

# TRENDS UPDATE

## İç Basın ve Trend Özeti

### Güncel Gelişmeler.

Direksiyon simidi, hava yastığı, emniyet kemeri gibi imalatlar yapan İsveçli Autoliv, Türkiyedeki imalat faaliyetlerini sonlandırıyor. Yaklaşık 2.200 işçi çıkartacak. *Kaynak: Autoliv*

Teknosa 181 gün vadeli 660.000.000 TL tutarlı yıllık basit faizi %44, **bileşik faizi % 48,89** olan finansman bonusu ihraç edecek. olarak belirlendi. ve tek kupon ödemeli bono, 03.11. Teknosa'nın verdiği % 44 basit faiz, TLREF'in yaklaşık 4,01 puan üzerinde yer alıyor. *Kaynak: Nasil Bir Ekonomi*



### Bildiğiniz işi yapın.

*Kaynak: @borsacibirgenc*

D'S damat, Damat Tween gibi markaların sahibi Süleyman Orakçioğlu:

Bir yatırım yaptık... İtalya ile Türkiye arasında gemiyle taşımacılık yapılacaktı. Sonra şirketi büyütüp satacaktık.

Her şey hazırды. İtalya'daki ekip hiçbir sorun olmayacağını söylüyordu. 3 ay, 6 ay, 1 yıl geçti... Hiçbir şey çözülmedi. Borcu ödeyebilmek için gemileri kiraya vermek zorunda kaldık. Yatırdığımız paralar da gitti.

Bildiğiniz işi yapın....



## Tarihsel kırılma yaşıyoruz.

*Kaynak: Almanya Başbakanı Friedrich Merz*

Derin bir tarihsel kırılmaya tanıklık ediyoruz. Her neslin hayatında bir kez yaşayabileceği türden bir dönemden geçiyoruz.



## Nikel Paslanmaz Çelik firması.

*Kaynak: Nasıl Bir Ekonomi (NBE)7 May 2026YENER KARADENİZ/*

Nikel Paslanmaz Yönetim Kurulu Üyesi Kemal Yalgın:

- Nikel Paslanmaz Çelik, geçen yılı 70 milyon doları ihracat geliri olmak üzere 200 milyon dolar ciro yaptı.
- Türkiye'nin en büyük ikinci servis merkezi ve ihracatçısı
- Kocaeli Dilovası ve Sivas'ta bulunan iki fabrikada üretim yapılıyor.
- Türkiye paslanmaz çelik tüketiminde 9'uncu sırada

- Biz Őu anda TŒrkiye olarak paslanmaz çelięi ũlkemizde ũretmiyoruz.
- Őirket 154 milyon dolarlık yatırıma hazırlanıyor. Sakarya Ferizli'de 100 milyon dolar değerindeki entegre paslanmaz elik çubuk ũretim tesisi. Dilovası'nda 50 milyon dolar yatırım bedeline sahip yassı paslanmaz elik soğuk haddeleme tesisi ve yurt dıŐı yatırımları kapsamında ise İngiltere'nin Manchester/ Burnley bŒlgesinde 4 milyon dolar seviyesinde bir yatırımla 50 bin ton kapasiteli bir paslanmaz elik servis merkezi kurulacak. Bu merkez, mŒŐterilerin Őzel Őlü ve yŒzey taleplerine hızlı yanıt verecek Şekilde konumlandırılacak.



## **İhracatçı vergi indirimini değil yŒksek maliyetleri dŒŐŒnŒyor.**

*Kaynak: Nasıl Bir Ekonomi (NBE), 8 Mayıs 2026*

**Nasıl Bir Ekonomi (NBE) 8 May 2026 İMAM GŒNEŐ**

TBMM'de gŒrŒŐŒlen torba yasa teklifinde kurumlar vergisine yŒnelik indirimler gŒndeme gelirken, iŐ dŒnyası mevcut ekonomik koŐullarda asıl sorunun vergi oranları değil artan ũretim maliyetleri olduğunu vurguladı.

