



**MALATYA TİCARET
BORSASI
STRATEJİK PLANI
2018-2022
Revizyon.2**

İçindekiler

Yönetim Kurulu Başkanı.....	4
1.1. Stratejik Planlama Çerçevesi.....	5
1.2. Stratejik Planlama Süreci.....	5
Yeni Yönetimin 06.04.2018 tarihinde yapılan seçimler ile göreve gelmesi ile birlikte ilgili plan Ağustos 2019 tarihinde Rev:1 olarak değişime uğramıştır. Bu değişiklik 31.08.2019 tarihinde yapılan Meclis toplantısının 65/6 no'lu kararı ve 31.08.2019 tarihinde yapılan Yönetim Kurulu Toplantısının 17/4 no'lu kararı ile kabul edilmiştir.....	6
2.MEV CUT DURUM ANALİZİ.....	7
2.1. Malatya Hakkında Genel Bilgiler	7
Coğrafya.....	7
Konum	7
Bitki örtüsü	7
Nüfus	8
Ekonomi.....	8
Tarım	8
Turizm.....	8
2.2. Malatya Ticaret Borsası'nın Tarihçesi	8
2.3. Malatya Ticaret Borsası Üye Demografik Yapısı	8
2.4. Yasal Yükümlülükler ve Mevzuat Analizi	10
2.5. Görevlerimiz	10
2.6. İnsan Kaynakları.....	10
2.7. Organizasyon Şeması.....	12
2.8. Mali Durum.....	13
2.9. Fiziksel ve Teknolojik Alt Yapı	13
2.10. Paydaş Analizi	14
2.11. SWOT Analizi.....	17
2.12. Üye Anketi Sonuçları 2017	18
2.13. Dış Paydaş Analizi Sonuçları 2017.....	20
MİSYON Tanımı için Malatya Ticaret Borsasını bir cümle ile tanımlamanızı istesek ne.....	20
3.KURUMSAL BEYANLAR.....	22
3.1. Misyonumuz	22
3.2. Vizyonumuz	22
3.3. Kurumsal Değerlerimiz	22
3.4. Gizlilik ve Tarafsızlık Politikası.....	22
3.5. Kalite Politikamız	23
3.6. Mali Politikamız	23
3.7. İnsan Kaynakları Politikamız	23
3.8. Üye İlişkileri Politikamız.....	23
3.9. Haberleşme Medya Yönetimi Politikamız	24
3.10. Bilgi Teknolojileri Politikamız	24
4.STRATEJİK PLAN.....	24

4.1. Stratejik Amaç Ve Hedefler.....	24
1.KURUMSAL KAPASİTENİN GELİŞTİRİLMESİ	24
3.SOSYAL SORUMLULUK PROJELERİ İLE TOPLUMSAL FAYDA SAĞLANMASI.....	24
4.2. Stratejik Planın Maliyetlendirmesi ve İzlenmesi	24
4.3. Stratejik Planlama Takvimi	25
4.4. Stratejik Plan Ekibi	25
4.5. Stratejik Plan	26
4.5.1. Stratejik Amaç, Strateji (Hedef), Performans Göstergeleri ve Stratejiler	26
4.5.2. Stratejilerden Sorumlu ve İş Birliği Yapılacak Birimler	39

Sunuş

Sürekli gelişen dünya düzeni içerisinde verimli çalışabilmek ve bu çalışma temposunu sürdürülebilir kılmak, doğru yapılan Stratejik Planlamalar ile mümkün olmaktadır. Stratejik plan şu an bulunmuş olduğumuz konumdan, gelecekte olmak istediğimiz hedefe ulaşmamızı sağlayan bir köprüdür. Bununla beraber aslında bir değişimi öngörür ki bu değişim de kurumları dinamik ve proaktif kılar.

Biz de Malatya Ticaret Borsası yeni yönetimi olarak geleceğimizi daha sağlam temellere oturtabilmek amacı ile Stratejik Planımızı revize etme kararı almış bulunmaktayız. Bu yenilenme sayesinde üyelerimize katma değer yaratan ve verimliliği reel olarak ölçebilen bir plan sunma şansı elde etmiş olacağız. Her sene sonunda planımızın gerçekleşme düzeyini siz üyelerimize ve tüm paydaşlarımıza sunarak, borsamızın gelişim düzeyi hakkında bir farkındalık yaratmayı amaçlıyoruz.

Bu vesile ile yenilenen Stratejik Planımızın üyelerimize, şehrimize ve bölgemize hayırlı olmasını temenni ederim.

Hep birlikte daha iyiye ulaşabileceğimiz yarınlara....

Yönetim Kurulu Başkanı
Ramazan ÖZCAN

1. STRATEJİK PLANLAMA SÜRECİ

1.1. Stratejik Planlama Çerçevesi

2018-2022 yıllarını kapsayan MTB (Malatya Ticaret Borsası) stratejik planının hazırlanmasında TOBB Odalar ve Borsalar için Akreditasyon Kılavuzu esas alınmıştır..

Malatya Ticaret Borsası stratejik plan hazırlama çalışmaları sırasında aşağıdaki kaynaklar girdi olarak kullanılmıştır.

1. TOBB Çalışmaları
2. TOBB Akreditasyon Kurulu Yayınları
3. Fırat Kalkınma Ajansı Çalışmaları
4. Malatya Valiliği Analiz ve Raporları
5. Malatya Ticaret Borsası Yayınları
6. Malatya Ticaret Borsası Kalite El Kitabı
7. Malatya Ticaret Borsası İç Yönergesi
8. Malatya Ticaret Borsası Meclisi, Yönetim Kurulu ve Personeli
9. Malatya Ticaret Borsası Paydaşları
10. ISO 9001:2015 Kalite Yönetim Sistemi Standardı

1.2. Stratejik Planlama Süreci

Malatya Ticaret Borsası'nda uygulanan stratejik planlama çalışmasının aşamaları sırasıyla aşağıdaki gibidir:

- Stratejik Planlama eğitimi,
- Stratejik Planda kullanılacak dokümanların oluşturulması,
- İç ve dış paydaşların belirlenmesi, görüş ve önerilerin alınması,
- Borsa GZFT (SWOT) analizinin yapılması,
- Stratejik amaç ve hedeflerin belirlenmesi,
- Kurumsal Performans Sistemi'nin oluşturulması,

Stratejik Planlama sürecinin ilk aşamasında; Malatya Ticaret Borsası'nın 6 kişiden oluşan stratejik planlama ekibine "Stratejik Planlamada Temel Kavramlar" eğitimi, ikinci aşamasında; Borsada çalışan tüm personele "Stratejik Planlama Süreçleri"ne yönelik farkındalık eğitimi verilmiştir. Üçüncü aşamada, tüm borsa personeline, meclis üyelerine, yönetim kurulu üyelerine, disiplin kurulu üyelerine Stratejik Planlama Eğitimi" verilmiştir ve son aşamasında ise diğer üyelerine (yaklaşık 42 kişi) "Üye Memnuniyet Anketi" yaparak elde ettiği sonuçları stratejik amaçlarla doğrulayarak plana aktarmıştır. Anketler değişik sorularla farklı gruplara yönelik olarak hazırlanmış ve uygulamaya devam edilmiştir. Revizyon ihtiyacı ile yönetim ve birim sorumlularına yönelik eğitimler düzenlenmiştir.

