TRENDS UPDATE
18.02.2026 (Periyodik Yayın Değildir)

Berk Dicle: Sanayicinin Kurumlar Vergisi oranı kaçtır? Sorusunun cevabı pek kolay değil

- Sadece ihracat kazançlarına uygulanacak Kurumlar Vergisi oranı % 20'dir, üretimden kaynaklanan yurtiçi satış kazançları için Kurumlar Vergisi oranı % 24'dür ve son olarak diğer gelirleri için Kurumlar Vergisi Oranı "Normal Kurumlar Vergisi Oranı" olan % 25'dir.
- Buna karşın pek çok sanayici Yatırım Teşvik, Ar-Ge indirimi gibi Kurumlar Vergisinden indirim haklarına sahiptir. Ancak her olasılıkta Kurumlar Vergisi % 10'un altına düşemez. Bu sebeple bir sanayicinin ödeyeceği Kurumlar Vergisi en az % 10 ve en çok % 25 olabilir.
- Yatırım Teşviğiniz var ise yukarıda değindiğimiz % 10 alt sınırdan aşağı geçmemek kaydıyla % 60'a kadar indirimli Kurumlar Vergisi ödeyebilirsiniz.
- Ar-Ge harcamalarının %40'ı KV matrahından indirilebilir ancak indirim 5 milyon TL'yi aşarsa %3

fon ayırma zorunludur. Burada da en az vergi olan % 10'dan daha aşağı gidemezsiniz.

- Teknoparklarda elde edilen kazançların tamamı istisna kapsamındadır yani sıfır vergi sadece bu olasılıkta var ancak bu olasılık sadece buradaki yazılım ve arge kazancı için geçerli, ticari faaliyet için değil.

(Notumuz: Yukarıdaki bilgiler bilgi amaçlı olarak kabaca verilmiştir. Gerçekte çok sayıda ek sınırlama, şarta bağlı oranlar, daha düşük indirim ve daha yüksek vergi oranları olabilir)

Zarar edilirse vergi ödenir mi?

- Genellikle ödenmez. Ancak vergi mevzuatı her giderinizi kabul etmez. Yani eğer mevzuatın kabul etmediği giderler (KKEG) ticari zararınızdan fazla ise vergi çıkabilir. Ayrıca zarar etseniz bile beyanname bedelleri gibi sabit ödemeler çıkar.

***

Makine İmalatçıları Birliği Başkanı Fatih İğrek (Nasil Bir Ekonomi, ESRA ÖZARFAT haberi):

- Makine sektörünün 2025 ihracatında değer bazlı artış miktar bazında gerileme var.
- Kilogram başına ihracat birim fiyatının tarihsel zirveye ulaşması, ürün karmasının daha yüksek

katma değerli ve mühendislik yoğun segmentlere kaydığını gösteriyor.

- Bu başarı üreticilerin kâr marjlarından fedakârlık etmesiyle sağlandı. Artan maliyetlerin fiyatlara tam olarak yansıtılamadığı bu yapının sürdürülebilirliği yok. Yüksek girdi maliyetleri, finansmana erişimdeki zorluklar ve yoğun ithalat baskısı reel sektörü zorluyor.
- Türkiye sanayisizleşme riskiyle karşı karşıya.
- 2026 yılı için ithalat denetimlerinin güçlendirilmesini, piyasa gözetimi ve denetiminin etkinleştirilmesi ile ticaret politikası araçlarının veriye dayalı ve seçici biçimde kullanılmasını bekliyoruz.
- Yüksek faiz ortamında özellikle KOBİ ölçekli firmalar yatırım kararlarını ertelemek zorunda kaldı.

***

Denizli Sanayi Odası Başkanı Selim Kasapoğlu (Nasıl Bir Ekonomi):

- Küresel ölçekte artan finansman maliyetleri, jeopolitik belirsizlikler ve daralan talep ortamı iş dünyasını etkiliyor.
- Mevcut dönemde sanayiciyi en çok zorlayan unsur kârsızlıktan ziyade öngörü eksikliği.

