

Liderlik- Ekonomi & Gelişim

Liderlikle ilgili:

- Emretmeden yönetebiliyorsanız lidersizsiniz demektir. Lao Tzu
- Lider dediğin önde değil, yol gösteren olmalıdır. Mustafa Kemal Atatürk
- Lider, sıradan insanların, kısır tartışmalarından dışına kalarak, yüksek hedeflemelidir, büyük görmelidir, geniş ölçüde yargılamalıdır. C. de Gaulle
- Akıllı lider cevabını duymak istemediği soruyu asla sormaz. Atilla
- Lider motivasyonu kendileri yaratmaz. Yalnızca bağlarını çözer. M. Gandhi.

Bu sayıda:

İç piyasa artık Küresel	1
Hayatta kalmanın yeni ölçütü: Çabuk Öğren-	2-3
Yurtdışı varlıkların ülke ekonomisine kazanılma-	4
Sırası	
Sanayi—Bankalar ilişkisi	4
Çin İnşaat Bonoları	4
Açıklanması Beklenen Türkiye Ekonomi Rakamları (Eylül 2017)	5
Yatırım Geri Dönüşü ve Pazarlama İçin Anlamı	5
Turizm 2017	6

01.09.2017

İç piyasa artık Küresel mi?

Sayı 7-8-9/12

Temmuz ayı itibarıyla ülkeye giren sıcak para stoku 30.3 milyar dolar artarak 80.7 milyar dolardan 111 milyar dolara yükseldi. Bununla yakalanan sıcak paradaki %37 oranındaki yoğun büyüme gelecek vaat ediyor gibi görünüyor. İç piyasada hisse senedi piyasasının BİST 30 sıralamasını bile geçmiş gibi görünmektedir. İç borçlanma senetlerinin hacmi 34.2 milyar dolar olarak görünmekte. Türkiye piyasasında gerçek anlamda döviz (USD) ağırlıklı ve Borsa yoğun bir yatırım rallisi devam etmekte ama bunun sebebi ne olabilir?

Avrupa genelinde banka vade ve yatırım araçlarının karlılığı çok yüksek değil. Bununla birlikte Avrupa Birliği ülkelerinde doyuma ulaşmış ve daha çok yatırımı destekleyen bir tutum söz konusu. Bu durumda elde duran sıcak paranın desteklenmesinden daha çok özel sektörün yatırım yapması, şahısların da bunu desteklemesi bekleniyor. Bıyıklı yabancı sermaye

dışında bu nedenle artık menşei sadece Avrupa olmayan yabancı sıcak para da ülkemize girmekte. Bununla birlikte IMKB dünya 13 ekonomisine ait borsalara oranla oldukça genç ve bu nedenle düşüş ve yükseliş rallileri daha duygusal olabiliyor. Riski göze alan yabancı yatırımcı için ise bu oldukça cazip bir ortam.

Bunun dışında şirket değerlendirme modelleri ve hisse senedi değerlendirme modüllerinin pek de beklemediği sonuçlar her durumda karşımıza çıkmakta. Son 3 ay içerisinde büyük kayıplar yaşayan firmamız olmamakla birlikte firmaların aldıkları kredilerde de artış olduğu gözlemlenmekte.

AB içerisinde BREXIT hareketi kaynaklı neler olacağı halen bir soru işareti. Bununla birlikte Avronun istikrarı, Sterlindeki geçmiş 5 aya



Dünyada sermaye yatırımları genelde odaklı.

dayanan dalgalanmalar ve dolardaki radikal hareketler oldukça dikkat çekici. Firma karlılığının maksimize edilmesi gereken ortamlarda değerlendirilmesi gereken bir durum.

Bununla birlikte istenilen ve yapılan her şey yabancı ve yerli özel sektör borçlanma koşullarının zorlaşacağını göstermekte. Önemli olan bu ortamda özellikle aile şirketleri için firma finansman ve yatırım fırsatlarını bir sepet içerisinde değiştirmekten çok işletmenin geleceğine odaklanarak görünüyordur.

