

# Liderlik- Ekonomi & Gelişim

01.01.2017

Sayı 1/12

## Liderlikle ilgili:

- Başarı berbat bir öğretmendir. Zeki insanları hiç kaybetmeyeceklerine inandırır. Bill Gates.
- Tavsiye almayan lider değildir. Kenya Ata Sözü.
- Yönetici “başla” der. Lider “hadi başlayalım”. John Maxwell
- Liderlik; Halkı ayırıştır-mak değil, kaynaştırmak ve bir arada tutmayı başarmaktır. Mustafa Kemal Atatürk.

## Bu sayıda:

Hukuk Sektörü	1
Markalaşma	1-2
Adana Ticaret Odası	2
Finansal Uyarı Sinyalleri	3
Katma Değer Vergisi	3-4
Yeni Çek Kanunu	4
Bir Şey Eksik	5
Mobilyada Tasarım	5
OECD ve Türkiye Ekonomi Öngörü Özeti	6

## Yazıhaneden Hukuk Bürosuna

**D**eğişmeyen tek şeyin değişimin kendisi olduğu sözünün en açık göstergesidir hukuki mevzuatlar. Neredeyse her gün ya yeni bir tanesi yürürlüğe girer ya da eskisi üzerinde köklü değişiklikler yapılır. Değişen dünyanın gereklilikleri olarak açıklanan bu durum, mer’i mevzuatın en etkin takipçileri olan Avukatları ve onların çalışma biçimlerini de etkilemiştir.

Gerçekten de her geçen gün, faal avukat sayısı bir önceki yıla göre katlanarak artarken avukatların organizasyon yapısı da değişmiştir. Hala eski filmlerde izlerini gördüğümüz içerisinde bir masa iki sandalye bir de daktilo

bulunan “yazıhanelerden”, en ileri teknoloji sistemleriyle donatılmış bazılarında yüzlerce kişinin çalıştığı devasa “hukuk bürolarına” geçiş çok hızlı seyretmiştir.

Esasında tüketim toplumunun ihtiyaçlarına cevap verebilme çabasının en çarpıcı örneklerindedir bu değişim. Eskiden hukuki bir ihtilafın giderilmesi asli görevini yapan avukatlar değişen dünya düzeninde hukuki ihtilafın yanında finans ve muhasebe uzmanlarıyla beraber çalışarak farklı ihtiyaçlara da cevap verme gerekliliğini hissetmiştir. Yine eskiden tek avukatın tüm davalara girmesi olağan karşılanırken şimdi her bir hukuk dalındaki branşlaş-



“Hukukta branşlaşma kaçınılmaz”

ma kaçınılmaz olmasının yanında bir pazarlama yöntemi de olmuştur. Ayrıca günümüzün “modern” karmaşasında tek bir kişinin değil farklı şehirlere seyahat edebilmesi, aynı şehir içindeki “kiralık” adliyelere yetişmesi bile imkansız bir hal almıştır.

Sözün özü hukuk büroları, günümüz avukatlarının “zaruri” çalışma alanlarıdır.

## Av. Selahattin Yakın

## Adana İçin Neden Marka?

**A**dana ilinde sürekli olarak bir markalaşma girişimi bulunmakta. Bu markalaşma girişimi kentin yatırım ve turizm gelirinden faydalananak izleminden kaynaklanmakta. Bu tür isteklerin yatırımı daha çok kamu kuruluşlarınca gerçekleştirilmekte. Yerel inisiyatifler-

le gerçekleştirilen organizasyonların büyük olanları dahil yerel yönetim ve organizasyonlarla gerçekleştirilmekte. New York, Barcelona, Londra, Milan gibi şehirlerde bu tür yerel çabaların ulusal yansımaları yaklaşık 20 yıl almıştır. Adana için bu ne demek? Markalaşma süreç olarak uzun süren öncelikle ulu-

sal alanda gelişen sonrasında uluslararasılaşan bir süreçtir. Kentte yerli turistlere uygun kültür, tarih, deniz, yayla ve sosyal olanakların var olması gerekmektedir. Son 7 yıldır bu trendde bir artış söz konusu ancak restoran gibi temel hizmetlerin ise standart şekilde sunulması gerekmektedir. Adana

