

SANAYİ DÜNYASI İÇİN GİDİŞATA DAİR NOTLAR

TRENDS UPDATE

26.01.2026 (Periyodik Yayın Değildir)

Aydın Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Gökhan Maraş (tekreferans.com): Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın Aydın Çıldır Havalimanı'nın ticari uçuşlara açılacağı açıklamasını Aydın sanayicisi adına memnuniyetle karşıladık. Aydın ili tarım, dondurulmuş ve taze gıda, makine ve madencilik başta olmak üzere güçlü bir üretim ve ihracat potansiyeline sahip. Buna karşın sanayicilerimiz, hava kargo taşımacılığına erişimde il dışındaki lojistik merkezlerden hizmet almak zorunda kalmakta; bu durum zaman ve maliyet açısından ilave yükler oluşturmaktadır. Aydın Çıldır Havalimanı'nın sanayicinin ihtiyaçlarına uygun şekilde yolcu ve kargo taşımacılığına açılması, bu sürecin ilimizden karşılanmasını sağlayarak önemli bir verimlilik kazanımı yaratacak. Söz konusu gelişmenin hava kargoculuğunu da kapsayacak şekilde planlanması, ihracatçı firmalarımızın rekabet gücünü artıracak, lojistik maliyetleri düşürecek ve teslim sürelerini kısaltacaktır.



Çin seyahati gözlemlerim (Berk Dicle):

- Yollardaki araçlar ve motorların ezici çoğunluğu elektrikli ve yeni, Avrupa markalı araçlar veya 5 yıldan eski araçlar çok nadir görülür olmuş.
- İletişim gerektirmeyen ve seri üretim ürünlerde Çin ile rekabet şansı yok. Örnek olarak Çin'de 350 Türk Lirasına karşılık gelen bir rakama dahi Türkiye'de bulabileceğinizden iki kat daha üstün teknoloji bir saç kurutma makinasını AVM'den satın almak mümkün. Türkiye'de bu rakama işçilik maliyeti dahi çıkarılamaz. Rüya görmeye gerek yok. Milyonlarca adette üretilen saç kurutma makinesinde Çin ile rekabeti unutun.
- Türk firmaları iletişim yapılarını geliştirmeye örnek olarak; müşteriyle hızlı ve iyi iletişim kurma, daima çözüm üretme ve esnek olma gibi stratejik avantajlarına odaklanmalılar. Çünkü Çinlilerin en zayıf noktası burada. Çin'de devlet politikaları nedeniyle İngilizce dil bilgisi çok zayıf, iletişimde açık ara ile çok kötüler, satış sonrası destek, müşteriye dinleme, esnek ve değişken üretim konusunda da belirgin dezavantajları var. Çin'de WhatsApp, Twitter, Instagram, Gmail, Google maps, Microsoft aklınıza ne gelirse günlük hayatta kullandığınız her ne varsa

yasak. Türk üreticiler bunu da avantaja çevirmeliler. Müşterinin her an iletişim kurabileceği WhatsApp hatları açmak, tüm batılı kanallardan ulaşılabilir olmak ana strateji olmalı. Türk üreticiler satış sonrası destek, iletişim, müşteri ilişkileri vb gerektiren alanlara yönelmeliler.

- Gerçekte Çin’de mekanizmalar hızlı ve iyi çalışmıyor ancak doğru yönetim ve doğru stratejiler onları üretimde kral yapmış. Ülkedeki kamera sayısı nüfustan çok daha fazla, hemen hemen her işlem bizim günlük hayatımızda basitçe, hızla, hatta farkında bile olmadan dakikalar içerisinde yaptığımız işlemler Çin’de 10-15 dakikada yapılabilen işlemlere dönüşüyor. Çünkü devlet istiyor ki; kim-nerede-ne zaman-neyi-nasıl yapıyor hepsini kaydedeyim, bileyim. Sosyal puan sistemi yüzünden her işlemde yüz tanıma sistemleri, kayıt gereklilikleri vb ortaya çıkıyor. Çin’e seyahat batılılar için sıkıntılı süreçler barındırıyor. **Özetle Türk üreticiler olarak “hız” farkımızı üstünlük olarak ortaya koymamız çok önemli. Hızlı fiyat teklifleri, müşteriye hızlı dönüş yapma süresi önemli. Bu sebeple Türk şirketleri; müşteriye hızlı dönüş yapma süresini, “genellikle İlk Yanıt Süresi (FRT) olarak adlandırılan bir KPI yani müşteri talebinden ilk yanıt verilene kadar geçen süreyi” dakika, saat veya gün cinsinden hesaplamalı ve takip etmeliler.** Bu metrik, ortalama FRT = (Toplam