İş dünyasının ortak mesajı şu: Kârın olmadığı yerde vergi oranının %9 ya da %25 olması fark etmiyor. Asıl ihtiyaç; en az 2-3 yıl vadeli ve düşük faizli işletme kredisi, SGK primlerinde kolaylık, enerji ve işçilik maliyetlerinin aşağı çekilmesi, döviz bazlı finansman, navlun desteği. Kur enflasyonun altında kaldıkça ve ithalat bu kadar cazip olmaya devam ettikçe ihracatçının rekabet gücü de zayıflamaya devam ediyor.

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Başkanı Vefa İbrahim Aracı: Bugün birçok firma finansal açıdan zorlanıyor. Kârlılığın ciddi şekilde baskı altında. Rekabet gücünü artıracak desteklerin devreye alınması daha güçlü bir etki oluşturacaktır.

Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) Başkanı Sevda Kayhan Yılmaz: İthalatın cazip hale gelmesi ve kurun enflasyonun altında kalması, ihracatçının gücünü zayıflatmaktadır. Finansal piyasalardaki tıkanıklıkların giderilmesi şarttır. Özellikle YP kredi kısıtları ve yüksek komisyonlar doğal hedge imkânını sınırlarken, YP kredilerdeki dar istisnalar finansmana erişimi zorlaştırmaktadır. Artan ithalat baskısına karşı tüm araçların sanayicinin rekabet gücünü destekleyecek şekilde bütüncül kurgulanmasını bekliyoruz.

İstanbul Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçı Birliği (İHBİR) Başkanı Kazım Taycı: mevcut tabloda ihracatçının temel sorununun vergi yükü değil,

kârlılık eksikliği Keşke firmalar yeterli kâr elde edebilse de vergi planlamasını konuşabilseydik. Bugün birçok firma bırakın kâr etmeyi, zararına üretim yapıyor. Firmalar bugün çeklerini, senetlerini ve çalışan maaşlarını ödemekte zorlanıyor. Artık kâr etmekten ziyade yükümlülüklerini zamanında yerine getirebilme kaygısı öne çıkmış durumda. İhracatçının asıl ihtiyacı sürdürülebilir nakit akışı, güçlü finansman yapısı ve rekabet gücünü koruyacak desteklerdir. Bu çerçevede uzun vadeli ve düşük faizli kredi imkanlarına acil ihtiyaç duyuyoruz. Üretici ihracatçıların en az 2-3 yıl vadeli işletme kredilerine erişimi sağlanmalı. Bunun yanı sıra SGK primlerinde kolaylıklar, döviz bazlı finansman imkanları, iç ve dış navlun destekleri ile yabancı işçi istihdamına yönelik esneklikler büyük önem taşıyor

İstanbul Mobilya Kağıt ve Ağaç Ürünleri İhracatçıları Birliği Başkanı Erkan Özkan: Bugün firmalar kâr etmeyi bırakmış, ciddi şekilde zarar eden bir yapıya sürüklenmiş durumda. Böyle bir dönemde vergi indiriminin etkisi doğal olarak sınırlı kalacaktır. Çünkü ortada vergilendirilecek bir kazanç yok. Kârın olmadığı bir yerde vergi oranının yüzde 9 ya da yüzde 25 olması pratikte bir fark yaratmıyor.

İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Başkan Yardımcısı Ahmet Öksüz: Temel sorun kârlılık değil, maliyet baskısı. Bu nedenle öncelik, ihracatçının maliyetlerini aşağı çekecek uygulamalara

verilmeli. Özellikle istihdam destekleri bu açıdan kritik önem taşıyor.

Adana Sanayi Odası Başkanı Zeki Kıvanç: **Bugün ihracatçı kesimi ciddi bir kârlılık sorunu yaşıyor.** Kârın olmadığı bir ortamda vergi de doğal olarak oluşmuyor. Dolayısıyla vergi indirimi ancak kazanç elde eden firmalar için anlam ifade eder.