## Adana İçin Neden Marka? Devamı...

için turizmin geleceği parlak görünmekte. Müze, festivaller, kongreler, özel sektör ve kamu kuruluşlarının (Üniversite-Sanayi gibi) işbirlikleri gittikçe artmakta. Kent içerisinde zamanla sosyal yaşam olanakları artmakta. Kentli kültürünü artıracak, yerli turizmin önemini halkımıza aşılacak çalışmalar eminim uzun dönemde Adana'nın markalaşmasına katkıda bulunacaktır. Derneğimizin bu nedenle Adana'da organize ettiği "I Love Adana" devir teslim + çoklu faaliyet yaklaşımı çok önemlidir. Bu konuda emeklerinden dolayı 2014 yılında Ceyda Ku-

laç (2015 Başkanı), yönetim kurulu üyelerim ve tüm üyelere minnet duyarım. 2014 yılında başlayan bu çabalar gibi pek çok sivil toplum kuruluşu, Kamu Kuruluşu, yerel turizm şirketleri ve yerel sosyal girişimlerin faaliyetleri çok ama çok önemlidir.

Adana'nın markalaşmasında bir dönüm noktasına çok yakınız. Marka olarak Adana'nın hızlı bir şekilde adım adım rekabete hazırlanması gerekmektedir. Türkiye'nin toplam turizm geliri 32 milyar TL olarak görünmekte, Adana'nın bu pazardaki payı 544 milyon TL. Adana



*Marka olarak Adana*

mevcut koşullarda çevre illerle bu alanda rekabete yeni başladı ve bu çok doğal görülmekte ancak bugün atılan adımlarla Adana gelir kaynağını artırmak durumunda.

**Sinan Fikret Erk**

## Liderlik-Ekonomi & Gelişim Bülteni

### Ticaret Odasına Kayıt

**O**dalarda kayıt ücreti ve yıllık: Üyeler odaya kaydı sırasında kayıt ücreti ve her yıl için yıllık aidat ödemekle yükümlüdür. Mevzuat gereği yıllık aidat, 16 yaşından büyükler için uygulanan aylık asgarî ücretin brüt tutarının %10undan az ve yarısından fazla ola-

maz. Kayıt ücretinin alındığı yıl için ayrıca yıllık aidat alınmaz. Kayıt ücreti ve yıllık aidat miktarları birlikçe çıkarılacak yönetmelikle gösterilecek usullere göre belirlenecek. Böylece dereceler üzerinden ve tarifelere göre tespit edilmiş olacaktır. Tarifeler, oda yönetim kurulunun teklifi ve meclisin onayı ile yürür-



*1894 yılında kurulmuş ATO hizmetlerini öz kaynakları ve üyeleri ile yapmaktadır.*

lûğe girer. Birden fazla odaya kayıt zorunluluğunda olanlardan alınacak kayıt ücreti ve yıllık aidat miktarı da yönetmelikte gösterilen usullere göre tespit edilir. Derecelerini durumlarına uygun bulmayanlar, yönetmelikte gösterilecek usullere göre ve on gün içinde oda meclisine itiraz edebilirler. İtirazlar meclisçe karara bağla-

nıncaya kadar kayıt ücreti ve yıllık aidatın ihtilafı kısmı tahsil olunmaz. Yıllık aidat her yılın haziran ve ekim aylarında iki eşit taksitte ödenir. Yıl içinde kaydedilenlerin kayıt ücreti ile önceki yıldan itibaren geçerli olarak kaydedilmesi gerekenlerin kayıt ücretleri ve yıllık aidatları, durumun kendilerine tebliğ tarihinden itibaren bir ay

içinde ödenir. Şubelere kayıtlı olan üyeler, bu maddede belirlenen kayıt ücreti ve aidatların yarısı kadar ödeme yaparlar.