Stratejik Planın en önemli unsurlarından biri olan katılımcılığın sağlanması için, önce Yönetim Kurulu Üyeleri, Meclis Üyeleri ve çalışanların katılımı ile "GZFT Analizi" gerçekleştirilmiştir.

Revizyon döneminde SWOT çalışmaları birebir birimlerde ve Yönetim ile gerçekleştirilerek yenilenmiştir.

Katılımcılara Borsanın güçlü ve zayıf yanları, daha sonra ise gelecekte Borsamızın önündeki fırsat ve tehditlerin neler olabileceği sorulmuştur. Katılımcıların cevapları beyin fırtınası yöntemiyle tespit edilmiştir. Alınan cevapların önem sıralaması kapalı bir şekilde tüm katılımcılar tarafından

yapılmış ve açıklanan sonuçlar katılımcılar tarafından tartışılarak ortak önem derecesi sıralaması yapılmıştır.

Bununla birlikte Borsa dışındaki paydaşların Borsayı nasıl gördüğü ve Borsadan neler beklediğinin belirlenmesi ve stratejiler oluşturulurken bu görüşlerden faydalanılması için “Dış Paydaş Görüşleri” tespit edilmiştir. Aynı şekilde hem dış paydaşlara hem de iç paydaşlara da revize edilen “İç Paydaş Anketi” ve “Dış Paydaş Anketi” ve uygulanmıştır. Elde edilen sonuçlar değerlendirilerek Stratejik Plana dahil edilmiştir.

Stratejik amaçların belirlenmesi amacıyla, başta Borsamız Başkanı olmak üzere Stratejik Planlama Ekibi yoğun toplantılar gerçekleştirmiştir. Başkanımızın öncülüğünde yönetim kurulu üyelerimiz yaptıkları “ortak akıl” toplantılar ile stratejik amaçlar ve hedefler belirlenmiştir.

Son bölümde ise, oluşturulan Stratejik Amaçlara yönelik performans göstergeleri oluşturulmuştur. Performans göstergelerinin oluşturulmasında ölçme ve değerlendirme kolaylığına özellikle dikkat edilmiştir. Bunun yanında amaçların gerçekleştirilme süreci ile ilgili tarihsel süreçlerde ele alınmıştır. Borsa Başkanımız, Genel Sekreterlik ve ilgili birimlerin katılımıyla amaçların gerçekleştirilmesine ilişkin tarihler belirlenmiştir. Bu Revizyon ile riskler de ele alınarak stratejik planda yer verilmiştir.

Yeni Yönetimin 06.04.2018 tarihinde yapılan seçimler ile göreve gelmesi ile birlikte ilgili plan Ağustos 2019 tarihinde Rev:1 olarak değişime uğramıştır. Bu değişiklik 31.08.2019 tarihinde yapılan Meclis toplantısının 65/6 no’lu kararı ve 31.08.2019 tarihinde yapılan Yönetim Kurulu Toplantısının 17/4 no’lu kararı ile kabul edilmiştir. Bu revizyon ikinci revizyonudur. Değişiklik 21/10/2021 tarihinde yapılan Meclis Yönetim Kurulu toplantısının 167/3 no’lu kararı ile kabul edilmiştir.

2. MEVCUT DURUM ANALİZİ

2.1. Malatya Hakkında Genel Bilgiler

Tarihçe

Malatya'nın isim kökü Hititçede bal anlamına gelen "melid"den türediği ve Hitit kitabelerinde "öküz başı ve ayağı" ile ifade edildiği belirtilmiştir. "Melit+ava" ise "bal ülkesi" anlamına gelmektedir. Sonra bu isim "Meliddu", "Melide", "Melid", "Milid", "Milidia", "Melitea" olarak kitabelerde geçmiştir. Malatya'yı ele geçiren Araplar, şehre "Malatiyye" ismini verdiler. Türklerin Malatya'yı fethetmesiyle isim bugünkü halini aldı. 1923 yılında kurulan Türkiye Cumhuriyeti ile isim Malatya olarak resmileşti.

Malatya Doğu Anadolu'nun ve Fırat Nehri'nin en stratejik konumunda yer alan bir yerleşim yeridir. Bu konumu nedeniyle ilk yerleşmeler MÖ 6000'lere gitmektedir. Ayrıca bölge önemli ticaret yolları üzerinden olduğundan dolayı sürekli savaşılmış bir yerdir. Sürekli iki devlet arasında çekişmelere neden olmuştur. Bu durum sonrası şehir her savaş sonrası yağmalanmış, savunma ve istilalardan korunmak için şehir merkezi 2 kez değişim geçirmiştir. Bu gibi nedenler Malatya'nın siyasi tarihinin incelenmesini zorlaştırmıştır.

Malatya ilinin sınırları içerisinde birçok höyük bulunmaktadır. Bunlardan en eski yerleşimin görüldüğü yer ve ayrıca Malatya'nın ilk yerleşim alanı olan Arslantepe Höyüğüdür. İlk yerleşim alanı suyun kenarına kurulmuş bir verimli tarım alanıdır. Yaklaşık 6000 yıl kullanıldı. Yaklaşık olarak 35250 m²'lik bir alandır. Bugün ilk yerleşim yeri olan Arslantepe Höyüğü, Orduzu beldesinin Arslantepe mahallesinde bulunmaktadır. UNESCO dünya mirası listesine alınacaktır.

Coğrafya

Malatya; Doğu Anadolu Bölgesi'nin Yukarı Fırat Havzasında ve Adıyaman, Malatya, Elazığ, Bingöl, Muş, Van çöküntü alanının güneybatı ucunda yer almaktadır. Çevresini doğuda Elazığ ve Diyarbakır, güneyde Adıyaman, batıda Kahramanmaraş, kuzeyde Sivas ve Erzincan illeri çevirir.

İl topraklarının yüzölçümü 12.313 km² olup, 35° 54' ve 39° 03' kuzey enlemleri ile 38° 45' ve 39° 08' doğu boylamları arasında kalmaktadır. Malatya, Sultansuyu ve Sürgü çayı vadileri ile Akdeniz'e, Tohma Vadisi ile İç Anadolu'ya, Fırat Vadisi ile Doğu Anadolu'ya açılarak bu bölgeler arasında bir geçiş alanı oluşturur.

Konum

Malatya merkez Malatya Beydağlarının etekleri ile Malatya Ovasının bitiştiği noktada kurulmuştur. Buranın eski ismi Aspuzu'dur. Merkez; doğuda Yıldız Tepesi, batıda Beyler Deresi, güneyde Malatya Beydağları, küçük tepecikler (Göztepe, Taştepe vs.) ve Malatya ovası ile çevrilidir. Bu şehir merkezine doğal bir kale görünümü verir.

