



ÜNİVERSİTELİYE BURS REHBERİ



Zülal
ATAGÜN

✓ KYK HEM BURS HEM KREDİ VERİYOR

Gençlik ve Spor Bakanlığı Kredi ve Yurtlar Genel Müdürlüğü tarafından verilen burs ve öğrenim kredisi için başvurular, her öğretim yılının başında e-Devlet üzerinden alınıyor. 2026 yılı itibarıyla aylık ödeme lisans öğrencileri için 4 bin TL, yüksek lisans öğrencileri için 8 bin TL, doktora öğrencileri için ise 12 bin TL olarak uygulanıyor. KYK tarafından verilen burslar karşılıksız, öğretim kredileri ise mezu niyetin ardından geri ödeniyor. Öğrenciler burs ve kredi için aynı ayrı değil, aynı başvuruyu üzerinden değerlendirmeye alıyor. Değerlendirmede öğrencinin ve ailesinin ekonomik, sosyal ve eğitim durumuna ilişkin kamu kurumlarındaki veriler kullanılıyor. On lisans, lisans, yüksek lisans ve doktora öğrencileri başvuru yapabiliyor. Açık öğretim ve uzaktan öğretim öğrencileri ile belirli istisnalar dışında ikinci bir yükseköğretim programında okuyanlar burs kapsamı dışında kalıyor.

TEV'E BAŞVURULAR 14 EYLÜL'DE

Türk Eğitim Vakfı'nın 2026-2027 üniversite eğitim bursu başvuruları 14 Eylül-8 Ekim tarihleri arasında çevrim içi olarak alınacak. Vakfın yayımladığı güncel bilgilere göre üniversite bursunun aylık tutan 5 bin 800 TL TEV bursuna Türkiye Cumhuriyeti vatandaşları, maddi desteğe ihtiyacı duyan, başarılı ve başka bir yükseköğretim kurumundan mezun olmamış öğrenciler başvurabiliyor. Bu burs başvuru için devlet üniversitelerinde veya vakıf üniversitelerinin tam burslu programlarında öğrenim görülenleri gerekiyor.

SABANCI VAKFI AYLIK 9 BİN TL

Sabancı Vakfı, üniversiteye yeni yerleşen öğrencilere karşılıksız burs veriyor. Vakfın güncel burs sayfasında aylık burs miktarı 9 bin TL olarak açıklandı. Her yıl yaklaşık 300 yeni öğrenci programa kabul edilirken toplam bursiyer sayısı yaklaşık bin 500'e ulaşüyor. Başvurular doğrudan vakfa değil, öğrencinin yerleştiği üniversitenin burs birimine yapılıyor.

ANADOLU VAKFI 1-30 EYLÜL'DE

Anadolu Vakfı bursuna Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı, akademik olarak başarılı ve maddi desteğe ihtiyaç duyan öğrenciler başvurabiliyor. Öğrencinin Türkiye'deki bir devlet üniversitesinde veya vakıf üniversitesinin yüzde 100 burslu programında tam zamanlı lisans öğrencisi olması gerekiyor. Burslar karşılıksız ve hizmet yükümlülüğü olmadan veriliyor. Ödemeler ekim-haziran döneminde dokuz ay boyunca yapılıyor. Başvurular her yıl 1-30 Eylül tarihleri arasında vakfın çevrim içi sistemi üzerinden alınıyor.



SEKİZ AY BOYUNCA 4 BİN TL

Vakıflar Genel Müdürlüğü yükseköğretim bursu, Türkiye'deki üniversitelerde öğrenim gören ve maddi desteğe ihtiyaç duyan öğrencilere veriliyor. Burs almaya hak kazanan öğrencilere ekim-mayıs ayları arasındaki sekiz ay boyunca aylık 4 bin TL ödeme yapılıyor. Yüksek lisans ve doktora öğrencileri, ek süreyle öğrenimine devam edenler ve başka bir kurumdan eğitim yardımı alan öğrenciler burs kapsamına alınıyor. En önemli koşullardan biri de KYK bursu ile VGM bursunun aynı anda alınmaması. KYK öğrenim kredisi alan öğrenciler ise diğer koşulları karşılamaları halinde VGM bursuna başvurabiliyor.

