sektörümüz ihracatını korumakta zorlanıyor. Bu tablo, Ege'nin güçlü üretim kapasitesine rağmen mevcut ekonomik koşulların sürdürülemez bir noktaya geldiğini ve gerekli politika destekleri sağlanmadıkça 2026'ya daha zorlu bir başlangıç riskiyle karşı karşıya olduğumuzu açıkça ortaya

koyuyor. Ege İhracatçı Birlikleri'nin ilk 11 ay ihracatı, geçen yılın aynı döneminin altına düştü.

Selcuk Kayalı (x.com): Pegasus'un Smartwings alımı hayırlı olsun. Alınan şirketin son 12 aylık finansallarına baktığımızda, Pegasus'un satıcıya her 1 euro ciro için 0,18 euro, her 1 euro faaliyet kârı için ise 8,67 euro ödediği görülüyor. Sektör medyanları dikkate alındığında bu alım, ciro çarpanı açısından ucuz, kârlılık çarpanları açısından ise pahalı görünüyor.

Kapalıçarşı'da faaliyet gösteren bir kuyumcu esnafı (Nasil Bir Ekonomi NBE): Bölgede kara para aklama konusunda çok fazla hareketlilik var. Bunun için de hem maliye hem de mali polis çok aktif bir şekilde çalışıyor. Son göz altılardan sonra herkes diken üstünde yarın bana da gelirler mi diye. Maliye tarafı mücevher mağazalarında sabahtan akşama kadar oturuyor. Ayda 2 kez geliyorlar. Ama zaten mücevher tarafı hiç iş yapmıyor. Bankalara da talimat verilmiş. Gelen paranın ne olduğunu sorun, bir doküman isteyin ya da alacaksa neden alıyor diye sorun diye. Masak tarafı her an kontrol ediyor.

Ekonomim.com: Girdi maliyetlerindeki artış, dünya fiyatlarındaki düşüş ve desteklerin yetersizliği nedeniyle Ege’de çok sayıda üretici bu yıl pamuktan vazgeçip alternatif ürün arayışına yöneldi. Başta Söke Ovası olmak üzere Ege’de pamuk ekili alanlar hızla daralırken, çiftçiler bu sezon buğday, mısır ve ayçiçeğine kaydılar.

Ankara Ticaret Odası (ATO) Yönetim Kurulu Başkanı Gürsel Baran (Dünya Gazetesi): Konkordato süreci alacaklı firmaları zor durumda bırakıyor. Bir firma konkordato ilan ettiğinde alacaklı şirket, en az iki yıl boyunca alacağını tahsil edemiyor, icra davası bile açamıyor. Bu durum ticaret zincirini kırıyor ve başka firmaları da riske atıyor. Sistem alacaklıyı da koruyacak şekilde yeniden ele alınmalı.

Mevcut uygulamada borç miktarına bakılmaksızın mükelleflerin tüm banka hesapları haczedilebiliyor. Bir borç için tüm hesapların blokelenmesi, borç ödendiği halde e-haczin kaldırılmaması ve ödeme emri tebliğ edilmeden haciz başlatılması, işletmelerin nakit akışını bozuyor. Bu nedenle yalnızca borç tutarı kadar veya

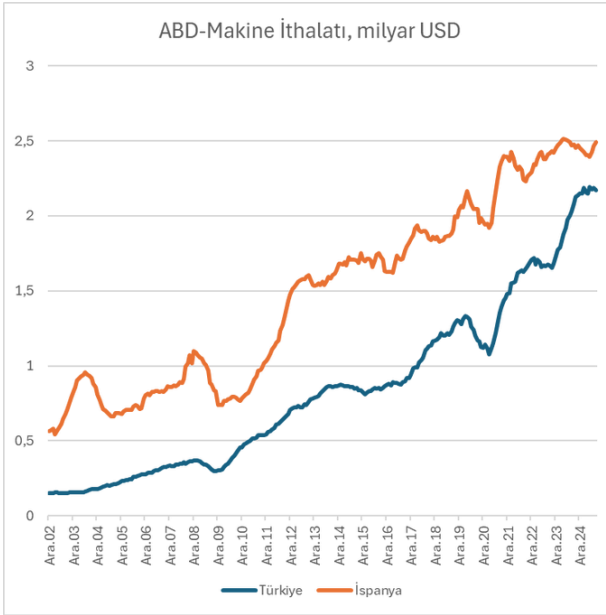
borcun iki katı kadar blokaj uygulanabilir. E-haciz bir gün süreyle gerçekleştirilip tahsilat sonrası hesaplar hemen aktif hale getirilmeli. Ayrıca, tutara bakılmaksızın e-haciz yapılabilmesinin yarattığı sorunlar büyük, e-haciz için alt sınır belirlenmeli.