Bitki örtüsü

Bitki örtüsü bakımından pek zengin olmayan şehirde ormanlık alanlar Pütürge ilçesi ve çevresinde geniş yer tutar. Buralarda, meşe çam, köknar, kayın türlerinde orman varlığı görülmektedir, ilçenin %60'ı orman örtüsüyle kaplıdır.

Nüfus

Şehrin nüfusu 2010 yılına göre 321.705'tir. 1927'de 21.000 olan nüfusu 1990'da 210.412'ye, 2000'de 311.081'e, 2007'de 323.185'e 2008'de 371.000'e çıkmış ancak 2009 yılında merkez nüfusu 53 000 azalmış 338.000'e düşmüştür.

Ekonomi

Bölgede en gelişmiş ildir. Ekonomisinin büyük bir bölümü Malatya Ovası'ndaki kayısı bahçelerine dayanır. Ayrıca bu kayısı bahçelerindeki kayısı fabrikaları mevsimsel olarak birçok kişiye iş imkânı sağlar. Bu fabrikalarda çalışmak üzere civar illerden (özellikle Adıyaman) insanlar mevsimsel olarak göç ederler. Şehrin organize sanayilerinde bulunan birçok fabrika (çoğu tekstil) kentin ekonomisine katkıda bulunmaktadır. Maden rezervleri oldukça zengindir. Hayvancılık giderek azalmakta, sanayi ve modern tarım ise artmaktadır.

Tarım

Tarım genelde Malatya Ovası'nda yapılır ve başlıca ürün kayısıdır. Dünyanın kayısı ihtiyacının yüzde 85'i Malatya'dan karşılanmaktadır. Dağlık kesimlerde küçük ve büyük baş hayvancılığı yapılmaktadır ancak şehrin ekonomisine fazla bir katkısı olmamakla birlikte damızlık koyun keçi yetiştiricileri birliği ve süt birliği ve damızlık sığırcılık birliği de bulunmaktadır

Turizm

Kentin ilçelerinden biri olan Battalgazi'de ise Selçuklular ve Osmanlılar döneminden kalma eserler bulunmaktadır. Devlet tiyatroları Malatya şubesinin açılmasıyla Malatya bölgedeki kültür alanında da önemli bir aşama kaydetmiş ve çevre illerden gelen sanatseverler sayesinde kültür turizmi önemli bir ivme kazanmıştır. Gürpınar Şelalesi de ülkemizdeki sayılı doğa harikalarından birisi ve turistlerin uğrak mekânlarından biridir.

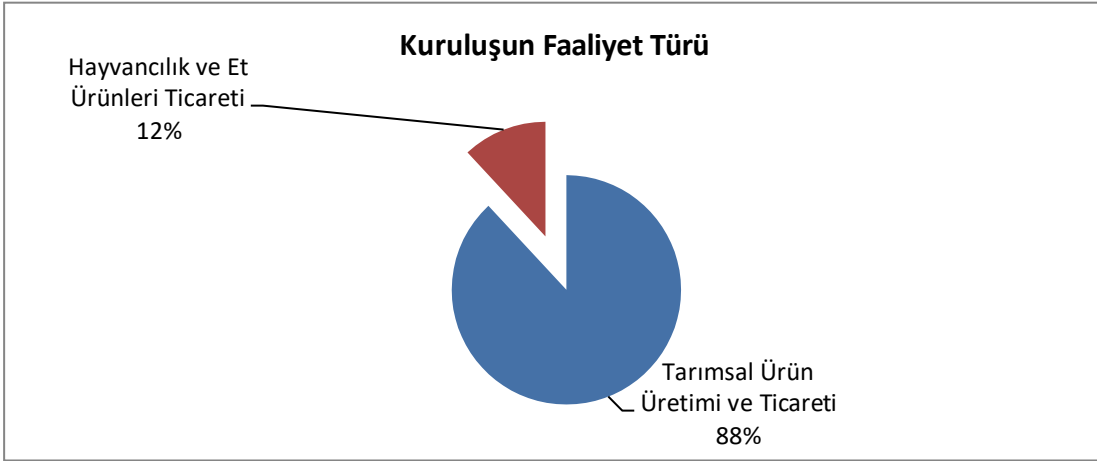
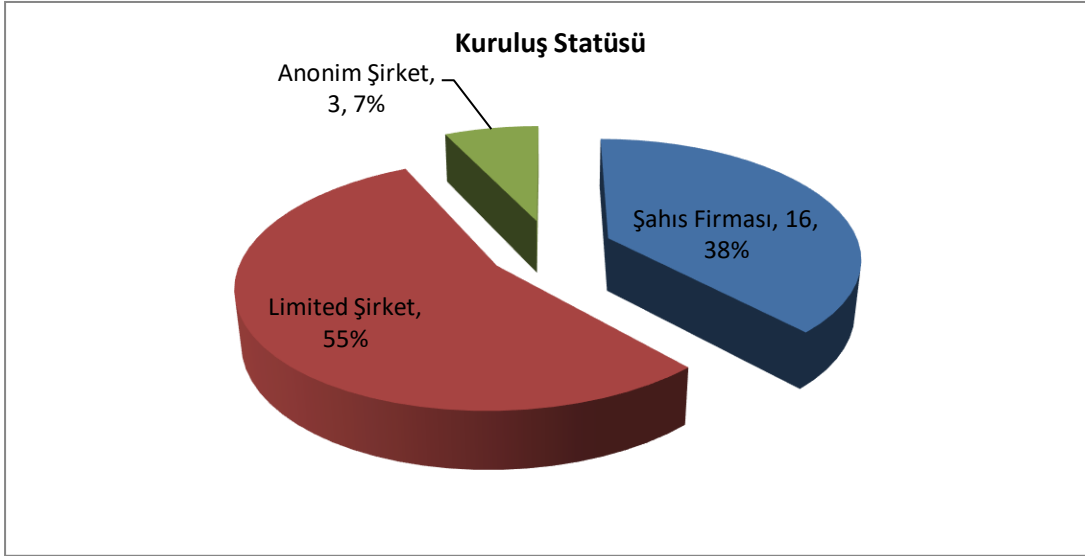
2.2. Malatya Ticaret Borsası'nın Tarihçesi

Ticaret Borsaları, 5174 sayılı kanunda yazılı esaslar çerçevesinde borsaya dâhil maddelerin alım satımı ve borsada oluşan fiyatlarının tespit, tescil ve ilanı işleriyle meşgul olmak üzere kurulan kamu tüzel kişiliğine sahip kurumlardır.

Malatya Ticaret Borsası 1969 yılında kurulmuş olup yedi meslek gurubu bulunmaktadır. Bu meslek gurupları içerisinde işlem hacmi dikkate alındığında kuru kayısı birinci sırayı almaktadır.