AYDA 16 SAAT GÖNÜLLÜLÜK

Toplum Gönüllüleri Vakfı Gençlik Bursu, Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olan ve Türkiye'deki üniversitelerin ön lisans veya lisans programlarında öğrenim gören gençlere veriliyor. Vakıf üniversitesinde okuyan öğrencilerin yüzde 100 burslu olması gerekiyor. Değerlendirmede maddi ihtiyaç, akademik başarı, gönüllülük geçmişi ve sosyal beceriler dikkate alınıyor. Bursun devam edebilmesi için öğrencinin ayda en az 16 saat gönüllülük faaliyetine katılması ve genel not ortalamasının 4 üzerinden 2'nin altına düşmemesi gerekiyor. Başka bir kurumdan burs almak TOG bursuna engel değil ancak öğrencinin bunu vakfa bildirmesi gerekiyor.

➤ Üniversite tercih sürecinin ardından adaylar için burs takvimi de şekillenmeye başladı. Kamu kurumları, vakıflar ve sivil toplum kuruluşları; başarı, maddi ihtiyaç, öğrenim görülen üniversite, bölüm ve gönüllülük gibi farklı ölçütlere göre öğrencilere maddi destek sağlıyor.

➤ Açıklanan programlarda aylık burs miktarları 3 bin 300 TL'den 9 bin TL'ye kadar çıkabiliyor. Ancak her bursun başvuru ve devam koşulu farklı. İşte üniversite öğrencilerinin yararlanabileceği burslardan bazıları:



MÜHENDİSLİK ÖĞRENCİLERİ ÖNCELİKLİ

İstanbul Sanayi Odası Vakfı bursları; İstanbul, Kocaeli ve Tekirdağ'daki eğitim kurumlarında tam zamanlı öğrenim gören öğrencilere yönelik. Lisans burslarında özellikle devlet üniversitelerinin veya vakıf üniversitelerinin yüzde 100 burslu mühendislik programlarında okuyan öğrenciler öncelikli tasıyor. Başvurular her yıl 1-30 Eylül arasında çevrim içi sistem veya mobil uygulama üzerinden yapılıyor.

MİLLİ SPORCULARA TAM BURS

Gençlik ve Spor Bakanlığı ile vakıf üniversiteleri arasında yürütülen Milli Sporcu Bursu uygulaması kapsamında belirlenen şartları taşıyan milli sporcular, anlaşılmış vakıf üniversitelerinin programlarında yüzde 100 öğrenim ücreti bursuyla yerleşebilir.

TEMEL BİLİMLERE DESTEK

TÜBİTAK Lisans Burs Programı; temel bilimler, sosyal ve beşeri bilimler ile TÜBİTAK'ın belirlediği öncelikli alanlara yerleşen başarılı öğrencilere yönelik uygulanıyor. Destek kapsamındaki bölüm ve başarı sırası koşulları her çağın döneminde ayrıca ilan ediliyor. Burs için öğrencinin YKS'de belirlenen başarı sırası içinde bulunması ve desteklenen lisans programlarından birine yerleşmesi gerekiyor.



ABD,
Türkiye'ye
yüzde
12.5'lik
ek vergi
uyguladı.

Tekstilci, ABD pazarını Asya'ya kaptırıyor

ABD'nin Türkiye'ye getirdiği ek vergi sonrası Türk tekstilcileri kan kaybederken Asya'daki rakipler o boşluğu doldurmak üzere öne çıkıyor. Sektör temsilcileri, alınan ek vergi kararının Türk firmalarının ABD pazarındaki rekabet gücünü zayıflattığını ifade ediyor. **ISO Başkanı Erdal Bahçivan**, uygulamayı 'açık bir haksızlık' olarak nitelendirdi. ABD, 893 milyon dolarlık ihracatla hazır giyimde Türkiye'nin en büyük altıncı pazarı konumunda. ABD'nin geçen yıl hazır giyim ithalatı 93.7 milyar dolar olmuştu. (SÖZCÜ)



