



ILGIN TİCARET BORSASI

2014 – 2017

STRATEJİK PLANI

(Yönetim Kurulunun 14/02/2014 tarih ve 34 sayılı kararı ile revize edilmiştir)

İÇİNDEKİLER

SAYFA NO

GİRİŞ.....	3
1. STRATEJİK PLANLAMA SÜRECİ.....	4
2. DURUM ANALİZİ	5
2.1. İLGİN'NİN TANITIMI.....	5
2.2 İLGİN TİCARET BORSASININ TANITIMI	6
2.2.1 Örgütsel Yapı.....	7
2.2.2 Fiziksel Yapı.....	7
2.2.3 İnsan Kaynakları.....	7
2.2.4 Mali Yapı.....	7
2.2.5 Üyelerimiz.....	7
2.2.6 Yasal Yükümlülükler ve Mevzuat Analizi.....	7
2.2.7 Faaliyet Alanları ile Ürün ve Hizmetler.....	8
2.3 PAYDAŞ ANALİZİ.....	8
2.3.1 Paydaşların Görüş ve Önerilerinin Alınması.....	9-12
2.4 ÇEVRE ANALİZİ.....	12
2.4.1 İç Çevre Analizi.....	12
2.4.2 Dış Çevre Analizi.....	12-13
2.5 SWOT ANALİZİ VE SWOT MATRİS.....	13
2.5.1 Swot Analizi.....	13-16
2.5.2 Swot Matris.....	16-18
3. GELECEĞE BAKIŞ.....	19
3.1.Misyon, Vizyon ve Temel Değerler.....	19
3.1.1 Misyon.....	19
3.1.2 Vizyon.....	19
4. STRATEJİK AMAÇLAR VE HEDEFLER.....	20
5. MALİYETLER.....	24
6. İZLEME VE DEĞERLENDİRME	25

GİRİŞ

İlgın Ticaret Borsası üyelerine, çalışanlarına ve çevreye verdiği değeri almış olduğu TS EN ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi, TS EN ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi, TS 18001 İşçi Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi, TS ISO 10002 Şikayet Yönetim Sistemi ile belgelemiştir. 4 Yönetim Sistemi belgelendirmesi sonrasında TOBB Akreditasyon çalışmalarına başlanmıştır.

Akreditasyon çalışmalarında kapsamında İlgın Ticaret Borsası 2014 - 2017 Stratejik Planı hazırlanması için bir Stratejik Planlama Ekibi oluşturulmuştur. Stratejik Planlama Ekibi ve Yönetim Kurulu tarafından Borsamızın misyon, vizyon ve temel değerleri belirlenmiştir. Stratejik Planlama Ekibi ve Meclis Üyelerinin katılımı ile SWOT, TOWS analizi yapılmıştır. Bu analiz sonucunda stratejik hedeflerimiz belirlenmiş ve Stratejik Plan ile dokümente edilmiştir. Stratejik Hedeflere ulaşılma durumu Akreditasyon Kurulu toplantıları ve Yönetim Kurulu Toplantılarında periyodik olarak değerlendirilecektir.

1. STRATEJİK PLANLAMA SÜRECİ

Stratejik Planlama çalışmalarımız aşağıda belirtilen ana başlıklar altında yürütülmüştür;

Durum Analizi

Geleceğe Bakış

Maliyetlendirme

Durum analizi kapsamında PEST, SWOT analizleri, Stratejik Planlama Ekibinin yanı sıra borsamız üyeleri ile yapılan anketler neticesinde yapılmıştır.

Stratejik Planlama Ekibi elde edilen verileri birleştirerek Stratejik Plan Taslağını oluşturmuş, oluşturulan taslak 14/02/2014 tarih ve 34 sayılı Yönetim Kurulu Kararı ile onaylanmıştır.

Stratejik Planlama Ekibi

Derman ESER	Meclis Başkanı
Lütfi KOÇ	Yönetim Kurulu Başkanı
Mehmet DEDEOĞLU	Yönetim Kurulu Üyesi
Ömer AYVAZ	Yönetim Kurulu Üyesi
Tuncer KÜÇÜKKAĞNICI	Yönetim Kurulu Üyesi
Kamil ÇOBAN	Yönetim Kurulu Üyesi
L. Aydan ÖZDEMİR	Danışman Firma Yetkilisi
Mustafa ERTOK	Genel Sekreter
Ömer KAYIKÇI	İstatistik ve Tescil Memuru – Kalite Yönetim Temsilcisi – Stratejik Planlama Ekip Lideri
İbrahim BABAOĞLAN	Laboratuvar Sorumlusu

2. DURUM ANALİZİ

2.1. İLÇEMİZ

İlgin ilçesi Konya'ya 87 km mesafede olup yaklaşık 30.000 nüfuslu bir ilçedir. İlçede şeker fabrikası ve kaplıcalar bulunmaktadır. Ayrıca ilçede Selçuk Üniversitesi Ilgın Meslek Yüksek Okulu eğitim öğretim faaliyetlerini sürdürmektedir. Yüksek Okula devam eden öğrencilerin çoğu 6 adet özel yurttan barınmaktadır.

2.1.1. Coğrafi Yapı

İlgin, İç Anadolu bölgesinin güney batısında yer alan Konya iline bağlı şirin bir ilçedir. İlçe merkezi Konya'dan 87 km batıda geniş bir ova üzerine kurulmuştur. İlçe sınırları 37 derece 17 dakika enlem (kuzey paralelleri) 31 derece 55 dakika boylam (meridyenleri) arasında yer alır. İlçe merkezi 1030 rakımlıdır.

Doğusunda Kadınhanı, batısında Akşehir, Doğanhisar, Tuzlukçu kuzeyinde Yunak, güneyinde Derbent, Beyşehir ve Hüyük ilçeleri bulunan Ilgın'ın jeolojik yapısını kalker tabakalar ile dağlık bölgelerde linyit damarları oluşturmaktadır.

Ayrıca ilçede bulunan sıcak su kaynağı da jeolojik açıdan ayrı bir önem taşımaktadır.

İlgin ovası, 5214 hektarlık tarım alanı ile ilçenin en büyük tahıl ambarıdır. Bu alanda %70 hububat, %20 pancar ve %10 sebze ve meyve yetiştiriciliği yapılmaktadır. Ayrıca batıda Arıthanı ovası, kuzeyde de Büyükoba ilçenin en verimli topraklarını oluşturur. Yağışların düzenli olmayışı sebebiyle karşılaşılan zorluklar, çiftçilerin kültür seviyelerinin yükselmesini zorunlu kılmıştır. Tarım gelirlerinin artırılması ve çiftçinin bilinçlendirilmesi konusunda yoğun bir çalışmaya giren İlçe Kaymakamlığı, ilgili yatırımcı daireleri yönlendirerek eğitim çalışmalarına başlamıştır.