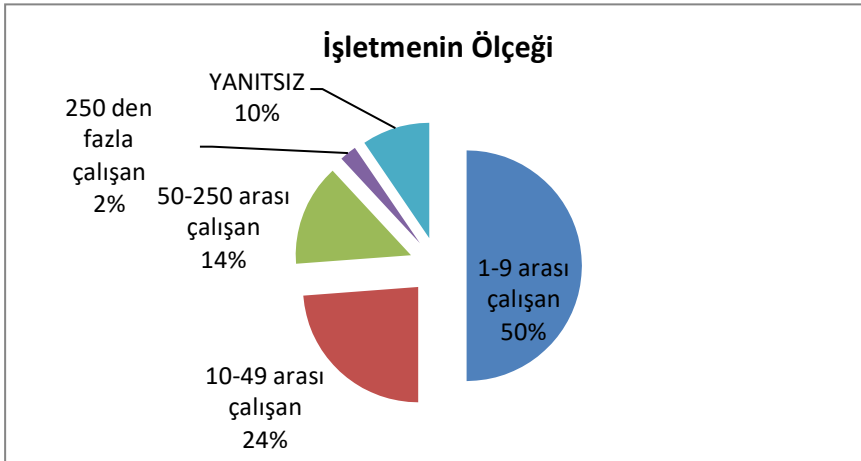
2.3. Malatya Ticaret Borsası Üye Demografik Yapısı

Borsa 2016 üye anketi verileri esas alındığında üyelerin; faaliyet yapısı, işletme büyüklüğü ve yapısı yönünden aşağıdaki grafiklerde gösterilmiştir.



Bu verilere göre borsamız ağırlıklı şu 4 meslek grubundan oluşmaktadır.

1. Hububat ve Hububat Mamulleri
2. Kuru ve Yaş Meyveler
3. Bitkisel Gıda Maddeleri
4. Hayvancılık



2.4. Yasal Yükümlülükler ve Mevzuat Analizi

Malatya Ticaret Borsası ve üst birlik olan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ni tanımlayan 18.05.2004 tarihli 5174 sayılı Kanununun 28. maddesinde borsalar; "bu kanunda yazılı esaslar çerçevesinde borsaya dahil maddelerin alım satımı ve borsada oluşan fiyatların tespit, tescil ve ilanı işleriyle meşgul olmak üzere kurulan, tüzel kişiliğe sahip kamu kurumu niteliğinde bir meslek kuruluşu" olarak ifade edilmektedir.

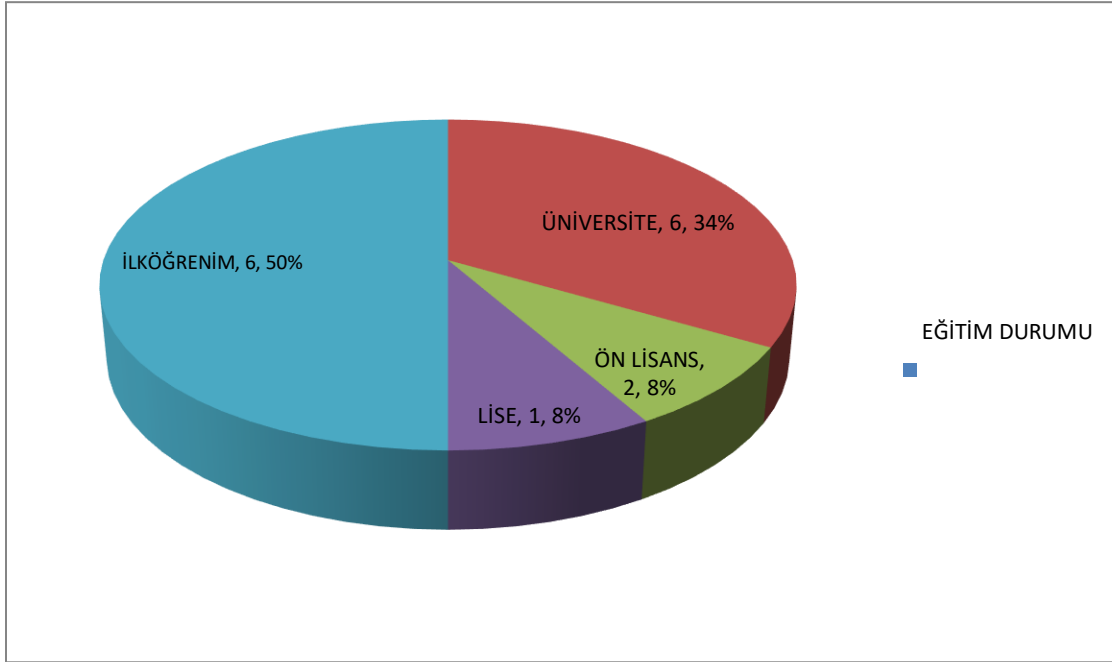
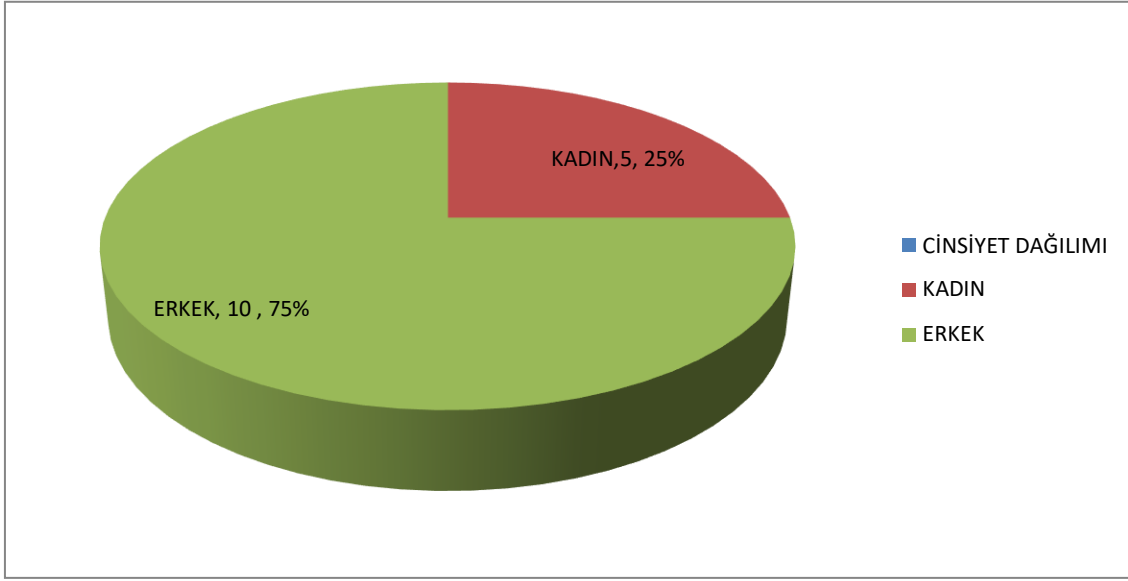
Bu çerçevede Malatya Ticaret Borsası'nın stratejik planının temel dayanağını 2010 tarihi itibarıyla güncellenmiş "Odalar ve Borsalar için Akreditasyon Kılavuzu" ve ekleri oluşturmaktadır. Malatya Ticari Borsası'nın Stratejik Planını değerlendirecek olan kurum ise üst birlik olan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği organı Akreditasyon Kurulu'dur.