İŞ BANKASI-İSO STRATEJİK İŞBİRLİĞİ

İstanbul Sanayi Odası (İSO) Stratejik Dönüşüm Merkezi'nin ilk saha iş birliği Türkiye İş Bankası ile hayata geçiyor. **İSO** Yönetim Kurulu Başkanı **Erdal Bahçivan** ile Türkiye İş Bankası Genel Müdürü Hakan Aran tarafından imzalanan "Dijitalleşme ve Değer Odaklı Büyüme Programı" protokolü, strateji ve saha uygulaması içeriğiyle üretim sektörüne yönelik programlar arasında bir ilk olma özelliği taşıyor. Program ile KOBİ'lerin dijitalleşme ve değer odaklı büyüme ve servisleşme alanlarındaki ihtiyaçlarına bütüncül, uygulanabilir ve ölçeklenebilir çözümler sunulacak, küresel değer zincirlerinde daha rekabetçi ve dirençli bir konuma ulaşmaları sağlanacak.

Türkiye'de **İstanbul Sanayi Odası (İSO)** tarafından açıklanan Türkiye'nin 500 Büyük **Sanayi** Kuruluşu listesi, iş dünyasındaki gidişi ortaya koyan kritik veriler içeriyor. Bunlardan biri de kâr ve

zarar eden şirket sayılarına ilişkin tablo. Son rapora göre, 2014-2023 yılları arasında en az zarar eden şirket sayısı 58 ile 2022 yılında gerçekleşti. En yüksek sayı ise 119 ile 2018 yılında kaydedildi. Dönem ortalaması ise 90 oldu. 2025 yılında ise zarar eden şirket sayısı 152 ile rekor düzeye ulaştı. Kârlılıkla ilgili bir başka önemli veriyi ise 'satışın kârlılığı' oluşturdu. Rapora göre 2021'de yüzde 9.5 ve 2022'de yüzde 9.3 olan oranlar, 2025'de yüzde 3.4'e geriledi. Geçen yıl dünyanın en büyük 500 şirketinden 42'si zarar açıkladı. İngiltere'de FTSE 100 Endeksi'nde yer alan şirketlerin 10'unun da bilançosunda zarar vardı. Türkiye'de 2025 yılında ortaya çıkan bu "kârsızlık" sorununun, CEO'lar arasında yapılan araştırmaya göre devam edeceği öngörülüyor. CEO Council üyeleri arasında yaptığımız ankette, "2026'da kâr hedefinizi yakalayabilecek misiniz?" sorusuna katılımcıların yüzde 49'u "Evet" yanıtını verdi. Yüzde 9'u ise hedeflerini yüzde 10'dan fazla aşacaklarını belirtti. Geriye kalan yüzde 41'lik bölüm ise hedeflerinin "yüzde 10 ve altında" kalacaklarını paylaştı.

TEKSTİL ADETA ERİYOR!

İSO verilerine göre tekstil sektöründe satış kârlılığı 2025'te eksi yüzde 10,6 olarak gerçekleşti.

Taha Tekstil CEO'su İsmail Kısacık, sıkıntının yılın ilk 6 ayında da devam ettiğini söylüyor. "Bütün **sanayi** sektörlerinde olduğu gibi hazır giyim üretimi ve ihracatı yapan firmalarımız da ciddi bir kârsızlık problemi yaşıyor" diyor ve ekliyor:

"2022'den bu yana devam eden aşırı değerli Türk Lirası, bizim gibi ihracatçı üreticileri ciddi sıkıntıya soktu. 2025'te olduğu gibi maalesef bu yıl da zararına üretim ve ihracat yapıyoruz. Yılın ilk 5 ayını da zararla kapattık. Bu yıl Körfez'deki savaş nedeniyle bazı markalar üretimlerinin bir kısmını Türkiye'ye kaydirdi. Birçok üretim tesisi kapandığı için bu kayma nedeniyle kapasitelerimiz dolu. Ancak bu koşullarda kâr etme şansımız yok gibi görünüyor."