**İlksen Mumoğullarında**

## Finansal Tehlike Sinyalleri

**S**ervet sahibi olma hayali kuranların çok iyi bilmesi gereken bir şey var ki oda paranın onda dokuzunun ticarete olduğudur. Pekala, ticaret yaparken hayallerimizin yıkılmasını nasıl önleyeceğiz? Erken uyarı sinyalleri olarak da bilinen bazı genel kurallar bize ticari hayatta ihtiyaç anında can simidi olabilir. En önemli uyarı firmanın ödemelerinde yaşanan aksama erteleme ve gecikmelerdir. Ödemesini erteleyen, ödemesini vadesinde taksitlere bölerek ödemeye çalışsan, ödeme için verdiği

çekin vadesini uzatan, ödeme için çek yerine başka teminat araçları ( ipotek, rehin, kefil vb.) öneren firmanın nakit akışından kötü kokular geliyor demektir. Diğer bir önemli uyarıda alacak tahsil süresinde uzamadır. Alacak tahsil süresinin pratik hesaplama yöntemi ciroya oranlamaktır. Ticari alacak tutarı cirosunun yarısı olan firmanın alacak tahsil süresi altı ay demektir. Ciro kadar alacak varsa tahsil süresi bir yıldır. Cirodan fazla alacak olduğunda da oranlanarak bir yıldan ne kadar uzun olduğu hesaplanabilir. Yine alacak tahsil



*Alacak tahsil süresinin pratik hesaplama yöntemi ciroya oranlamaktır.*

süresi uzamaya başlayan firmanın nakit akışında bozulma olabilir. Bir diğer önemli gösterge ise firmanın çek ödeme performansındır. Hiçbir firma üç adetten fazla olan karşılıksız çek kaydını atlanmış olarak savunamaz.

**Ayşe Burcu Polat**

*“Hiçbir firma üç adetten fazla olan karşılıksız çek kaydını atlanmış olarak savunamaz”*

## Katma Değer Vergisi

**D**evletlerin kamu hizmetlerini karşılamak için elde ettikleri en büyük gelir kalemi olan vergilerin mükellefler tarafından düzenli ödenmeleri ve mükelleflerin üzerine düşen sorumlulukları yerine getirme konuları halen üzerinde çalışılan önemli konular olarak geçerliliğini korumaktadır. Çünkü geçmişte olduğu gibi günümüzde de bir takım mükellefler vergi ile ilgili üzerlerine düşen görev ve sorumlulukları eksiksiz ve zamanında yerine getirmelerine rağmen, bir takım mükellefler bu görev ve sorumluluklarını yerine getirmekte ilgisiz davranmaktadırlar. Mükelleflerin vergisel ödevlerini aksatmalarının arkasındaki düşünce daha önceleri sadece yakalanma olasılığı ve ceza oranı ile açıklanmaya çalışılırken zamanla bu düşüncenin geçerliliğini yitirdiği görülmüştür. Yapılan araştırmalarda mükellef-

lerin sorumluluklarını yerine getirememelerine çevresel faktörler yanında, birbirleriyle çelişen ve uyumsuz yani kanunun ruhuna aykırı uygulamalar da sebep olmaktadır. Adana genelinde bulunan işletmeler de karşımı-



*Uygulama ile ilgili 123 Adet Tebliğ yayınlanmış*

za en fazla sorun olarak çıkan 3065 sayılı Katma Değer Vergisi kapsamında bunu kısaca açıklamaya çalışalım. 2 Kasım 1984 tarihli Resmi Gazete’de yayınlanarak 1 Ocak 1985 tarihinden itibaren yürürlüğe girmiştir. Yürürlüğe girdiği 1 Ocak 1985 tarihinden 26 Nisan 2014 tarihine kadar, uygulama ile ilgili