- Takipteki alacaklar, toplam borçluluk ve kredi dengeleri açısından Denizli birçok ile kıyasla daha güçlü.
- Model Fabrika, Verimlilik Merkezi ve HİT Ofis gibi yapılarla sanayicinin üretim süreçlerini iyileştirmeye çalışıyoruz.
- Enerji verimliliği, planlı büyüme ve üretim süreçlerinin optimize edilmesine yönelik rehberlik çalışmalarımız sürüyor.

***

Vahap Munyar (Nasil Bir Ekonomi): Konkordato sürecindeyken Sabancı Grubu'nun Çek Cumhuriyeti merkezli PPF Group'la yüzde 50 ortaklığa imza attığı TEMSA'nın; otomotiv sektöründeki ilk kadın SEO'su Evren Güzel ile söyleşi:

- 2025'te döviz bazında yüzde 10 büyüdük.
- Konsolide ciromuz 554 milyon dolar. (24 milyar TL) 149 milyon dolar ihracatımız var.
- Türkiye'nin ortalama kilogram başına ihracat geliri 1.6 dolar düzeyindeyken, biz TEMSA'da bu rakamı 20.38 dolar düzeyine yükselttik.
- 2025'te otobüs pazarında yıllık artış sadece yüzde 3 oldu. Minibüs pazarı % -3 daraldı.
- Kârlılığımızı koruyarak, üst üste 5'inci yılımızda da pozitif serbest nakit akışına sahip olduk.

***

Dunya.com: İşletmelerin sesli ve yazılı müşteri iletişimini uçtan uca yöneten kurumsal konuşma tabanlı yerli yapay zekâ platformu Luron AI 1 milyon dolar yatırım sağladı.

45'ten fazla dilde gerçek zamanlı olarak müşteri taleplerini karşılayabilen platform, potansiyel müşterileri otomatik olarak niteliklendiriyor, randevu planlıyor ve çağrıların doğrudan gelire dönüşmesini sağlayarak işletmelerin kayıp gelirlerini geri kazanmasına yardımcı oluyor.

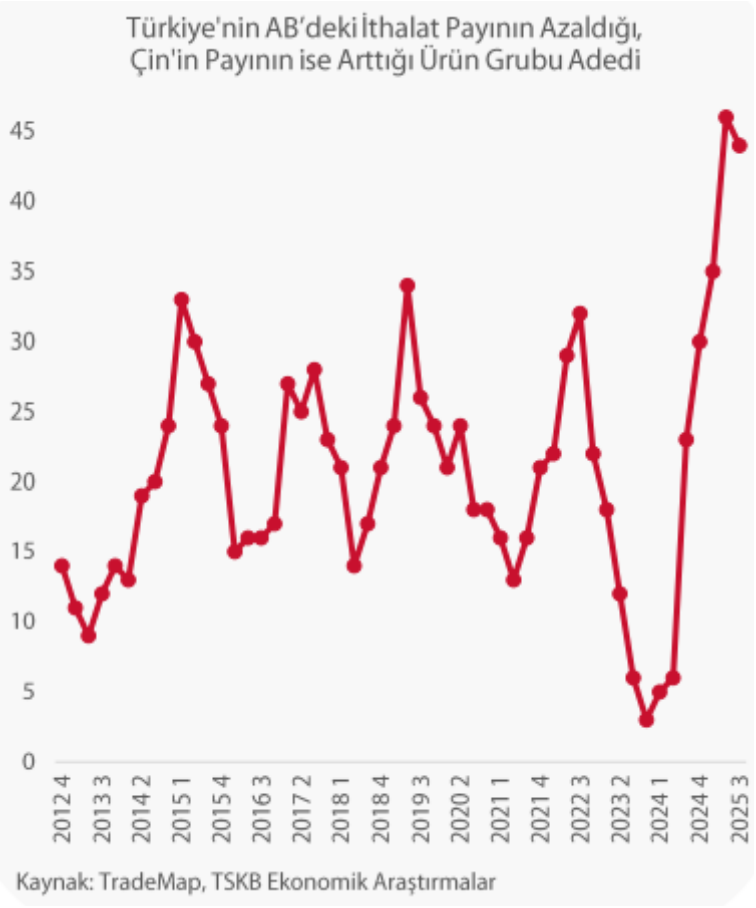
Kurucu ortak Şems Polat, dünya çapında altın, gümüş ve bronz madalyalar kazanmış bir matematikçi ve girişimci. Harvard Üniversitesi'nde Bilgisayar Bilimleri ve Matematik okurken lisans düzeyinde "dünyanın en zor dersi" olarak ün kazanmış Math 55'i en yüksek not kategorilerinde tamamlayarak analitik derinliğini ortaya koydu. Robert Kolej'de okul başkanlığı yaparak Türkiye çapında projelere liderlik etti.

