

İZMİR ESNAF VE SANATKARLAR ODALARI BİRLİĞİ

AR-GE EKONOMİ BÜLTENİ

BİRLİK PENCERESİNDEN

DOĞRULAR VE BAŞARI

İnsan hayatı boyunca, küçük veya büyük, mutlaka bir şeyleri başarmak için çaba harcar. Bu çabayı besleyen; başarı sonucunda elde edilecek şey kadar, başarmış olmanın vereceği mutluluktur. Bu kadar önemli bir şey ise ve küçük esnafından ulus ötesi firmalara, 7 yaşındaki bir çocuktan 70 yaşındaki bir dedeye, herkesin ve kesimin yaşamında önemli bir yer tutuyorsa, başarıyı elde etmenin önkoşullarını, yollarını bilmek faydalı olacaktır. Bu yazımızda esnaf kardeşlerimizle bu konudaki düşüncelerimizi paylaşmak istiyoruz. Aldığımız teorik eğitimler ve yaşam pratiğinden edindiğimiz tecrübelerimize dayalı olarak başarının sırrının: "**5D + 1D**" olduğunu düşünüyoruz. Peki, nedir bu formülün anlamı?

Doğru işi yapmak (1D): Başarılı olmak için öncelikle "doğru iş"i yapmak gerekmektedir. Doğru iş ise, insan (veya işletmelerin) ihtiyaçlarını karşılayan yani talebi olan bir mal veya hizmeti üretmek demektir. Örneğin ekmek, talebi her zaman varolacak bir üründür ve bu doğru bir iş olabilir.

İşi doğru yapmak (2D): Doğru işi bulmak işin ve başarının önkoşuludur. Ancak, bu işi doğru yapmak gerekecektir. Örneğin bulunduğunuz koşullarda bir ekmek fırını açmak doğru iş ise ve siz doğru işi bulmuşken, bu işi doğru yapamaz; halkın beğeneceği nitelikte ekmek üretemezseniz, gerekli hijyen koşullarına uymazsanız, bakkallarla iyi bir diyalog kurmazsanız, başarı gelmeyecektir.

İşi doğru yerde yapmak (3D): Her işin yapılacağı uygun, doğal bir ortam vardır. Örneğin Alsancak'ta çok yüksek fiyat ödeyerek dükkan kiralamak ve burada üretilen ekmeklerin yüzde 90'ını buradan çok uzak semtlerde veya merkez dışındaki ilçelerde pazarlamaya çalışmak anlamlı bir çaba olmayacak, başarıyı yakalamak güçleşecektir.

İşi doğru zamanda yapmak(4D): Bu noktada üzerinde durulması gereken iki alt boyut bulunmaktadır. Bunlardan ilki, zamanın ruhunu iyi okumakla ilgilidir. Günümüzde zaman adeta daha hızlı akmakta, değişim istisna değil bir kural haline gelmektedir. Tüm esnaf ve sanatkarlarımızın değişimin dinamiklerini ve ruhunu iyi okuması gerekmektedir. Örneğin bu fırıncı kardeşimiz, değişik nedenlerle beyaz ekmek yerine kepekli veya tam buğday ekmeği talebinde ortaya çıkan artışı görmez ve ürettiği ekmekleri değişen talebe uygun olarak düzenlemez ise, bir süre sonra başarısız olabilecektir. İkinci alt boyut, işi uygun zamanda yapmakla ilgilidir. Örneğin, Türkiye koşullarında bir fırıncının dükkanının öğleye doğru açması ve ekmeklerini akşam satışa sunması veya ramazan pidesini sabah erkenden hazır hale getirmesi başarıyı güçleştirebilecektir.



İşi doğru ekiple yapmak (5D): Bir girişimci doğru işi bulduktan sonra, bu işi birlikte yapacağı yetkin bir ekip oluşturmak durumundadır. En doğru işi, en doğru yerde, en doğru zamanda yapacak şekilde yola çıksanız bile, ekip doğru değilse, başarısızlık yine kaçınılmaz olacaktır. Örneğin iyi ustalar olmadan iyi bir ekmek üretmek mümkün olmayacaktır. Ayrıca bir ürünün değerini ekibin değeri belirleyecektir; "ekip iyi iken ürünün kötü, ekip kötü iken de ürünün iyi olması" mümkün değildir. Bu nedenle iyi ekip kurmak başarının anahtarıdır.

