

TRENDS UPDATE

İç Basın ve Trend Özeti

Güncel Gelişmeler.

2020 yılı civarı 5-10 sene arası mühendislik ücretlerinde Romanya Türkiye'ye göre %30 civarı daha pahalıydı. Bugün Türkiye %30 civarı daha pahalı oldu. Bu tabii yatırım kararlarını bırakın, mevcut işlerin Türkiye'den transferi ile üretim küçülmesine veya fabrika kapatmasına yol açıyor. Sanayii düşmanları ve tatlı su ekonomistleri ise "katma değerli iş yapın" tavsiyelerine devam ediyorlar. *Kaynak: Hakan Dogu @HakanDOGU*

Her gün bir belediyeye operasyon gazetecilerin tutukluğu falan. Bu süper bir tablo değil tabii. Yani uluslararası riskleri içeride katmerleyen de bir tablo. Yani bak mesela BYD gelecekti Türkiye'ye ama vazgeçmişler. Avrupa'da üretim yapmayı hedefliyorlar. Çünkü maliyetler de yükseliyor tabii Türkiye'de. Adam bakıyor buranın maliyetine sonra Romanya'nın maliyetine bakıyor. Ya Romanya'ya gideyim diyor o zaman. Yani böyle bir acıklı bir tabloyla karşı karşıyayız.

Kaynak: Nevşin Mengü

TCMB, enflasyon hedefini %16'dan %24'e çekti; yıl sonu tahminini ise %26 olarak açıkladı.

- 2025 son çeyrek ve 2026 ilk çeyrek USD hızı aylık yaklaşık %1.20 giderken,
- Nisan itibari ile %1.50 ye çıktı.
- 15 nisan 15 mayıs arası bir aylık kur artış hızı %1.61 oldu.

Yıl sonuna kadar devalüasyon %19 da kalsın derseniz aylık %1.58 olarak gider. *Kaynak: Murat Aysan @MrtAysan*

Erivan'daki bir projeye ürün teklifi verdik, numune gönderdik. Bizim 45 dolara mal ettiğimiz ürünü gidip Çin'den 30 dolara satın aldılar. Çin'in ayak bastığı yerde rekabet etmek gerçekten zor. Aynı alüminyum, aynı komponentler, aynı üretim kalitesi. Üzerine işçilik koyuyorsun, maliyet 45 doları buluyor. Adam geliyor 30 dolara satıyor, yine de kâr ediyor. Küresel üretim düzeninin geldiği nokta tam olarak bu. *Kaynak: Nurhan Çetinkaya @nurhancetinkaya*

TV8 Yayıncılık, yıllık basit faizi %48, bileşik faizi % 55 ve tutarı 400.000.000 TL olan finansman bonusu ihraç etti. Bu % 48 faiz güncel % 40 TLREF'in 8 puan üzerinde bulunuyor. *Kaynak: KAP*



Petrol ve maliyetler.

Kaynak: Emre Alkin

Petrol fiyatlarında iyimser senaryo 2028'e kadar petrolün 75-80 dolar bandında seyretmesi. Kötümser senaryo ise 120 dolardan 90 dolara inen bir ortalama ile tek haneli enflasyonun 2032'ye sarkması. İran savaşının piyadenin karaya ayak bastığı aşamaya gelmesi ise kriz senaryosunu ifade eder ki bu durumda küresel bir gıda ve enerji krizi kaçınılmazdır.

İş insanlarına enflasyonla mücadele konusunda tavsiyem: "şirketinizin en yüksek 25 – 30 tane maliyet kalemini alın, 3 sene önceye gidin. O tarihi 100 olarak endeksleyin. Sonra da bugüne gelip neler olmuş bir bakın. 6-7 aylık bir egzersizden sonra 2-3 seneyi bile nokta atışı tutturduğunuzu göreceksiniz.



Kaynak: Aydın Sanayi Odası Başkanı Gökhan Maraş

Anadolu sanayicisi için inovasyon artık bir lüks değil, doğrudan hayatta kalma meselesi, rekabet gücünün artırılması için verimlilik ve otomasyon zorunlu haline geldi. Bugün Türkiye'de aynı işi iki kişi yapıyor, verimlilik Avrupa'nın çok gerisinde. 8 saatlik mesainin verimli kısmı 4 saatleri bile bulmuyor. Bu farkı kapatmadan rekabet etmemiz mümkün değil. Çin'deki üretim ve

otomasyon sistemleri örnek alınmalı. Sanayi artık hız, teknoloji ve sistem dönüşümüyle ayakta kalabilecek.