Sinan Fikret Erk

Hayatta kalmanın yeni ölçütü: Çabuk Öğrenmek

Kurumsal olarak yapılanmış aile veya anonim firmaların tümünün hedefi karlı bir şekilde pazaryerine uygun ürünleri sunabilmektir. Rekabetin artık son derece yoğun hale geldiği bu ortamda farklılaşma, fiyat esnekliği zaten standart terimler haline almaya başladı. Dış piyasalarda vadeli çalışan iş adamlarımız artık bu avantajın sadece kendilerine ait olmadığını, ayrıca uzun dönemde elde ettikleri kar payı-

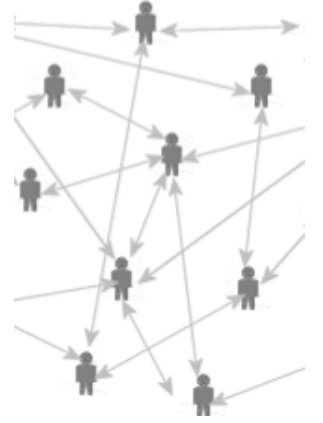
na olan olumsuz etkiyi de görmekteler.

Türkiye bununla birlikte önemli bir dönemden geçmekte, karlılık etkinlik ve verimlilik dışında artık küresel piyasalarda dikkat çeken bir Türkiye özel sektör kültürü söz konusu. Uğruna 30 yıl harcanan Türk özel sektörünün bu emeğini taktir etmek gerekir ama bununla birlikte firmaların mevcut küresel ve iç piyasada farklılaşması için öğrenme ve uygulama becerisini artırması gerekmektedir. Finansman, muhasebe ve stok yönetiminin standartlaştığı günümüzde bu şart.

Her piyasa ve ülke ekonomisi birbirinden ciddi şekilde farklılık göstermekte. Kurum için ve kurum dışı kaynaklarla elde edilen bilgilerin firma işlevlerine adaptasyonu ortalamada 1 yılı bulmakta. Bu çok ama çok uzun bir süre. Bunun için firmaların acil bir şekilde yeni piyasalara uyum sağlayabilmeleri gerekir.

Kurumsal gelişimin hedeflenmesi gereken her ortamda firmaların öncelikle kendi içlerinde yakından

bir şekilde operasyon, satış, pazarlama, finans, muhasebe, satın alma gibi birim bilgilerini paylaşan açık bir ortama ihtiyacı bulunmakta. Küresel piyasada yapılan işlerin %60-70 gibi bir aralığı istisna koşullardaki ihtiyaç-



Bireye dayalı öğrenmeden ekibe dayalı öğrenmeye geçiş şart



Kurumlarda birden fazla birimin olmasının avantajı birden fazla bakış açısını bir araya getirebilmek...

ların tatmini olarak görünmekte. Tekstil, turizm, taşıma, inşaat, sanayi imalat sektörlerinin tümünde bu ortak bir yön olarak görünmektedir. Kurumlarımıza bu açıdan baktığımızda yeni piyasa koşullarına çabuk adapte olamayan ve öğrenemeyen firmalardan ötürü büyük sorunlar oluşmakta.

Dış kaynaklara dayalı olarak bilgi edinilen bilgi ve birikimlerin tümü maalesef üst düzey yönetici grubunun



Zaman odaklı hareket edebilmek...

odasından çıkmıyor olarak görünmekte. Hızlı ve aktif hareket edecek firmaların özellikle bu konuya ağırlık vermeleri zorunlu. Ortak tema olarak sektöre ait aylık gelişim bilgileri ve toplantılarda 15 dk. bunların paylaşımı ile 15 dk. ekiplerin edindiği bilgi gıybetten daha çok firmanın piyasa nabzını tutması ve mevcut rekabete göre kendisini ayarlaması olarak görülmelidir.

Biliyoruz ki internet devri bilginin erişimini ve bilgi kaynaklarının içeriğini özgürleştirmiş durumda. Bununla birlikte hızlı ve verimli öğrenen yeni becerileri çabuk içselleştiren kurumların uzun vadede karlılığı da etkilemektedir.