Enerji, lojistik, hammadde ve işçilik maliyetlerindeki artışlar işletmeleri baskılıyor.

Şeref Oğuz (Nasil Bir Ekonomi NBE): Eğer biri sizi eleştiriyor ama çözüm önermiyorsa, aldırmayın, geçin... Zira boş boş konuşuyordur. Zaten gereksiz eleştiri, gizli hayranlıktır ve değeri yoktur. Ancak biri sizin içinde bulunduğunuz hale dair durum tespit ediyor ve akabinde çözüm öneriyorsa, onu baş tacı yapın, dinleyin, bırakmayın.

ESCON Enerji CEO'su Onur Ünlü (Nasil Bir Ekonomi DİDEM ERYAR ÜNLÜ haberi): ESCON Enerji tarafından 54 şehirde 500 tesis verileriyle hazırlanan 3. "Türk Sanayisinin Enerji Verimliliği Raporu'nda enerji verimliliği potansiyelini yüzde 29 olarak ölçtük. Aradan geçen iki yılda yüzde 1,2'lik bir iyileşmeyle bu oranın

yüzde 27,8 seviyesine ulaştığını tespit ettik. Son iki yılda finansmana erişimde yaşanan güçlükler, yüksek faizler ve kapasite kullanım oranlarındaki düşüş her alanda olduğu gibi **enerji verimliliği yatırımlarının da hızını kesti**. Dolayısıyla bu tablo, sanayinin enerjiyi verimli kullanma iradesi zayıfladığı için değil, büyük ölçüde içinde bulunduğumuz ekonomik koşullar nedeniyle ortaya çıktı.



William McKinley (x.com):

Türkiye'nin ABD'ye makine ve ekipman ihracatı, yıl sonunda İspanya'yı geride bırakabilir.

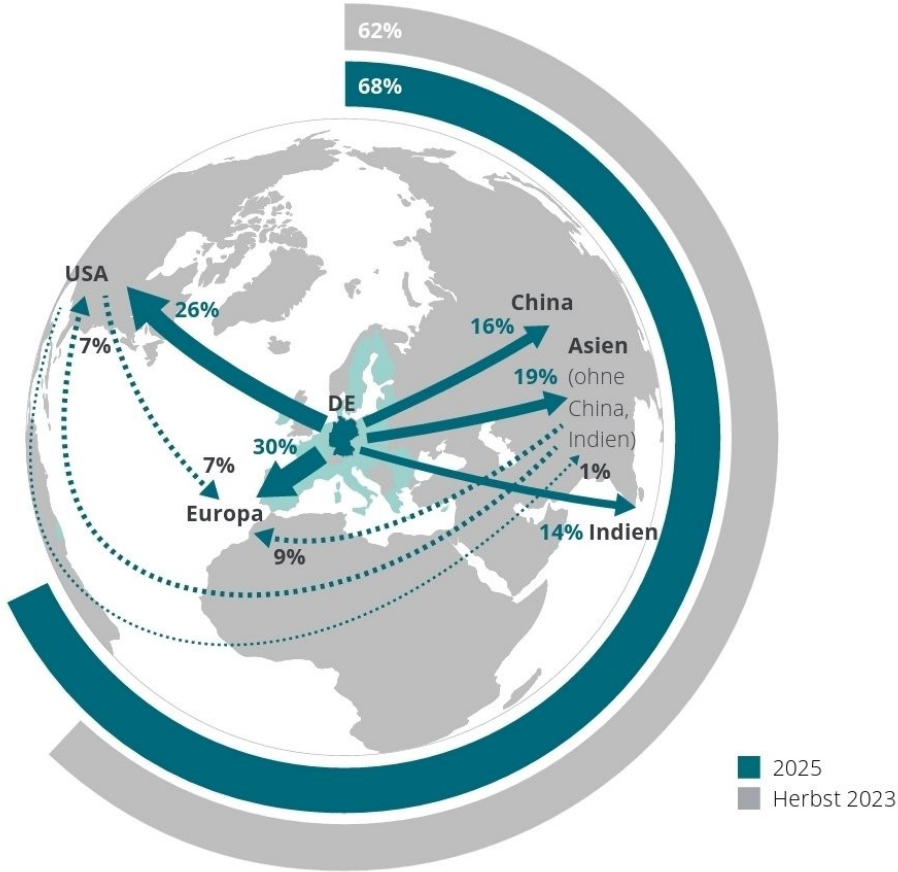
Alper Üçok (x.com): **Türkiye, önemli bir fırsatı yani sanayisizleşme sürecindeki Almanya'dan sanayi yatırımı çekme fırsatını içerideki yapısal sorunları nedeniyle maalesef kaçırıyor...**

Alman Sanayileri Federasyonu BDI ve Deloitte'un ortak raporuna göre, Alman sanayi şirketlerinin %68'i, önümüzdeki 2 ile 3 yıl içinde üretimlerini tamamen veya kısmen başka yerlere taşımak istediklerini belirtiyor.