2.1.2. Ilgın'da İklim ve Bitki Örtüsü

İlgin'in denizden yüksekliği 1030 m.' dir. İç Anadolu Bölgesi'nde bulunması itibariyle karasal (step) iklim hüküm sürer. Yazları sıcak ve kurak ,kışları soğuk ve yağışlı geçer. Kışın kuzeyden esen poyrazın,güneybatıdan esen lodosun (karayel) etkisi fazlaca görülür. Bazen bu rüzgarlar fırtına şekline dönüşür. Yıllık yağış ortalaması 480 mm. civarındadır.

İlgin'in bitki örtüsü, İç Anadolu Bölgesi'nin tipik bitki örtüsü olan bozkırlardır. Bozkırlar genelde ilkbahar aylarında yeşerir, haziran ayı sonlarında sararırlar. İlçenin güneyinde yer alan Beykonak, Gökçeyurt (Kembos) ,Bulcuk,Balkı,Çiğil, Dığrak , Gökbudak dağlarında ormanlık alanlara rastlamak mümkündür

Ormanlarda genelde karaçam, ardıç,meşe ağaç türleri mevcuttur. Ayrıca akarsu boylarında bol miktarda söğüt ve kavak ağaçları da bulunur.

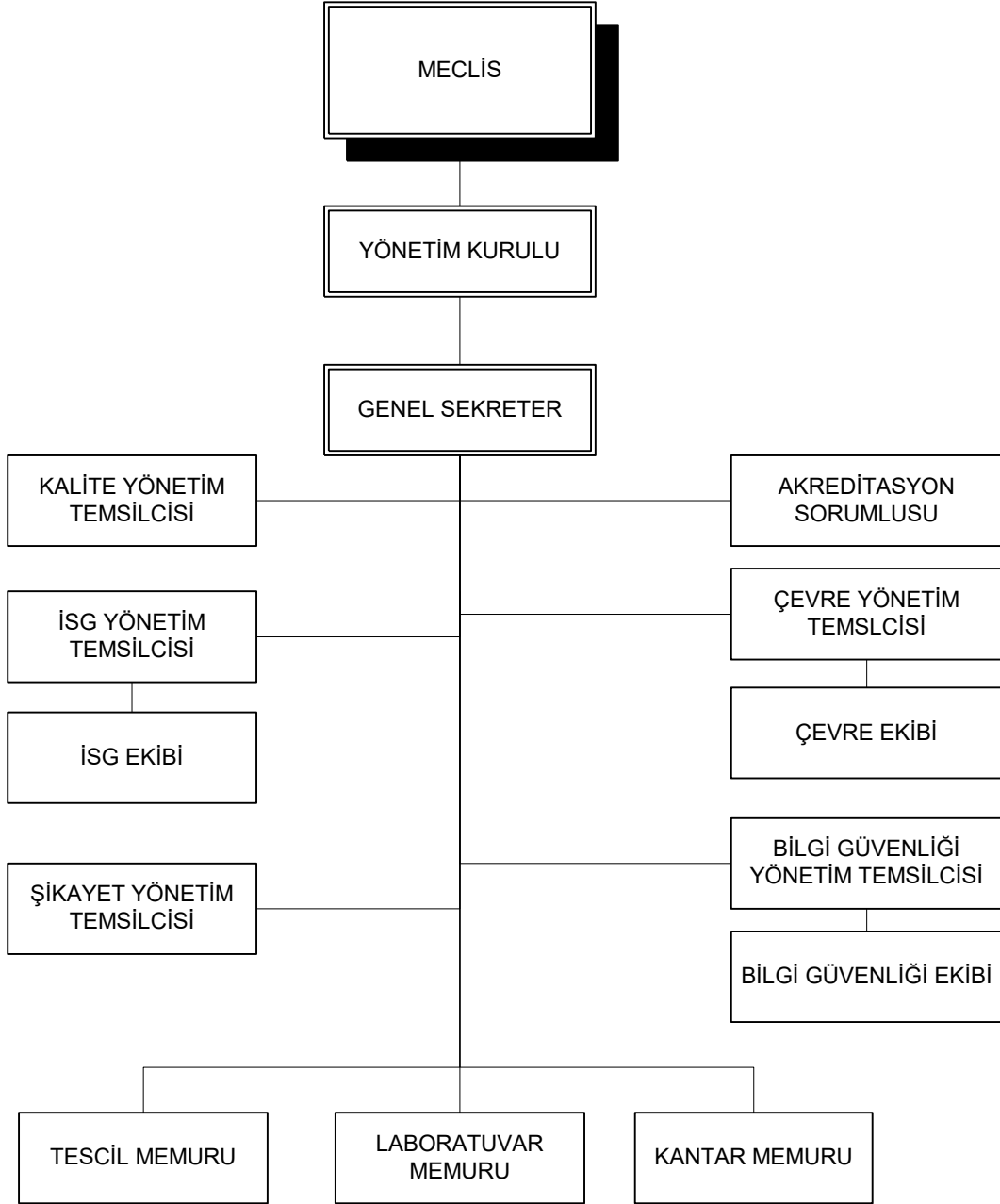
İlçede 12.000 hektarlık ormanlık arazi, 20.900 hektarlık çayır ve meralar ve 127.344 hektarlıkta kültür arazisi vardır.

2.2. İLGİN TİCARET BORSASI'NIN TANITIMI

2.2.1. Örgütsel Yapı

İlgın Ticaret Borsası'nın yönetim ve organizasyonu 5174 Sayılı Kanunla belirlenmiştir. Meclis Başkanı, üyeleri, meclisin görev ve yetkileri ile Yönetim Kurulu Başkanı, üyeleri, Yönetim Kurulunun görev ve yetkileri, 5174 sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar ve Borsalar Kanununda belirlenmiştir.

İlgın Ticaret Borsasının üst karar organı meclistir; Borsa protokolde Meclis Başkanı ile temsil edilmektedir. Meclis, Borsanın denetim ve karar organıdır. İlgın Ticaret Borsasının yürütme organı, Yönetim Kuruludur. Yönetim Kuruluna bağlı olarak bir genel sekreter bulunmaktadır. Dört yılda bir Meclis ve Yönetim Kurulu Üyeleri seçimleri yapılmaktadır. Borsamızın Organizasyon Şeması Şekil 1'de verilmiştir.



