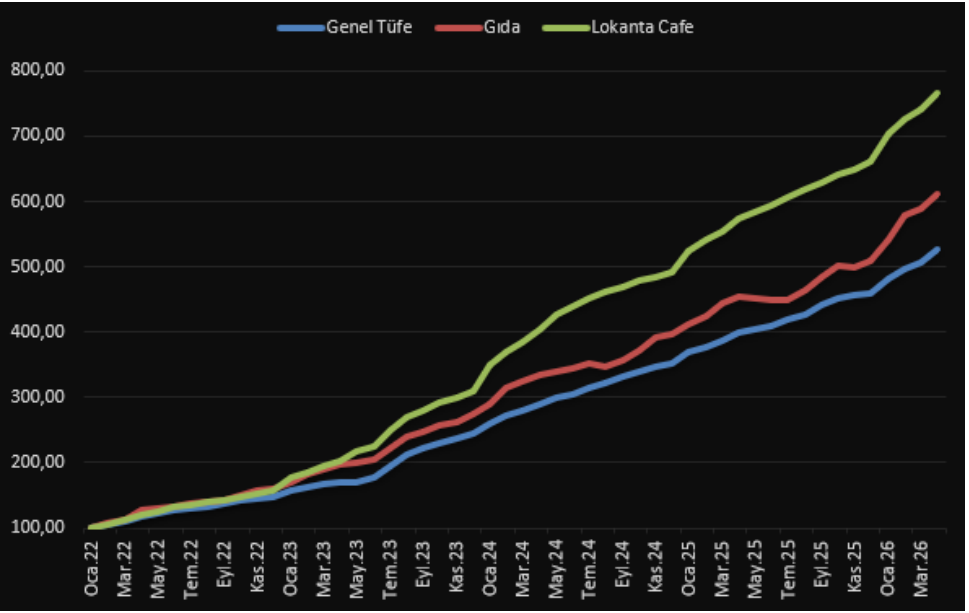


# TRENDS UPDATE

## HAUS Santrifüj Teknolojileri İç Basın ve Trend Özeti

### Güncel Gelişmeler.

2022 başından beri Genel enflasyon artışı 428%, Gıda fiyat artışı 411%, **Lokanta cafe 666%**. *Kaynak: İris Cibre*



Pegasus havayolları 2026'nın ilk çeyreğinde 7,75 milyar TL net zarar açıkladı. *Kaynak: Pegasus*

BMW, Mercedes, Volkswagen 3 büyük Alman otomobil üreticisinin satış rakamları stabil kalsa da **kâr marjları geçen yılın aynı dönemine göre %23 azaldı**. Bu durum

geçici bir durgunluktan ziyade, sektörün temelinden sarsıldığı "yapısal bir problem" olarak nitelendirilebilir.

*Kaynak: Alper Üço, @AlperUcok .*

Halka arz sürecinde bekleyen Altun Gıda'nın da içinde bulunduğu yatırımcı grubu, Seğmen Gıda'nın yüzde 74,85 hissesini **82 milyon dolar bedelle satın aldı**. Aynı grubun daha önce Burçelik Vana'yı da alması, "halka arz öncesi büyüme ve şirket toplama stratejisi" yorumlarını beraberinde getirdi.. *Kaynak: <https://www.paramedya.com/>.*