123 Adet Tebliğ yayınlanmış ve bu güne kadar bütçe gelirleri içerisinde kayda değer bir vergi gelir türü olarak yerini almıştır. Zaman içerisinde birbiriyle çelişen tebliğler ve farklı zamanlarda uygulamada karşılaşılan sorunlar nedeniyle o güne kadar yayınlanan tebliğler 26 Nisan 2014 tarihli Resmi Gazete’de yayınlanan Katma Değer Vergisi Genel Uygulama Tebliği ile yürürlükten kaldırılmış ve halen uygulamada tamamı bir araya getirilen tek Genel Uygulama Tebliği 1 Mayıs 2014 tarihi itibarıyla yürürlüğe girmiştir. Konumuzu ilgilendiren tebliğde işte 2 no.lu Katma Değer Vergisi Genel Uygulama Tebliğinde değişiklik yapan tebliğde yer alan iade edilemeyecek Katma Değer Vergisi olarak belirlenen miktarı açıklayan tebliğdir.

**Devamı Sayfa 4’te .**

## Katma Değer Vergisi Devamı...

Bahsi geçen tebliğ ile Katma Değer Vergisi Kanununun 29'uncu maddesinin ikinci fıkrasında yer alan iade edilmeyecek verginin sınırını teşkil eden hükümlerin artık her yıl kademe olarak yükseltiip 2015 yılı ile ilgili olarak 19.500 TL'ye çıkarılmasıdır. Böyle gider ise indirimler sonucunda kalan Katma Değer Vergisinin ileri tarihlerde artık iadesinin mümkün olamayacağı gibi bir durumla karşı karşıya kalınacaktır.

- Genel kaniya göre bu uygulama Katma Değer Vergisinin ruhuna aykırıdır.
- Tanımına aykırıdır.
- Özellikle küçük işletmelerin sermayelerinin kısıtlanmasıdır.
- Bir taraftan düşük oranlı teslim ile bazı mükellef grupları teşvik edilir iken, diğer taraftan teslimi gerçekleştiren mükellef kitlesini güç durumda bırakabilmektedir.

Katma Değer Vergisinin tanımına bakıldığında;

"Üretimden tüketiciye yansıyan ve mükellef üzerinde yük olarak kalmayan emanet bir vergidir." tanımı ile çelişmektedir. Diğer taraftan Katma Değer Vergisi Kanununun 58'inci maddesinde verginin gider

yazılamayacağı hükümlerine yer verilmiştir. Bir taraftan emanet vergidir denilecek, diğer taraftan teslimi gerçekleştiren mükellef üzerinde yük olarak kalacak, ama maalesef bahsi geçen 58'inci madde gereği gider veya maliyet unsuru olarak dahi kayıtlarda yer alamayacak.

Tanımına uygun bir şekilde indirim konusu yapılamayan bu tür kalan vergilerin, ama nakden, ama mahsuben iadesinin yapılması gerekmez mi?

- Nakden veya mahsuben iade sistemine geçilen ve 1998 tarihinden itibaren tebliğlerle

belirlenen iadesi mümkün olmayan miktarlar Maliye Bakanlığınca belirlenmekte idi.

- Daha sonra, 2006/10379 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yeniden değerlendirilmesine göre artırılan bu miktar kaldırılmalıdır. Ya da belirli bir miktara düşürülerek daha fazla yükseltilmesi önlenmelidir.

- Katma Değer Vergisinin tanımına uygun hale getirilerek indirim konusu yapılamayan miktarın tamamı iade kapsamına alınmalıdır.

- İndirim konusu yapılamayan ve her yıl tespit edilen bu miktar hiç olmazsa, kanunun ruhu-



Mükelleflerin vergi bilgileri ve vergi ahlakları üzerinde etkili olan faktörlerin bire bir çok taraflı incelenmesi gerekir.

na aykırı olmasına rağmen seçilmiş bir hak olarak mükelleflerin ihtiyarına bırakılarak gider yazılma imkanı getirilmelidir.

Aksi halde ileriye dönük zaman içerisinde düşük oranlı teslimi olan mükellefler yok olmakla karşı karşıya kalabilecektir.