Aydın'da özellikle zeytin, enginar ve tarımsal ürünlerin katma değerli farmasötik ürünlere dönüştürülmesi için ArGe çalışmaları başlatıldı. Zeytinyağından elde edilen etken maddelerle milyon dolarlık ürünler üretmek mümkün. Enginarı sadece sofralık değil ilaç sanayinin parçası haline getirmeyi hedefliyoruz. Bu çalışmaları tamamladık. Önümüzdeki günlerde bu ürünleri piyasaya sunacağız ve Ege'nin tarımsal ürünlerini katma değerli hale getireceğiz.



Türkiye, hem üretmenin hem de yaşamının her geçen gün pahalılaştığı bir ülkeye dönüştü.

Kaynak: Nasıl Bir Ekonomi (NBE)18 May 2026Dr. H. Bader Arslan

TÜİK'in geçen hafta açıkladığı dış ticaret endeksleri özetle şunları söylüyor:

- İhraç ettiğimiz malların birim fiyatları tam iki yıldır kesintisiz yükseliyor.
- İhraç ettiğimiz mal miktarı ise dokuz aydır sürekli düşüyor.

- 2024'ün bahar aylarında ihracat fiyatlarımız yükselmeye başladığında, firmalarımız kemikleşmiş müşteri ilişkileri ve eski sözleşmeler sayesinde durumu bir süre idare etti. Ancak zamanla yabancı alıcılar başka tedarikçilere yönelmeye başladı.
- Benzer bir durum, hizmet ihracatının belkemiği olan turizmde de var. Türkiye pahalılaştıkça, ülkeye gelen yabancı turistlerin kişi başı harcamaları azalıyor. Buna karşın, içerideki yüksek fiyatlar nedeniyle tatil tercihini yurt dışından yana kullanan Türk vatandaşlarının sayısı ve harcamaları rekor kırıyor.
- Türkiye, hem üretmenin hem de yaşamının her geçen gün pahalılaştığı bir ülkeye dönüştü. Giderek kronikleşen bu maliyet artışı ve kur baskısı, sanayide kapasite kayıplarına, ihracatta pazar payının kalıcı olarak yitirilmesine yol açabilir. Kaybedilen pazarları geri kazanmak en az enflasyonu düşürmek kadar uzun ve sancılı bir süreçtir



Donmuş hamur piyasası.

Kaynak: *Nasil Bir Ekonomi (NBE)* 18 May 2026 HÜSEYİN GÖKÇE

Restoran ve otellerde (horeca, foodservice) yediğimiz minik ekmekler ile pek çok markette pişirilen hazır yani bake off (dondurulmuş hamurun en son fırına verilerek servis edilmesi aşaması) ve yeni artisan ekmek (ekşi

mayalı) ekmeklerin ve hatta ramazan pidesinin üreticisi olan 9 ülkede 18 üretim tesisiyle faaliyet gösteren Belçikalı dünya devi La Lorraine Bakery Group'un 10 yıl önce kurduğu Manisa fabrikasında toplam yatırım 100 milyon doları buldu. Grubun dünya çapındaki cirosu 1.5 milyar Euro.



Kaynak: *Nasil Bir Ekonomi (NBE)18 May Ferda Besli*

Şirketleri bekleyen önemli riskler şunlar:

- Enflasyonda yukarı trend tüm dünyada faizlerin artmasına neden oldu. ABD'de 10 yıllık tahvil faizi %4,59'u gördü. Almanya'nın 10 yıllık tahvili %3,17'e çıktı. (Notumuz: Bu faizler Türk sanayicisini ilgilendirir; risksiz olarak bu faizleri elde edebilen yurtdışı sermaye; Türkiye'ye borç vermek sözkonusu olduğunda Türkiye risk primi ve borçlunun default etme risk primini de ekleyerek faizi belirlerler, eğer araya banka vb finans kuruluşları giriyor ise bu kuruluşlar kendi kar marjlarını da eklerler)
- Güncel TL kredi maliyeti yıl efektif BSMV hariç % 51
- Küresel büyüme % 3,3'ten % 3,1'e çekildi.