Şekil 1

2.2.2. Fiziksel Yapı

Borsamız Buğday Pazarında, satış salonu, laboratuvar, kantar, toplantı salonu bulunan kendi binasında üyelerine hizmet vermektedir.

2.2.3. İnsan Kaynakları

Borsamız 1 Genel Sekreter, 4 memur olmak üzere toplam 5 kişi ile hizmet vermektedir. Kalite Yönetim Sistemi kapsamında personelimizin bilgi, beceri ve yeteneklerini geliştirmek eğitimler verilmektedir.

Kalite Yönetim Sistemi kapsamında borsamızda periyodik olarak Çalışan Anketi yapılmakta, Öneri İstek Formları ile personelimizin beklentileri ve memnuniyetleri değerlendirilmektedir. Çalışan anketi ve yüz yüze görüşmeler yapılarak personelin borsanın güçlü ve zayıf yönlerine ilişkin görüşleri ve önerileri alınarak SWOT Analizine veri olarak katılmıştır

2.2.4. Mali Yapı

Mali kaynaklarımızın büyük bir kısmı tarımsal ürün alım-satımlarının tescilli işlemlerinden oluşmaktadır.

2.2.5. Üyelerimiz

Borsamızda 46 Şahıs, 21 Limited Şirket, 4 Anonim Şirket ve 1 Kooperatif, 1 kollektif olmak üzere 73 faal üye kayıtlıdır.

2.2.6. Yasal Yükümlülükler ve Mevzuat Analizi

- 5174 Sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar ve Borsalar Kanunu
- Organ Seçimleri Yönetmeliği
- Borsa Muamelat Yönetmeliği
- Ticaret Borsalarında Alım Satımların Tescili Yönetmeliği
- İlgili Ticaret Borsası Alım Satım Yönetmeliği
- Ticaret Borsalarında Alım Satım Yapan Aracılar Yönetmeliği
- Kayıt Ücreti ile Yıllık Aidat Tespiti ve Ödenmesi Hakkında Yönetmelik
- Bütçe ve Muhasebe Yönetmeliği
- Oda ve Borsalarda Hakem, Bilirkişi ve Ekspertiz Listelerini Düzenleme Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik
- Personel Yönetmeliği
- Personel Sicil Yönetmeliği
- 4857 Sayılı İş Kanunu

Borsanın yasal olarak yapmak zorunda olduğu görevler 01.06.2004 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan 5174 sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar ve Borsalar Kanunu’nun 12 nci maddesinde açık olarak belirtilmektedir.

Bu madde uyarınca Borsanın yapmak zorunda olduğu görevler şunlardır;

- a) Borsaya dahil maddelerin, borsada alım satımını tanzim ve tescil etmek.
- b) Borsaya dahil maddelerin borsada oluşan her günlük fiyatlarını usulü dairesinde tespit ve ilân etmek.
- c) Alıcı ve satıcının, teslim ve teslim alma ile ödeme bakımından yükümlülüklerini, muamelelerin tasfiye şartlarını, fiyatlar üzerinde etkili şartları ve ihtilaf doğduğunda ihtiyari tahkim usullerini gösteren ve Birliğin onayıyla yürürlüğe girecek genel düzenlemeler yapmak.
- d) Yurt içi ve yurt dışı borsa ve piyasaları takip ederek fiyat haberleşmesi yapmak, elektronik ticaret ve internet ağları konusunda üyelerine yol göstermek.
- e) 51 inci maddedeki belgeleri düzenlemek ve onaylamak.

- f) Borsaya dahil maddelerin tiplerini ve vasıflarını tespit etmek üzere laboratuvar ve teknik bürolar kurmak veya kurulmuşlara iştirak etmek.
- g) Bölgeleri içindeki borsaya ilişkin örf, adet ve teamülleri tespit etmek, Bakanlığın onayına sunmak ve ilân etmek.
- h) Borsa faaliyetlerine ait konularda ilgili resmî makamlara teklif, dilek ve başvurularda bulunmak; üyelerinin tamamı veya bir kesiminin menfaati olduğu takdirde bu üyeleri adına veya kendi adına dava açmak.
- i) Rekabeti bozucu etkileri olabilecek anlaşma, karar ve uyumlu eylem niteliğindeki uygulamaları izlemek ve tespiti halinde ilgili makamlara bildirmek.
- j) Mevzuatla bakanlıklara veya diğer kamu kurum ve kuruluşlarına verilen işlerin, bu Kanunda belirtilen kuruluş amaçları ve görev alanı çerçevesinde borsalara tevdi halinde bu işleri yürütmek.
- k) Üyelerinin ihtiyacı olan belgeleri vermek ve bunlara ilişkin gerekli hizmetleri yapmak.
- l) Yurt içi fuarlar konusunda yapılacak müracaatları değerlendirip Birliğe teklifte bulunmak.
- m) Sair mevzuatın verdiği görevlerle, ilgili kanunlar çerçevesinde Birlik ve Bakanlıkça verilecek görevleri yapmak.

2.2.7. Faaliyet Alanları ile Ürün ve Hizmetler

İlgili Ticaret Borsası'nın üyelerine sunduğu hizmetler ;

- Laboratuvar Hizmetleri
- Satış Salonu Hizmetleri
- Borsaya Dahil Maddelerin Tartım Hizmetleri
- Alım ve Satım Tescil İşlemleri
- Günlük fiyatların tespit ve ilanı
- Diğer borsalarla fiyat haberleşmesi yapmak
- Üyelerimize yol göstermek
- Borsa faaliyetlerine ait konularda ilgili resmi makamlara teklif, dilek ve başvurularda bulunmak,
- Onaylanacak belgelerle verilecek hizmetler,
- Diğer Hizmetler(Borsa Bütçesinde tanımlanmış diğer hizmetler)
- Sosyal ve kültürel etkinlikler
- Üyelere yönelik iş gezileri
- Oda borsalar arası iletişim
- Kalite Yönetim Hizmeti

2.3. PAYDAŞ ANALİZİ

Stratejik Planı hazırlama aşamasında göz önünde bulundurduğumuz önemli unsurlardan birisi de etkileşim içinde bulunduğumuz paydaşlarımızdır. Paydaşlarımız Borsamız faaliyetlerini doğrudan veya dolaylı olarak etkileyen, faaliyetlerimizden etkilenen ve borsamız için tehdit veya fırsat oluşturan kişi, kurum ve kuruluşlardır.

Borsamız personeli ve Stratejik Planlama Ekibi tarafından paydaş listesi oluşturulmuştur.