Kişiliğinizle uyumlu işi yapmak (+1D): Yukarıdaki beş doğruyu bulmuş ve oluşturmuş bir girişimcinin hala başarısız olma riski vardır. Bu riskin kaynağı ise kişiliğinizle uyumu doğru şekillendirilen fizyolojik, düşünsel ve duygusal boyutlarını iyi analiz etmemesi ve kendini tanınamamasıdır. Nitekim herkes, her işi yapamayacaktır. Çünkü her işin gerektirdiği farklı yetenek, bilgi ve davranış yapısı bulunmaktadır. Örneğin sabah erken kalkmayı sevmeyen bir kişinin fırıncı olması ve başarı kazanması kolay değildir. Ayrıca iş değil de kişi boyutundan bakıldığında; insanın yeteneklerine uygun, en iyiyi üretebileceği işi yapması daha anlamlıdır. Bu nedenle, iş için yola çıkmadan önce, kendi iç yolculuğumuzu yapmamız, bunu yaparken dürüst davranıp avantaj ve dezavantajlarımızı doğru tespit etmemiz, kendimizi iyi tanımamız, tanıdığımız bu kişiye uygun iş alanlarına yönelmemiz gerekmektedir. Bir başka deyişle "**ben, bu işe uygun muyum?**" diye de sormak zorundayız. Taşıdığı kritik önem nedeniyle bu "+1D"nin hem iş ile birlikte hem de bağımsız olarak iyi değerlendirilmesinde fayda görüyoruz.

Bu doğrulara; tüm esnaf ve sanatkarlarımız yanında iş hayatına yeni atılacak ya da işini değiştirecek kardeşlerimizin çok dikkat edeceğini umuyor, başarılı yarınlar diliyorum.

ZEKERİYA MUTLU
BAŞKAN

İZMİR ESNAF VE SANATKARLAR ODALARI BİRLİĞİ

AR-GE EKONOMİ BÜLTENİ

ESNAF ve SANATKAR KÖŞESİ

2016-2018 STRATEJİK PLANI

Ekonomik, teknolojik, sosyal ve kültürel alanda yaşanan değişimler; dönüşüm ve gelişim süreçlerini ortaya çıkarmaktadır. Hayatın bu dört alanında yaşanan değişimler toplumsal yapıdan ticaret anlayışına kadar birçok konuyu yakından etkilemektedir.

Bilgi ve iletişim teknolojilerinde yaşanan gelişmeler geleneksel ticareti hızlı bir değişime ve dönüşüme uğratmıştır. Ticaret ve iş yapma yöntemlerinde yenilikçi uygulamaları benimseyen işletme sayısındaki artış, beraberinde ticari hayatta verimliliğin, karlılığın ve yeni iş sahalarının oluşmasına imkân tanımıştır. Bu doğrultuda çağa ayak uydurmak ve başarılı olmak için planlama çok önemlidir.

Stratejik planlama; geleceğin planlanmasıdır. Geleceğin planlanması da “**değişimin planlanmasıdır**”.

İzmir Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği de sunduğu hizmeti daha sistematik bir şekilde gerçekleştirmek adına stratejik plan hazırlama çalışmalarına başlamıştır.

İESOB, tüm işlem süreçlerinde ve yönetim faaliyetlerinde etkinliği ve verimliliği temel alan, hedef ve öncelikler doğrultusunda yol alan, paydaş katılımına önemseyen, organizasyon yapılanmada profesyonelleşmeyi sağlayan stratejik yönetim anlayışını benimsemiştir.

İESOB 2016-2018 Stratejik Planının uygulamaya geçirilmesi, bir yandan Birlik çalışmalarına etkinlik kazandırırken, diğer yandan kurumsal kültür ve kimliğin gelişmesi/güçlenmesi ile Birliğimizin daha hızlı gelişerek öncü bir Birlik haline gelmesinde ve esnafların ticaret yaşantısını ileri düzeylere taşımaya destek sağlayacaktır.

Katılımcı ve yoğun çalışma sürecinin sonucunda yedi ana bölümden oluşan stratejik plan 2016 yılının başında tamamlanmış olup siz değerli üyelerimize sunulmaktadır.