Diğer kurucu ortak olan Mert Kaan Atan ise Robert Kolej'deki ilk Startup kulübünü kurdu. Boğaziçi ve Koç üniversitelerinde görsel yapay zekâ üzerine araştırmalar yaptı. Luron AI'dan önce Türkiye'nin en büyük hukuk

bürolarına satılan yapay zekâ çözümü Glitnir'i, ondan önce ise 100 binden fazla kullanıcıya ulaşan yapay zekâ bazlı dil öğrenme platformu BLang'i kurdu.

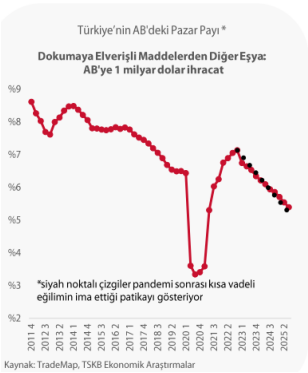
***

Dr Feridun Tur (TSKB, Rakip Değiştiğinde Rekabet Gücü Değişir mi? adlı araştırma raporu): Türkiye'nin Avrupaya ihracatının % 35'ini oluşturan ürün gruplarının yarısında Türkiye'nin Çin'e karşı Avrupa'da Pazar kaybettiği tespit edildi.



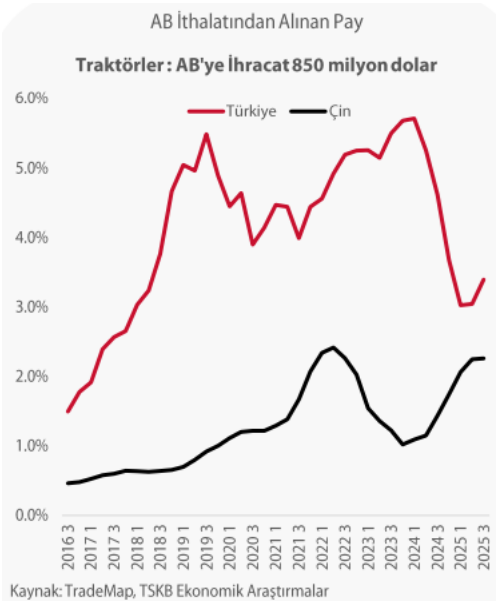
Aşağıdaki giyim bağlantılı alanlarda Türkiye Avrupada Pazar kaybetmiş:

Hızlı Kaybeden Büyükler



Türkiye savunma sanayiinde Avrupada Pazar kazanmış.

Türkiye her ne kadar otomobil satışında da Pazar kazandı ise de Çin'in Pazar kazancının yanında önemsiz bir oranda.



***

Arda Öztaşkın (Nasil Bir Ekonomi): Küresel ESG (yani İngilizce "Environmental, Social, Governance" kelimelerinin kısaltması, Türkçede ise ÇSY yani Çevresel, Sosyal, Yönetişim) danışmanlık piyasası 40 milyar doları aştı. 2030 projeksiyonları 80 milyar dolara işaret ediyor. Karbon kredisi piyasası, sürdürülebilirlik sertifikasyonları, ESG veri sağlayıcıları ve raporlama yazılımlarını eklediğinizde 100 milyarlarca dolarlık bir endüstriden söz ediyoruz.