İnşaat sektöründe özellikle müşteri ihtiyaçlarına yönelik bölgesel bir fiyat, kalite, tasarım ve inşaat standardı bulunmakta. Bununla birlikte bu bilgilerin çoğu mimarlardan gelmekte. Ancak bir inşaat şirketinin imajı ile hareket eden

müşteri kitlesinin talebini gerek mühendis, gerek satış ekibi gerekse operasyoncuları farklı şekillerde bilmekte. Bu konuda her şeye rağmen firma sahiplerinin ilginç bir asıtmı doğal olarak söz konusu.

Yeni yöntem, talep ve yaklaşımlara cevap verebilecek görsel ve fiziksel öğrenim yapıları firmaları gelecekte yüksek kalite standardına itecek gibi görünmekte.

Satın alma biriminin teknik detaylar dışında uzmanlarca eğitilmesi gerekmez mi? Veya finansman ile muhasebe senkronik çalışarak nakit akışını daha düzenli hale getirebilir mi. Türkiye'de halen her şey patronun takibinde ama çalışan ekiplerin operasyonel sorunları gerçek anlamda ciddi görünmüyor.

Öneri şu birim seviyelerine bağlı olarak elimizde olan her tür birime ilişkili olduğu birimlere bağlı eğitim verilsin. Üretim satış ekibinin, stok birimi-

nin, finansın ihtiyaçlarının farkında olarak yapacakları işleri kurumu verimli hale getirebilir.

Ayrıca piyasadaki paylaşımları aylık paylaşmak üretim ve rekabeti avantajlı hale getirebilecektir.

Dış ve iç bilgi kaynaklarının bir araya getirilmesi firmanın fark yaratmasını sağlayacaktır. Standartlar dışında kurumların ihtiyaçlarına yönelik olarak eğitim ve personel donanımlandırma haline getirilmesi uzun vadede firmayı hem çalışan hem de dış rekabet açısından avantajlı hale getirecektir.

Sinan Fikret Erk

"Hızlı ve verimli öğrenen yeni becerileri çabuk içselleştiren kurumların uzun vadede karlılığı da etkilenmektedir"

Yurtdışı varlıkların ülke ekonomisine kazanılması

6 736 sayılı Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılmasına İlişkin Kanun ile yurt dışında bulunan varlıkların (para, altın, döviz menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçları) 31.12.2016 tarihine kadar Türkiye'ye getirilmesi halinde;

- Bu varlıkların vergiye tabi kazancın tespitinde dikkate alınmayacağı,
- Vergi incelemesi ve tarhiyatı yapılmayacağı,
- Herhangi bir araştırma ve inceleme yapılmayacağı,

- Soruşturma ve kovuşturma yapılmayacağı,
- Vergi cezası ve idari para cezası kesilmeyeceği,

Kanun hükmü ile garanti altına alınmıştır. Ayrıca yine kanun hükmünde, Yurt dışı Varlıkların kurumlar vergisi mükellefleri tarafından ortaklara dağıtılması durumunda ise; kâr dağıtımına bağlı stopaj yapılmayacağı ve gerçek ve tüzel kişi ortaklar tarafından elde edilen bu tutarların vergilendirilmeyeceği belirtilmiştir. 2017 yılı Haziran ayına kadar uzatılan süre ile birlikte firmaların dikkatli şekilde bu



Yeni bir programın daha düzenlenmesi beklenmekte

kazanıma katkıda bulunması gerekmekte. Son tarih geçmiş olarak görünmekte ancak sürenin uzatılacağı ve yeni bir programın daha düzenlenmesi beklenmekte.

Sinan Fikret Erk

"1.7 milyon liralık kredi borcununun taksitlerini 4 ay gecikmeli ödeyen bir tekstil firmasında "taşkın haciz" yapıldı".