Alman sanayi şirketlerinin %30'u Avrupa'yı yeni üretim alanı olarak planlarken, %26'sı ABD'ye üretimi kaydırmayı düşünüyor. Çin hala (%16) ve Hindistan (%14) da önemli üretim kaydırma adresleri. Şirketlerin %19'u da diğer Asya ülkelerini düşünüyorlar.

Abb. 5 – Geplante Verlagerung

Frage: Planen Sie, Ihre Produktion in den nächsten zwei bis drei Jahren aufgrund von Protektionismus und Zöllen zu verlagern? (Mehrfachnennungen möglich)



Trump yönetimi dün 33 sayfalık **Ulusal Güvenlik Strateji Belgesi**'ni yayınladı. Strateji şunu söylüyor:

- Küresel yüklerinden sıyrılmış, sınır ve iç güvenlik odaklı.

- Avrupa'ya mesafeli, Çin'le sert rekabetçi.
- “Hakem ABD” bitti, “çıkar odaklı büyük güç” kaldı
- “ABD’nin dünya düzenini ayakta tuttuğu günler geride kaldı.”
- “Diğer ülkelerin meseleleri, ancak faaliyetleri doğrudan çıkarlarımızı tehdit ederse bizi ilgilendirir.”
- Gerçek kriter: “Bizim çıkarımıza dokunuyor mu?”
Dokunuyorsa sert yaptırım, ekonomik baskı, gerektiğinde askeri sinyal gelir; dokunmuyorsa katliam da olsa bakmaz.

Okul kantinindeki tost fiyatlarının artışı ile TÜİK enflasyon rakamları arasında uçurum başlayınca artık; ilkokul öğrencileri bile TÜİK’e inanmaz oldu. Böyle olunca da İstanbul Teknik Üniversitesi Matematik Mühendisliği bölümü 4.sınıf öğrencisi Bora Kaya kendi enflasyon verisini yayınlamaya başladı. Üstelik de metodolojisi açık seçik olduğundan TÜİK’den daha çok güven veriyor.



Web TÜFE

Tablo 1: Web TÜFE ve Alt Gruplar (% Değişim)

*Sadece malları kapsamaktadır. Giyim hizmetlerini içermemektedir.

TÜFE	Aylık		Yılbaşından itibaren
	Ekim 25	*Kasım 25	
TÜFE	3,09	1,15	28,36
1. Mallar	3,62	0,93	24,95

Tardu Barlas (x.com):

Zengin Ailelerin Çocuklarına Erken Öğrettiği 10 Hayat Dersi



1) Varlık ve yük arasındaki fark

Para kazandırır
varlıkları biriktir



2) Hiçbir şeye hak görme

Başarı emek ister



3) Para araçtır

Özgürlük ve fırsat
satın al



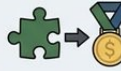
4) Bağlantılar sermayedir

İş birliği fırsat
oluşturur



5) Borcu kaldıraç olarak kullan

Yatırım için borç
seni büyütür



6) Para çözümün ödülüdür

Ne kadar problem,
o kadar kazanç



7) Para karakteri büyütür

İyi iyileştirir,
kötüyü büyütür



8) Uzun plan kazanır

Gerçek servet
sabır ister



9) Gelir büyötmeye odaklan

Bileşik kazanç
zamanla işler



10) Para senin için çalışmalı

Sistem kur, zamanını
geri satın al



Kısa vadeli düşünce değil, uzun vadeli zihniyet fark yaratır.

Randstad'ın yayınladığı Workmonitor Pulse 2025 raporu (Mehmet Uçaravcı): Rapora göre katılımcıların yüzde 67'si uzaktan çalışmadan vazgeçip istihdam edilebilirliklerini korumayı tercih ediyor. Aynı şekilde yüzde 52, uzaktan çalışma hakkı yerine beceri geliştirme ve eğitim fırsatlarına yöneliyor. X kuşağı yüzde 62 ile istihdam edilebilirliği en çok önemseyen grup olarak öne çıkıyor. Bu veriler, şirketler için yetenek geliştirme programlarının rekabette belirleyici hâle geldiğini gösteriyor.