2.5. Görevlerimiz

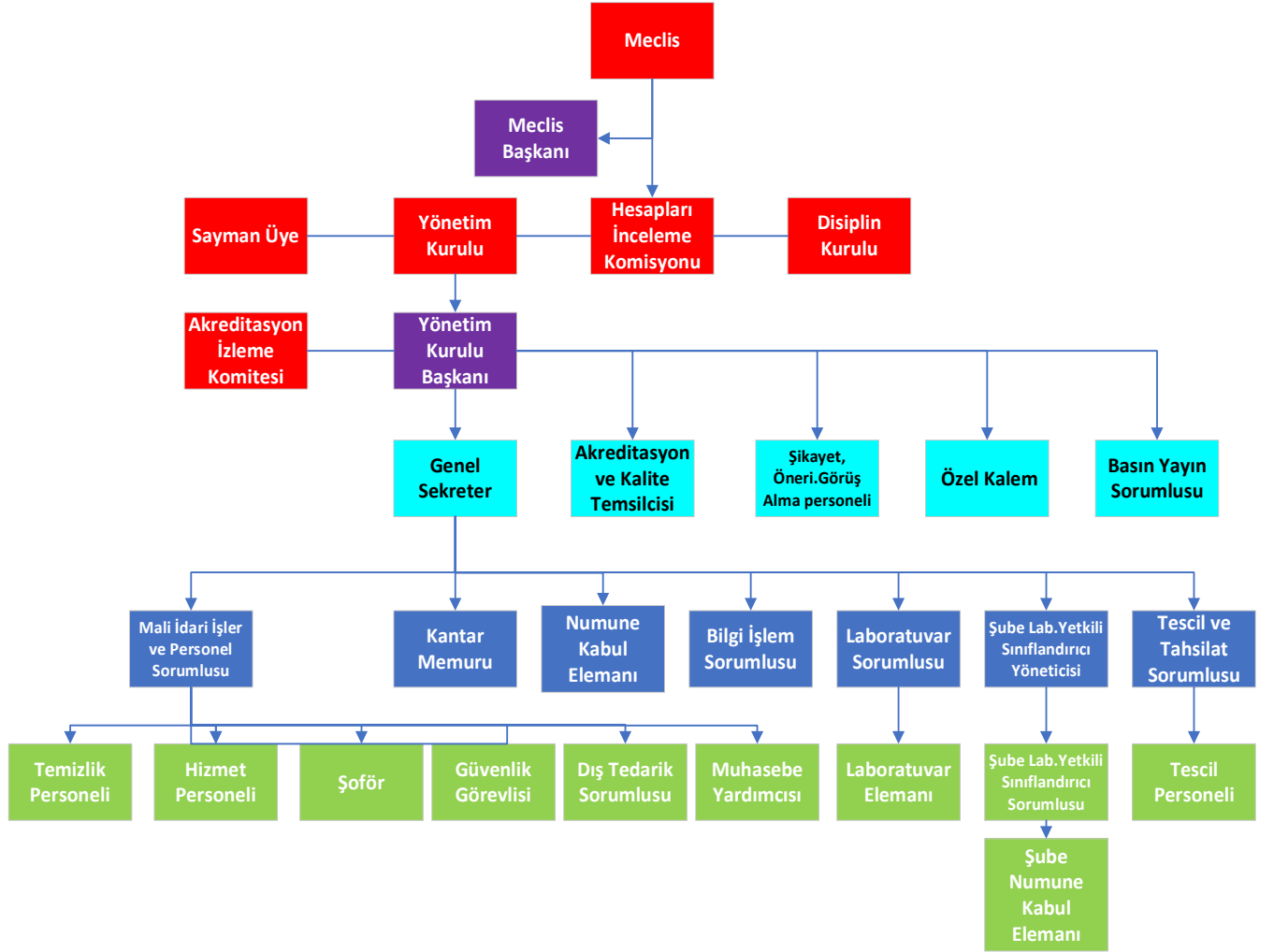
- Borsaya dâhil maddelerin, borsada alım satımını tanzim ve tescil etmek.
- Borsaya dâhil maddelerin borsada oluşan her günlük fiyatlarını usulü dairesinde tespit ve ilan etmek
- Alıcı ve satıcının, teslim ve teslim alma ile ödeme bakımından yükümlülüklerini, muamelenin tasfiye şartlarını, fiyatlar üzerinde etkili şartları ve ihtilaf doğduğunda ihtiyari tahkim usullerini gösteren ve Birliğin onayıyla yürürlüğe girecek genel düzenlemeler yapmak.
- Yurt içi ve yurt dışı borsa ve piyasaları takip ederek fiyat haberleşmesi yapmak, elektronik ticaret ve internet ağları konusunda üyelerine yol göstermek.
- 51 inci maddedeki belgeleri düzenlemek ve onaylamak.
- Borsaya dâhil maddelerin tiplerini ve vasıflarını tespit etmek üzere laboratuvar ve teknik bürolar kurmak veya kurulmuşlara iştirak etmek.
- Bölgeleri içindeki borsaya ilişkin örf, adet ve teamülleri tespit etmek, Bakanlığın onayına sunmak ve ilan etmek
- Borsa faaliyetlerine ait konularda ilgili resmi makamlara teklif, dilek ve başvurularda bulunmak; üyelerinin tamamı veya bir kesiminin menfaati olduğu takdirde bu üyeleri adına veya kendi adına dava açmak
- Rekabeti bozucu etkileri olabilecek anlaşma, karar ve uyumlu eylem niteliğindeki uygulamalar izlemek ve tespiti halinde ilgili makamlara bildirmek.
- 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.
- Üyelerinin ihtiyacı olan belgeleri vermek ve bunlara ilişkin gerekli hizmetleri yapmak
- Yurt içi fuarlar konusunda yapılacak müracaatları değerlendirip Birliğe teklifte bulunmak.
- Sair mevzuatın verdiği görevlerle, ilgili kanunlar çerçevesinde Birlik ve Bakanlıkça verilecek görevleri yapmak.

2.6. İnsan Kaynakları

Malatya Ticaret Borsası'nda 15 personel görev yapmaktadır. Bu personelin 6'sı Üniversite, 2'i ön lisans mezunu olup 1'i Lise ve 6'sı ilköğretim eğitimi görmüş durumdadır. Personelin 5'si kadın 10'ü ise erkektir. 3 Personel en az 15 yıldır borsa çalışanı konumundadır. Borsada tecrübe ile dinamizmin iyi bir biçimde harmanlanmış olduğu görülmektedir. Borsanın insan kaynağı nicelik ve nitelik açısından yeterli olmakla beraber; bu kaynağın borsanın performansını artıracak biçimde yönetilmesi, geliştirilmesi gereken yön olarak görülmektedir.