Vergi uyumunu artırabilmek için mükelleflerin vergi bilgileri ve vergi ahlakları üzerinde etkili olan faktörlerin bire bir çok taraflı incelenmesi gerekir. Tüm vergisel çalışmalarda devlet, meslek mensupları ve elbette mükelleflerimiz bir uyum dahilinde üzerine düşeni eksiksiz olarak yerine getirmesi gerekmektedir.

Seval Güler

*"Vergi uyumunu artırabilmek için mükelleflerin vergi bilgileri ve vergi ahlakları üzerinde etkili olan faktörlerin bire bir çok taraflı incelenmesi gerekir"*

## Çek Kanununda Son Düzenlemeler

Çek kanununda yapılan son değişiklikler ile birlikte çek; kayıtsız ve şartsız belirli bir bedelin ödenmesi için havaleyi, ödeyecek kişinin ve muhatabın ticaret unvanını, ödeme yerini, düzenlenme tarihi ve yerini, düzenleyenin imzasını, 1 Ocak 2017 den itibaren banka tarafından verilen seri numarasını ve aynı tarihten itibaren karekod şartlarının tamamını içeren senetler şeklinde tanımlanır. Belirtilen özelliklerden birini bile taşımayan senetler çek sayılmaz.

Ancak yabancı banka tarafından bastırılan çeklerde, banka tarafından verilen seri numarası ve/veya karekodun bulunmaması senedin çek olarak geçerliliğini etkilemez. 31 Aralık 2016 tarihinden itibaren çek hesabı sahibi gerçek kişi ise TC no, tüzel kişi ise MERSİS no (Merkezi Sicil Sistemi) bulunmalıdır. Karekod 6782 sayılı kanunla TTK ya eklenmiştir. 1 Ocak 2017 den sonra düzenlenen çeklerde karekodun bulunması zorunludur. Karekod, alacaklının çek sahibi veya çeki düzenleyenlere ilişkin



Karekod, alacaklının çek sahibi veya çeki düzenleyenlere ilişkin verilere ulaşım imkanı sağlamıştır.

verilere ulaşım imkanı sağlamıştır. Mobil cihazlara FİNDEKS uygulaması indirilerek verilere ulaşılabilir. Detaylı bilgi için aşağıdaki bağlantıyı inceleyebilirsiniz.

Ayşe Burcu Polat

[https://www.youtube.com/watch?v=cVboJb\\_57ZU](https://www.youtube.com/watch?v=cVboJb_57ZU)



## Bir Şey Eksik

**B**ölgesel planlar genelinde verimli ve başarılı bir sonuç için işbirliğini sağlamak içindir. Kentimizde Valilik, Sanayi, Ticaret Odası, İş Adamları derneklerince pek çok çalışmalar bulunmaktadır. Sağlık Turizmi, Hizmet Sektörü, Turizm "Master" planları bu konuda gördüğüm başlıklar arasında yer almakta. Bu tür çalışmaların tanıtımı ve yaygın hale gelmesi bölgesel olarak rekabet avantajı ve sektör işbirliğini artırmak için oldukça önemli olmaktadır.

Doğu Akdeniz bölgesinde bulunan pek şehrin bir uzmanlık alanı var. Adana'da bu böyle mi acaba? Bence çok değil. Genelde piyasada avantaj piyasa öncülüğü ile olurken Adana'da piyasa öncülüğündense odak kar marjına dayalı. İş ve karlılık odaklı olmak temellinde bir işletmenin hedefi olsa da uzun ömürlü bir işletme (boyutu ne olursa olsun) temel hedef olmalı.

Bu yaklaşım çok doğru ve iş dünyasının özünü yansıtan bir yaklaşımdı ancak

güncel koşullarda durum değişmiş görünmekte. Çevremiz iller rekabet açısından bunun farkına varmış gibi. Toplantılar, konferans, panel, makam ziyaretleri ve kanaat önderleri ile yapılan toplantılar genelinde stratejik bir avantaj sağlamaya yönelik. Adana'da ise toplantılar öncü olarak bir sektörü incelemekten öteye gidememekte.