İÇ PAYDAŞLARIMIZ

- Ilgın Ticaret Borsası Yönetim Kurulu
- Ilgın Ticaret Borsası Meclisi
- Ilgın Ticaret Borsası Çalışanları
- Ilgın Ticaret Borsası Üyeleri
- Müstahsiller

DIŞ PAYDAŞLARIMIZ

- TOBB
- TMO
- Gümrük ve Ticaret Bakanlığı
- Ilgın Belediyesi
- Ilgın Ticaret Odası
- Ilgın İlçe Milli Eğitim Müdürlüğü
- Ilgın İlçe Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü
- İlimizde bulunan üniversiteler
- Oda / Borsalar
- Sivil Toplum Kuruluşları (üretici kooperatifleri ve birlikleri)
- Siyasi Partiler
- Ilgın Sosyal Güvenlik Kurumu
- Sağlık Kurumları
- Ulusal Görsel ve Yazılı Basın
- TSE
- Mevka (Mevlana Kalkınma Ajansı)
- Ilgın Banka Şubeleri
- Tedarikçiler

2.4. Paydaş Matrisi

İÇ PAYDAŞLAR	Hizmet Alan	Çalışanlar	Temel Ortak	Stratejik Ortak	Tedarikçi
Ilgın Ticaret Borsası Yönetim Kurulu			X		
Ilgın Ticaret Borsası Meclisi			X		
Ilgın Ticaret Borsası Çalışanları		X			
Ilgın Ticaret Borsası Üyeleri	X				
Müstahsiller	X				

DIŞ PAYDAŞLAR	Hizmet Alan	Çalışanlar	Temel Ortak	Stratejik Ortak	Tedarikçi
TOBB			X		
TMO			X		
Gümrük ve Ticaret Bakanlığı			X		
Ilgın Belediyesi				X	
Ilgın Ticaret Odası				X	
Ilgın İlçe Milli Eğitim Müdürlüğü				X	
Ilgın İlçe Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü				X	
İlimizde bulunan üniversiteler				X	
Oda / Borsalar				X	
Sivil Toplum Kuruluşları (üretici kooperatifleri ve birlikleri)				X	
Siyasi Partiler				X	
Ilgın Sosyal Güvenlik Kurumu				X	
Sağlık Kurumları				X	
Ulusal Görsel ve Yazılı Basın				X	
TSE				X	
Mevka				X	
Ilgın Banka Şubeleri				X	
Tedarikçiler					X

Paydaş analizinde son aşama olarak paydaşlarımızın borsamızın faaliyet ve hizmetlerindeki etkisi/önemini ortaya koymak için Paydaş Etki/Önem matrisi çalışması yapılmıştır. Bu matriste etki, paydaşın borsanın faaliyetlerini yönlendirme, destekleme ve etkileme gücünü, önem ise, borsanın paydaşlarının beklenti ve taleplerinin karşılanması konusunda verdiği önceliği ifade etmektedir.

Tüm paydaşların, Etki/Önem Matrisi sonucu belirlenen paydaş değerlendirme sonucu Paydaş Değerlendirme matrisinde belirtilmiştir.

Önem \ Etki	Zayıf	Güçlü
Önemsiz	İzle	Bilgilendir
Önemli	Çıkarlarını gözet, Çalışmalarına dahil et	Birlikte Çalış

Paydaş Etki / Önem Matris Tablosu

PAYDAŞ ADI	PAYDAŞ TÜRÜ	Kuruluşun paydaşın beklentilerine verdiği önem (önemli / önemsiz)	Paydaşın kuruluşu etkileme gücü (zayıf / güçlü)	Önceliği
Ilgın Ticaret Borsası Yönetim Kurulu	İç Paydaş	Önemli	Güçlü	Birlikte Çalış
Ilgın Ticaret Borsası Meclisi	İç Paydaş	Önemli	Güçlü	Birlikte Çalış
Ilgın Ticaret Borsası Çalışanları	İç Paydaş	Önemli	Güçlü	Birlikte Çalış
Ilgın Ticaret Borsası Üyeleri	Dış Paydaş	Önemli	Güçlü	Birlikte Çalış
Müstahsiller	Dış paydaş	Önemli	Güçlü	Birlikte Çalış
TOBB	Dış Paydaş	Önemli	Güçlü	Birlikte Çalış
TMO	Hizmet Alan	Önemli	Güçlü	Birlikte Çalış
Gümrük ve Ticaret Bakanlığı	Hizmet Alan	Önemsiz	Güçlü	Bilgilendir
Ilgın Belediyesi	Hizmet alan	Önemli	Güçlü	Birlikte Çalış
Ilgın Ticaret Odası	Dış Paydaş	Önemli	Zayıf	Çıkarlarını gözet çalışmalara dahil et
Ilgın İlçe Milli Eğitim Müdürlüğü	Dış Paydaş	Önemsiz	Zayıf	İzle
Ilgın İlçe Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü	Dış Paydaş	Önemsiz	Güçlü	Bilgilendir
İlimizde bulunan üniversiteler	Dış Paydaş	Önemli	Zayıf	Çıkarlarını gözet çalışmalara dahil et
Oda / Borsalar	Dış Paydaş	Önemsiz	Zayıf	İzle
Sivil Toplum Kuruluşları (üretici kooperatifleri ve birlikleri)	Dış Paydaş	Önemsiz	Zayıf	İzle
Siyasi Partiler	Dış Paydaş	Önemli	Güçlü	Birlikte Çalış
Ilgın Sosyal Güvenlik Kurumu	Dış Paydaş	Önemli	Güçlü	Birlikte Çalış
Sağlık Kurumları	Dış Paydaş	Önemli	Güçlü	Birlikte Çalış
Ulusal Görsel ve Yazılı Basın	Dış Paydaş	Önemli	Güçlü	Birlikte Çalış

PAYDAŞ ADI	PAYDAŞ TÜRÜ	Kuruluşun paydaşın beklentilerine verdiği önem (önemli / önemsiz)	Paydaşın kuruluşu etkileme gücü (zayıf / güçlü)	Önceliği
TSE	Dış Paydaş	Önemli	Güçlü	Birlikte Çalış
Mevka	Dış Paydaş	Önemsiz	Zayıf	İzle
İlgın Banka Şubeleri	Dış Paydaş	Önemsiz	Zayıf	İzle
Tedarikçiler	Dış Paydaş	Önemli	Zayıf	Çıkarlarını gözet çalışmalarına dahil et

2.5. Paydaşların Görüş ve Önerilerinin Alınması

Paydaşların görüş ve önerilerini almak ve bizden beklentilerini öğrenmek için paydaşlara anket uygulaması yapılmıştır. Bunun yanında öneri/istek formları, web sayfamız, iletişim numaralarımıza iletilen bildirimler gözönüne alınmıştır.