Sanayi—Bankalar ilişkisi

Yüksek karlılık oranları elde eden bankalar her geçen gün daha da başarılı tablolar çizmekte. Bu karlılık ve hareketli ekonomi durumunda firmaların daha da karlı hale gelmesi ve başarılarına başarı katması çok güzel ancak bu durum Türkiye ekonomisinin bel ke-

miği konumundaki sanayicilerle bankalar arasındaki sıkıntılara yeni bir halka eklendi; Bankaların son gözdesi ise "taşkın haciz" adlı uygulama. Haciz işlemlerinde son çare olarak başvuru ve hukuki açıkları nedeniyle tercih edilmeyen bu yöntem, reel ekonomide adeta deprem etkisi yarattı. Birçok sanayici ke-

penk kapatmak zorunda kaldı. Piyasaları kilitleyen ve binlerce kişinin işsiz kalmasına neden olan uygulamanın örnekleri ise bu kadarı da pes verdiren türden. 1.7 milyon liralık kredi borcunun taksitlerini 4 ay gecikmeli ödeyen bir tekstil firmasında "taşkın haciz" yapıldı.

Sinan Fikret Erk

Çin İnşaat Bonoları

Çine ait inşaat sektörü bonoları gittikçe artış göstermekte.

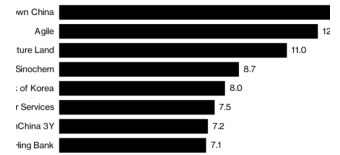
Bununla birlikte rekor kıran bonolar şu anda 35.2 milyar dolar değerine bu yıl ulaştı.

Gayrimenkul sektörünün Çin'deki popülerliğine bağlanan bu durum ayrıca uluslararası dikkatleri de yoğun olarak çekmekte. Yatırımcılara Mayıs

haziran aylarına 2.5 kat karlılık getiren bonolar Temmuz ağustos aylarında ise 6.3 kat getiri sağlamakta. Çin piyasasında:

- Yatırım seviyesindeki bonolar 3.9 kat haziran katkısı oranında öte 4.1 kat kazanç getirdi.
- Yüksek getirili tekliflerin kapsam oranı geçmiş ayda 3.9getiride iken bu

'roperty Bonds Most Wanted in Summer
in's most subscribed dollar bonds in July, August



compiled by Bloomberg using available deal statistics

Bloomberg

Resmi veya grafiği açıklayan alt yazı.

ay 4.1 getirisi oldu.

Sinan Fikret Erk

Açıklanması Beklenen Türkiye Ekonomi Rakamları (Eylül 2017)

5 Eylül Salı

10:00/TÜFE (aylık)/Ağustos/Önceki: + % 0.15
 10:00/TÜFE (yıllık)/Ağustos/Önceki: + % 9.79
 10:00/Çekirdek TÜFE (yıllık)/Ağustos/Önceki: + % 9.60
 10:00/ÜFE (aylık)/Ağustos/Önceki: + % 0.72
 10:00/ÜFE (yıllık)/Ağustos/Önceki: + % 15.45

6 Eylül Çarşamba

14:30/Efektif Döviz Kuru/Ağustos/Önceki: 89.39

7 Eylül Perşembe

14:30/Yabancıların Net Tahvil Yatırımları/1 Eylül/Önceki:

14:30/Yabancıların Net Hisse Senedi Yatırımları/1 Eylül/Önceki:

8 Eylül Cuma

10:00/Sanayi Üretimi (aylık)/Temmuz/Önceki: - % 0.4
 10:00/Sanayi Üretimi (yıllık)/Temmuz/Önceki: + % 3.4

11 Eylül Pazartesi

10:00/GSYH (yıllık)/2. Çeyrek/Önceki: + % 5.0
 10:00/GSYH (çeyrek)/2. Çeyrek/Önceki:
 10:00/GSYH-Düzeltilmiş (yıllık)/2. Çeyrek/Önceki: + % 4.7

14:30/TCMB beklenti Anketi

14:30/Gelecek 12 Ay İçin Enflasyon Beklentisi/Eylül/Önceki: % 8.37

17:30/Nakit Bütçe Dengesi/Ağustos/Önceki: - 0.2 milyar TL

14 Eylül Perşembe

14:00/TCMB Gösterge Repo Faizi/14 Eylül/Önceki: % 8.00

14:00/TCMB Gecelik Borç Verme Faizi/14 Eylül/Önceki: % 9.25

14:00/TCMB Gecelik Borçlanma Faizi/14 Eylül/Önceki: % 7.25

14:00/TCMB Geç Likidite Borç Verme Faizi/14 Eylül/

Önceki: % 12.25

14:30/Yabancıların Net Tahvil Yatırımları/8 Eylül/Önceki:

14:30/Yabancıların Net Hisse Senedi Yatırımları/8 Eylül/Önceki:

15 Eylül Cuma

10:00/İşsizlik Oranı/Haziran/Önceki: % 10.2

10:00/Cari İşlemler Dengesi/Temmuz/Önceki: - 3.76 milyar dolar

11:00/Merkezi Yönetim Bütçe Dengesi/Ağustos/Önceki: + 0.9 milyar TL

21 Eylül Perşembe

10:00/Tüketici Güven Endeksi/Eylül/Önceki: 71.10

14:30/Yabancıların Net Tahvil Yatırımları/15 Eylül/Önceki:

14:30/Yabancıların Net Hisse Senedi Yatırımları/15 Eylül/Önceki:

25 Eylül Pazartesi

10:00/Konut Satışları/Ağustos/Önceki: 115,900

10:00/Konut Satışları (yıllık)/Ağustos/Önceki: + % 42.4

14:30/Reel Sektör Güven Endeksi/Eylül/Önceki: 110.2

14:30/Reel Sektör Güven Endeksi-Düzeltilmemiş/Eylül/Önceki: 110.7

14:30/Kapasite Kullanım Oranı/Eylül/Önceki: % 78.8



Resmi veya grafiği açıklayan alt yazı.

“Birimlerin aldığı inisiyatiflerin etkinliğini finansal ve zamansal olarak ölçümleyen bu yöntemler ile başarı etkenini etkileyecek bazı sınırlamalar daha net şekilde anlaşılabilir. ”

Sinan Fikret Erk

Yatırım Geri Dönüşü ve Pazarlama İçin Anlamı

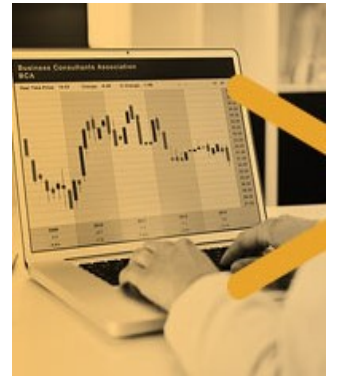
Pazarlama ürün ve hizmet fiyatına dahil edilen bir yatırım olarak görülebilir bununla birlikte ölçümlemesi ve değerlendirilmesi buna uygun yapılmalıdır. Pazarlama işlevlerinin tümü için yapılan çalışma ve çabaların değerlendirilmesi ve bütçelenmesi gerekir. Genelde yatırım geri dönüşü uzun vadeli olarak yıllık olarak bakılmaktadır. Ancak günümüzde yapılan kampanya ve

satış çalışmalarının tümü için orta vadeli çalışmalar da yapmaktayız. Birimlerin aldığı inisiyatiflerin etkinliğini finansal ve zamansal olarak ölçümleyen bu yöntemler ile başarı etkenini etkileyecek bazı sınırlamalar daha net şekilde anlaşılabilir.

Çoğu lojistik şirketi satış gücünü etkin kullanabilmek için ziyaret ve telefonla görüşme gruplarını bu tür çalışmalarını yaparak planla-

maktadır. Sonuçta bilinmesi gereken bazı detaylar bulunmakta.

- 1) Müşteri veya aracı için ne kadar zaman harcıyoruz ve karşılığında ne kazanıyoruz?
- 2) Müşterimizin hacmi nedir ve bizden ne kadar memnun?
- 3) Uzun dönemde karşılıklı fayda nasıl elde edebiliriz?