Koton CEO'su Bülent Sabuncu da maliyet kalemlerinde ve finansman giderlerinde

"KÂR MARJLARI TARİHSEL OLARAK EN DÜŞÜK DÜZEYLERDE"

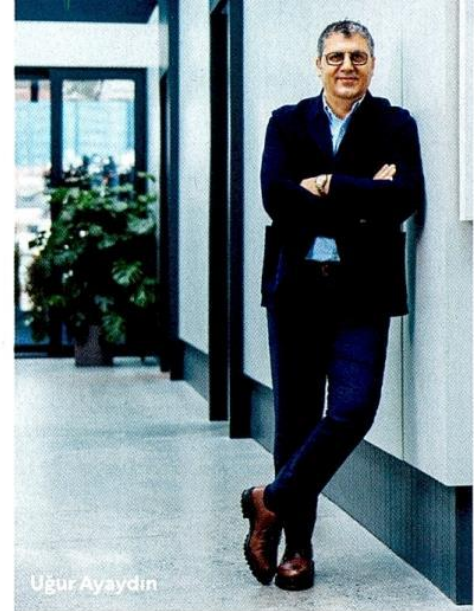
UĞUR AYAYDIN
İpekyol Group CEO

FİYAT ARTIŞI ZOR 2026 yılında hem şirketimiz hem de sektör açısından büyüme ile kârlılığı aynı anda yönetmek, geçen yıla göre daha zor bir denge haline geldi. Satışlarımızı büyümeye devam etsek de özellikle operasyonel giderlerdeki yüksek artış, kârlılık üzerinde ciddi bir baskı oluşturuyor. Maliyetler enflasyonun üzerinde seyrederken, tüketici tarafında aynı oranda fiyat artışı yapmak her zaman mümkün olmuyor.

HEDEFE YAKINIZ Bugün sektörün temel gündemi ciro büyümekten çok, sağlıklı marjları koruyabilmek. Biz de bu dönemde kısa vadeli satış artışından ziyade verimlilik, maliyet yönetimi, stok optimizasyonu ve doğru ürün karmasına odaklanıyoruz. Hedeflerimize yakın bir performans sergiliyoruz ancak içinde bulunduğumuz ekonomik koşullar nedeniyle planlarımızı daha temkinli yönetiyoruz.

TÜKETİCİ TARAFI

YAVAŞLADI Bugün söyleyebileceğimiz en net konu, sektör genelinde faaliyet kârlılığının geçmiş yıllara kıyasla daha fazla baskı altında olduğu. Bunun temel nedeni, maliyet artışının tüketiciye yansıtılabilen fiyat artışının üzerinde seyretmesi. Giderler yüksek seviyelerini korurken, tüketici talebindeki yavaşlama şirketlerin fiyatlama esnekliğini sınırlandırıyor. Bu durum, sektör genelinde marjların tarihsel ortalamalarının altında seyretmesine neden oluyor.



yaşanan artışa dikkat çekiyor.

"Artık yıl başında belirlediğimiz kâr hedefini yakalayabilme durumumuzun olmadığını görüyoruz" diyor ve ekliyor: "Sapmayı azaltmak adına yapabileceklerimiz üzerinde çalışıyoruz."

DAHA KÖTÜSÜ OLMADI

Otomotiv sektörünün önde gelen gruplarından birinin yönetim kurulu başkanı, "Böyle bir ortamda işler nasıl iyi olabilir?" diye konuşuyor. Ona göre ihracatçı olarak bir yandan sabit kur ile mücadele etmek ve yüksek enflasyonun getirdiği zorluklarla başa çıkmak kolay değil. Buna otomotiv sektöründeki köklü dönüşümün etkisi de eklenince tablo daha da ağırlaşıyor:

"Bana göre otomotiv hiçbir zaman çok kârlı bir sektör olmadı. Ancak bugün geldiğimiz noktada kâr neredeyse hiç kalmadı. Bunun için çeşitli önlemler almaya çalışıyoruz. Açıkçası adeta nefesimizi tutuyoruz."