2.7. Organizasyon Şeması



2.8. Mali Durum

Malatya Ticaret Borsası Son 5 Yılın Gelir Gider Tablosu

YIL	GELİR	GİDER
2014	1.732.719	1.541.709
2015	2.226.206	2.278.219
2016	2.071.743	1.762.237
2017	2.051.457,40	1.852.137,56
2018	2.614.676,07	1.917.791,14
2019	2.784.270,97	2.380.846,09
2020	3.910.619,97	3.336.940,87

2018 Yılında En Çok İşlem Gören İlk Beş Ürün-

Sıra No	Ürün	Ort. Fiyat (TL)	İşlem Miktarı	İşlem Tutarı (TL)
1	Kuru kayısı	8.77	81.209.962 kg	712.545.549
2	Kayısı Çekirdeği (kabuklu)	2.12	4.406.606 kg	10.440.393
	Kayısı Çekirdeği (kabuksuz)	9.50	3.211.153 kg	30.519.191
3	Canlı Hayvan (küçükbaş)	457	3740 adet	1.709.734
	Canlı Hayvan (Büyükbaş)	4657	1468 adet	6.836.450
4	Buğday	0.82	33.502.449 kg	27.528.397
5	Arpa	0.70	8.659.895 kg	6.072.647

2.9.Fiziksel ve Teknolojik Alt Yapı

Borsanın 5 kattan oluşan bir hizmet binası vardır. Her katı 400-500 metre kare olan binanın. 2. Katında borsacılık hizmetleri (belge) verilmektedir. 3. Katı ise Yönetim ve Meclis için ayrılmış makam odaları ve meclis salonundan oluşmaktadır. 4. Kat biri büyük (200 kişiden fazla) ve biri küçük (50 kişiden fazla) tamamen eğitim, konferans ve toplantılar için ayrılmış, 5. Katta ise Satış salonu ve laboratuvar bulunmaktadır. Organize sanayi bölgesinde Lisanslı depoculuk faaliyeti kapsamında depo şube laboratuvarı da 2020 yılında tarafımızdan faaliyete geçirilmiş olup laboratuvar hizmeti verilmektedir.

YAZILIMLAR			
Sıra NO	Yazılım Türü	Sayısı	Bulunduğu Birim
1	Alpata	1	Muhasebe Ve Tescil
2	Windows		Birimler
3	Tobb Net	1	Tescil
DONANIMLAR			
Sıra NO	Donanım	Sayısı	Bulunduğu Birim
1	Masaüstü Bilgisayar	1	Kantar
2	Masaüstü Bilgisayar	1	Sistem Odası
3	Dizüstü Bilgisayar	1	Başkanlık
4	Masaüstü Bilgisayar	2	Tescil
5	Masaüstü Bilgisayar	1	Genel Sekreter
6	Masaüstü Bilgisayar	2	Muhasebe
7	Dizüstü Bilgisayar	1	Basın Yayın Ve Özel Kalem
8	Diz Üstü Bilgisayar	1	Kon.Salonu
9	Projeksiyon	1	Top.Salonu
10	Projeksiyon	1	Kon.Salonu
11	Yazıcı	2	Tescil
12	Yazıcı	1	Muhasebe
13	Fax+Yazıcı+Fotokobi	1	Genel Sekreter
14	Yedekleme Cihazı	1	Sistem Odası
15	Güç Kaynağı	1	Tescil
16	Güç Kaynağı	1	Muhasebe
17	Güç Kaynağı	1	Genel Sekreter
18	Fotoğraf Makinası	1	Basın Yayın
19	Klima	16	Genel
20	Server	1	Sistem Odası
21	Kamera		Genel

2.10. Paydaş Analizi

Bu çalışma kapsamında Malatya Ticaret Borsasının üretmiş olduğu hizmeti etkileyen, etkilenen, kullanan ve etkilemesi/etkilenmesi muhtemel olan tüm iç ve dış paydaşlar ele alınmıştır. Paydaş analizinde paydaşın adı, paydaşlık sebebi, paydaşın Malatya Ticaret Borsasından beklentileri, iç ya da dış paydaş olma durumu, paydaşın temel (mevzuat ile bağlı) ya da stratejik (kazan-kazan prensibi ile bağlı olunan) bağlantısı, paydaşın borsaya etkisi (güçlü ya da zayıf), paydaştan gelen taleplerin borsa tarafından değerlendirilme düzeyi (önemli-önemsiz) dikkate alınarak aşağıdaki matrise göre paydaş ilişkisi tanımlanmıştır.

(BÇ: Birlikte Çalış- ÇGÇD: Çıkarlarını Gözet Çalışmalara Dahil Et- İZ: İzle ,BL: Bilgilendir)

Paydaşların Malatya Ticaret Borsasından beklentileri ana ve alt stratejilerin belirlenmesi aşamasında veri oluşturmuştur.

PAYDAŞ ETKİ /ÖNEM MATRİSİ

KRİTERLER	ZAYIF	GÜÇLÜ
ÖNEMSİZ	İzle	Bilgilendir
ÖNEMLİ	Çıkarlarını Gözet, Dahil Et	Çalışmalara Birlikte Çalış