Paydaşlarımızın görüş ve önerilerini değerlendirmemiz sonucunda elde ettiklerimiz;

- ✓ Üyelerimize faaliyet alanları konusunda eğitim verilmesi
- ✓ Borsamızın tanıtımı
- ✓ Fuar organizasyonları
- ✓ Üyelerin hibe, destek ve teşvikler hakkında bilgilendirilmesi
- ✓ Sosyal sorumluluk projelerinde yer alması şeklinde sıralanmıştır.

2.6. ÇEVRE ANALİZİ

2.6.1. İç Çevre Analizi

Stratejik analiz aşaması, kurumun faaliyette bulunduğu genel (uzak) ve iş (yakın) çevresi unsurlarının hali hazır durumda incelenmesi ve kurum içindeki unsurların değerlendirilmesi ile ilgili bir süreçtir. Bu süreç bilgi toplama ve toplanan bilgilerin değerlendirilmesi ile başlar. Sonra iç ve dış çevre unsurları incelenir ve sistem yaklaşımı içinde dış çevre unsurlarının kurum için yarattığı fırsat ve tehditler ile kurum içi unsurların değerlendirilmesi sonucu elde edilen kurumun güçlü ve zayıf yönleri belirlenir. Sonuçlar SWOT Matrisde sınıflandırılarak toplanır.

İç çevre analizi diğer bir deyimle kurum içi analiz, kurumun mevcut durum ve geleceğini etkileyebilecek iç ortamdan kaynaklanan ve kurumun kontrol edebildiği koşulların ve eğilimlerin incelenerek güçlü ve zayıf yönlerin belirlenmesi ve değerlendirilmesidir. Güçlü yönler kurumun amaçlarına ulaşması için yararlanabileceği olumlu hususlardır. Zayıf yönler ise, kurumun başarılı olmasına engel oluşturabilecek eksiklikler ve olumsuz hususlardır.

Dış çevre analizi ise, kuruluşun kontrolü dışındaki koşulların ve eğilimlerin incelenerek, kuruluş için kritik olan fırsat ve tehditlerin belirlenmesidir. Fırsatlar, kuruluşun kontrolü dışında gerçekleşen ve kuruluşa avantaj sağlaması muhtemel olan etkenler ya da durumlardır. Tehditler ise, kuruluşun kontrolü dışında gerçekleşen, olumsuz etkilerinin engellenmesi veya sınırlandırılması gereken unsurlardır.

2.6.2. Dış Çevre Analizi

İlgın Ticaret Borsası'nı etkileyen ve etkileme olasılığı bulunan dış çevre unsurlarını belirlemek amacıyla, Stratejik Planlama Ekibi, Meclis ve Yönetim Kurulu üyeleri tarafından beyin fırtınası yöntemi kullanılarak PEST Analizi yapılmıştır. PEST Analizi, kurumu etkileyebilecek Politik-Hukuki, Ekonomik, Sosyo-Kültürel ve Teknolojik faktörlerin

incelenerek olumlu ve olumsuz etkilerinin ortaya çıkarılmasında kullanılan bir analiz tekniğidir. Ilgın Ticaret Borsası PEST Analizi aşağıda verilmiştir.

POLİTİK - HUKUKİ
Teşviklerde artış Yeni Türk Ticaret Kanunu Torba Yasasının gündemde olması Tarım sigortalılığı ile ilgili teşvikler
EKONOMİK
Cari açığın düşmesi Buğday fiyatlarının düşmesi Tarım ürünlerindeki fiyat değişiklikleri İşsizliğin azalması Tarımsal destekler
SOSYO KÜLTÜREL
Teknoloji kullanımının yaygınlaşması Sosyal paylaşım siteleri üzerinden iletişimin yaygınlaşması Köyden kente göç Tarıma olan ilgilinin azalması Kuraklığın artması İklimsel değişiklikler
TEKNOLOJİK
Teknoloji kullanımının artması Teknolojik gelişmelerin hızla artması Tarımda işgücünün azalarak teknoloji kullanımının artması

2.7. Swot Analizi ve Swot Matris

2.7.1. Swot Analizi

SWOT Analizi işletmenin, kurumun, tekniğin, sürecin, yapının veya durumun güçlü ve zayıf yönlerini belirlemekte, dış çevreden kaynaklanan fırsat ve tehditleri saptamakta kullanılan bir tekniktir. SWOT Analizinde, kurumun dış çevresindeki unsurların incelenmesi sonucunda kurum için fırsat ve tehditler, kurum içi analiz sonucunda ise kurumun güçlü ve zayıf yönleri belirlenmekte kullanılmıştır.

Stratejik planlama ekibimiz ve meclis üyelerimiz ile yapılan SWOT analizi sonucunda aşağıda belirtilen Zayıf/güçlü yönlerimiz ve Fırsatlar/theditler belirlenmiştir.

Güçlü Yönler	Zayıf Yönler
• Güçlü mali yapısı • Personelin devamlılığı • Yönetimin desteği • Üyelerle olan iyi diyaloglar • Üye isteklerine önem verilmesi • Personelin birbiri ile olan uyumu • Eğitime verilen önem • Satış salonunun bulunması • Teknolojik yönden yeterli bir laboratuvarı bulunması • Kalite, çevre, işgüvenliği ve şikayet yönetim, bilgi güvenliği sistemleri belgesine sahip olması	• Personel sayımızın az olması • Personelin yeterli nitelikte olmaması • Üyelerin eğitim ve etkinliklere ilgi göstermemesi
Fırsatlar	Tehditler
• İlçemizde şeker fabrikasının bulunması • İlçemizin tarıma elverişli olması • Bölgemizin hayvancılığa elverişli olması • Tarımsal desteklerin artması • İletişim teknolojisinin gelişmesi • İl merkezine yakın olmamız	• Küresel ısınmanın etkisi • Tarımsal planlamanın olmaması • Çiftçilerin bilgiye dayalı üretim yapmaması • Çiftçilerin üretim konusundaki bilgi eksikliği • Köyden kente göç • Tarım arazilerinin azalması