Cam **sanayinin** öncü şirketlerinden Yorglass'ın Yönetim Kurulu Başkanı Semavi Yorgancılar da benzer bir tablo çiziyor:

"Maliyetler sürekli artıyor ama biz satış fiyatlarını yukarı çekemiyoruz. Üstüne bir de pazarda daralma yaşıyoruz."

TÜİK verilerine göre Türkiye'de 2025 yılında 140 bine yakın lokanta, 27 bin kafe ve 50 binin üzerinde kahvehane var. BigChefs Kurucusu Gamze Cizreli, restoran başta olmak üzere kafeleri de kapsayan bir değerlendirme yapıyor. Kendi şirketi için kârlılığa azalmanın yüzde 2-3 düzeyinde gerçekleştiğini söylüyor. Sektördeki performansın ise segmentlere göre değiştiğine dikkat çekiyor:

"Fast food alanında kâr marjları yüzde 2 civarında seyreliyor. 'Fine dine' diye nitelenen üst segment restoranlarda durum daha farklı... Buralarda ortalama kârlılık yüzde 25 düzeyinde seyreliyordu. Hatta yemek sonrası da çalışanlarda yüzde 30'lara



kadar çıkıyordu. Bugün o restoranlarda da kârlılık yüzde 10'ların altına geriledi. Kayıp, görüldüğünden çok daha büyük."

SEKTÖR FARKI VAR MI?

Capital Group'un Profit Watch raporuna göre, global 1600 şirketin ciroları 2025 yılında yüzde 5,3, kârları ise yüzde 12,2 arttı. Ancak bu grupta yer alan petrol, ilaç, mobilya, gayrimenkul, enerji ve otomobil sektörlerinde faaliyet gösteren şirketlerin kârları ya geriledi ya da yerinde saydı. Araştırmaya göre kârlılıktaki düşüşte "teknoloji harcamaları", "talep daralması" ve "otomotivdeki değişim" gibi faktörler etkili oldu.

Türkiye'de de sektörler ve şirketler bazında farklılıklar var. Örneğin, ağırlıklı olarak gayrimenkul ve enerji sektöründe faaliyet gösteren Rönesans Holding'in Yönetim Kurulu Başkanı İpek Ilıcak, daha olumlu bir tablo çiziyor:

"2026'nın ilk çeyrek sonuçlarına göre yılı, belirlediğimiz operasyonel kârlılık hedefine uygun şekilde tamamlayacağımızı düşünüyoruz."

Baymak Genel Müdürü Ülkü Özcan da "zorlu pazar koşullarına" dikkat çekiyor. Buna rağmen ilk yarıyı hedeflerine uygun geçirdiklerini belirten Özcan, "Çevik aksiyon almak ve farklı senaryolarla çalışmak, hedefleri yakalamadaki en temel odağımızdır" diye konuşuyor.

Sigorta sektörünün önemli şirketlerinden Axa Türkiye'nin CEO'su Yavuz Ölken, finansal gelirlerin faaliyet gelirlerini desteklemeye devam ettiğini belirterek, önemli bir saptamaya dikkat çekiyor. Ölken'e göre, 2026'da sektörde faaliyet teknik gelirleri düşük kalırken, finansal gelirler ise yüksek seyretmeyi sürdürecektir.

Yemeksepeti CEO'su Oytun Çalapöver ise 2026 kâr hedefi konusunda şu değerlendirmeyi yapıyor:

"Makroekonomik faktörler ve yıl içinde yapma kararı aldığımız yatırımlar, üzerimizde kârlılık baskısı yaratıyor. Ancak, yıl sonunda hedeflerimize çok uzak olacağımızı düşünmüyorum."

YÜZDE 1'İN ALTINDA KÂR

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB), her yıl sektörel bilanço verilerini yayımlıyor. 2024 yılı raporuna göre hazır giyim ve tekstil sektöründe vergi öncesi

SIKINTIYI ORTAYA KOYAN HESAP

TOYGAR NARBAY
TGSD Başkanı

■ %13,57 Finansal tablonun boyutunu anlamak için şu hesaplamayı yapabiliriz: 100 birim ciro için 25 birim sermaye kullanan bir işletmenin, riski olmayan faiz geliri elde eden bir yatırımcıyla aynı düzeyde gelir elde edebilmesi için bugünkü faiz seviyesi ile yüzde 13,57 FAVÖK ile çalışması gerekiyor.