Zayıf-Önemsiz

İZLE

İZ

Güçlü-Önemsiz

BİLGİLENDİR

BL

Zayıf -Önemli

ÇIKARLARINI GÖZET,ÇALIŞMALARINA DAHİL ET

ÇGÇD

Güçlü-Önemli

BİRLİKTE ÇALIŞ

BÇ

PAYDAŞ ANALİZİ

PAYDAŞ ADI	PAYDAŞ NEDENİ	PAYDAŞ BEKLENTİSİ	İÇ PAYDAŞ	DIŞ PAYDAŞ	TEMEL ORTAK	STRATEJİK ORTAK	Paydaşın Malatya Ticaret Borsasına Etkisi		Malatya Ticaret Borsasının Paydaş Talebine Verdiği Önem		SONUÇ
							Zayıf	Güçlü	Önemsiz	Önemli	
Mecis Kurulu	5174 sayılı kanun gereği	Verimlilik, akreditasyon seviyesinin yükselmesi, kararların uygulanması, kurumsallık, üye memnuniyeti	x		x			x		x	BÇ
Yönetim Kurulu	5174 sayılı kanun gereği	Verimlilik, akreditasyon seviyesinin yükselmesi, kararların uygulanması, kurumsallık, üye memnuniyeti	x		x			x		x	BÇ
Meslek Komitesi	5174 sayılı kanun gereği	Etkin lobicilik ve iyi iletişim	x		x		x			x	ÇGÇD
Disiplin Kurulu	5174 sayılı kanun gereği	Kararlarının uygulanması	x		x			x		x	BÇ
Hesapları İnceleme Komisyonu	5174 sayılı kanun gereği	Hesapların düzenli ve hatasız olması	x		x			x		x	BÇ
Akreditasyon İzleme Komitesi	TOBB Akreditasyon Standartları gereği	Stratejik planın ve akreditasyon standardının diğer gereklilerinin uygulanması	x		x			x		x	BÇ
Borsa Personeli	Hizmeti üreten	Uygun çalışma şartları, karar hakları, motivasyon, iş güvenliği, adaletli maaş politikası	x			x		x		x	BÇ
Üyeler	Hizmeti kullanan	Kaliteli ve etkin iletişim olan hizmet zamanında bilgilendirme		x		x	x			x	BÇ
TOBB	Çatı kurum	Mevzuata uyum, akreditasyon seviyesinin iyileştirilmesi, aidatların zamanında ödemesi, etkin lobicilik		x	x			x		x	BÇ
Ticaret Bakanlığı	Bağlı olunan Bakanlık	Mevzuata uyum		x	x			x		x	BÇ
Vatiliik	İlin mülki amiri	Ortak projelere destek ve faydalı lobicilik çalışması		x				x		x	BÇ
Malatya Büyükşehir Belediyesi	Ortak projeler ve lobi faaliyetleri	Ortak projelere destek ve faydalı lobicilik çalışması		x		x		x		x	BÇ
İl Müdürlükleri	Ortak projeler ve lobi faaliyetleri	Ortak projelere destek ve faydalı lobicilik çalışması		x		x		x		x	BÇ
İlçe Belediyeleri	Ortak projeler ve lobi faaliyetleri	Ortak projelere destek ve faydalı lobicilik çalışması		x		x	x			x	ÇGÇD
İlçe Kaymakamlıkları	Ortak projeler	Ortak projelere destek		x		x	x			x	ÇGÇD
Üniversiteler	Ortak projeler	Ortak projelere destek		x		x		x		x	BÇ
Firat Kalkınma Ajansı	Proje desteği	Ortak projelere destek		x		x		x		x	BÇ
KOSGEB	Ortak projeler	Ortak projelere destek		x		x	x			x	ÇGÇD
İşkur	Personel desteği	Personel ihtiyaçlarının kendi portföyünden karşılanması		x		x	x			x	ÇGÇD
Kayıt Araştırma Enstitüsü	Ortak projeler	Ortak projelere destek		x		x		x		x	BÇ
Malatya Sanayi ve Ticaret Odası	Ortak projeler ve aynı çatı kurum altında olunması	Ortak projelere destek, iyi uygulama paylaşımı		x		x	x			x	ÇGÇD
Diğer Odalar	Ortak projeler ve aynı çatı kurum altında olunması	Ortak projelere destek, iyi uygulama paylaşımı		x		x	x			x	ÇGÇD
Medya	Borsa tanıtımı	Haber niteliği taşıyan bilgilerin zamanında ve doğru iletilmesi, ödemelerin zamanında yapılması		x		x		x		x	BÇ
Bankalar	Mevduatı değerlendirilmesi ve ödemeler	Mevduatın tamamını kendi bankası bünyesinde değerlendirmesi ve tüm bankacılık hizmetlerini üye ve personeline kullandırma		x		x		x		x	BÇ
Tedarikçiler	Ürün ve hizmet alımı	Zamanında ödeme, etkin iletişim, yazılı sipariş		x		x		x		x	BÇ
TSE	ISO 9001 standardı denetim hizmeti	Standartta uyum ve ödemelerin zamanında yapılması		x		x		x		x	BÇ
Türk Loydu	TOBB Akreditasyon standardı denetim hizmeti	Standartta uyum		x	x			x		x	BÇ
Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri	Ortak projeler ve lobicilik faaliyetleri	Ortak projelere destek ve faydalı lobicilik çalışması		x		x	x			x	ÇGÇD
Mahkemeler	Resmi talepler	Taleplerin zamanında iletilmesi ve doğru bilgileri içermesi		x		x		x		x	BÇ
İl Seçim Kurulu	Borsa seçimleri	Mevzuata uyum		x	x			x		x	BÇ
Noterler	Mevzuat gereği	Mevzuata uyum		x	x			x		x	BÇ
Eğitim Kurumları	Sosyal sorumluluk	Destek		x		x	x			x	ÇGÇD
TOBB Emekli Sandığı	Mevzuat gereği	Bir gereğini zamanında ve doğru iletilmesi ve ödemelerin zamanında yapılması		x	x			x		x	BÇ
Vergi Dairesi	Mevzuat gereği	Mevzuat gereği		x	x			x		x	BÇ
SGK	Mevzuat gereği	Bildirgelerin zamanında ve doğru iletilmesi ve ödemelerin zamanında yapılması		x	x			x		x	BÇ
Sigorta Şirketleri	Demirbaş ve gayrimenkullerin korunma ihtiyacı	Sigorta primlerinin zamanında ve tam ödemesi		x		x		x		x	BÇ

2.11.SWOT Analizi

Malatya Ticaret Borsası Swot Analizi üye memnuniyet anket sonuçları, paydaş çalışmaları ile Yönetim ve Meclisin değerlendirmelerinin konsolide edilmesi sonucu oluşturulmuştur.

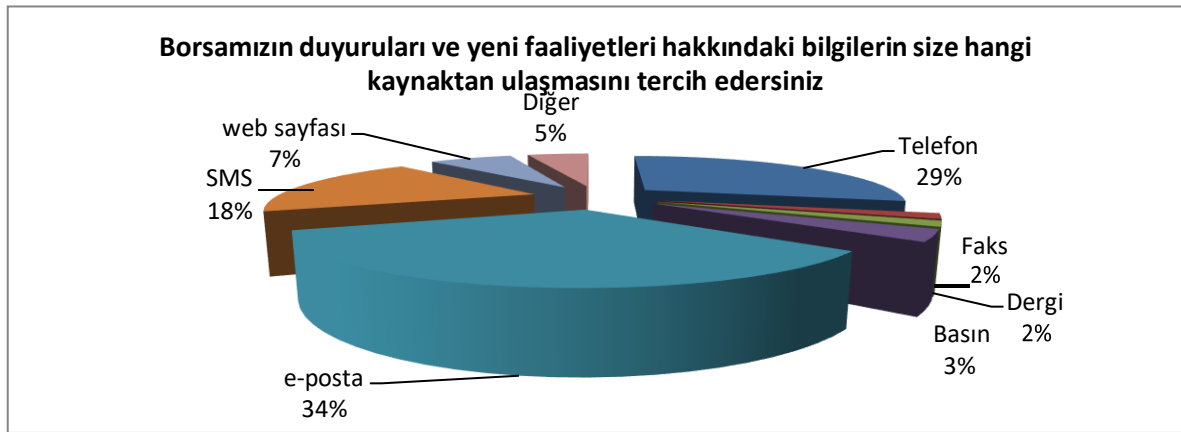
SWOT analizindeki güçlü ve zayıf yönler Borsa ile ilgili konuları, fırsat ve tehditler ise Borsa dışından gelen ve borsayı etkileyebilecek olumlu ve olumsuz durumları içermektedir.