Yapılan çalışma ve çabaların değerlendirilmesi ve bütçelenmesi gerekir



miracgultekin@gmail.com

*Her geçen gün
tatilin bir lüksten
çok ihtiyaca
dönüştüğü bir
zamanda
olduğumuz
söylenebilir.*

Öncelikle seyahat hizmetlerini sunan acentemiz yaklaşık 4 yıldır Adana'da hizmet vermekte. Özellikle yurtdışı turlar , vize danışmanlığı yurtiçi otel rezervasyonları ve yurtiçi ve yurtdışı uçak biletleri konusunda uzmanlaştığımızı söyleyebilirim. Her geçen gün tatilin bir lüksten çok ihtiyaca dönüştüğü bir zamanda olduğumuz söylenebilir. İnsanlarda her geçen gün tatil bilinci gelişmekte ve alışkanlık haline gelmekte. Bunda en büyük etkenleri sıralamak istersek insanların yaşadığı yoğun stres ve tatile teşvik konusunda rol oynayan; erken rezervasyonda fiyat avantajı, artan tesis sayısı, tesislerde verilen hizmet kalitesinin hızla ilerlemesi, özellikle ege ve Akdeniz bölgesindeki otellerin her şey dahil konsept dahil çalışması olarak sıralayabiliriz. Yurtdışı turlarında ise ekonomik paketlerin sunulması, havayollarının rekabetçi politikasını göz önünde bulundurabiliriz. Tatile teşvik eden diğer bir etken ise hiç kuşkusuz sosyal medya. Reklam ve ulaşılabilirlik burada büyük etken.

Adana'da yaşayanlar genelde tatil tercihlerini nasıl kullanıyor peki ? Çocuklu misafirlerimizin %70'i Akdeniz ve Ege'deki her şey dahil otelleri tercih ederken %15'lik dilim yurtdışı turlarını tercih ediyorlar. %10'u ise yurtdışı otel rezervasyonlarını bizimle yaptırıp Santorini Mykonos gibi adalar ve Uzakdoğu otellerini tercih etmekte. Kalan %5'lik dilim ise diğer bölgelerde tercihlerini kullanıyorlar.

Genç misafirlerimiz ve arkadaş grupları ise yurtdışı turlarını genelde tercih ederken, son 2 yıldır bize uzun süreli Avrupa organizasyonları için başvuran sayıları oldukça fazla. Biz onlar için 15-20 günlük Avrupa seyahat programlarını yapıyoruz. Otel rezervasyonlarını, vize işlemlerini ve oradaki ulaşım için gerekli olan uçak, tren ve otobüs biletlerini hazırlıyoruz. Oraya gittiklerinde onlara sadece tatilin tadını çıkarmak kalıyor.. Akdeniz Ege otellerini tercih etme alışkanlıkları ise %15 olarak varsayabiliriz.

Peki tatile karar verirken nelere dikkat edilmeli ve nasıl planlamalı ?

Öncelikle tatilimizin yurtiçi mi yoksa yurtdışı mı olacağına karar vermekle başlayabiliriz. Yurtdışını tercih eden misafirlerimiz için vizesiz ülkelere organize edilen turlar ve diğer ülkelere düzenlenen vizeli turlar mevcut. Vizesiz seyahatin büyük avantajları mutlaka tartışılmaz. Sayılarla anlatmak istersek şu anda Türk Vatandaşlarından vize istemeyen yaklaşık 103 ülke mevcut. Bu ülkeler ve yapılan turlar hakkında bizden detaylı bilgileri alabilirsiniz.

Peki ya tercih edilen ülkelerin başında gelenlerden schengen ülkeleri ? Bu turlarda vize almanız gerekiyor. O yüzden vizeli ülkeleri tercih eden misafirlerin mutlaka vize konusunu zamanlama ve maddi anlamda hesaplaması gerekli. Hizmet kalitesinin çok önemli ve zor telafi edilebildiği yurtdışı turlarında misafirlerin mutlaka iyi bir acente seçmesi de memnun kalmasında çok önemli.

Peki turla gitmek istemeyenler ? Backpacker diye adlandırdığımız , sırt çantasıyla keşfe çıkanların sayısı oldukça artmaya başladı. Bu misafirlerimiz için en önemlisi kuşkusuz ekonomik, güvenilir ve konforlu konaklama tesisinin bulunması ve havayollarının kampanyalarının takip edilmesi. Tabi gitmeden önce de gezilecek yerlerin listesinin çıkarılması ve taslak olarak hazırlanması şart. Aksi takdirde hayallerdeki tatil fiyasko ile sonuçlanabiliyor. Bu şekilde tatil yapmak isteyenlere en büyük tavsiyemiz orada ihtiyaç duymayacakları hiçbirşeyi kendilerine yük etmemeleri ve bütün rezervasyonlarını gitmeden önce yapmaları.