## Ostim Teknik Üniversitesi – Proje üret, yatırımcıya sun, mezun ol.

*Kaynak: Şeref Oğuz, Nasıl Bir Ekonomi*

Ostim Teknik Üniversitesi'nde mezuniyet şartı farklı: **diploma almadan önce en az bir ürün ortaya koymak ve bunu yatırımcıya sunabilmek zorunlu.** Üniversite bu yıl 12 proje grubuyla "Pitching Day" düzenledi. **Sanayi içinde yetişen, hem üretebilen hem anlatabilen gençler yetiştirmeyi hedefliyorlar.**

Prof. Dr. Murat Yülek; "Bizde yatırımcı sunumu, mezuniyet şartı... Diplomadan önce en az 1 ürün oluşturulmalı."



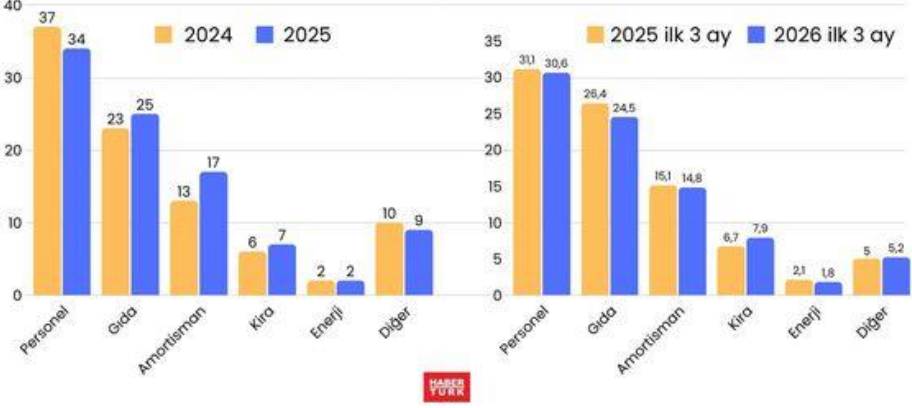
Borsada işlem gören bir restoranın verileri geçen yıla göre restoranın müşteriler sayısının (fiş sayısı) yüzde 9 civarında azaldığını gösteriyor. Buna karşın fiş başına düşen tutar enflasyonu yaklaşık ikiye katlayarak yüzde 49 artmış. Aynı restoranın hasılatı böylece müşteri sayısının azalmasına rağmen yüzde 6, FAVÖK yüzde 19 arttı. Borsada işlem gören hızlı tüketim restoranında ise müşteri sayısı yüzde 14 ortalama fiş büyüklüğü ise enflasyon kadar yani yüzde 31 artış gösterdi. Rakamlar restoranların müşteri sayısındaki azalmayı telafi etmek için fiyat artışına gittiğini gösteriyor.

## RESTORANLARDA FİŞ BAŞINA TUTAR YÜZDE 50 ARTTI

	2025 3ay	2026 3ay	Fark %
Hasılat (Milyon TL)	1.104	1.170	6
FAVÖK (Milyon TL)	150	178	19
Fiş sayısı (BİN)	1.376	1.247	-9
Fiş başına tutar (TL)	1.142	1.704	49

## PERSONEL VE GIDA MALİYETİ DÜŞTÜ

Maliyet dağılımı (%)



Buna karşın fiş başına düşen tutar enflasyonu neredeyse ikiye katlayarak yüzde 49 artmış.

## HIZLI TÜKETİMDE ARTIŞ YÜZDE 30

	2025 3ay	2026 3ay	Fark %
Hasılat (Milyon TL)	11.403	13.149	15
FAVÖK (Milyon TL)	1.920	2.234	16
Fiş sayısı (BİN)	52.256	59.390	14
Ort. fiş büyüklüğü (TL)	234	305	31



# Algı ekonomisi: En değerli varlık artık insan zihni mi?.

Kaynak: Bekir Tamer GÖKALP, @dunya.com

Artık en kıt ve en değerli kaynak belki sizi şaşırtacak ama insan dikkati. Yani insan zihninde oluşan algı.