Stratejik planlama sürecinde ilk olarak kurumun var olma amacı ve önemi anlatılmıştır. İESOB temel hizmet ve görevleri çerçevesinde dünya, Türkiye ve yereldeki gelişmeler ve temel eğilimler değerlendirilerek stratejik yönetim modeli ve izlenmesi gereken adımlar oluşturulmuştur. Ardından İESOB’un mevcut durumu analiz edilerek hedefler ve yapılması gereken faaliyetler ortaya koyulmuş, Birlik hedefleri değerlendirilmiştir. Odaların ve üyelerin İESOB’dan beklentileri ve memnuniyetleri göz önüne alınarak stratejik amaç ve hedefler doğrultusunda yol haritası çıkarılmıştır.

Çağdaş bir dönüşüm projesi olan İESOB stratejik planın uygulamaya konmasıyla Birliğimizde yeni bir dönem başlamaktadır. Bu yeni dönemde bütün faaliyetler hedeflere, kurallara ve yazılı talimatlara göre düzenleneceğinden verimlilik artacak ve şeffaf bir yönetimin temelleri atılmış olacaktır.

İZMİR ESNAF VE SANATKARLAR ODALARI BİRLİĞİ

AR-GE EKONOMİ BÜLTENİ

EKONOMİ GÜNDEMİ

2015 YILINDA BÜYÜME

Türkiye İstatistik Kurumu tarafından Mart ayı sonunda 2015 yılı dördüncü çeyreği ve yılın bütününe ilişkin büyüme rakamları açıklanmıştır. Bu verilere 2015 yılı son çeyreğinde ekonomi yüzde 5,7 oranında büyümüş, bunun sonucunda yıllık büyüme hızı öngörüldüğü şekilde **yüzde 4** oranında gerçekleşmiştir. Son çeyrekteki büyüme, 2010 yılı sonrasının en yüksek büyümesi olmuştur. Bu veriler; iki seçimin yaşandığı, Suriye'deki ateşin en çok Türkiye'yi yaktığı, geleneksel ihracat pazarlarının yeterince canlanmadığı, 7 Haziran sonrası terör eylemlerinin tırmandığı bir ortam ile birlikte değerlendirildiğinde olumlu, 2023 hedeflerinden iyice uzaklaşıldığını ortaya koyması nedeniyle olumsuz olarak görülebilir.

Üretim cephesinden bakıldığında; 2015 yılında tarım sektörünün yüzde 7,6, sanayi sektörünün yüzde 3,3, inşaat sektörünün yüzde 1,7, hizmetler sektörünün yüzde 4,8 oranında büyüdüğü görülmektedir. Bu verilere göre 2015 yılında üretim boyutundan büyümenin lokomotifleri tarım ve hizmetler sektörü olmuştur.

2015 yılında en hızlı büyüyen alt sektörler ise sırasıyla; mesleki, bilimsel ve teknik faaliyetler (yüzde 11,4), su temini (yüzde 10,4), finans ve sigorta faaliyetleri (yüzde 10) ve eğitim (yüzde 5,4) olmuştur.

Esnaf ve sanatkarlarımızın yoğun olarak faaliyette bulunduğu alanlar incelendiğinde ise: toptan ve perakende ticaret sektörünün yüzde 2,1, ulaştırma ve depolama sektörünün yüzde 2,9, konaklama ve yiyecek hizmeti faaliyetlerinin yüzde 4,6 oranında büyüdüğü görülmektedir. Bu veriler üyelerimizin faaliyet alanlarının, genel olarak, ülke ekonomisine oranla daha düşük hızda büyüdüğünü ortaya koymaktadır.

Harcamalar cephesinden bakıldığında; 2015 yılında özel tüketimin yüzde 4,5, kamu tüketiminin yüzde 6,7, toplam yatırımların yüzde 3,6, mal ve hizmet ithalatının binde 3 oranında büyürken mal ve hizmet ihracatının binde 8 gerilediği görülmektedir. Bu verilere göre 2015 yılında Türkiye daha çok kamu ve özel tüketim harcamalarının çektiği, kısmen ithalata dayalı bir büyüme yaşamıştır. Bu da büyümenin hem niteliği hem de sürdürülebilirliği açısından sorunlu olduğunu ortaya koymaktadır.