■ %45 Bileşik faiz geliri yüzde 45'in üzerinde olan bir yatırımcı, risksiz ve gelecek enflasyonun çok üzerinde bir gelir elde ederken üretim yapan firmalarımız kapasite, kalite, müşteri, tahsilat



gibi birçok riski de yönetmek zorunda.

■ %0 Sektörün O'a yaklaşan vergi öncesi kârlılığı ise net bir şekilde sermayesini kaybettiğini, teknoloji yatırımlarını yapamadığını, makine yenileyemediğini, Ar-Ge'yi ertelediğini ve ölçek ekonomisinden uzaklaştığını gösteriyor.

kâr oranı yüzde 1'in altına inmişti.

Türkiye Geyim Sanayicileri Derneği Başkanı (TGSD) Toygar Narbay, "2025'te de maliyet yapısında olumlu bir değişim olmadığı için kârlılıklar önceki yıla göre daha da zayıfladı" diyor. Bu nedenle şirketlerin süreci istihdamı azaltarak ve böylece verimliliklerini artırarak geçirmeye çalıştıklarına dikkat çekiyor:

"Bu süreçte temel sorunumuz, giderlerimizin yüzde 60'ını oluşturan TL bazlı maliyetlerimizin, 2022-2025 yılları arasında dolar bazında yüzde 26 artması oldu. 2026'nın ilk yarısında ise maliyetler, yüzde 17,75 enfla-

yona karşılık kur sepetinin yüzde 6 artması nedeniyle, yaklaşık yüzde 6 daha yükseldi. Satış fiyatları ise bu maliyet artışını karşılayamadı. Çünkü global alıcılar, ülkemizdeki dolar bazlı enflasyonu fiyatlarına yansıtmayacaklarını açıkça ifade etti. 2022'den bu yana finansman yükü de şirketlerin kârlılığını önemli ölçüde aşındırdı. 2024 ve 2025'te şirketlerin faaliyet kârlılarının yüzde 85'inden fazlası finansman giderlerine gitti. Bugün yüzde 1'in (yüzde 0,86) altındaki vergi öncesi kâr marjı, işletmelerin kendilerini yenilemesini, teknoloji yatırımı yapmasını ve rekabetçiliğini korumasını imkânsız hale getiriyor."

CEO'LAR KÂR İÇİN NE BEKLİYOR?

TGSD Başkanı Toygar Narbay, 2024 ve 2025'te şirketlerin faaliyet kârlılarının yüzde 85'inden fazlasının finansman giderlerine gittiğini, bu nedenle kârların eridiğini söylüyor.





Sanayide Yeni Denklem Yüksek Finansman, Yüksek Teknoloji

İstanbul Sanayi Odası (İSO), Türkiye'nin en büyük ikinci 500 **sanayi** kuruluşunu belirleyen "**İSO Türkiye'nin İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu**-2025" araştırmasının sonuçlarını açıkladı. Araştırmada, üretimden satışlar baz alınırken, listenin ilk sırasında Teksan Jeneratör, ikinci sırasında Norm Salihli Vida ve Cıvata Makine, üçüncü sırasında ise Biska Tekstil yer aldı.



İSO'nun haziran ayında yayımladığı "**Türkiye**'nin 500 Büyük **Sanayi** Kuruluşu (**İSO 500**)" araştırmasının devamı niteliğindeki çalışma, büyük ölçekli şirketlerin ardından üretim gücüyle öne çıkan orta ölçekli **sanayi** kuruluşlarının performansını ortaya koyuyor.

Araştırmaya göre, üretimden satışlar son üç yıldaki reel

gerilemenin ardından 2025 yılında yalnızca yüzde 0,2 oranında artış gösterdi. Buna karşın, **İSO İkinci 500** şirketlerinin ihracatı yüzde 0,3 gerileyerek toplam satış performansını sınırladı.