GF STRATEJİLERİ

GÜÇLÜ YÖNLERİMİZ	GÜÇLÜ YÖNLERİMİZ İLE HANGİ FIRSATLARDAN YARARLANILACAK
• Güçlü mali yapısı	• İlçemizde şeker fabrikasının bulunması • İlçemizin tarıma elverişli olması • Bölgemizin hayvancılığa elverişli olması • Tarımsal desteklerin artması • İletişim teknolojisinin gelişmesi • İl merkezine yakın olmamız
• Personelin devamlılığı	• İlçemizin tarıma elverişli olması • Bölgemizin hayvancılığa elverişli olması • Tarımsal desteklerin artması • İletişim teknolojisinin gelişmesi • İl merkezine yakın olmamız
• Yönetimin desteği	• İlçemizin tarıma elverişli olması • Bölgemizin hayvancılığa elverişli olması • Tarımsal desteklerin artması • İletişim teknolojisinin gelişmesi • İl merkezine yakın olmamız
• Üyelerle olan iyi diyaloglar	• İlçemizin tarıma elverişli olması • Bölgemizin hayvancılığa elverişli olması • Tarımsal desteklerin artması • İletişim teknolojisinin gelişmesi
• Üye isteklerine önem verilmesi	• İlçemizin tarıma elverişli olması • Bölgemizin hayvancılığa elverişli olması • Tarımsal desteklerin artması
• Personelin birbiri ile olan uyumu	• İlçemizde şeker fabrikasının bulunması • İlçemizin tarıma elverişli olması • Bölgemizin hayvancılığa elverişli olması • Tarımsal desteklerin artması • İletişim teknolojisinin gelişmesi • İl merkezine yakın olmamız
• Eğitime verilen önem	• İlçemizin tarıma elverişli olması • Bölgemizin hayvancılığa elverişli olması • Tarımsal desteklerin artması • İletişim teknolojisinin gelişmesi • İl merkezine yakın olmamız
• Satış salonun bulunması	• İlçemizin tarıma elverişli olması • İletişim teknolojisinin gelişmesi
• Teknolojik yönden yeterli bir laboratuvarı bulunması	• İlçemizin tarıma elverişli olması • Tarımsal desteklerin artması
• Kalite, çevre, işgüvenliği ve şikayet yönetim, bilgi güvenliği sistemleri belgesine sahip olması	• İlçemizde şeker fabrikasının bulunması • İlçemizin tarıma elverişli olması • Bölgemizin hayvancılığa elverişli olması • Tarımsal desteklerin artması • İletişim teknolojisinin gelişmesi • İl merkezine yakın olmamız

GT STRATEJİLERİ

GÜÇLÜ YÖNLERİMİZ	GÜÇLÜ YÖNLERİMİZ TEHDİTLER AZALTILACAK
• Güçlü mali yapısı	• Küresel ısınmanın etkisi • Tarımsal planlamanın olmaması • Çiftçilerin bilgiye dayalı üretim yapmaması • Çiftçilerin üretim konusundaki bilgi eksikliği • Köyden kente göç • Tarım arazilerinin azalması
• Personelin devamlılığı	• Tarımsal planlamanın olmaması • Çiftçilerin bilgiye dayalı üretim yapmaması • Çiftçilerin üretim konusundaki bilgi eksikliği
• Yönetimin desteği	• Küresel ısınmanın etkisi • Tarımsal planlamanın olmaması • Çiftçilerin bilgiye dayalı üretim yapmaması • Çiftçilerin üretim konusundaki bilgi eksikliği • Köyden kente göç • Tarım arazilerinin azalması
• Üyelerle olan iyi diyaloglar	• Küresel ısınmanın etkisi • Tarımsal planlamanın olmaması • Çiftçilerin bilgiye dayalı üretim yapmaması • Çiftçilerin üretim konusundaki bilgi eksikliği • Köyden kente göç • Tarım arazilerinin azalması
• Üye isteklerine önem verilmesi	• Tarımsal planlamanın olmaması • Çiftçilerin bilgiye dayalı üretim yapmaması • Çiftçilerin üretim konusundaki bilgi eksikliği • Tarım arazilerinin azalması
• Personelin birbiri ile olan uyumu	• Tarımsal planlamanın olmaması • Çiftçilerin bilgiye dayalı üretim yapmaması • Çiftçilerin üretim konusundaki bilgi eksikliği
• Eğitime verilen önem	• Küresel ısınmanın etkisi • Tarımsal planlamanın olmaması • Çiftçilerin bilgiye dayalı üretim yapmaması • Çiftçilerin üretim konusundaki bilgi eksikliği • Tarım arazilerinin azalması
• Satış salonun bulunması	• Çiftçilerin bilgiye dayalı üretim yapmaması • Çiftçilerin üretim konusundaki bilgi eksikliği
• Teknolojik yönden yeterli bir laboratuvarı bulunması	• Çiftçilerin bilgiye dayalı üretim yapmaması • Çiftçilerin üretim konusundaki bilgi eksikliği
• Kalite, çevre, işgüvenliği ve şikayet yönetim, bilgi güvenliği sistemleri belgesine sahip olması	• Küresel ısınmanın etkisi • Tarımsal planlamanın olmaması • Çiftçilerin bilgiye dayalı üretim yapmaması • Çiftçilerin üretim konusundaki bilgi eksikliği • Tarım arazilerinin azalması

ZF STRATEJİLERİ

ZAYIF YÖNLERİMİZ	FIRSATLAR İLE ZAYIF YÖNLERİMİZ AZALTILACAK
• Personel sayımızın az olması	• İletişim teknolojisinin gelişmesi • İl merkezine yakın olmamız • İlçemizde şeker fabrikasının bulunması
• Personelin yeterli nitelikte olmaması	• İletişim teknolojisinin gelişmesi • İl merkezine yakın olmamız
• Üyelerin eğitim ve etkinliklere ilgi göstermemesi	• İlçemizde şeker fabrikasının bulunması • İlçemizin tarıma elverişli olması • Bölgemizin hayvancılığa elverişli olması • Tarımsal desteklerin artması • İletişim teknolojisinin gelişmesi • İl merkezine yakın olmamız

ZT STRATEJİLERİ

ZAYIF YÖNLERİMİZ	ZT STRATEJİLERİ
• Personel sayımızın az olması	• Mali gücümüz kullanılarak personel veya danışmanlık hizmeti alınacak • Üye/Çiftçilere eğitim verilecek
• Personelin yeterli nitelikte olmaması	• Personele eğitim verilecek • Tarım ve hayvancılık ile ilgili projeler yazılacak
• Üyelerin eğitim ve etkinliklere ilgi göstermemesi	• Üye ziyaretleri gerçekleştirilecek • Üyelere yönelik etkinlikler düzenlenecek • Üyelere eğitim verilecek

2.7.2. Swot Matris

SWOT Analizi sonucunda, kurumun stratejik kararlarını vermesi ve stratejilerini belirlemesi için gerekli olan SWOT Matris hazırlanır.

S-W Stratejileri ; Kurum çeşitli fırsatlarla karşı karşıyadır ve bu fırsatları teşvik edecek çeşitli içsel üstünlüklere sahiptir. Bu durum ortamdan yararlanma yönünde büyüme amaçlı stratejiler gerektirebilir.