- Avrupa Birliği ilk çeyrekte %0,1 büyüdü. Ülkemiz için IMF tahmini % 3,4, piyasa katılımcıları anketinde ise %3,3.
- 2026 yılında talebin zayıfladığı makroekonomik ortamda iş yapacağız. Buna Körfez'e olan ihracatımız da eklendiğinde iş yapmak zorlaşacaktır.
- Artan hammadde, lojistik ve enerji maliyetleri ile ilk 4 ayda FE %10,6 artarken, sepet kurdaki değişim %4,6'da kalmıştır. (sanayi sektöründe toplam satışın %32'si ihracattır). İhracat veya hizmet ihracatı yapan firmalar üzerinde kar baskısı daha da hissedilecektir.
- Hammadde, lojistik ve enerji fiyatlarının artması ve artan riskler nedeniyle açık hesaptan kısa vade ve peşine dönen alımlar nedeniyle işletme sermayesi ihtiyacı artacak. Zaten likidite yönetiminde zorlanan firmalar artan işletme sermayesi ihtiyacıyla şartlar, biraz daha zorlaşacaktır.

SMM ve OPEX'te artış "0" a yaklaşan (2026/Q1 net kâr oranı sanayi %1, hizmet %3) şirket krlılığını daha da zorlaştıracaktır. Neler yapabiliriz? zmler:

- Dolar ve Euro maliyetlerinde artış olma olasılığına karşın hl TL borçlanma (TL reeskont hariç)

maliyetlerine göre ihracatçı ve döviz kazandırıcı faaliyetlerde bulunan firmalar için avantajlıdır.

- İlk 4 ayda TL kredi kullanan firmanın maliyeti %16, dolar kullananların maliyeti %7,6 ve Euro kullananların maliyeti %6,4. İhracat ve döviz kazandırıcı faaliyeti olan firmalar için TL reeskont faiz oranı %24 ile oldukça avantajlı. Yine %3 döviz dönüşüm desteği büyük fırsat.
- FX kredilerde faiz riskini yönetmek için değişken yerine fixed faizle kredi kullanımı tercih edilmelidir.
- Üretim planlaması, bakım ve onarım, üretim kalitesi ve fire için mutlaka yapay zeka araçlarını kullanın. Büyüme motivasyonundan, satış hacmine odaklanmaktan vazgeçin ve bu konuda korkmayın. Her işi yapmak zorunda değilsiniz. Uzun vadeli müşteri ve ürün kârlılığına odaklanın.
- Şirketin yönetim kurulu başkanından güvenliğine kadar herkes katkıda bulunmalıdır. Yönetim kurulu başkanı ve üst yönetim, müşteri ziyaretleri yaparken güvenlikteki takım arkadaşımız şirketimize gelenleri çok iyi karşılayarak iyi bir müşteri deneyimi ortaya çıkarırlar.
- YZ pazar araştırmaları ve trendler yine müşteri verilerine dayalı YZ uygulamaları ile aktif ve performans dayalı satış ve ilişki yönetimini her

zamankinden daha fazla yapmalıyız. Müşteri beklemenin zamanı çoktan geçti.

- Tedarikçileriniz ile gerçekten rekabetçi koşullarda çalışıyor musunuz? Deneyin, araştırın, merak edin. Mutlaka satın almada iyileştireceğiniz alanlar çıkacaktır.
- Paranın maliyetini dikkate alarak müşteri vadelerini ve riskini dikkate alan fiyatlandırma modellerine geçin. Satış vadesine göre maliyete $AOSM^*(Vade/365)$ ekleyin. ($AOSM=WACC$, Ağırlıklı ortalama maliyeti. Bu maliyet şirketin öz kaynakları ve kredi maliyetlerinden oluşur ve ağırlıklarına göre maliyetleri ile çarpılarak bulunur. %50 kredi , % 50 özkaynak varsayımı ile her şirkete göre değişmekle beraber % 37 civarında hesaplıyorum. Vade 90 gün ise $\%37*(90/365)$ formülü ile vade için %9,4 fonlama maliyetini koymak gerekir. Eğer 30 gün satar iseniz maliyet %3 olur.)
- Rutin işler için robotik sistemler kullanın.
- İNCOTERMS'e tekrar analiz ederek ihracat ve ithalat teslimlerini gözden geçirin.
- YZ ile süreçleri uçtan uca yöneterek verimsizliği ortadan kaldırın. Her harcamanın fayda ve maliyet analizini yaparak verimsizliği ortadan kaldırın ve

şirketin karlılığına katkısı olmayan tüm atıl assetleri elden çıkarın.