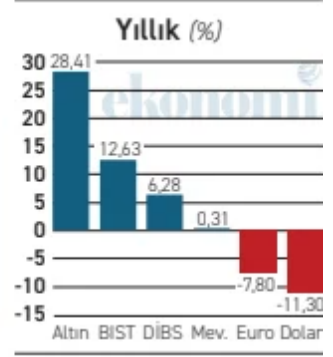
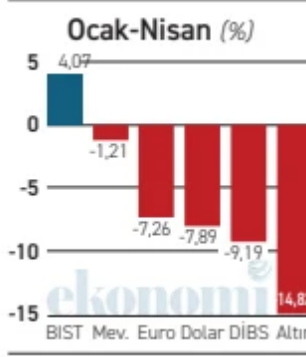
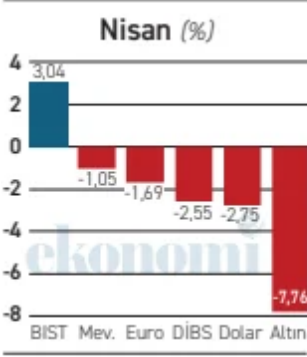
Dünya genelinde **bitkisel yağ fiyatları yükselişini sürdürerek son dört yılın en yüksek seviyesine çıktı**. Palm yağı fiyatları üst üste beşinci ayda da arttı.

Petrol fiyatları yükselince bitkisel yağlar biyoyakıt üretiminde daha cazip hale geldi. Dünyanın en büyük palm yağı üreticisi olan Endonezya palm bazlı biyodizel karışım oranını yüzde 40'tan yüzde 50'ye çıkaracağını açıkladı. Enerji fiyatlarındaki yükseliş, fosil dizel ile palm bazlı biyodizel arasındaki maliyet farkını hızla daraltıyor. Bazı pazarlarda palm biyodizelinin geleneksel dizelden daha ucuz hale geldiği belirtiliyor. *Kaynak: Nasil Bir Ekonomi*

*(NBE)12 May 2026 .*

Tasarruf eden itinayla cezalandırılır.  
Ekonomim.

Kaynak: Alaattin Aktaş,



## MÜSİAD görüşleri.

Kaynak: Nasıl Bir Ekonomi (NBE)12 May 2026Ekonomi politikası MERVE YİĞİTCAN/

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD)  
Başkanı Burhan Özdemir:

- mevcut konjunktürde sanayicinin asıl sorunu “finansmana erişim” değil, “yanlış planlama ve atıl kapasite”
- Geçmişte yaşanan düşük faizli kredi dönemi, verimlilik değil, “atıl kapasite” yarattı.
- Sorun yüksek faiz değil, arz-talep dengesi gözetilmeden yapılan yatırımlar.
- Geçmişte bizim sanayicimiz, bizim tüccarımız çok ucuz maliyetlerle bu paraları borçlandı. Ve ne yapmak istediği noktasında gerek kendisinin fizibilite

çalışmaları eksik, gerekse de döneminde devletin yönlendirmesi yeterli olmadığından ötürü herkes kendi kafasına veya inancına göre tesis kurdu. Bugün o tesislerin bir kısmının atıl olduğunu konuşuyoruz.

- Bugün OSB'lerde yer bulamıyorsunuz, her yer fabrika. Bu muazzam bir başarı. Ancak sahadan aldığımız veriler ciddi bir atıl kapasiteye işaret ediyor. CNC tezgahlarını binlerce Euro'ya Avrupa'dan sipariş edip yolunu gözlediğimiz günlerden, bu tezgahların boşaldığı ve kullanılmadığı bir noktaya geldik. Bu durum sıkı para politikasından veya tek başına maliyet artışlarından kaynaklanmıyor. Asıl sebep, arz-talep dengesi gözetilmeden, keyfi kurulan tesislerden geçiyor. Öyle sektörler var ki yüzde 50 doluluğun altında çalışıyor.
- Sanayideki en büyük yapısal tehdit 'erken sanayisizleşme'
- İş gücünün fabrikalardan hizmet sektörüne kayışını durdurmak için pozitif ayrımcılık gerekir.
- Diyarbakır'da, Batman'da çok enteresan örnekler var. Üretebilecek potansiyeli var, fiyatla ilgili problemi yok ama çalıştıracak adam yok. İnsanlar kurye olmayı, güvenlik görevlisi olmayı fabrikada çalışmaya tercih ediyor. Sanayide, üretimde çalışan emek-yoğun kesime pozitif ayrımcılık şart. Üretimde çalışanların maaşlarına gelir vergisi istisnası getirilebilir. Ya da çocuk yardımı, kira katkısı gibi destekler üretimde

çalışanlar için yeniden düzenlenmeli. Bizzat o tezgahın başındaki çalışan için bu teşvikleri sağlamalıyız. Eğer sanayi çalışanıyla bir restoranda çalışan arasındaki konfor farkını ekonomik teşvikle kapatmazsak, bu sarmaldan kurtulamayız.