Miraç GÜLTEKİN / Parivatur

**Genç Liderler ve Girişimciler
Derneği Adana Şubesi**

Reşatbey Mahallesi
Fuzuli Caddesi
Galeria İş Merkezi
No:80
Seyhan/Adana

Telefon: 0 (123) 456 78 90
Faks: 0 (123) 456 78 90
E-posta:
birisi@example.com

 facebook.com/jciadana

 twitter.com/jciadana

 instagram.com/jciadana

www.jciadana.com

Sorumlu

Hasan Ongun

hasanong@gmail.com

Direktör

Sinan Fikret Erk

sinanfikreterk@yahoo.com

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

Eylül Ayı Küresel Önemli Piyasa Olayları

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.



Temmuz-Ağustos-Eylül Yazarları



Sinan Fikret Erk

sinanfikreterk@yahoo.com



Miraç Gültekin

miracgultekin@gmail.com

Zaman	Döviz	Önem	Olay	Açıklanan	Beklenti	Önceki
4 Eylül 2017, Pazartesi						
Tüm Gün	🇺🇸	Tatil	ABD - İşçi Bayramı			
Tüm Gün	🇹🇷	Tatil	Türkiye - Kurban Bayramı			
Tüm Gün	🇨🇦	Tatil	Kanada - İşçi Bayramı			
11:30	🇬🇧 GBP	📉📉📉	İnşaat Satın Alma Müdürleri Endeksi (PMI) (Ağu)	51,1	52,0	51,9
5 Eylül 2017, Salı						
07:30	🇦🇺 AUD	📉📉📉	Faiz Oranı Kararı (Eyl)		1,50%	1,50%
07:30	🇦🇺 AUD	📉📉📉	Avustralya Merkez Bankası (RBA) Kur Açıklaması			
11:30	🇬🇧 GBP	📉📉📉	Hizmet Satın Alma Müdürleri Endeksi (PMI) (Ağu)		53,5	53,8
6 Eylül 2017, Çarşamba						
04:30	🇦🇺 AUD	📉📉📉	Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) (çeyreklik) (2. Çeyrek)		0,8%	0,3%
17:00	🇺🇸 USD	📉📉📉	ISM İmalat Dışı Satın Alma Müdürleri Endeksi (PMI) (Ağu)		55,3	53,9
17:00	🇨🇦 CAD	📉📉📉	Faiz Oranı Kararı		0,75%	0,75%
7 Eylül 2017, Perşembe						
Tüm Gün	🇧🇷	Tatil	Brezilya - Kurtuluş Günü			
04:30	🇦🇺 AUD	📉📉📉	Perakende Satışlar (Aylık) (Tem)		0,3%	0,3%
14:45	🇪🇺 EUR	📉📉📉	Mevduat Hesap Oranı		-0,40%	-0,40%
14:45	🇪🇺 EUR	📉📉📉	Faiz Oranı Kararı (Eyl)		0,00%	0,00%
15:30	🇪🇺 EUR	📉📉📉	Avrupa Merkez Bankası (ECB) Basın Açıklaması			
17:00	🇨🇦 CAD	📉📉📉	İvey PMI (Ağu)		61,3	60,0
18:00	🇺🇸 USD	📉📉📉	Ham Petrol Stokları		-5,392M	
8 Eylül 2017, Cuma						
02:50	🇯🇵 JPY	📉📉📉	Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) (çeyreklik) (2. Çeyrek)		0,7%	1,0%
11:30	🇬🇧 GBP	📉📉📉	İmalat Üretimi (Aylık) (Tem)		0,3%	0,0%
15:30	🇨🇦 CAD	📉📉📉	İstihdam Değişikliği (Ağu)		15,0K	10,9K

Piyasaizle.com