Bahçıvan, **sanayicinin** en önemli sorununun finansman maliyetleri olduğunu vurgulayarak, finansman giderlerinin faaliyet kârına oranının yüzde 87'ye

ulaştığını belirtti. Bu tablonun, şirketlerin elde ettikleri kazancın büyük bölümünü finansman giderlerine ayırmak zorunda kaldığını gösterdiğini ifade etti.

Rekabet gücü için teknoloji ve dönüşüm yatırımı vurgusu

Tüm zorlu koşullara rağmen **sanayi** kuruluşlarının üretim, yatırım ve ihracat kararlılığını sürdürdüğünü dile getiren Bahçıvan, **Türkiye**'nin rekabet gücünü artırabilmesi için verimlilik odaklı üretim, yüksek katma değer, teknolojik dönüşüm ve dijitalleşme yatırımlarının uygun finansman imkanlarıyla desteklenmesi gerektiğini söyledi. Bahçıvan, sürdürülebilir büyüme, enflasyonla mücadele ve uluslararası rekabet gücünün güçlendirilmesinin ancak güçlü bir **sanayi** altyapısıyla mümkün olacağını belirterek, üretim ve yatırımı destekleyen politikaların önemine dikkat çekti.

Sanayicinin kazancı finansman giderlerine gitti

İSO İkinci 500 araştırması, yüksek finansman maliyetlerinin **sanayi** kuruluşlarının kârlılığı üzerindeki baskısını net biçimde ortaya koydu. 2025 yılında şirketlerin net kambiyo zararı bir önceki yıla göre dört kat artarak 26 milyar liraya yükselirken, kambiyo dışı faaliyetlerden elde edilen 55 milyar liralık net kâr sayesinde üretim dışı faaliyetlerden toplam 28 milyar lira net gelir sağlandı. Böylece üretim dışı gelirlerin net satışlara oranı yüzde 0,9'dan yüzde 1,4'e çıktı.

Buna karşın finansman giderleri yüzde 45,2 artışla 138 milyar liraya, faaliyet kârı ise yüzde 35,4 artışla 160 milyar liraya ulaştı. Finansman giderlerinin faaliyet kârına oranı yüzde 86,7 seviyesine yükselerek **sanayicilerin** ana faaliyetlerinden elde ettikleri kazancın büyük bölümünü finansman maliyetlerine ayırmak zorunda kaldığını gösterdi.



“

Erdal Bahçıvan, "**Sanayicinin** üzerindeki en ağır yükün finansman maliyetleri olduğunu" gösterdiğini kaydederek, "**Finansman giderlerinin faaliyet kârına oranının yüzde 87'ye yükselmesi, sanayicimizin kazandığının önemli bir bölümünü finansman maliyetlerine ayırmak zorunda kaldığını göstermektedir. Bu tablo, tıpkı İSO 500 sonuçlarında olduğu gibi içinde bulunduğumuz dönemin ekonomik yükünü bir kez daha sanayi sektörümüzün omuzladığını açık biçimde ortaya koymaktadır.**" dedi.

ERDAL BAHCIVAN

ISO Yönetim Kurulu Başkanı



Borçlanma hızlandı, öz kaynakların payı geriledi

Şirketlerin bilanço yapısında da borçlanma eğilimi dikkat çekti. Aktif toplamı yüzde 29,9 büyürken, öz kaynaklardaki artış yüzde 13,3 ile sınırlı kaldı. Buna karşılık toplam borçlar yüzde 50,2 artış gösterdi. Bu gelişmeyle birlikte borçların aktifler içindeki payı yüzde 51,8'e yükselirken, öz kaynakların payı yüzde 48,2'ye geriledi. Kârlılıktaki zayıf görünüm öz kaynak artışını sınırlarken, finansman ihtiyacını karşılamak için borçlanmanın hız kazanması şirketlerin kaynak yapısını yeniden borç ağırlıklı hale getirdi.