Çeşitlilik her bireye kendisini en iyi tamamlayan ürünü seçme şansı tanı-

Adananın baskın olduğu sektör nedir? Kara taşımacılığı, narenciye, tekstil, mobilya, otomotiv, kimya, hayvancılık, diğer zirai üretim mi? Adana'da sorulduğunda gerek iş gerek kamu sektöründe "hepsi" deniliyor. Çeşitli avantajlarımızın olduğu kesindir ancak ulusal olarak baskın olduğumuz bir alan artık bulunmamakta. İşte ana sorun da burası. Ulusal bir baskınlık

yaratamadığımız; ticari ve sanayi skalada çeşitliliğimizden dolayı 3-4 sektörde baskın olamadığımızdan uluslararası bir avantaj da sağlayamamaktayız. Her sektörümüzde birkaç üreticimiz var, toplam ciro firmalarda avantajlı görünmekte. Türkiye içerisi kapasite ile karşılaştırınca bu durum bizlere sadece ortalama görünümlerini ortaya çıkartmakta. Yerel olarak çok iyi görünen sektörlerde destek olmuyoruz. Destek olmadığımız gibi güçlendirmek istediğimiz sektörlerin gelişim göstermesi de gereğinden fazla kaynak gerektirecek sektörler. Kaliteli un üretiyoruz ancak fiyatı belirleyen iller Konya ve Adıyaman. Kumaş üretimi için çok kaliteli iplik üretiyoruz ama fiyat ve standartları belirleyen il biz değiliz. Amaç şehirde rekabet avantajı sağlamaksa işbirliği, büyüme ve tüm sektörel gelişmelerde ortak kazanç söz konusu olmalı. Gereken işbirliği odaklı olmak gibi gerekiyor.

**Sinan Fikret Erk**

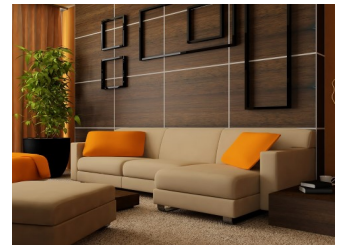
*"Amaç şehirde rekabet avantajı sağlamaksa işbirliği, büyüme ve tüm sektörel gelişmelerde ortak kazanç sözü konusu olmalı"*

## Mobilyada Tasarım

**B**irçok sektörde etki eden tasarım, mobilya sektöründe de çok önemli bir unsur haline geldi. Mobilya tasarımındaki çeşitlilik her bireye kendisini en iyi tamamlayan ürünü seçme şansı tanıyor. Kültürel faktörler, teknoloji, moda trendleri, tüketicinin beklenti ve alışkanlıkları değişmeye devam ettiği süreçte mobilya tasarımının gelişmesi de devam edecek. Piyasada farklılaşma ve

fiyatlandırma açısından avantaj sağlayan tasarım faktörü gerçek anlamda bir katma değer görevi görmektedir. Amacı dışında tasarım bir rekabet avantajı. Tüketicilere hem yenilik sunmakta hem de firmaların akılda kalarak fark yaratmasını sağlamaktadır.

Sürekli değişmekte ve gelişmekte olan tüketici tercihi mobilya sektöründe de tasarım ve araştırma-geliştirme aşamasına zorunlu hale getirmekte. Özgün, tüketici-



Çeşitlilik her bireye kendisini en iyi tamamlayan ürünü seçme şansı tanıyor.

ye fayda sağlayan tasarım doğrudan olumlu bir piyasa avantajı olmuş durumda.

**Bahar Bindebir**

**Y**eni yıla girişimizle birlikte ulusal ve uluslararası pek çok rapor yayınlanmaktadır. İlginç bir şekilde en çok çarpan ve en çok konuşulan rapor OECD'den geldi. Bakalım bu rapor ne demekte?

GSYİH büyümesinin 2016'da % 3'ün altına indiği ancak 2018 yılına kadar kademeli olarak yüzde 3,34 seviyesine kadar yükselmesi bekleniyor.