yanıt verme süresi) / (Toplam talep sayısı) şeklinde hesaplanır.

Sinan Doğan (tekreferans.com): Çoğu bankalar olmak üzere 150 civarında şirkete 400 milyon TL'nin üzerinde borcu bulunan Tire Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Kosat Gürler'in süt ve süt ürünleri şirketleri, konkordato süresinin uzatılması için mahkemeye başvurdu. İzmir 1. Asliye Ticaret Mahkemesi, Kosat Gürler, **Gürsüt** ve diğer şirketler **14** aydır devam eden konkordato sürecinden çıkamadı ve konkordato süresini 6 ay daha uzattı.

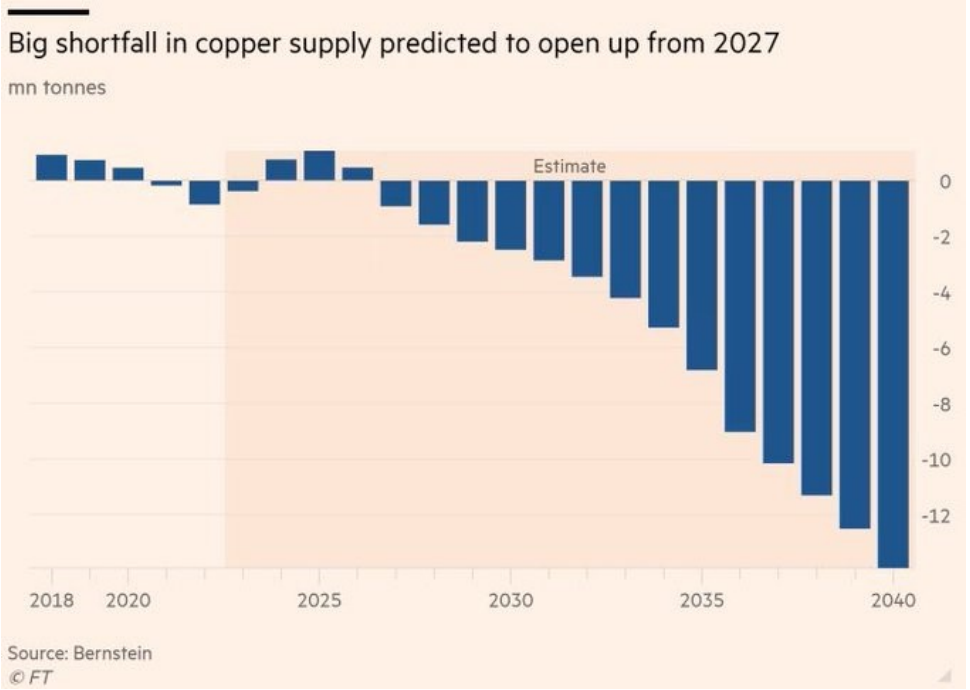
Alman **Nordex**: Nisan 2026 itibariyle; Aliğa Organize Sanayi Bölgesindeki 80 bin metrekare büyüklüğündeki tesisimizde, **yıllık 170 set Rüzgar türbini** kanadı ve ekipmanları üretimine başlanacak ve **750 kişi istihdam edilecektir.**

Mademki konumuz trendler; **şu sıra en moda konulardan birisi de “bakır” konusu:**