Ama içinde bulunduğumuz sistem, iyi ESG sonuçlarını değil, iyi ESG süreci sahiplerini ödüllendiriyor.

***

Berk Dicle: Japon tuvaletlerinin ne kadar "üst seviyede" olduğu eğlenceli dost sohbetlerinde her zaman rağbet gören bir konudur. En bilinen Japon tuvalet markası ise Toto'dur.

Bir yatırım fonunun en iyi yapay zeka yatırımı hedefi olarak Toto firmasını göstermesi finans dünyasında olay yarattı. Dost meclislerinde (yatırım tavsiyesi olmadığını belirterek) tuvalet firmasına finansal yatırımdan bahsetmek eminim ki eğlenceli olacaktır. (Daha da

eğlenceli bir bilgi isterseniz; tuvalet yani vitrifiye fabrikalarında da “kalite kontrol” birimi bulunur ve bu departmanda kalite kontrolünde kullanılmak üzere tasarlanmış plastikten yapılma sahte insan dışkıları bulunur ve su ile gidip gitmediği test edilir)

Bence yüksek zararlar altındaki Türk seramik ve vitrifiye firmalarının bu konudan çıkarabilecekleri dersler var. Çünkü ileri seramik malzeme konusunda uzman Türk bilim adamları dünya genelinde mevcut.

Toto firmasının “advanced ceramics” inovasyon departmanı seramik malzeme kullanan yarı iletken üretiminde kullanılan kritik parçaları da üretiyor. Nano bellek çiplerinin üretiminde kullanılan electrostatic chuck teknolojisi kullanan artan yapay zeka çip talebinden doğrudan faydalanıyor. Üstelik şirket karının %40’ı da buradan geliyor. Yapay zeka nedeniyle bellek çiplerine olan talep arttıkça şirketin değeri de artıyor. Hatta şimdiden hisseler iki kat değerlendi.

***

Dünya belirsizlik endeksi tarihte görülmemiş şekilde covid, ekonomik kriz vb dönemlerden bile daha fazla seviyeye gelmiş durumda:

***

2013 yılında kurulan, Manisa Organize Sanayi Bölgesi'nde yoğuşmalı kombi üretimi yapan ve ihraç eden; 13.000 m2 kapalı toplam 36.566 m2 alanda yaklaşık 200 çalışan ile faaliyet gösteren yıllık 200 bin kombi üretim kapasitesine sahip Viessmann Manisa fabrikası, Carrier Global'in Viessmann Climate Solutions'ı 2024'te satın almasıyla grubun parçası haline gelmiş idi. Fabrikanın kapatılacağı çalışanlara tebliğ edildi.

***

Bora Özkent (x.com): “Eve Legal” iş hukuku anlaşmazlıklarına odaklanan bir yapay zeka: Tazminat davaları, iş yeri kazaları, haksız işten çıkarmalar vb.

ABD örneğinde bu tür davalarda avukatlar saat başı ücret almıyor, sadece dava kazanılırsa belli bir yüzdesel prim hak ediyorlar. Fakat dava açmak oldukça zahmetli ve bol araştırma/dokümantasyon gerektiren, zaman tüketen bir süreç. Bu nedenle de avukatlar potansiyeli yüksek davaları seçmek istiyorlar.

Eve Legal belli dokümanlarla beslendiğinde avukatlara hem davanın potansiyel getirisi hakkında öngörü sunuyor hem de davayı kazanmak için kritik faktörleri ve yol haritasını ortaya koyuyor. Avukat bu sonuçlardan yola çıkarak bir davayı açarsa, tüm dokümantasyonu, dilekçeleri ve araştırmaları da Eve hazırlıyor, mahkeme zamanlamalarını takip ediyor. Hatta Avukatlar davanın gidişatını ve sonuçlarını sisteme beslerlerse Eve davayı takip ediyor.

***