*Belirsizlikler yüksek ancak mali olarak korumacı para politikaları destekleyici nitelikte ve 2016 yılı sonlarından itibaren hane halkı tüketimini artıracaktır. Ancak, şimdiye kadar hafifletilen iş yatırımlarını teşvik etmek için yeni ve cömert teşvikler getirildi. Özel yatırımların toplanması için, öncelikli yapısal ve kurumsal reformları uygulayarak güvenin yeniden tesis edilmesi önemlidir.*

Yoğun emek bütçe yönetimi ile elde edilen bütçe esnekliği ile yetkililer birkaç çevrim dışı önleme olarak sağladı.

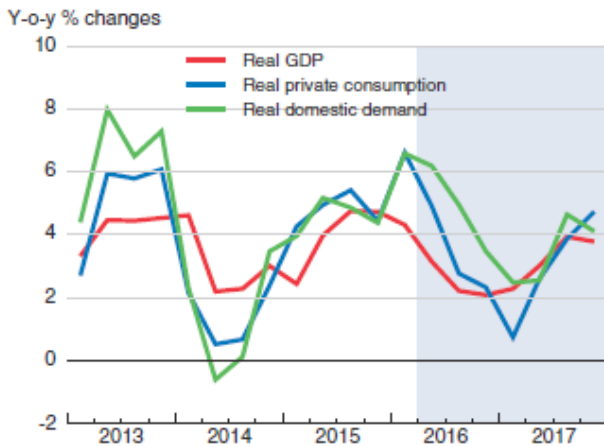
*Ekim başında yayınlanan 2017-2019 Orta Vadeli Ekonomik Program, daha fazla ve altyapı yatırımları yapılacağına işaret etmekte. Kamu-özel ortaklıkları aracılığıyla gerçekleştirilenler de dahil olmak üzere büyük altyapı projelerinin planlanması, tedarik edilmesi ve mali yönetimi için şeffaf ve entegre bir çerçeve, maliyetlerini düşürür ve eğitim gibi diğer büyüme dostu harcamalarda yer açar.*

**OECD**

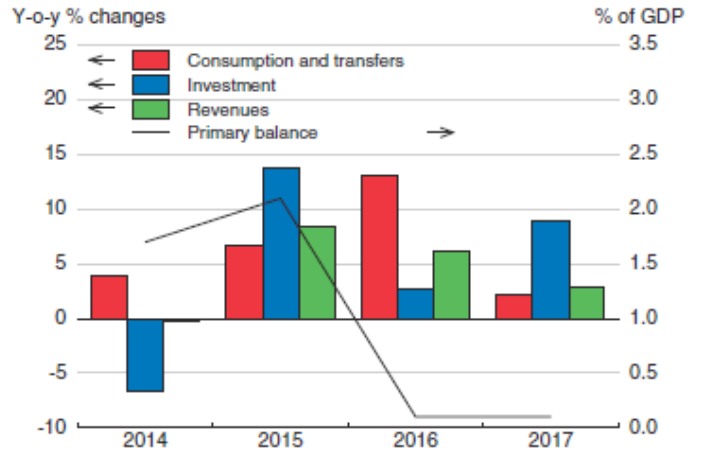
*“Şimdiye kadar hafifletilen iş yatırımlarını teşvik etmek için yeni ve cömert teşvikler getirildi”*

## Turkey

### Growth is driven by household consumption



### Fiscal policy is supportive<sup>1</sup> General government, volumes



1. On the basis of the Medium-Term Economic Programme 2017-19, October 2016.  
Source: OECD Economic Outlook 100 database; and Ministry of Development.

JCI Türkiye ilk kez 1987'de İstanbul'da Genç Müteşebbisler Derneği adı altında kuruluş faaliyetlerine başlanılan Genç Liderler ve Girişimciler (JCI) Derneği, resmi yapılanmasını 1989 tarihinde tamamlayarak Türkiye'de aktif hale gelmiştir. 1996 yılında kurulan Genç Liderler ve Girişimciler Derneği Adana Şubesi yaptığı çalışmalarla Adanalı gençlerin Liderlik ve Girişimcilik becerilerini geliştirmeyi hedeflemektedir. Saygı, Enerji ve Heyecanın yarattığı sinerji ile Adana'mız ve ulusumuza liderlik ve girişimcilik alanlarında hizmet vermeye çalışmaktadır.