2015 yılında tüketici kredilerinin yüzde 8,9 gibi enflasyona yakın bir oranda arttığı yani reel olarak büyümediği de dikkate alındığında, tüketimdeki büyümenin kaynağının daha çok sayıları 3 milyonu aşan Suriyeli sığınmacılar olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Bu sav, hem Suriyelilerin kendileri tarafından bir şekilde finanse edilen harcamalar hem de devletin onlar için yaptığı harcamalar dikkate alındığında güçlenmektedir.

Ayrıca kamu tüketim harcamalarının 2015 yılında yüzde 6,7 oranında artmasının gerisinde de, seçimler yanında, Suriyeli sığınmacılara yönelik yardımların etkili olabileceği unutulmamalıdır.

Gelecek dönem ve yıllardaki büyüme açısından büyük önem taşıyan yatırım harcamalarının gelişimine bakıldığında; yılın son çeyreğinde kamu yatırımlarının yüzde 9,9, özel kesim yatırımlarının ise yüzde sadece 1,7 oranında büyüdüğü görülmektedir. Bunun sonucunda özel sektör yatırımları yılın tamamında yüzde 2,7 oranında artmıştır. 2014 yılında sadece binde 3 oranında artan özel yatırımların hayli zorlu ve istikrarsız geçen 2015 yılında ivme kazanmış olması sevindiricidir. Ancak bu yatırımların yetersiz büyüdüğü gerçeğini değiştirmemektedir.

2015 yılında ülkemizdeki toplam yatırımların yüzde 81'ini oluşturan ve bu nedenle ilave üretken kapasitede asli belirleyici konumunda bulunan özel kesim yatırımlarının gelişimi incelendiğinde yılın son çeyreğinde inşaat yatırımlarının yüzde 2,5 oranında, makine teçhizat yatırımlarının ise yüzde 1,3 oranında büyüdüğü görülmektedir.

2015 yılının bütününde ise özel kesim inşaat yatırımlarının yüzde 1,2 oranında gerilediği, makine ve teçhizat yatırımlarının ise yüzde 4,8 oranında büyüdüğü anlaşılmaktadır. Bu veriler özel kesim yatırımlarının 2011 yılı sonrasında en yüksek performansı 2015 yılında gösterdiğine işaret etmektedir. Bu yatırım artışının konjonktürel koşullara göre olumlu, ancak Türkiye'nin hedefleri ve ihtiyaçları açısından çok yetersiz olduğu söylenebilir.

2015 yılında mal ve hizmet ihracatı ilk üç çeyrekte gerilemiş, son çeyrekte ise artışa geçmiştir. Bununla birlikte yıl bütününde mal ve hizmet ihracatı binde 8 gerilemiştir. Ekonominin iç taleple ve daha çok da tüketimle büyüdüğü 2015 yılında mal ve hizmet ithalatı binde 3 artmıştır. Böylece net dış ticaret Türkiye'nin, büyüme hızını aşağıya çekmiştir.

Bu veriler 2015 yılında büyümenin iç tüketimle gerçekleştiğini, artan talebin kur artışının etkisiyle daha çok yerli mallara yönelmesi sonucu ithalattaki artışın sınırlı kaldığını ortaya koymaktadır. Kuşkusuz ithalattaki büyümenin yavaşlamasında başta enerji olmak üzere emtia fiyatlarındaki gerilemenin önemli rolü olduğu da unutulmamalıdır.

Dünya ve Türkiye ekonomisinin içinde bulunduğu koşullar, dünya genelinde mevcut Türkiye algısı ile ülkedeki siyasi ve sosyal gelişmeler dikkate alındığında 2016 yılının 2015'e oranla daha zorlu geçeceği ve büyüme hızında gerileme yaşanması ihtimalinin yüksek olduğu anlaşılmaktadır. Bu nedenle Türkiye'nin ekonomik açıdan bütünsel bir yeniden yapılanmaya yönelmesi gerekmektedir.