Yüksek teknoloji üretiminde rekor pay

Araştırmanın dikkat çeken sonuçlarından biri de teknoloji yoğun üretimde yaşanan artış oldu. ISO İkinci 500'de yaratılan katma değer en büyük bölümünü yüzde 40,8 ile düşük teknoloji yoğunluklu sanayiler oluştururken, orta-düşük teknoloji grubunun payı yüzde 27,1, orta-yüksek teknoloji grubunun payı ise yüzde 27,2 olarak gerçekleşti.

Yüksek teknoloji yoğunluklu sanayilerin payı ise yüzde 3,3'ten yüzde 4,9'a yükselerek 2015 sonrasındaki en yüksek seviyeye ulaştı. Böylece orta-yüksek ve yüksek teknoloji yoğunluklu sektörlerin toplam payı yüzde 32,1 ile araştırma tarihinin rekor düzeyine çıktı.

AR-GE harcamaları arttı, istihdam geriledi

ISO İkinci 500'de AR-GE harcaması yapan şirket sayısı 238'den 229'a gerilese de toplam AR-GE harcamaları yüzde 16 artışla 10 milyar liraya ulaştı. Ancak AR-GE harcamalarının üretimden satışlara oranı yüzde 0,62'den yüzde 0,57'ye düştü.

İstihdam ise yüzde 2,2 azalarak 285 bin kişiye gerilerken, tam istihkak olarak ödenen brüt maaş ve ücretler yüzde 37,3 arttı. İstihdamdaki düşüş de dikkate alındığında çalışan başına ödenen brüt ücretlerdeki artış yüzde 40,4 olarak hesaplandı.

Halka açık şirket sayısı rekor kırdı

Araştırmada halka açık şirket sayısı 43'e yükselerek bugüne kadarki en yüksek seviyesine ulaştı. Buna karşılık yabancı sermaye ortaklı şirket sayısı 62'ye geriledi. Oda dağılımında ise 144 şirketle İstanbul Sanayi Odası ilk sıradaki yerini korudu. ISO'yu Ege Bölgesi Sanayi Odası (36), Kocaeli Sanayi Odası (34), Gaziantep Sanayi Odası (33), Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (23) ve Ankara Sanayi Odası (20) izledi. Konya, Kayseri ve Adana sanayi odalarının listede temsil edilen üye sayıları artarken, diğer büyük sanayi odalarında düşüş yaşandı.

ISO İkinci 500 Sıralamasında İlk 10 Şirket

1	Teksan Jeneratör Elek. San. ve Tic. A.Ş.
2	Norm Salihli Vida ve Civata Makine San. ve Tic. A.Ş.
3	Biska Tekstil San. ve Tic. A.Ş.
4	Vatan Plastik San. ve Tic. A.Ş.
5	Şenocak Gıda Fındık Entegre Tur. Nak. İnş. San. Tic. Ltd. Şti.
6	Frimpeks Kimya ve Etiket San. Tic. A.Ş.
7	Chryso-Kat Katkı Malz. San. ve Tic. A.Ş.
8	Verde Yağ Besin Madde. San. ve Tic. A.Ş.
9	Taçim Çimento San. ve Tic. A.Ş.
10	Johnson Electric Otomotiv Ürün. Ltd. Şti.

En Hızlı Yükselen 10 Şirket

1	Amasya Şeker Fabrikası A.Ş.
2	Dervişoğlu Bakliyat A.Ş.
3	Silopi Elektrik Üretim A.Ş.
4	Türk İlaç ve Serum Sanayi A.Ş.
5	Vitamin Gübre Tarım A.Ş.
6	Karadere Tarım Ürünleri Gıda San. ve Tic. Ltd. Şti.
7	Parsan Makina Parçaları Sanayi A.Ş.
8	Ege Seramik San. ve Tic. A.Ş.
9	Flokser Kimya San. ve Tic. A.Ş.
10	Tan-Alize Kozmetik ve Temizlik Ürünleri San. ve Tic. A.Ş.

ÜRETİMDEN SATIŞLAR



1,75
TRİLYON TL
%25,7 ARTIŞ

İSTİHDAM



285
BİN KİŞİ
%2,2 DÜŞÜŞ

İHRACAT



15,9
MİLYAR \$
%0,3 DÜŞÜŞ