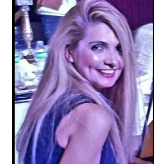
## Ocak Ayı Yazarları



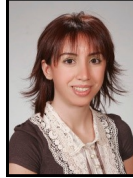
Av. Selahattin Yakın  
selahattinyakin@abhukuk.com



İlksen Mumoğulları  
ilkxenm@hotmail.com



Ayşe Burcu Polat  
burcupolat1978@gmail.com



Bahar Bindebir  
bahar@bindebir.com



Sinan Fikret Erk  
sinanfikerterk@yahoo.com



Seval Güler  
sevalguler4@hotmail.com

**Sorumlu**  
Hasan Ongun  
hasanong@gmail.com  
**Direktör**  
Sinan Fikret Erk  
sinanfikerterk@yahoo.com

Her hakkı saklıdır. Liderlik ve Gelişim Bülteni'nde yer alan yazı, makalelerin elektronik elektronik ortamlar dahil olmak üzere çoğaltılma hakları Adana Genç Liderler ve Girişimciler Derneği JCI Adana Şubesine aittir. Yazılı izin olmaksızın hangi dilde ve hangi ortamda olursa olsun materyalin tamamının ya da bir bölümünün çoğaltılması yasaktır. Bu yayının basın meslek ilkelerine uymaya söz vermiştir.

## Ocak Ayı Küresel Önemli Piyasa Olayları

Zaman	Döviz	Önem	Olay	Açıklanan	Beklenti	Önceki
3 Ocak 2017, Salı						
Tüm Gün		Tatil	Japonya - Yılbaşı			
Tüm Gün		Tatil	Yeni Zelanda - Yılbaşı			
11:55	EUR		Almanya İşsizlik Oranı Değişimi (Ara)			-5K
12:30	GBP		İmalat Satın Alma Müdürleri Endeksi (PMI) (Ara)			53,4
18:00	USD		ISM İmalat Satın Alma Müdürleri Endeksi (PMI) (Ara)			53,2
4 Ocak 2017, Çarşamba						
Tüm Gün		Tatil	Japonya - Yarım Gün			
12:30	GBP		İnşaat Satın Alma Müdürleri Endeksi (PMI) (Ara)			52,8
13:00	EUR		Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) (Yıllık) (Ara)		1,0%	0,6%
16:15	USD		ADP Tarım Dışı İstihdam Değişikliği (Ara)			216K
5 Ocak 2017, Perşembe						
12:30	GBP		Hizmet Satın Alma Müdürleri Endeksi (PMI) (Ara)			55,2
18:00	USD		ISM İmalat Dışı Satın Alma Müdürleri Endeksi (PMI) (Ara)			57,2
6 Ocak 2017, Cuma						
16:30	CAD		İstihdam Değişikliği (Ara)			10,7K
18:00	CAD		Ivey PMI (Ara)			56,8
9 Ocak 2017, Pazartesi						
Tüm Gün		Tatil	Kolombiya - Epifani Günü			
Tüm Gün		Tatil	Japonya - Yetişkinliğe Geçiş Günü			
10 Ocak 2017, Salı						
03:30	AUD		Perakende Satışlar (Aylık) (Kes)			0,5%
11 Ocak 2017, Çarşamba						
12:30	GBP		İmalat Üretimi (Aylık) (Kes)			-0,9%
16 Ocak 2017, Pazartesi						
Tüm Gün		Tatil	ABD - Martin Luther King Jr. Günü			
25 Ocak 2017, Çarşamba						
Tüm Gün		Tatil	Brezilya - Sao Paulo Şehri Yıldönümü			
26 Ocak 2017, Perşembe						
Tüm Gün		Tatil	Avustralya - Avustralya Günü			
Tüm Gün		Tatil	Hindistan - Cumhuriyet Günü			