İZMİR ESNAF VE SANATKARLAR ODALARI BİRLİĞİ

AR-GE EKONOMİ BÜLTENİ

SAYILARLA EKONOMİ

GÖSTERGE	2015											2016		
	MART	NİSAN	MAYIS	HAZİRAN	TEMMUZ	AĞUSTOS	EYLÜL	EKİM	KASIM	ARALIK	OCAK	ŞUBAT	MART	
İMALAT SAN. KKO (%)	72,4	74,1	74,9	75,1	75,9	74,8	75,9	75,5	75,9	75,8	74,9	73,5	74,3	
OTOMOBİL SATIŞI(Toplam-adet)	61.676	70.211	62.878	67.766	64.218	61.753	47.088	47.954	62.397	114.340	23.348	40.588	63.975	
OTOMOBİL İHRACATI(Toplam-adet)	58.872	52.089	36.570	56.556	37.308	35.805	51.548	58.704	57.183	60.122	38.621	60.149	60.631	
TOPLAM İSTİHDAM (Bin kişi)	25.953	26.638	27.072	27.261	27.342	27.150	27.156	26.856	26.676	26.448	26.275			
İŞSİZ SAYISI(Bin kişi)	3.069	2.821	2.789	2.880	2.970	3.058	3.103	3.147	3.125	3.204	3.290			
İŞSİZLİK ORANI (%)	10,6	9,6	9,3	9,6	9,8	10,1	10,3	10,5	10,5	10,8	11,1			
TOPLAM MEVDUAT(Milyon TL)	960.801	981.966	988.781	1.015.087	1.038.038	1.045.133	1.072.707	1.056.938	1.066.194	1.070.064	1.077.312	1.094.602	1.103.592	
TL MEVDUAT FAİZİ (3 Aylık)	10,0	10,2	10,3	10,5	10,6	10,9	11,3	11,5	11,2	11,8	11,9	12,0		
TL MEVDUAT FAİZİ (6 Aylık)	9,7	9,7	10,0	10,5	10,6	10,6	10,6	10,7	11,0	11,6	11,8	12,4		
TL MEVDUAT FAİZİ (12 Aylık)	9,3	9,4	9,5	9,6	9,9	10,2	10,4	10,5	10,5	10,7	11,1	11,5		
TOPLAM KREDİLER(Milyon TL)	1.337.405	1.377.211	1.389.863	1.413.827	1.452.527	1.478.360	1.496.387	1.491.011	1.492.989	1.512.648	1.525.853	1.538.156	1.531.773	
MALİ KREDİLER (Milyon TL)	36.660	37.719	38.271	38.695	39.077	41.664	40.911	39.550	40.029	44.918	43.130	42.753	41.905	
TİCARİ KREDİLER (Milyon TL)	937.421	970.599	980.132	1.001.395	1.036.122	1.057.355	1.074.702	1.071.497	1.073.849	1.082.652	1.099.388	1.110.932	1.104.407	
TÜKETİCİ KREDİLERİ (Milyon TL)	291.393	295.466	297.250	299.833	301.687	303.627	303.492	302.964	302.949	306.145	306.152	307.362	309.268	
KONUT (Milyon TL)	131.363	134.283	136.371	138.371	139.080	140.540	141.262	141.641	142.191	143.666	144.234	145.160	146.584	
TAŞIT (Milyon TL)	6.464	6.434	6.406	6.385	6.409	6.410	6.360	6.247	6.241	6.447	6.357	6.318	6.296	
DiĞER (Milyon TL)	153.566	154.749	154.473	155.077	156.198	156.677	155.870	155.076	154.517	156.032	155.561	155.884	156.388	
KREDİ KARTI (Milyon TL)	71.931	73.427	74.210	73.904	75.641	75.714	77.282	77.000	76.162	78.933	77.183	77.109	76.193	
KREDİ FAİZİ (Taşıt %)	12,6	12,8	13,2	13,6	13,5	14,2	15,3	15,9	15,6	15,6	15,8	16,3	16,3	
KREDİ FAİZİ (Konut %)	10,8	11,0	11,6	12,1	12,4	12,6	13,7	14,4	14,3	14,2	14,3	14,4	14,5	
KREDİ FAİZİ (Ticari %)	12,9	13,2	13,3	11,9	11,2	14,7	15,7	15,8	15,4	15,7	15,7	16,0	16,4	
KÜÇÜK ESNAF VE SANATKAR KREDİLER(Toplam-Milyon TL)	19.006	19.715	21.103	21.450	21.830	22.278	22.575	22.587	22.742	23.031	23.493	24.273	24.673	