S-T Stratejileri ; Kurum çeşitli fırsatlarla karşı karşıyadır ancak çeşitli içsel zayıflıklarla engellenmektedir. Burada içsel zayıflıkları ortadan kaldırıp, fırsatlardan daha etkili şekilde yararlanmalarını sağlayacak stratejiler belirlenebilir.

W-O Stratejileri ; Kurum tehdit altındadır ancak önemli içsel üstünlüklere sahiptir. Bu durumda, güçlü yönler avantaj olarak kullanılarak tehditleri ortadan kaldırabilecek stratejiler oluşturulabilir.

W-T Stratejileri ; Kurum önemli çevresel tehditler altındadır ve içsel zayıflıkları bulunmaktadır. Burada, şartlar gözönünde bulundurularak olumsuz durumların üstesinden gelebilecek stratejiler oluşturulabilir.

SWOT MATRİS	Fırsatlar (O)	Tehtidler (T)
Güçlü Yönler (S)	S – O Stratejileri Kurumun güçlü yönleri ile çevreden gelen fırsatları eşleştiren stratejiler	S – T Stratejileri Fırsatları kullanmak amacıyla zayıf yönleri ortadan kaldırmaya yönelik stratejiler.

Zayıf Yönler (W)	W – O Stratejileri Güçlü yönleri kullanarak dış tehditleri bertaraf etmeye yönelik stratejiler.	W – T Stratejileri Kurumsal zayıflıkların dış tehditleri etkili kılmasını önleyecek savunma stratejileri.
-------------------------	---	---

Stratejik planlama çalışması kapsamında, Kurumsal SWOT Analizi sonucunda elde edilen bilgiler, SWOT Matris çalışması yapılarak, Ilgın Ticaret Borsası Kurumsal Stratejileri belirlenmiş olup stratejik amaçlar ve hedefler bölümünde yer almaktadır.

3. GELECEĞE BAKIŞ

3.1. MİSYON, VİZYON VE TEMEL DEĞERLER

3.1.1. Misyonumuz

5174 Sayılı Türkiye Odalar Borsalar Kanunu çerçevesinde, Iğın Ticaret Borsası üyeleri ve çalışanlarının beklentilerini en üst seviyede karşılamak, bölgemizin tarımsal ve ekonomik yönden gelişimine katkıda bulunmak için üyelerimiz ve personelimizin mesleki becerilerini arttırmak, kanunda istenen şartları yerine getirmektir.

3.1.2. Vizyonumuz

TOBB ‘ de takip edilen borsa olmak,

Sosyal sorumluluk bilinci ile gelecek nesillere sahip çıkarak ülkemizin vizyonuna gerçekleşmesine katkıda bulunmak.

3.1.3. İlkelerimiz

- | | |
|--|--|
| ✓ Yenilikçi | ✓ Topluma duyarlı |
| ✓ Sosyal sorumluluk projelerine destekçi | ✓ Üyeleri ve personelinin sürekli geliştiren |
| ✓ Sürekli gelişme odaklı | ✓ Her zaman daha iyisi |

4. STRATEJİK AMAÇLAR HEDEFLER VE PERFORMANS GÖSTERGELERİ

Paydaş analizi sonuçlarının değerlendirilmesi, borsamıza ulaşan şikayet, istek, öneri ve beklentilerin istatistik sonuçları, çalışanlarımızın üyelerimizin görüşleri, yapılan anketlerin değerlendirme sonuçlarında elde edilen bilgiler, çalışanlarımızın deneyimleri, ilimiz ve ülkemizin mevcut sosyal ve ekonomik durumu, geçmiş performansımızdan tespit edilebilenler, diğer borsalar ile yapılan karşılaştırmalar, teknoloji, sosyal, kültürel alanlarındaki gelişmeler, imkanlarımız ve kaynaklarımız değerlendirilmiş, yasal düzenlemeler göz önünde bulundurularak yapılan Güçlü-Zayıf-Fırsatlar-Tehditler GZFT Analizi sonucunda aşağıda ki stratejik alanlar ve ilgili stratejik amaçlarımız belirlenmiştir.

Performans göstergeleri hedeflere ne ölçüde ulaşıldığını belirleyerek, amaç ve hedeflerin ölçülebilirliklerini sağlamaktadır. Belirlenen bu göstergelerin ölçülmesi, izlenmesi ve değerlendirilmesi stratejik planının başarısı için oldukça önemlidir.

İzleme, stratejik plan uygulamasının sistematik olarak takip edilmesi ve raporlanmasıdır.

Değerlendirme ise, uygulama sonuçlarının amaç ve hedeflere kıyasla ölçülmesi ve söz konusu amaç ve hedeflerin tutarlılık ve uygunluğunun analizidir.

Stratejik planlama sürecinde, izleme ve değerlendirme faaliyetleri sonucunda elde edilen bilgiler kullanılarak, stratejik plan gözden geçirilir, hedeflenen ve ulaşılan sonuçlar karşılaştırılır.

İlgili Ticaret Borsasının stratejik amaç hedefleri ve performans göstergeleri aşağıdaki gösterilmiştir.

STRATEJİK AMAÇ 1 : Üyelere verilen hizmette mükemmelliği yakalamak**STRATEJİK HEDEF 1.1. : Üyelerimize verilen eğitim sayısını arttırmak**

Performans göstergesi 1	2014	2015	2016	2017
Eğitim Sayısı	4	5	7	8

Faaliyet 1.1.1	Türk Ticaret Kanunu Eğitimi programlanacak
Faaliyet 1.1.2	İŞ Güvenliği Eğitim
Faaliyet 1.1.3	Hayvancılık hakkında Eğitim
Faaliyet 1.1.4	Hibe Teşvik ve Destekler Hakkında Eğitim

STRATEJİK HEDEF 1.2: Üyelerin eğitime katılım oranını arttırmak

Performans göstergesi 1	2014	2015	2016	2017
Üyelerin eğitime katılım oranı (yıllık ort.)	Min % 50	Min % 56	Min % 62	Min % 68
Faaliyet 1.2.1	Eğitim duyuruları web, basın, SMS, sosyal paylaşım siteleri aracılığı ile yapılacak			
Faaliyet 1.2.2	Tüm gün olan eğitimlerde yemek düzenlenecek			
Faaliyet 1.2.3	Eğitime katılmayan üyeler ziyaret edilerek eğitimin önemi anlatılacak			