## Türkiye’de KOBİ Gerçeği.

*Kaynak: ilkerpar, ilkerPR*

Türkiye’de özellikle KOBİ ölçeğinde faaliyet gösteren şirketlerin önemli bir bölümü aslında kötü dönemlerde değil, iyi dönemlerde hata yapıyor.

Şirketin gerçekten iyi yönetildiği dönem ile piyasanın şirketi taşıdığı dönem birbirine karıştırılıyor.

**Türkiye’de KOBİ’lerin Temel Problemi: Karlılık ile Nakit Üretme Gücü’nün Karıştırılması:** Türkiye’de birçok şirket satış büyümesini başarı zannediyor.

Bir şirketin: Satışları büyüyebilir, cirosu rekor kırabilir, yeni fabrikalar açılabilir, personel sayısı artabilir, araç filosu genişleyebilir.

Ama aynı şirket: Negatif nakit akışı üretiyor olabilir, işletme sermayesini yönetemiyor olabilir, gerçek maliyetlerini bilmiyor olabilir, ürün bazlı kârlılığı ölçemiyor olabilir, finansman giderleri nedeniyle özkaynak erozyonu yaşıyor olabilir. Türkiye’de özellikle yüksek enflasyon dönemlerinde bu illüzyon çok daha güçlü hale geliyor. Çünkü enflasyon; verimsizliği geçici olarak örtebilir. Stok taşıyan şirketler bir süre “kağıt üzerinde” zenginleşebilir.

## **Ana Problem: Şirketlerin Büyük Bölümü Gerçek Zamanlı Yönetilmiyor**

Bugün Türkiye’de binlerce KOBİ’de: Ürün bazlı gerçek maliyet analizi yok, departman bazlı performans ölçümü yok, güncel nakit akış projeksiyonu yok, anlık kârlılık takibi yok, sağlıklı bütçe sistemi yok, senaryo analizi yok, operasyonel KPI kültürü yok

Birçok şirkette karar mekanizması hala: Patron hissiyatı, piyasa söylentisi, geçmiş alışkanlıklar, “Biz yıllardır böyle yapıyoruz” yaklaşımı üzerinden ilerliyor.

Oysa dünya artık veri ile yönetiliyor.

## Türkiye’de Çok Görülen Bir Hikaye: Ciro Büyürken Şirketin İçten İçte Çürümesi

Özellikle 2020–2023 arasında Türkiye’de birçok şirket çok hızlı büyüdü. Bunun temel sebepleri: yüksek enflasyon, negatif reel faiz, kolay kredi erişimi, stok kazançları, iç talep patlaması, kur etkisi oldu.

Ancak bu dönemde birçok şirket kritik bir hata yaptı: Operasyonel verimsizlikleri göremedi. Çünkü büyüyen ciro her problemi örtüyordu.

Örnekler:

1. Stok Yönetimi Bozuldu: Şirketler ihtiyaç fazlası stok tuttu. Normalde 60 gün stok çevrim süresi olması gereken yapı 120–150 günlere çıktı. Ama fiyatlar sürekli arttığı için bu hata fark edilmedi.

2. Finansman Yapısı Kontrolden Çıktı: Ucuz kredi ortamı şirketleri disiplinli sermaye yönetiminden uzaklaştırdı. Birçok firma kısa vadeli krediyle uzun vadeli yatırım yaptı, döviz açık pozisyonu taşıdı. Nakit akışı yerine kredi döngüsüyle yaşamaya başladı.

Faizler yükseldiğinde ise sistem kilitlendi.