- Bakır konusu son dönemde tüm dünyada parlatıldıkça parlatılıyor. Adeta gümüş gibi bir fiyat artış dönemi olacağı iddiaları çoğaldı. Bu iddiaların destek noktaları şunlar:
- Bir bakır madeninin, keşiften üretime geçmesi ortalama 16 yıl sürüyor. Yani bakır talebi artar ise arzın hemen artması mümkün değil. Ayrıca güncel olarak Endonezya ve Şili'deki bakır üretimlerinde aksaklıklar söz konusu.
- Bu sırada talep ise hızlanıyor: Elektrikli araçlar, benzinli araçlara kıyasla 4 kata kadar daha fazla bakır kullanıyor. Tek bir offshore rüzgâr santrali, jeneratörler, transformatörler ve kablolar için binlerce ton bakıra ihtiyaç duyuyor. Yapay zekâyı besleyen veri merkezleri, daha iki yıl önce kimsenin öngöremediği hızlarda bakır gerekiyor. Veri merkezi talebinin, 2026'da 475.000 metrik tona ulaşabileceği belirtiliyor.
- J.P. Morgan, Citi vb tüm finansal analistlerden "bakır açığına" ilişkin çeşitli hesaplamalar geliyor. Hepsinin iddiası bakır üretimi 2026'da talebi karşılayamayacak.
- Karşı görüştekiler ise arz-talep açığını kabul ediyor ancak "bakır"a alternatif ürünlerin artacağını düşünüyorlar. Örnek olarak ikame Alüminyum kablolar, bakırın %60 iletkenliğine sahip olsa da daha hafif ve ucuzdur; bu yüzden yüksek gerilim hatlarında tercih edilir, ancak daha kalın kesit gerektirir. Ayrıca

bakır pahalılaştınca hurdadan dönüşüm ekonomisi de hızlanıp üretimi ikame edecektir. Örnek olarak Alüminyum sargılı daha büyük motorlar ile Karbon nanotüp (CNT) sargılı daha hafif motor imalatı mümkün.

Aşağıdaki grafik bakır açığındaki büyümeyi gösteriyor:



Bir diğer gündem konusu ise “Temu”. Tartışmaların ardı arkası kesilmiyor. Özellikle “aynı malı ithal edip fahiş

fiyatla Türkiye’de satanlara dair nefret söylemleri” karşısında hükümetin geri adım atma olasılığı yükseliyor. Ayrıca “ithalatı engellemek isteyen hükümetin; imalatçıyı değil de ithalatçıyı destekler hale gelmesi de eleştiriliyor” Nadir ve Türkiye’de bulunmayan ürünlere erişimin bloke olması da ciddi bir sancı noktası.

Temu o kadar çok konu edildi ki; Posta ve hızlı kargo operatörlerinin doğrudan beyan edebileceği ihracat işlemlerindeki üst sınır artışı dikkatlerden kaçtı. Oysa ki; 600 kiloya ve 30.000 Avro’ya kadar olan ihracat eşyası, operatörler tarafından beyan edilebilecek. Bunun anlamı şöyle; artık ihracatçılar açısından, özellikle e-ticaret yapan, numune gönderen ya da düşük miktarlı ama nispeten yüksek kıymetli ürün ihraç eden firmalar için, süreç sadeleşti. Hızlı kargo firmalarının sorumluluğu da iş hacmi de arttı.

Bir başka gündem konusu ise şöyle:

- Amerika Avrupa ile anlaşacağını duyurmuş idi.
- Grönland anlaşmazlığı sonrası sanki bu anlaşma yok hükmünde gibi oldu.

Bank of America (BofA) Global Research: Türkiye tahminleri

- 2025 Büyüme: %3,7
- 2026 Büyüme: %4,3
- 2026 Enflasyon: %24
- Elektrik zammı %19

Melih Karakelle (x.com): Güneş paneli teknolojisi acayip bir yere doğru gidiyor. %30 verimli Perovskite den sonra şimdi de benzer verimde ama Bakır, Çinko, Kalay gibi ender veya toksik olmayan malzemeden yapılan Kesterite paneller yolda. Üstelik dış hava şartlarına da dayanıklılar.

%30 verim demek metrekaareden 300W demek, 30m2 çatıya düşen 1 saatlik güneş ışığı bile 1 eve 1 gün yeter demek. Üstelik hiçbir ülkenin diğerine mecbur olmayacağı kadar temel elementlerden yapılıyorlar.