- Kredili satışları tekrar gözden geçirin mümkün olan en kısa vadede satmaya çalışın. 90 günü kesinlikle geçmeyin. Stokları daha hızlı çevirin.
- Uluslararası alımları düşen CDS ve güçlü bankacılık sistemimizi avantaja çevirerek 90-365 gün vadeli LC'ler kullanın.



Bankalar batık alacaklardan nasıl kurtuluyor?

Kaynak:

Bankalar batık alacaklarını bilançosundan çıkarmak için genellikle düşük bir bedelle varlık yönetim şirketine satıyor. Varlık yönetim şirketleri, batık alacakları tek tek ihalelerle satın alıyor. Her portföyün riski, teminatı, tahsil olasılığı farklı olduğu için her satışın fiyatı da farklı oluyor. Bu işlemler çoğunlukla ticari sır kabul edildiği için bankalar ve varlık şirketleri çoğu zaman sadece nominal tutarı açıklıyor, satış fiyatı ise açıklanmıyor.

Türkiye'de batık kredi satış bedelleri; bireysel krediler ve kredi kartlarında alacağın yüzde 3-10'u, KOBİ

kredilerinde yüzde 5-15'i ve teminatlı ticari kredilerde yüzde 15-40'ı aralığında gerçekleşiyor.

Varlık yönetim şirketi borcu devraldıktan sonra artık borcun bankaya değil şirkete ödenmesi gerekiyor. Şirket borçluya ulaşır; yapılandırma, indirimli ödeme teklif edebiliyor, takip planı yapıyor, gerekirse hukuki yolları takip edebiliyor. Şirketin borcu devraldığı fiyat ile yapabildiği tahsilat arasındaki fark şirketin kar-zararını oluşturuyor.

Bankaların bu yola başvurmasında ise bilançoyu temizlemek, riskli kredileri azaltmak, tahsilat yükünden kurtulmak gibi amaçlar etkili. Bu nedenle bankalar sorunlu alacakları toplu paketler halinde satıyor.

Banka kredilerinde ödeme gününün 30 gün geçmesi, "normal gecikme" sayılıyor, 30–90 arasında gecikme de alacak yakın izlemeye alınıyor. Ödemesi 90 gün ve daha fazla geciken krediler ise takibe düşmüş oluyor. Takipteki kredi kavramı, ödemesi gecikmiş olanların yanı sıra yapılandırması bozulmuş, hukuki takibe düşmüş vb. bankanın tahsilat sorunu yaşadığı tüm kredileri ifade ediyor. Bu krediler bankanın bilançosunda yer almaya devam ediyor.

Her batık kredi takipteki kategorisinde yer alırken, her takipteki kredi batık anlamına gelmiyor. Takipteki kredilerin en kötü alt kümesini batık (zombi/tahsili imkânsız) krediler oluşturuyor. Uzun süre ödenmemiş, genelde icra/dava sürecine girmiş, artık geri dönüş ihtimali çok düşük veya sıfıra yakın krediler “batık” kategorisinde yer alıyor. Banka bunu “zarar yazma” veya varlık yönetim şirketine satma aşamasına getirebiliyor.



Somon ihracatımız.

Kaynak: Gökhan Celbis @gkhncelbis

Kimsenin farkında olmadığı, Türk Somonu'nun 6 aylık ihracat rakamı, Dağı taşı zeytin olan, (200 milyon zeytin ağacı olan), Türkiye'nin bir yıllık zeytinyağı ihracatı kadar. Doğu Karadeniz'de 7 aylık deniz serüveninin ardından hasadı başlayan Türk somonu; Rusya, Japonya ve Avrupa başta olmak üzere 19 ülkeye ihraç ediliyor.

Politek Su Ürünleri Genel Müdür Yardımcısı Talha Altun: Türk somonuna sahip çıkmamız gerekiyor. Geçtiğimiz sene 80 bin ton ihracat yaptık. 520 milyon dolara tekabül etti.