3. Ürün Bazlı Karlılık Kayboldu: Çok sayıda şirket hangi ürünün gerçekten para kazandırdığını bilmiyor. Çünkü genel gider dağılımları yanlış maliyet muhasebesi yetersiz enerji, lojistik ve finansman etkileri doğru ölçülüyor

Sonuç olarak şirketler ciro yapıyor ama değer üretmiyor.

Türkiye’de Patron Şirketlerinin En Büyük Riski: “Kurumsallaşamayan Başarı” Türkiye’de birçok şirketin kaderi patronun refleksleriyle sınırlı.

Şirket büyüyor ama bilgi sistemleri büyümüyor, finansal raporlama gelişmiyor, delegasyon oluşmuyor, veri kültürü yerleşmiyor, iç kontrol mekanizmaları kurulmamış oluyor.

İyi dönemlerde bu eksikler görünmez. Ancak kriz geldiğinde şirketler; geç reaksiyon verir, maliyet artışını geç fark eder, fiyatlama gücünü kaybeder, nakit akışını yönetemez, çalışan motivasyonunu kaybeder, tedarik zincirinde kırılmalar yaşar

Dünya Neyi Farklı Yapıyor? Başarılı sanayi şirketlerine baktığınızda ortak nokta şudur: Ölçemedikleri hiçbir alanı yönetmeye çalışmıyorlar.

Örneğin güçlü şirketlerde:

- Günlük nakit akışı takip edilir
- SKU bazlı karlılık ölçülür
- Anlık kapasite verimliliği izlenir
- Departman KPI'ları canlı dashboard'larda akar
- Satış büyümesi değil "nakit dönüş kalitesi" ölçülür
- ROIC ve işletme sermayesi birlikte analiz edilir
- Senaryo bazlı bütçe sistemi çalışır

Yani şirket sezgiyle değil, veriyle yönetilir.

**Güçlü Şirketler Krizde Değil, Bolluk Döneminde İnşa Edilir:** Kriz geldiğinde dönmek için çoğu zaman geç kalınmıştır. Gerçek dönüşüm; işler iyiyken, nakit varken, büyüme devam ederken, piyasa destekleyiciyken başlar. Çünkü iyi yönetilen şirketler kötü senaryoları iyi dönemlerde simüle eder.

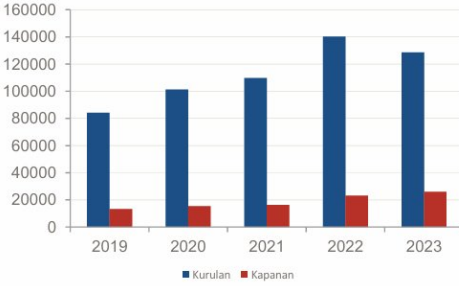
Sonuç olarak Türkiye'de birçok şirketin temel problemi; pazarın büyüdüğü dönemlerde kendi yönetim kalitesini olduğundan yüksek sanmasıdır. Rüzgar arkadan eserken herkes hızlı gider.

Asıl mesele, rüzgar tersine döndüğünde ayakta kalabilmektir.

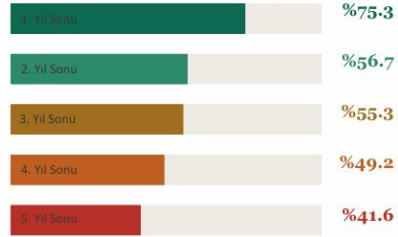
## Şirket Demografisi: Kurulan, Kapanan, Hayatta Kalan