Ussal Sahbaz (x.com): Dünyada alkol talebi beklenmedik şekilde düşüyor. Gençlerin yoga merakı, Ozempic, dating

uygulamaları nedeniyle gece kulüplerinin kapanması vb. bir sürü neden var.

Ancak viski, brendi gibi birçok sert içki 10-15 sene dinlendirilerek üretiliyor. Şimdi talep öngörülerini patlayınca stoklar elde kalacak.

Alper Üçok (x.com): **Almanya, tekrar önemli miktarda doğrudan yabancı yatırım çekmeye başladı.** Ülke dışından bakıldığında, Almanya'nın konumu birçok yerli yatırımcının algıladığından çok daha cazip görünüyor. IW Köln Enstitüsü'ne göre, 2025'te Almanya'ya 96.4 milyar Euro doğrudan yatırım akışı olurken, Almanya'dan 86.2 milyar Euro sermaye çıkışı oldu. Böylece, 2020'den bu yana doğrudan yatırımlarda ilk kez pozitif bir bakiye ortaya çıktı

Türkiye’de yaygın olmayan ancak Amerika’da yaygınlıkla kullanılan bir CEO bakış açısı; şirketlere finansa yatırımcı gözüyle yaklaşmaktır. Bu yaklaşımda Türkiye’deki gibi öncelikle ciro, kar değil; “bu firmaya para yatıranlar karşılığında ne kazanacaklar, hisse değerleri ne kadar artacak” sorusunun cevabına bakılır (ROI – Return of

Investment – Yatırımın Getirisi) yaklaşımıdır ve hisse değerin maksimumizasyonu amaçlanır. Türkiye’de ise geleneksel yapılarda bu soğuk yatırımcı bakış açısı yerine; şirket içinden yetişmiş; operasyonun ve satışın fazlaca içerisinde olan, ciro odaklı, patron tipi CEO bakış açısı yaygındır. Aşağıdaki makale bu konuyu işliyor:

Ali Cenk Gözen (x.com): İyi yönetici ürüne odaklanır. Çok iyi yönetici ise sermaye tahsisine. The Outsiders kitabında incelenen 8 CEO’nun ortak özelliği, kendilerini klasik birer yönetici değil, sermaye tahsisçisi olarak görmeleriydi.

Piyasadaki genel eğilimin aksine bu isimler ciro büyütme peşinde koşmuyor. Odaklandıkları tek metrik hisse başına değer yaratmak. Bir çoğu popülerlikten uzak, medya görünürlüğü düşük ve operasyonel süreçlerden çok finansal verimliliğe kafa yoran karakterler. Muhasebesel kâr rakamlarının aldatıcı olabileceğini bildikleri için kararlarını tamamen nakit akışı üzerinden veriyorlar. Bu yaklaşım, şirketin kasasına giren gerçek paranın nasıl yönetildiğiyle ilgileniyor.

Bir CEO'nun verebileceği en kritik karar sermayenin nereye gideceğidir. Kaynaklar bellidir; ya operasyonel nakit akışı, ya borçlanma ya da hisse ihracı. Asıl mesele bu kaynağın nereye park edileceği. Şirketlerin elinde beş temel araç bulunuyor. Mevcut işe yatırım yapmak, başka

şirket satın almak, temettü dağıtmak, borç ödemek veya hisse geri alımı yapmak.

Eğer hisse fiyatı şirketin içsel değerinin altındaysa en iyi yatırımın kendi hisselerini geri almak olduğunu biliyorlar. Piyasa coşkuluyken değil, herkes korkarken alım yapma cesaretini göstermeleri onları ayırıştırıyor. Bu karşı döngüsel hamleler uzun vadede bileşik getirinin ana motoru haline geliyor.

Kaynak: Thorndike (2012), The Outsiders

Aşağıda siyah renkte Outsider CEO'ların yani şirketin içinden yetişmemiş, dışarıdan (external) getirilen CEO'ların 1 dolarlık yatırımı ne ölçüde büyüttükleri, benzer peer grup ve S&P 500 ilk 500 firma performansı ile karşılaştırılıyor:

