

KORONA ETKİSİNDE İŞ HAYATI

HAZİRAN 2020

MAGG
MAGG

MAGG
MAGG

Küresel Ekonomi 2020

Dünya Bankası tahminlerini yeniledi (* 9 Haziran 2020)

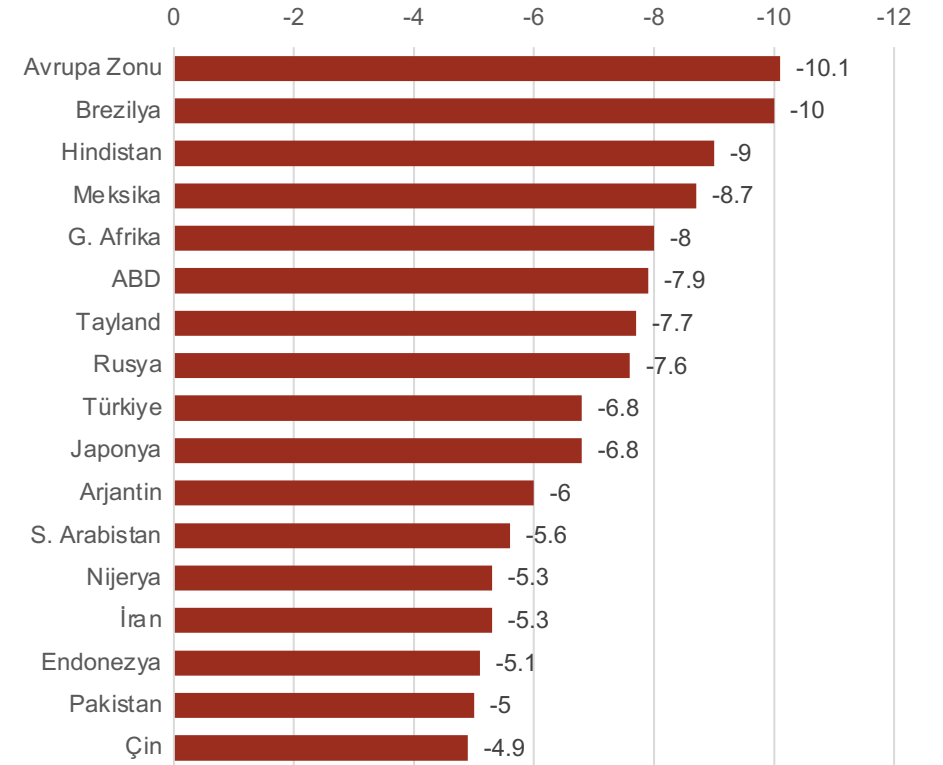
- Global ekonomi büyüme oranı tahmini 2020 yılında -5.2%
- II Dünya savaşından sonraki en derin resesyona

1870 den beri çok sayıda ülkeyi etkileyen Global anlamda en derin ekonomik daralma

- Vaka/ölüm sayısı yüksek olan ülkelerdeki kayıplar
- Turizm, küresel ticaret ve emtia ihracatında büyük daralma, dış finansmanda zorluklar
- Avrupa zonu ve Brezilya en çok etkilenenler

Kişibaşı gelirin %3.6 daralması gündemde

Ocak '20 Büyüme Tahminlerine Covid-19 etkisi – Haziran '20



* Dünya Bankası, Küresel Ekonomik Beklentiler, Haziran 2020 Raporu

Küresel Ekonomi 2021

2020 İkinci yarıda ekonomiler açılacak

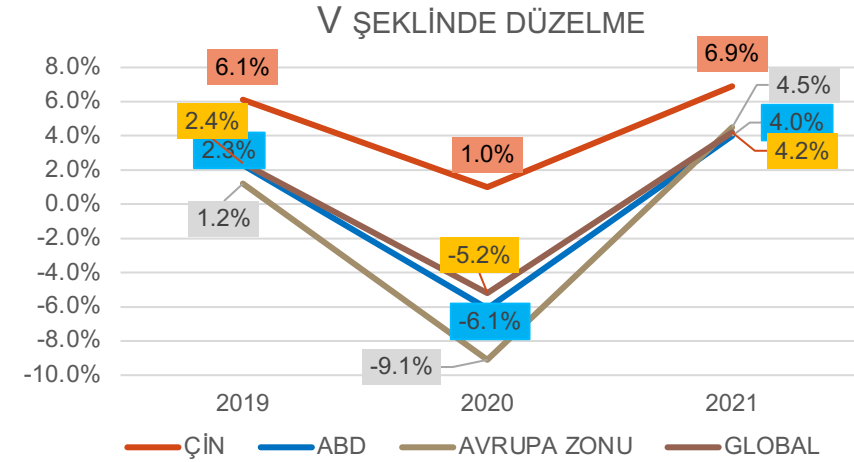
- Gelişmiş ekonomiler yıl ortasından itibaren COVID önlemlerini kaldırmaya başlıyorlar
- Gelişmekte olan ekonomiler takip edecek
- Finansal piyasalarda kayma ve değişimler duracak

2021 de büyüme 4.2% e sıçrayacak

- Gelişmiş ekonomiler %3.9
- Gelişmekte olan ekonomiler %4.6 büyüyecek

Ancak aşağı yönlü riskler devam ediyor

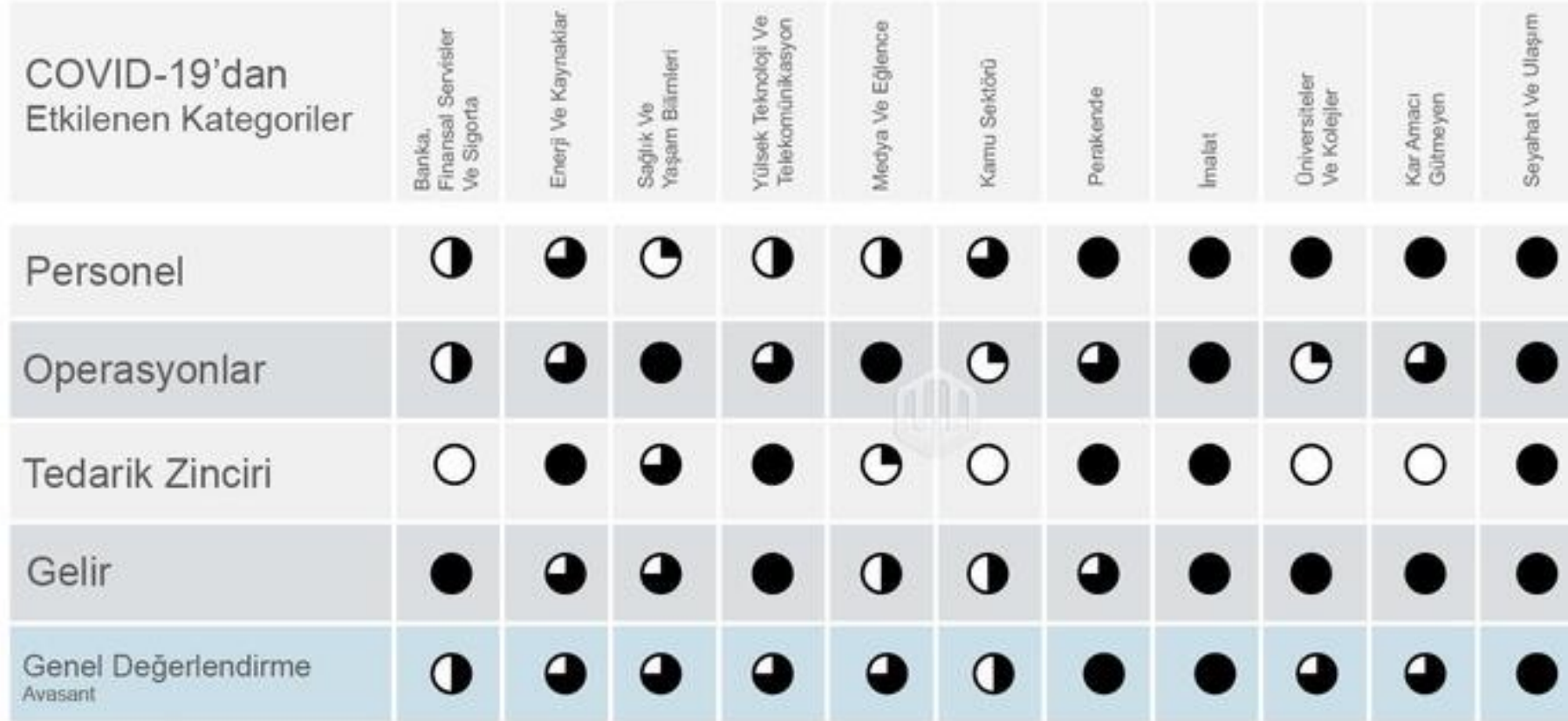
- Salgının devam etmesi / ikinci dalga
- Borçların tarihsel yüksekliği ve temerrüt riskleri
- Küresel ticaret ve tedarik bağlantılarında kopma olasılığı



Ekonomi	2020T	2021T	2020T	2021T	2020T	2021T
	Kötü Senaryo	Kötü Senaryo	Baz Senaryo	Baz Senaryo	İyi Senaryo	İyi Senaryo
Global	-8%	1%	-5.2%	4.2%	-3%	5%
Gelişmiş	-9.5%	0.2%	-7.0%	3.9%	-6%	4.7%
ABD			-6.1%	4.0%		
AVRUPA ZONU			-9.1%	4.5%		
JAPONYA			-6.1%	2.5%		
Gelişmekte Olan	-5%	3%	-2.5%	4.6%	-0.5%	6.5%
ÇİN			1.0%	6.9%		
HİNDİSTAN			-3.2%	3.1%		
TÜRKİYE			-3.8%	5.0%		

COVID'in Sektörlere Etki Şiddeti

RadarView™: Korona Virüsün Sektörlere Etki Endeksi



○ Küçük Etki

◐ İlimli

◑ Önemli

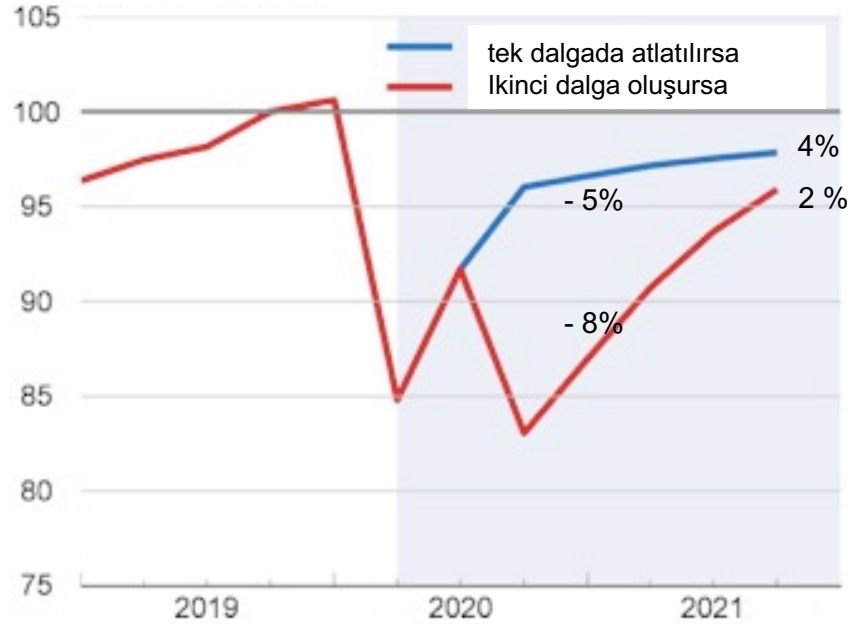
◒ Major

● Şiddetli

OECD'nin

Türkiye GSYH ve Güven ölçümleri için iki senaryosu

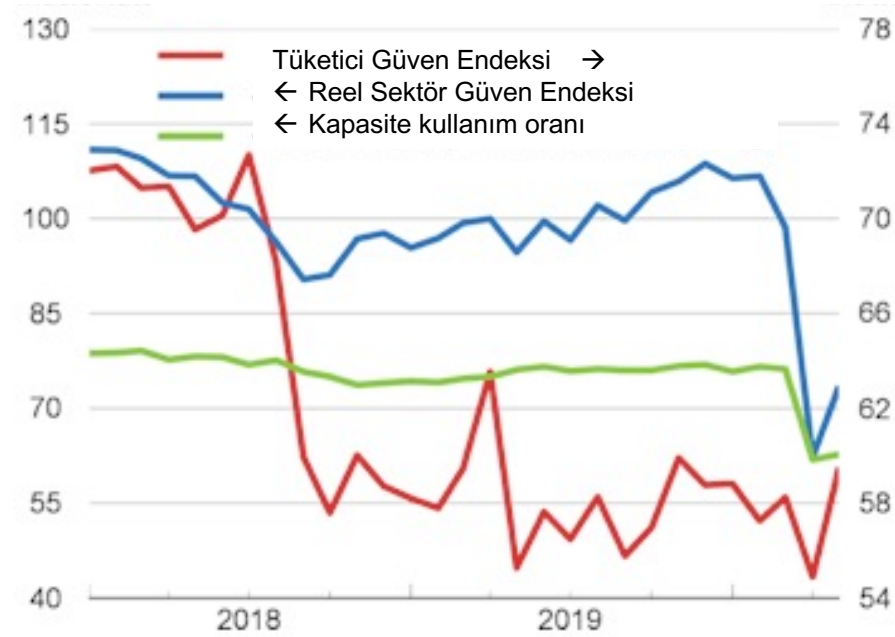
GSYH da toparlanma ancak kısmi olacak



Kaynak: : OECD Economic Outlook 107 database; Central Bank of the Republic of Turkey; and Turkish Statistical Institute.

 StatLink <https://doi.org/10.1787/888934139993>

Şok'un etkisi 2018 den daha derin



İlk aylardaki büyümenin ardından, Türkiye'de istihdam kayıpları, ani gelir azalmaları, turizm ve dış talepteki düşüş nedeniyle, (ilerleyen günlerde *pandemide yeni bir dalga olup olmamasına da bağlı olarak*) üretimin

- 2020 de %4.8 ila %8.1 daralacağı
- 2021 de ise %2 ila %4.3 artacağı tahmin ediliyor.

Mütevazı sosyal güvenlik yapısı ve firmaların borç yükleri nedeniyle, kısıtlamaların kalkmasından sonra toparlanmanın kademeli olması bekleniyor

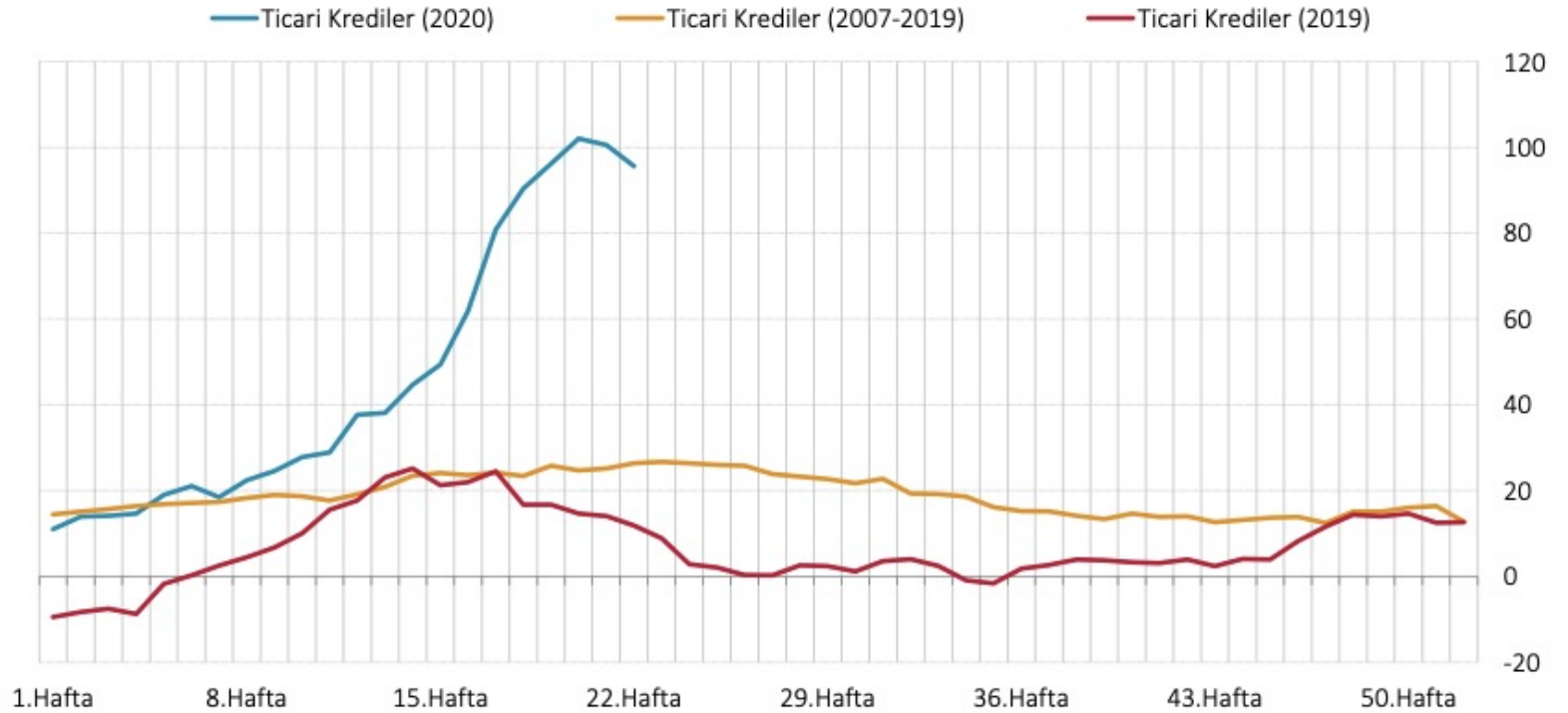
İkinci dalga senaryosunda, kısıtlamaların yeniden başlaması 2020'de yatırım ve üretimin daha keskin düşmesine ve 2021'de kademeli bir toparlanmaya yol açacağı tahmin ediliyor

* Not: Ekonomi Bakanı "2020 de Yılı pozitif büyüme ile kapatacağız" şeklinde açıklama yaptı. 28 Mayıs '20, Milliyet

COVID Tedbirlerinin Ticari Kredilere Etkisi

Hükümetin aldığı tedbirler arasında Şirketlerin finansmanına önemli bir yer ayrılmıştır.

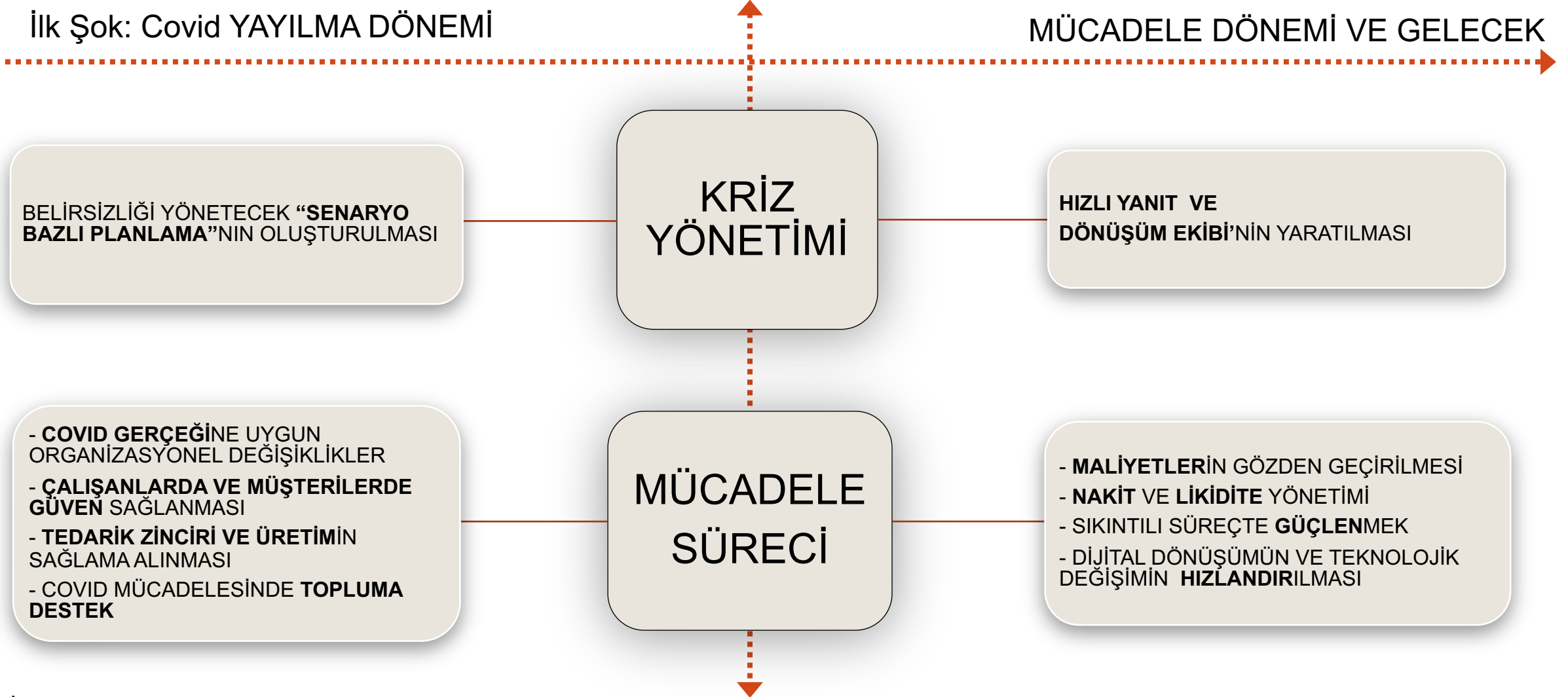
Ticari Krediler*



COVID19 Sürecinde Şirketlerde Öncelikli Alanlar

İlk Şok: Covid YAYILMA DÖNEMİ

MÜCADELE DÖNEMİ VE GELECEK



İlk Şokta ve Mücadele Döneminde Nakit ve Maliyetler

- Krizden etkilenen Şirketlerin nakitlerini ve maliyetlerini mevcut duruma ve gelecekteki ihtiyaçlara göre şekillendirmesi çok önemli
- **COVID-19 krizi ile birlikte, (iyimser senaryoda) küresel GSYİH % -3 küçülme, dünya ticaretinde% -30'a kadar daralma, satışlarda düşüşler, ve artan temerrüt riski ile karşı karşıyayız.**
- Birçok ülke «İlk Şok» aşamasından 'Mücadele' dönemine geçerken İş liderleri de krize tepki aşamasından "performans dönüşümü" aşamasına geçmelidir
- Dönüşüm tüm şirketi kapsamalıdır; nakit ve likiditenin yönetilmesi ve maliyetlerin düşürülmesi zorunludur
 - Nakit ve likidite hissedarlar için en önemli önceliklerdir; İş liderleri etkili bir nakit yönetim birimi kurarak hızla kontrolü ele almalıdır
 - Maliyete odaklanma, şirketin istikrarını sağlamak için kritik öneme sahiptir; ancak İş liderleri mevcut ve gelecekte ihtiyaç duyulacak insan kaynağını göz önünde bulundurmalıdır
- İş liderleri
 - Bir yandan sektörlerine etkilerini anlamak için Sağlık alanındaki gelişmeleri, hükümetin tedbirlerini, toplumsal tepkileri ve ekonomik etkileri izlemeli
 - Diğer yandan İlk Şok'a tepki verirken Mücadele Dönemini ve Geleceği planlamalıdır

Dünya Ticaretinde 30%'a varan daralma bekleniyor

- Dünya ticareti 2015-2019 yılları arasında yılda 4% (yıllık bileşik büyüme oranında) büyüyerek 2019 da 18Trilyon \$'a ulaşmıştır
- 2020 yılında ülkelerin kapanması/ açılması ve/veya ikinci dalgaya bağlı olarak 10-30% arasında (2-5tly\$) azalması bekleniyor
 - 2019-2020 ilk çeyrek dünya ithalat daralması 4%.
 - 2019-2020 ilk çeyrek dünya otomotiv ithalatındaki daralma 14%.
- Bunlara ilaveten Çin-ABD ticaretindeki belirsizlikler
- Hong Kong'un statüsünün değişmesi

Tedarik zincirlerine, stok yönetimine, satın alma kararlarına doğrudan etki edecektir

Talep daralması sonucunda Satışlarda %50'ye varan düşüşler görülüyor

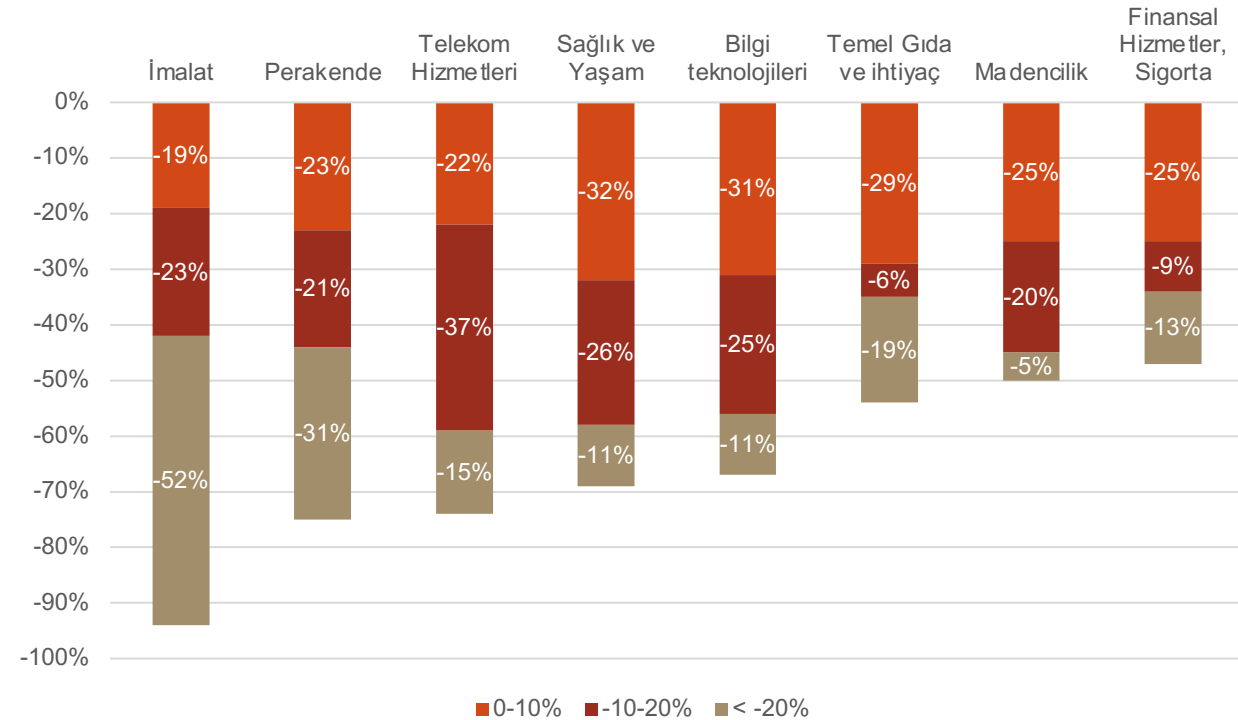
COVID19 ve alınan kısıtlayıcı/koruyucu sağlık tedbirleri sonucunda

- Tüketici güven endeksi Türkiye'de 100lerden 58lere geriledi
- Tüketicinin Yatırım aracı kabul edilebilecek Konut ve Araba alımları azaldı
- AVM ler kapandı
- Restaurant/kafeler kapandı
- Okullar kapandı
- Seyahat, uçak seferleri durdu
- Petrol ve emtea fiyatları geriledi

Tüketici tedbiren hem para harcamayı durdurdu, hem de kısıtlamalar nedeniyle zorunlu ihtiyaçları haricinde alış veriş yapmadı

Kısıtlamaların sırayla kaldırılması ile beraber Haziran ayında satışlarda hareketlilik başladı

COVID19 Sektörlere Etkisi

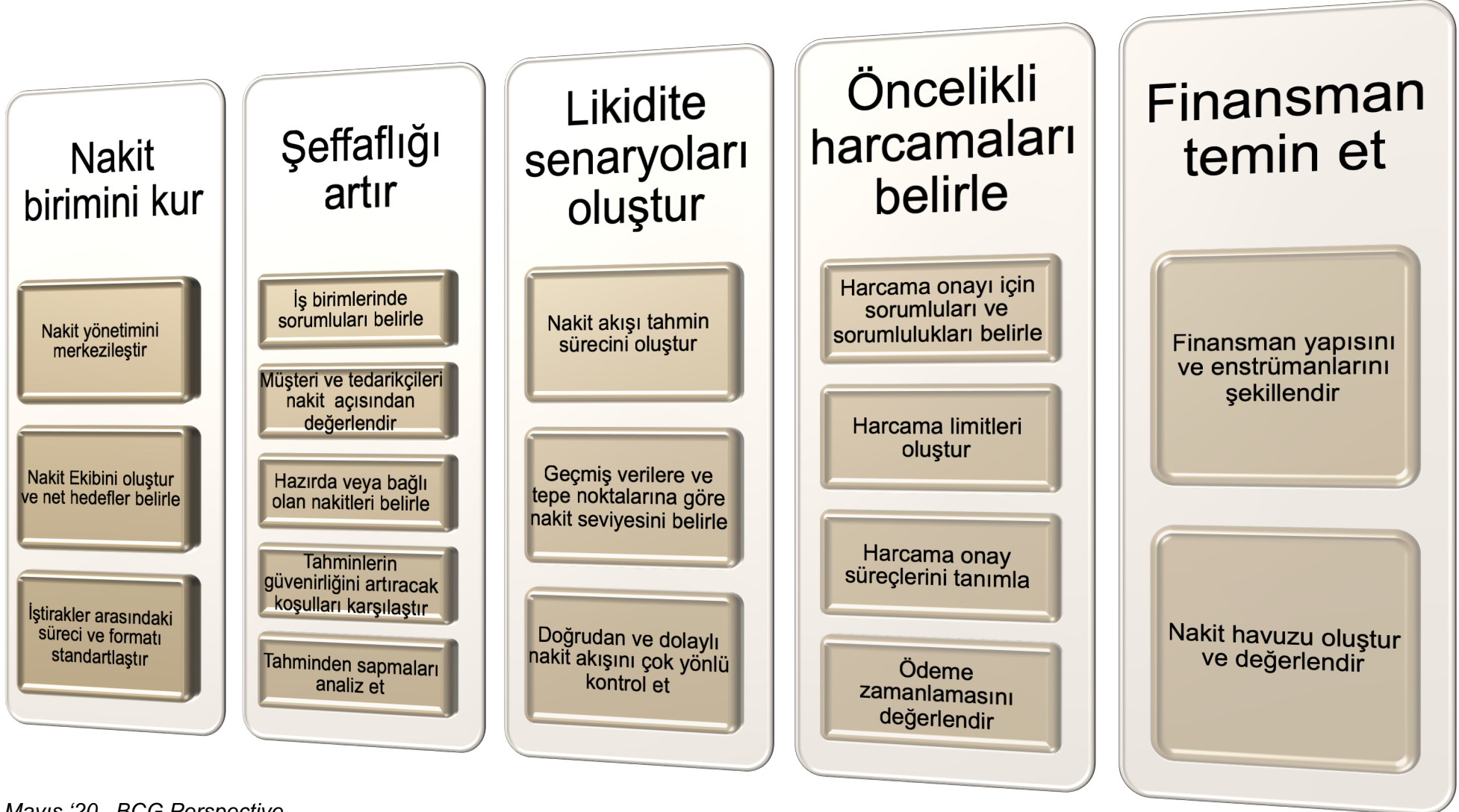


* BCG: , 19 Mayıs '20, BCG Perspective

Her sektörün “Performans Dönüşümü”ne ihtiyacı var

	İLK ŞOK	MÜCADELE DÖNEMİ VE GELECEK
Nakit ve likiditeyi yönet	Likiditeyi artırın, devlet desteğini kullanın, ilave borçlanmayı düşünün	İç fon kaynaklarını serbestleştirin, stratejik adımlara hazırlanın, (<i>satınalma, ortaklık, dijitalleşme, yatırım</i>)
Maliyetleri dönüştür	Acil olmayan harcamaları/yatırımları durdurun, esnek bordroya geçin	Bazı maliyetlerden kalıcı olarak kurtulun; İhtiyatlı uzun vadeli kararlar alın
Gelir kalemlerini koru	Mevcut işleri koruyun ve değer önerinizi ihtiyaçlara göre yeniden hizalayın	Yeni gerçeklikte kazanmak için yapısal hamleler yapın; Müşterileri nasıl harekete geçireceğinizi belirleyin
Tedarik zincirini sağlama al	Tedariki aktif yönetin, az kullanılan faaliyetler için “uyku” planı hazırlayın	İş durması riskini sınırlamak için esnek üretim, kritik stok yönetimi ve alternatif tedarik zinciri oluşturun
Personeli “yeni gerçek”e hazırla	Çalışanları koruyun, uzaktan/mesafeli çalışmaya geçin	Çalışanları korumaya, yeni yetenekler geliştirmeye ve ileriye dönük ihtiyaçları karşılamak için, şirketi yeniden yapılandırmaya devam edin.

Nakit ve Likidite Yönetimi



Bütünsel Maliyet Dönüşümü

Personel Maliyetlerini hafiflet

Kritik öneme sahip ve değer yaratan işlemleri belirle ve yakın takibe al

Hayati olmayan görevleri belirle ve yapılan yatırımı durdur

Hükümetin destek programlarından yararlan

Gerektiğinde hızlanıp/yavaşlayabilmek için iş gücü esnekliği oluştur

İK alanında TSE(**) sistemini uygula

Diğer giderleri azalt

Bütçe kalemlerini azalt ve kriz boyunca düşük seviyede devam ettir

Harcama davranışlarını değiştir

Tasarruf için henüz ele alınmayan 'diğer' maliyet bölümlerini ele al (ör. Kira)

Maliyet bilinci oluştur

Operasyonel verimliliğe odaklan

Ops birimlerin sayısını optimize et (örn. üretim yerleri, depolar)

Gerekli olmayan faktör maliyetini azalt (örn. Fazla mesai, izin, yükleniciler)

İç kaynak-dış kaynak karşılaştırması yap (endüstri ve iş bazında)

TSE başına maliyeti Endüstri standardı ile karşılaştır

* BCG: , 19 Mayıs '20, BCG Perspective

** Toplam Süre Eşdeğeri

Gelirlerin Korunması

TALEP TAHMİNİ

- Geleneksel tahmin metodları kriz zamanlarında daha az güvenilirdir
- Değişen talebi algılamak için veri sıklığını ölçen göstergeler önem kazanıyor

Tüketici eğilimleri, web istatistikleri vs kullan

GELİR KALDIRAÇLARI

- Gelirleri korumak için işletmeleri çalışır durumda tutmak çok önemlidir
- Değişime yanıt verirken çevik ve yaratıcı olun
- Müşterilerin artan online faaliyetlerine yönelik tedbir alın

Dağıtım kanalı değişikliklerini ele al

- Online sadakat programları

Pazarlama Harcamalarını yönlendir

- Yeni üye /müşteri alımları ve deneme önerileri

Müşterileri dahil etme etkinlikleri planla

- Kişiyeye özel teklifler

Tedarik Zincirinde Önlemler

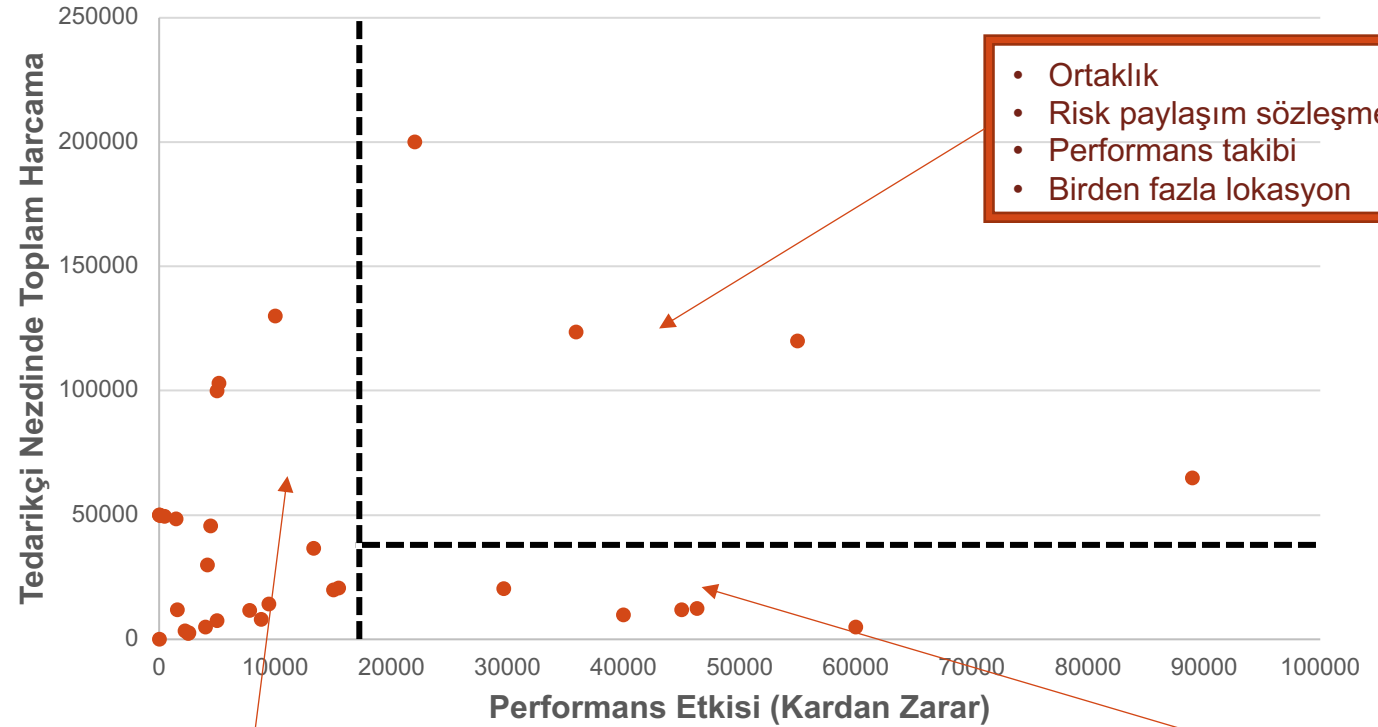
Tedarik Zincirleri zamanla çok karmaşıklaştı, uçtan uca sıkıca bağlandı:

- Kötü haberi hızla öğrenecek kurgu gerekiyor
- Kriz öncesi ve sonrası değişen darboğazlara dikkat edilmeli

Pek çok aktivite, “**olasılığı düşük, etkisi yüksek**” kesintilere duyarlı haldedir:

- Oysa son yıllarda “olasılığı yüksek, etkisi düşük” olaylarla başa çıkmayı öğrenmiştik
- Tedarik zincirinizin en savunmasız noktalarının nerede olduğunu araştırın, bulduklarınız size şaşırtabilir.

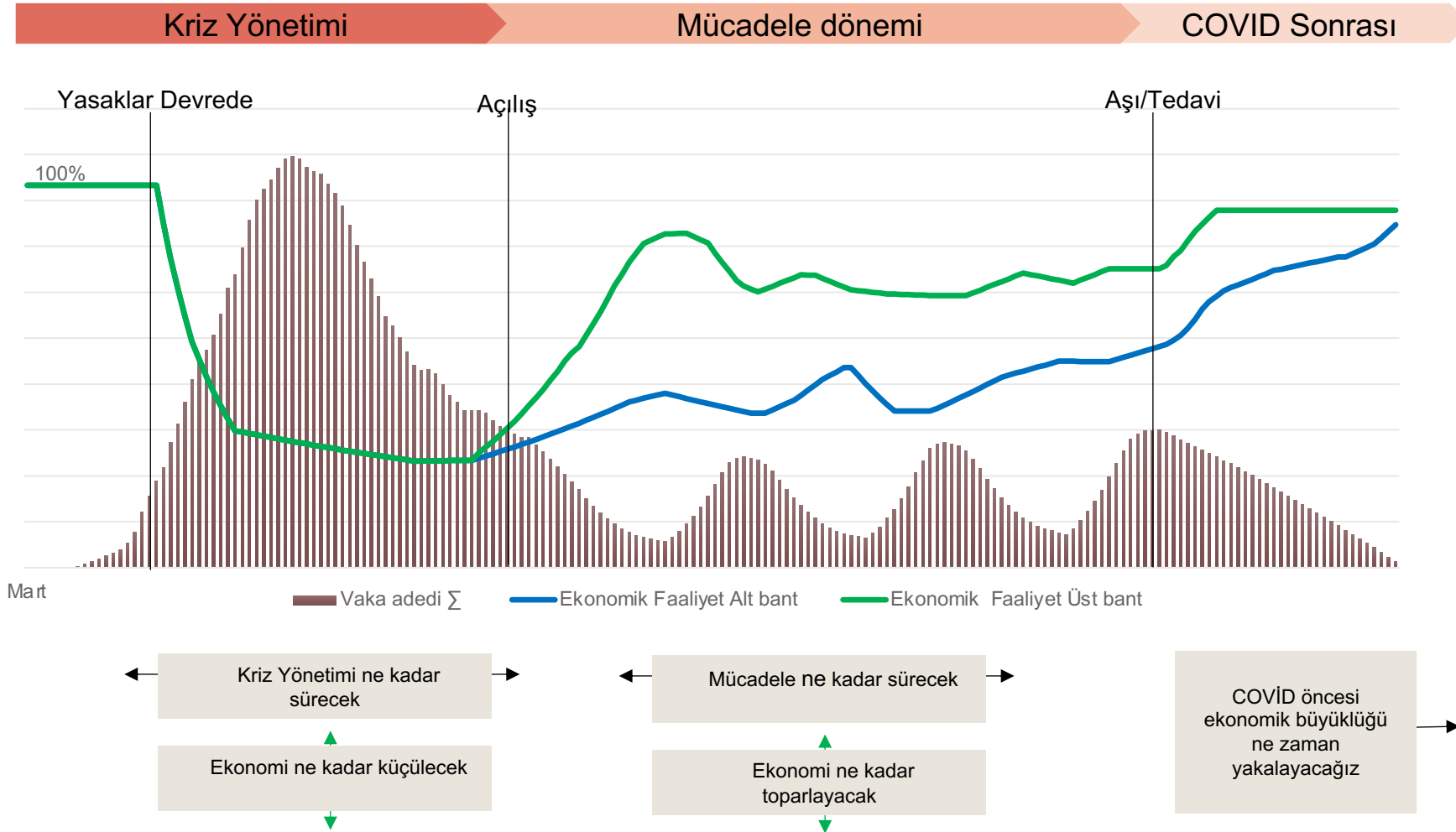
Örnek Tedarikçi Segmentasyonu



- Uzun Dönemli Kontrat
- Envanter Takibi

- Envanter
- Çift tedarikçi
- Yeni ürün tasarımı

Belirsizlik ve Senaryolar



* BCG: , 19 Mayıs '20, BCG Perspective

Kaynaklar

Avasant Llc, www.umatkansuker.com

BCG: *COVID-19-BCG-Perspectives-Version 6*

Dünya Bankası: *Dünya Bankası, Küresel Ekonomik Beklentiler, Haziran 2020 Raporu*

Harvard Business School: *Leading in Times of Crisis, 31 Mart 2020*

OECD: *Economic Outlook 107 database, CB of Turkey, TUIK, Haziran 2020*

TCMB: *Temel Ekonomik Gelişmeler 12 Haziran 2020*

Translations were not created by "The Sources above" and should not be considered an official translation. Above Sources shall not be liable for any content or error in translations.

Sourced contents are adaptations of original works by the respective source. Views and opinions expressed in the adaptation are the sole responsibility of the author or authors of the adaptation and are not endorsed by The Sources above.

YASAL UYARI

Burada yer alan yatırım bilgi, yorum ve tavsiyeleri yatırım danışmanlığı kapsamında değildir. Burada yer alan yorum ve tavsiyeler genel niteliktedir.

Bu rapor ve yorumlardaki yazılar, bilgiler ve grafikler, ulaşılabilen ilk kaynaklardan iyi niyetle ve doğruluğu, geçerliliği, etkinliği velhasıl her ne şekil, suret ve nam altında olursa olsun herhangi bir karara dayanak oluşturması hususunda herhangi bir teminat, garanti oluşturmadan, yalnızca bilgi edinilmesi amacıyla derlenmiştir.

İş bu raporlardaki yorumlardan; eksik bilgi ve/veya güncellenme gibi konularda ortaya çıkabilecek zararlardan MAGG Yönetim ve Danışmanlık Ltd Şti. ve çalışanları sorumlu değildir. MAGG Yönetim ve Danışmanlık Ltd Şti. her an, hiçbir şekil ve surette ön ihbara ve/veya ihtarla gerek kalmaksızın söz konusu bilgileri, önerileri değiştirebilir ve/veya ortadan kaldırabilir.

Genel anlamda bilgi vermek amacıyla hazırlanmış olan iş bu rapor ve yorumlar, kapsamı bilgiler, öneriler hiçbir şekil ve surette MAGG Yönetim ve Danışmanlık Ltd Şti.'nin herhangi bir taahhüdünü tazammum etmediğinden, bu bilgilere istinaden her türlü özel ve/veya tüzel kişiler tarafından alınacak kararlar, varılacak sonuçlar, gerçekleştirilecek işlemler ve oluşabilecek her türlü riskler bizatihi bu kişilere ait ve raci olacaktır. Hiçbir şekil ve surette ve her ne nam altında olursa olsun, her türlü gerçek ve/veya tüzel kişinin, gerek doğrudan gerek dolayısı ile ve bu sebeplerle uğrayabileceği her türlü doğrudan ve/veya dolayısıyla oluşacak maddi ve manevi zarar, kar mahrumiyeti, velhasıl her ne nam altında olursa olsun uğrayabileceği zararlardan hiçbir şekil ve surette MAGG Yönetim ve Danışmanlık Ltd Şti. ve çalışanları sorumlu tutulamayacak ve hiçbir şekil ve surette her ne nam altında olursa olsun MAGG Yönetim ve Danışmanlık Ltd Şti. ve çalışanlarından talepte bulunulmayacaktır.

Teşekkürler

Müge Atabek

Managing Partner

Telephone : +90 (0212) 366 02 16

Fax : +90 (0212) 366 58 02

E-Mail : muge.atabek@magg.com.tr

Magg Management & Advisory Ltd

Sun Plaza, Bilim Sokak No:5 K:13

34398 Maslak, Istanbul/Turkey

www.magg.com.tr