TOBB Şirket İstatistikleri (2019–2023) - TÜİK Girişimcilik ve İş Demografisi

Kurulan ve Kapanan Şirket Sayısı



5 Yıllık Hayatta Kalma Oranı



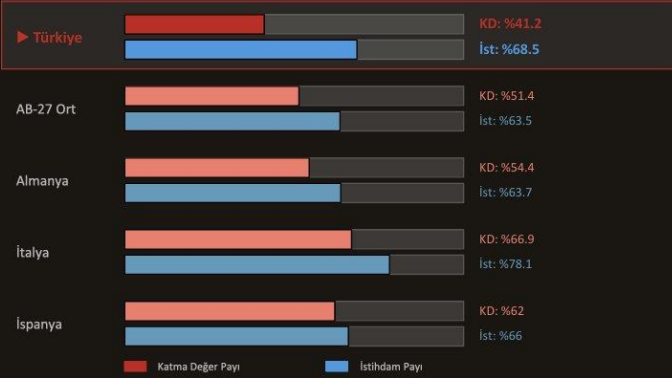
28 Avrupa ülkesi içinde Türkiye sondan 4.

5 yılda mikro işletme hayatta kalma: %46  
(İsveç: %73, AB ort. ~%52)

Kaynak: TOBB (2019–2023) - TÜİK Girişimcilik ve İş Demografisi (2021 kohortu) - Euronews/Eurostat

## Türkiye vs Dünya

KOBİ Katma Değer & İstihdam Payları Karşılaştırması



-10 puan

Türkiye, AB katma değer ortalamasının altında

-13 puan

Almanya ile açık; ölçek & teknoloji yoğunluğu farkı

%0,64

KOBİ reel üretim büyümesi 2018–23  
(2013–18: %5,8)

"Rüzgar tersine döndüğünde ayakta kalabilmek için sistemi bolluk döneminde inşa etmek şarttır."

# Piyasada bulunamayan Çin yedek parçaları için sahte Çin yedek parçası getiren Rusların hikayesi

Kaynak: Megatron @decepticon46

Çinli markalar üretim bandında sürekli donanım ve aksam ve parça revizyonu yapıyor. Bu nedenle Rusya'da orijinal parça numarasıyla sipariş edilen bir yedek parça, geldiğinde araca uymayabiliyor veya tamamen farklı bir soket yapısına sahip olabiliyor. Geriye dönük parça standardizasyonu çok zayıf.

Rus tamirciler, şasi numarasından sipariş verdikleri parçaların araca uymadığını görünce çaresiz kalıyor. Bir sensör veya salıncak değişimi için parçanın sökölüp, kumpasla ölçölüp, toptancılardan "görsel eşleştirmeyle" bulunması gerekiyor. Bu samanlıkta iğne aramaya benzerken parça bekleme sürelerinin uzamasına da sebep oluyor.

Küresel bir katalog oluşturamayan Çinli üreticiler Çinli markalar üretimi ve satışı merkeze alırken servis edilebilirliği ikinci plana atıyor. Bağımsız servislere, atta bazen yetkili bayilere bile detaylı onarım prosedürleri, arıza kodlama altyapıları veya kablo şemaları (wiring

diagrams) verilmiyor. Tamirciler hatta servisler arızaları deneme-yanılma yoluyla çözmeye çalışıyor.

Yeni bir model veya makyajlı versiyonu Rusya'ya girdiğinde, ilk 6 ay boyunca bu araca ait yedek parçalar piyasada bulunamıyor. Bu hemen hemen her marka için geçerli bir durum. Sistemde tamamen sipariş üzerine ve şasi numarası eşleştirmesi garantisi olmadan çalışılıyor. Temel bileşenleri oluşturan parçaları bile bulmak mümkün olmuyor.

Komik olan şu: bulunamayan Çin yedek parçalarına standardı olmayan, kalitesiz ve hatta sahte Çin yedek parçası getiriliyor.

Bir Çin otomobilini 5 yıl boyunca yürütmenin toplam bakım ve onarım maliyeti, aracın sıfır kilometre fiyatını aşıyor. Ufak kazalarda bile far veya radyatör gibi parçalar bulunamadığı için araçlar aylarca yatıyor, bu da kasko poliçe fiyatlarını inanılmaz seviyelere çekiyor.

Pek çok Çin markası, Rusya pazarından çekilebiliyor ve bu durum, piyasadaki araçları tamamen desteksiz bırakıyor.