Büyük şirketler, üründen ziyade; zaman, odak ve zihinsel algı yönetiyor. Son 20 yılda dünya ekonomisinin ağırlık merkezi üretimden sosyal medya platformlarına kaydı. Bu dönüşümün en önemli aktörleri sosyal medya şirketlerinin ortak özelliği şu: Somut bir ürün üretmekten çok, kullanıcıların zamanını ve dikkatini yönetmeleri. Kullanıcılar bu platformlara para ödemiyor, ancak farkında olmadan en değerli varlıklarını veriyorlar: zamanlarını ve dik-katlerini. Eskiden müşteri ürüne ulaşmak için mücadele ederdi. Bugün ise şirketler, müşterinin dikkatini elde etmek için yarışıyor.

Artık odaklanma bir beceri değil, bir lüks. Çünkü dikkat dağınıklığı artık bireysel bir sorun değil, sistematik bir sonuç. Sürekli bölünen dikkat, derin düşünme kapasitesinde azalma ve insanların kısa içeriklere bağımlılığı sadece bireysel değil; aynı zamanda toplumsal bir soruna işaret ediyor.

Şirketler Ne Satıyor? Algi ekonomisinde şirketler aslında ürün satmıyor. Onlar kullanıcıyı platforma çeker, kullanıcıyı platformda tutar ve kullanıcıнын dikkatini reklam verene satar. Yani gerçek müşteri kullanıcı değil, reklam verendir.

Bu şirketlerin değeri: fiziksel varlıklarından değil sahip oldukları kullanıcı dikkatinden geliyor. Bir platformun değeri, kaç kullanıcısı olduğu kadar, O kullanıcıyı ne kadar süre platformda tuttuğu ile ölçülür.

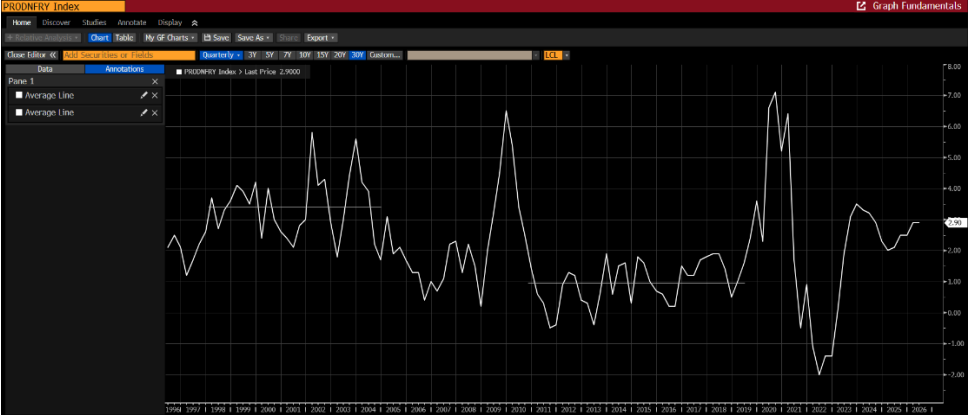
Bu yeni düzende en büyük risk, farkında olmadan en değerli varlığımızı kaybetmemizdir: Odaklanma yeteneğimizi..



## Yapay zekanın verimlilik artırdığına dair ilk delil bulundu.

*Kaynak: Warsh PRODNFRY Index, Kevin Warsh ile ilişkilendirilen üretim (production) verimliliği endeksini işaret eder*

Aşağıdaki grafik 1996 yılından başladığından sadece grafiğin en sonundaki 2025’de 2 olan endeks değerinin 2026 yılında 2.90 olmasının nedenlerini irdelersek yapay zekanın yol açtığı verimlilik artışı olarak düşünebiliriz.