STRATEJİK HEDEF 1.3: Üyelere yönelik verilen eğitimlerin çeşitliliğini arttırmak

Performans göstergesi 1	2014	2015	2016	2017
Eğitim konu sayısı	3	4	5	6

Faaliyet 1.3.1	Üyeler gruplara ayrılarak gruba yönelik alternatif eğitimler belirlenecek
Faaliyet 1.3.2	Üyelere kişisel gelişim, iletişim vb eğitimler düzenlenecek

STRATEJİK AMAÇ 2 : Kurumun İmajını Güçlendirmek Etkinlik ve Bilinirliğini Arttırmak**STRATEJİK HEDEF 2.1: Düzenlenen etkinlik sayısını arttırmak**

Performans göstergesi 1	2014	2015	2016	2017
Etkinlik sayısı	3	4	5	6

Faaliyet 2.1.1	Tarım Fuar ziyareti gerçekleştirilecek
Faaliyet 2.1.2	Üyelere iftar yemeği verilecek
Faaliyet 2.1.3	Bölgemizdeki borsalar ile toplantı düzenlenecek

STRATEJİK HEDEF 2.2: Medyada yer alma sıklığımızı arttırmak				
Performans göstergesi 1	2014	2015	2016	2017
Çıkan Haber sayısı	9	12	16	22
Faaliyet 2.2.1	Medyada çıkan haberlerin aylık grafiği yapılarak izlenecek			
Faaliyet 2.2.2	Ay bazında artışlar sağlamak için medyada çıkacak haber duyuruları hazırlanıp yayınlatılacak			

STRATEJİK HEDEF 2.3: Web sitemizin etkinliği geliştirilecek				
Performans göstergesi 1	2014	2015	2016	2017
Web sitemiz yeniden yapılacak	Sayfa yenilenecek	---	---	---
Faaliyet 2.3.1	Web sayfasından istenenler belirlenecek			
Faaliyet 2.3.2	Tasarım için tedarikçi ile anlaşma yapılacak			

STRATEJİK HEDEF 2.4: Proje sayımızı arttırmak				
Performans göstergesi 1	2014	2015	2016	2017
Proje sayısı	1	1	2	2
Faaliyet 2.4.1	Kalkınma ajansının destekleri araştırılacak			
Faaliyet 2.4.2	Uygun olan projeler için başvuru yapılacak			

STRATEJİK AMAÇ 3 : Kurumsal öğrenmeyi yerleştirmek ve çalışan memnuniyetini arttırmak

STRATEJİK HEDEF 3.1: Çalışan memnuniyetini arttırmak				
Performans göstergesi 1	2014	2015	2016	2017
Çalışan memnuniyet anket puanı	90	95	100	100
Personel için düzenlenen etkinlik sayısı	2	3	5	6
Faaliyet 3.1.1	Çalışan anketi yapılacak, anket sonuçları değerlendirilecek			
Faaliyet 3.1.2	Personeli motive etmek için etkinlik düzenlenecek			

STRATEJİK HEDEF 3.2 : Personelin bilgi seviyesini yeterli düzeye çıkarmak				
Performans göstergesi 1	2014	2015	2016	2017
Personel başına düşen eğitim süresi	9	10	10	12
Faaliyet 3.2.1	Personelin eğitim ihtiyacı tespit edilecek			
Faaliyet 3.2.2	Personelin ihtiyacına göre 2014 eğitimler verilecek			

5. MALİYETLER

Stratejik için maliyet oluşturulmuş ve bu maliyetler bütçede gösterilmiştir.

Maliyetlendirme, kurumun stratejik planı ile bütçesi arasındaki bağlantıyı güçlendirmeyi ve harcamaların önceliklendirilmesi sürecine yardımcı olmayı amaçlamaktadır. Böylelikle kaynakların amaçlar doğrultusunda etkili ve verimli bir şekilde kullanılması mümkün olabilecektir.

Bunun için öncelikle her bir hedef için gerekli faaliyet ve proje maliyet tahminleri yapılmış ve hedefin yaklaşık maliyetine ulaşılmıştır. Hedeflerin maliyet tahmini toplamından her bir amacın maliyetine, amaç maliyetleri toplamından ise stratejik planın o yılı tahmini maliyetine ulaşılmıştır.

STRATEJİK AMAÇLAR VE HEDEFLER	2014	2015	2016	2017
STRATEJİK AMAÇ : Üyelere verilen hizmette mükemm yakalamak	11.000	15.000	21.000	25.000
STRATEJİK HEDEF : Üyelerimize verilen eğitim sayısını arttırmak	7.000	9.000	13.000	15.000
STRATEJİK HEDEF : Üyelerin eğitime katılım oranını arttırmak	2.000	3.000	4.000	5.000
STRATEJİK HEDEF : Üyelere yönelik verilen eğitimlerin çeşitliliğini arttırmak	2.000	3.000	4.000	5.000
STRATEJİK AMAÇ: Kurumun İmajını Güçlendirmek Etkinlik ve Bilinirliğini Arttırmak	12.000	7. 500	10.000	13.500
STRATEJİK HEDEF : Düzenlenen etkinlik sayısını arttırmak	3.000	4.000	5.500	7.500
STRATEJİK HEDEF : Medyada yer alma sıklığımızı arttırmak	1.000	1.000	1.000	1.500
STRATEJİK HEDEF : Web sitemizin etkinliği geliştirilecek	6.000	---	---	---
STRATEJİK HEDEF : Proje sayımızı arttırmak	2.000	2.500	3.500	4.500
STRATEJİK AMAÇ : Kurumsal öğrenmeyi yerleştirmek ve çalışan memnuniyetini arttırmak	7.000	10.000	14.000	17.000
STRATEJİK HEDEF : Çalışan memnuniyetini arttırmak	3.000	4.000	6.000	7.000
STRATEJİK HEDEF : Personelin bilgi seviyesini yeterli düzeye çıkarmak	4.000	6.000	8.000	10.000
TOPLAM	30.000	32.500	45.000	55.500

Tablo VIII – Maliyet Tablosu

6. İZLEME VE DEĞERLENDİRME

Stratejik hedef ve performans göstergesinin hesaplanması için gerekli veriler düzenli olarak Akreditasyon Sorumlusu tarafından toplanarak rapor halinde üst yönetime sunulacaktır.

Stratejik planın yıllık uygulaması olan idare performans programının başarısı Yönetim Kurulu tarafından Yönetim Kurulu toplantılarında değerlendirilecek, performans göstergelerinde ve ölçme yöntemlerinde varsa gerekli değişikliklerin yapılması, mevcut göstergelerden etkili ve faydalı olmayanlar kullanımdan çıkarılacak ya da yeni performans göstergeleri belirlenecektir.