Raporun ikinci önemli başlığı stres. Çalışanların yüzde 60'ı yüksek maaş yerine daha az stresli bir işi tercih ediyor. Bu tercihi hayata geçirenlerin oranı dünya genelinde yüzde 40'a ulaşmış durumda. Uzaktan çalışanlar arasında stres azaltma motivasyonu daha da güçlü; yüzde 67'si daha düşük maaş olsa bile daha az stresli bir iş istiyor.

Çalışanların zaman üzerindeki kontrolü; lokasyon esnekliğinin önüne koyması ise raporun en dikkat çekici bulgularından biri. Katılımcıların yüzde 56'sı nerede çalıştığından çok ne zaman çalıştığını önemserken, yüzde 59'u çalışma saatlerini kontrol edebilmenin yüksek maaştan bile daha değerli olduğunu belirtiyor. Z kuşağının yüzde 49'u, daha fazla zaman özgürlüğü için maaşını düşürmeyi kabul etmiş durumda.

Ofise dönüş konusunda ise çalışanların beklentileri oldukça yüksek. Tamamen uzaktan çalışanların yüzde 74'ü ofise dönüş için daha esnek çalışma saatleri isterken, yüzde 75'i daha yüksek maaş ve yüzde 66'sı ek izin günü talep ediyor. Üstelik çalışanların yüzde 38'i tam zamanlı ofise dönüşün zorunlu hâle gelmesi durumunda işten ayrılmayı düşüneceğini ifade ediyor. Bu oran, ofis politikalarının yetenek kaybı riskini artırdığını gösteriyor.

Uzun vadeli bağlılığı belirleyen faktörler:

- enflasyona paralel yıllık maaş artışları (% 74)
- yöneticiden alınan kariyer desteği (% 68)
- kurum değerleriyle uyum (% 67)

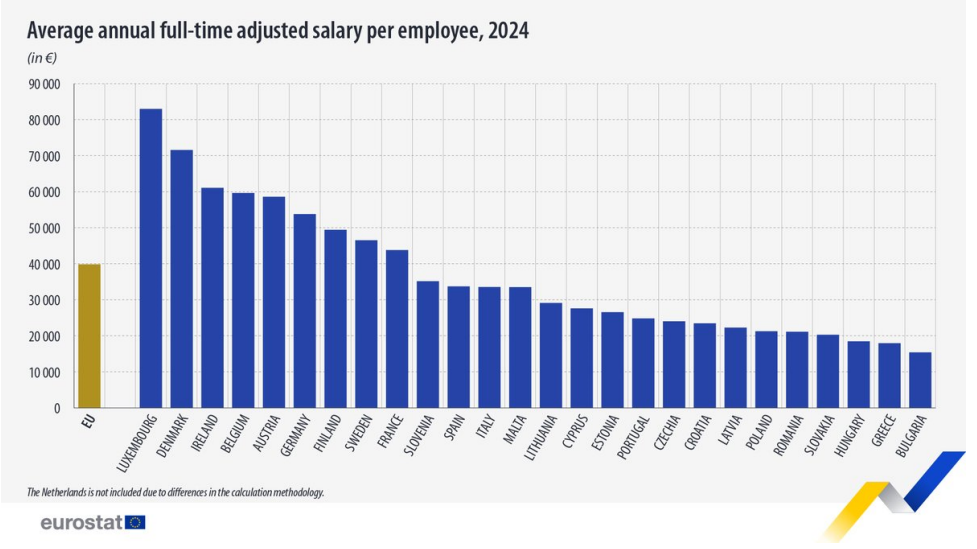
Çalışanların yüzde 40'ının maaşı daha düşük olsa bile değer uyumu yüksek işlere yönelmesi, modern iş gücünde amaç ve anlam arayışının ne kadar güçlendiğini ortaya koyuyor.

Çalışanların önem verdikleri hususlar:

- istihdam edilebilirliklerini koruma
- stres seviyelerini düşürme
- zaman esnekliği

Avrupada ortalama ücret yıllık 40.000 ve aylık 3.333 Euro (yaklaşık 160.000TL) Bu rakam yüksek gelirlilerde aylık

5.000 Euroya çıkarken, düşük gelirli ülkelerde 1.700 Euroya (80.000 TL civarına) kadar düşebiliyor:



Menekşe Yılmaz (x.com): Son beş yılda reel sektör borcunun GSYH'ya oranı %22.8 erimiş (şirketler borç azaltmış):

2024Q2-2019Q3 Döneminde Kim, Ne Kadar Borç Eritti?