## Borusan Grup – Yeni CEO, yeni vizyon, rekor ciro hedefi.

*Kaynak: Nasil Bir Ekonomi (NBE)8 May 2026YERELDEN KÜRESELE HANDAN SEMA CEYLAN*

Nisan'da göreve başlayan yeni CEO Özgür Günaydın liderliğinde Borusan, "Önce İnsan, Öncü ve Güvenilir" vizyonuyla yeniden yapılıyor. Rakamlar:

- 2025 kapanış: 326 milyar TL ciro (%27 büyüme), FAVÖK 38 milyar TL (%82 artış)
- 2026 hedefi: 400 milyar TL ciro (%25-30 büyüme), FAVÖK'te %30 artış
- 2026 yatırım planı: Toplam 20 milyar TL — üretim 8 milyar, otomotiv 8 milyar, makine/güç sistemleri 2 milyar, enerji 1 milyar, liman 1 milyar TL
- 14 ülkede faaliyet gösteriyor cironun yüzde 28'i yurtdışından

Stratejik odak: Enerji ve mobilite — elektrikli araç ekosistemi, şarj altyapısı, yeni nesil enerji çözümleri büyümenin motoru olacak. Borusan Ventures üzerinden yapay zeka, enerji teknolojileri ve endüstriyel verimlilik alanlarında 15 yatırım yapıldı; bu girişimlerin teknolojileri grup operasyonlarına entegre ediliyor.

Yurtdışında 14 ülkede faaliyet var, cirosun %28'i dışarıdan geliyor; ABD'de boru sektöründe büyük oyuncu, Kafkasya ve Orta Asya'da 5 ülkede aktif.

**Yapay zeka cephesinde:** 4.500 kişilik beyaz yaka kadrosu eğitim aldı, 10.000 kişiye yayılacak. Borusan Cat'de kullandığımız **Müneccim teknik tahminleme ile arızalar konusunda 25 milyon dolar kar ettirdi.** Örneğin en son yatırım yaptığımız Archimetis, Google'da üst düzey yöneticilik yapmış bir ekip tarafından kuruldu. **Petrol, gaz, kimya ve çelik gibi kompleks süreçlere sahip sektörlerde AI kullanarak verimlilik artışını ve optimizasyonu hedefliyorlar.** Borusan Boru'nun ABD'deki tesislerinde şu an bu ürünü test ediyoruz ve ilk verilere göre oldukça anlamlı sonuçlar elde ettik” dedi.



## Çalışan bağlılığı çökerken yapay zeka yatırımları tırmanıyor.

Gallup'un 2026 raporu, dünya genelinde çalışanların yalnızca %20'sinin işine gerçekten bağlı olduğunu gösteriyor — son yılların en düşük seviyesi. Yönetici bağlılığı ise üç yılda %31'den %22'ye gerilemiş. Ekip bağlılığının yaklaşık %70'i yöneticinin tutumuna bağlı olduğu düşünüldüğünde bu çöküş kritik.

Aynı dönemde yapay zekaya akan yatırım rekor kırıyor ve stratejik işgücü planlamasında "dijital HR" üç yılda 13 basamak yükselmiş. Yani zemin çatlarken üstüne daha ağır yük bindiriliyor.

Sanayiciye yansıyan pratik mesaj şu: Yapay zeka programları, kafaca işten çekilmiş, aşırı yüklenmiş yöneticilerin üzerine indiğinde başarısız oluyor. Önce yönetici rolünün içi temizlenmeli — gereksiz uyum dosyaları, kimsenin okumadığı raporlar, kimsenin iptal edemediği toplantılar. Kapasite geri alınmadan yeni program yüklemek işe yaramıyor. Büyük kurumların çoğu bunu tersinden yapıyor; bu yüzden her dönüşüm aynı sonuçla bitiyor.

Yapay zekâ programlarını yönetenlerin önünde somut bir takvim var. İkinci çeyrekte bağlılık endeksi üç puan düştü diye koltuğunu kaybeden yönetici pek yok. Üçüncü çeyrekte yapay zekâ hedefini tutturamadığı için fırça yiyen çok..