TL CİNSİNDEN(Milyon TL)	15.998	16.478	17.877	18.176	18.450	18.664	18.899	19.098	19.377	19.534	19.957	20.653	21.118	
DÖVİZ CİNSİNDEN(Milyon TL)	3.008	3.237	3.226	3.274	3.380	3.614	3.676	3.488	3.365	3.496	3.536	3.620	3.555	
KÜÇÜK ESNAF VE SANATKAR KREDİLER(Toplam içindeki pay-%)	1,4	1,4	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,6	1,6	
BANKACILIK SEKTÖRÜ TAKİPTEKİ ALACAK(Milyon TL)	38.618	39.795	40.556	41.473	42.181	43.353	44.750	45.543	46.282	47.472	49.203	50.984		
Kredi Kartları	6.039	6.312	6.566	6.773	6.698	6.928	7.144	7.292	7.467	7.606	7.798	7.958		
Ferdi Kredi Konut	639	640	652	640	651	654	668	677	674	674	691	688		
Ferdi Kredi Otomobil	223	222	228	221	221	223	227	225	222	217	219	219		
Ferdi Kredi Diğer	6.834	7.227	7.567	7.846	8.078	8.145	8.710	8.966	9.149	9.364	9.619	9.835		
Toptan Ticaret ve Komisyonculuk	3.181	3.341	3.482	3.614	3.832	3.955	4.145	4.272	4.582	4.726	4.866	5.099		
Tekstil ve Tekstil Ürünleri San.	1.391	1.437	1.422	1.495	1.534	1.593	1.658	1.594	1.650	1.682	1.706	1.753		
İnşaat	3.649	3.701	3.833	3.927	3.967	4.027	4.145	3.934	4.262	4.311	4.832	4.907		
Gıda Meşrubat ve Tütün San.	1.040	1.065	1.127	1.102	1.146	1.169	1.658	1.045	1.083	1.103	1.125	1.152		
Diğer	15.624	15.085	15.679	15.855	16.055	16.389	16.826	17.539	17.191	17.790	18.346	19.372		
PROTESTO EDİLEN SENET SAYISI (Bin adet)	73,9	82,6	77,2	81,2	90,7	82,4	87,5	91,9	85,8	88,3	82,2	71,8	76,6	
PROTESTO EDİLEN SENET TUTARI (Milyon TL)	680,5	714,5	664,8	757,9	984,6	776,8	914,8	902,1	947,0	1.230,3	942,0	739,9	815,5	
KARŞILIKSIZ ÇEK ADETİ(Bin adet)	61,3	47,4	41,0	67,7	50,4	52,1	52,1	46,9	66,7	56,4	31,4	65,1	48,2	
KARŞILIKSIZ ÇEK TUTARI (Milyon TL)	1.750,90	1.429,00	1.001,10	1.957,70	1.565,90	1.620,70	1.622,00	1.643,80	2.114,20	1.915,60	1.230,30	2.071,30	1.614,10	
KURULAN ŞİRKET SAYISI	6.092	6.022	5.635	5.896	4.760	5.027	5.275	5.201	5.519	6.215	6.894	6.364	7.117	
KAPANAN ŞİRKET SAYISI	1.000	992	712	980	1.053	760	774	755	811	2.039	2.178	867	780	
TÜFE ENFLASYONU(Yıllık %)	7,61	7,91	8,09	7,20	6,81	7,14	7,95	7,58	8,10	8,81	9,58	8,78	7,46	
ÜFE ENFLASYONU(Yıllık %)	3,41	4,8	6,52	6,73	5,62	6,21	6,92	5,74	5,25	5,71	5,94	4,47	3,80	
İHRACAT (Yıllık-Milyon \$)	155.139	155.082	152.445	151.518	149.296	148.921	146.920	147.277	145.935	144.409	141.675	141.809		
İTHALAT(Yıllık-Milyon \$)	236.913	234.609	231.616	229.041	227.387	223.862	218.678	216.404	210.991	207.141	203.863	202.507		
ORTALAMA DOLAR KURU	2,5860	2,6510	2,6490	2,7040	2,6970	2,8480	3,0050	2,9320	2,8740	2,9200	3,0100	2,9430	2,8940	
ORTALAMA EURO KURU	2,8070	2,8560	2,9580	3,0290	2,9740	3,1700	3,3780	3,3020	3,0920	3,1720	3,2700	3,2660	3,2090	
EURO/DOLAR PARİTESİ	1,0850	1,0780	1,1170	1,1210	1,1030	1,1130	1,1240	1,1260	1,0760	1,0870	1,0860	1,1100	1,1090	