Malatya Ticaret Borsasında swot analizinden çıkan konular ve paydaş beklentilerini de dikkate alarak güçlü yönlerin güçlendirilmesi, zayıf yönlerin güçlendirilmesi, fırsatları içeriye çekip, tehditleri bertaraf edecek stratejiler belirlemiştir.

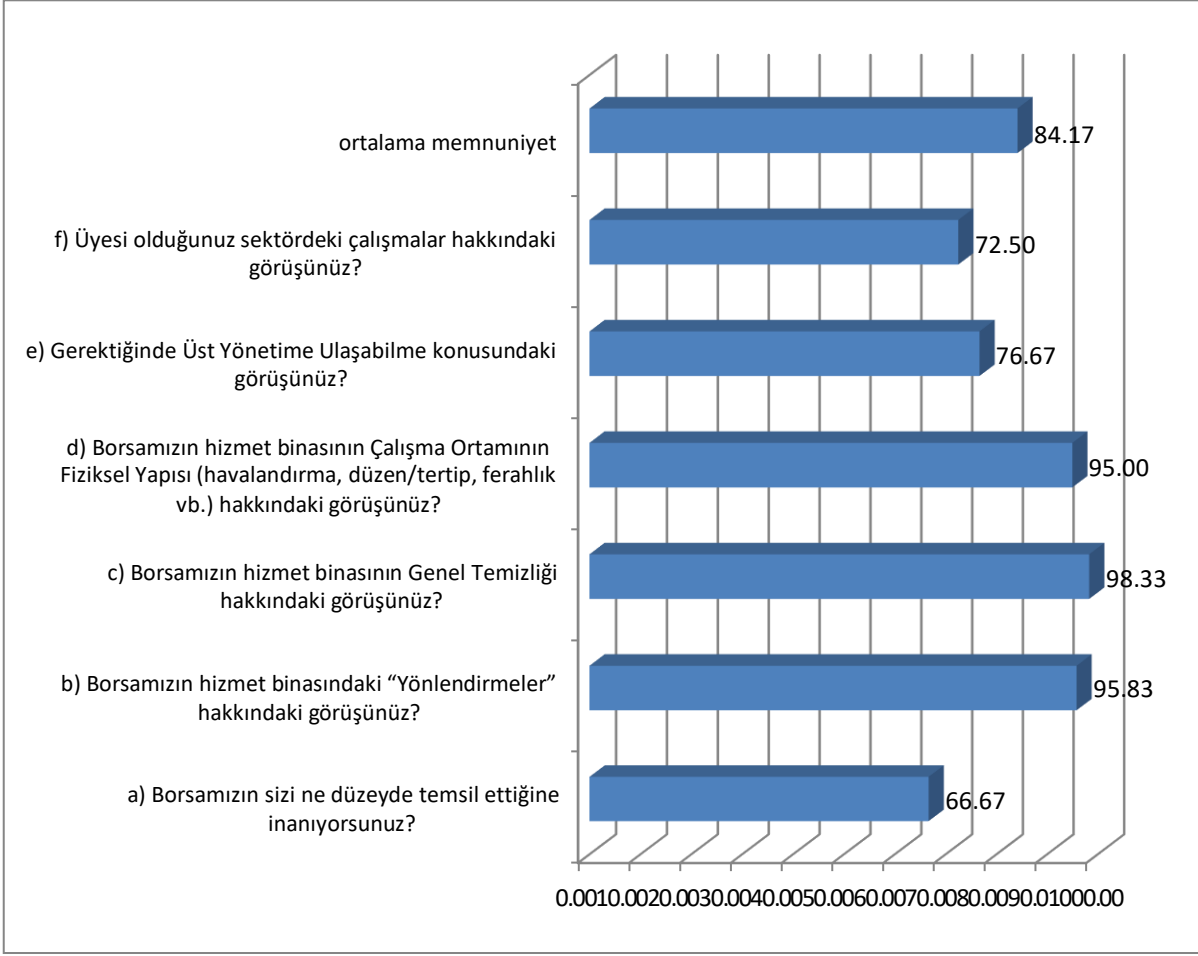
Güçlü Yönler	Zayıf Yönler
Besleyici ve sağlık açısından koruyucu değeri çok yüksek ve ihrac edilen kayısı ve kuru kayısı ürününe sahip olmamız	Kurumsallaşmayı geliştirmeliyiz
Kaysının değerli hale gelmesi için paydaşlar ile koordinasyon ve lobi çalışmaları yapabiliyor olmak	İki Pazar yerinin altyapı ve çevresel eksiklikleri bize yansımaktadır
Merkezi hükümetin temsilcilerine ve şehirdeki kurum temsilcilerine çok hızlı ulaşabiliyoruz	Dijital toplantı sayısının az olması
Kararlı, istikrarlı, sorunlara çözüm odaklı yaklaşıyoruz	Teknolojik araçların kullanımına eksiklik
Sorunların takipçisi olduğumuz biliniyor	Dijital medya yönetiminde haber değeri taşıyan yönde güçlü olmamak ve istatistikleri takip etmemek
İki adet Pazar yerimizin olması	Birimlerde görev tanımlardaki eksiklikler
Malatya'nın tarımsal alanda lider olabilecek özelliklere sahip olması	Birim hedeflerindeki eksiklikler
AB coğrafi işaret tescilini almış olmak	Şehrin coğrafi işareti işarete sahip çıkmaması
Üyelere analiz, iyi üretim vs konularında destek verebiliyor olmak	Teknolojik araçların planlama ve randevu sisteminde kullanılmaması
Herhangi bir cezai duruma düşmemiş olmak	Personelin farklı birimlerde sorumluluklarının olması
TOBB altyapısını kullanabilmek ve TOBB a zamanında erişim,	Tescil işlemi yapacak üyelerin vergi borçlarının takibini ve maliyeye ödenmesini sağlamak.
	Üyelerin vergi borcunu maliyeden direk sorgulayamamak
Fırsatlar	Tehditler
FKA, TKDK, gibi kurum merkezlerinin Malatya da yer alması	Kayısı ürününün mevsimsel şartlardan etkilenmesi
Gümrük Bölge Müdürlüğü' nün Malatya da olması	Limanların uzak olması
İlimizde hibelerin olması	Kalifiye insan kaynağının kısıtlı olması

TOBB Yönetiminin borsamıza yaklaşımı	Kayıt Borsası diye anılıyor olmak
TOBB Yönetiminin devlet yönetimi ile dialog kurabiliyor olması	Dijital ve yazılı basında yanlı ve yanıtıcı haberlerin kolayca yapılabilir olması
Dijital toplantılara katılabilme	Siyasi temsilcilerin işlerin kontrolünde olmak istemeleri
Dijitalde daha az zaman kaybı ile daha çok toplantı gerçekleştirme	Üyelerin eğitim seviyelerinin farklı olması
İşlemlerin çoğunun online yapılabilmesi	Sezonluk iş yükünün artıyor olması
	Cumartesi gelen üyenin tescil ödemesini bankadan yapmak istemesi
	Pandemi süreci -Covid 19

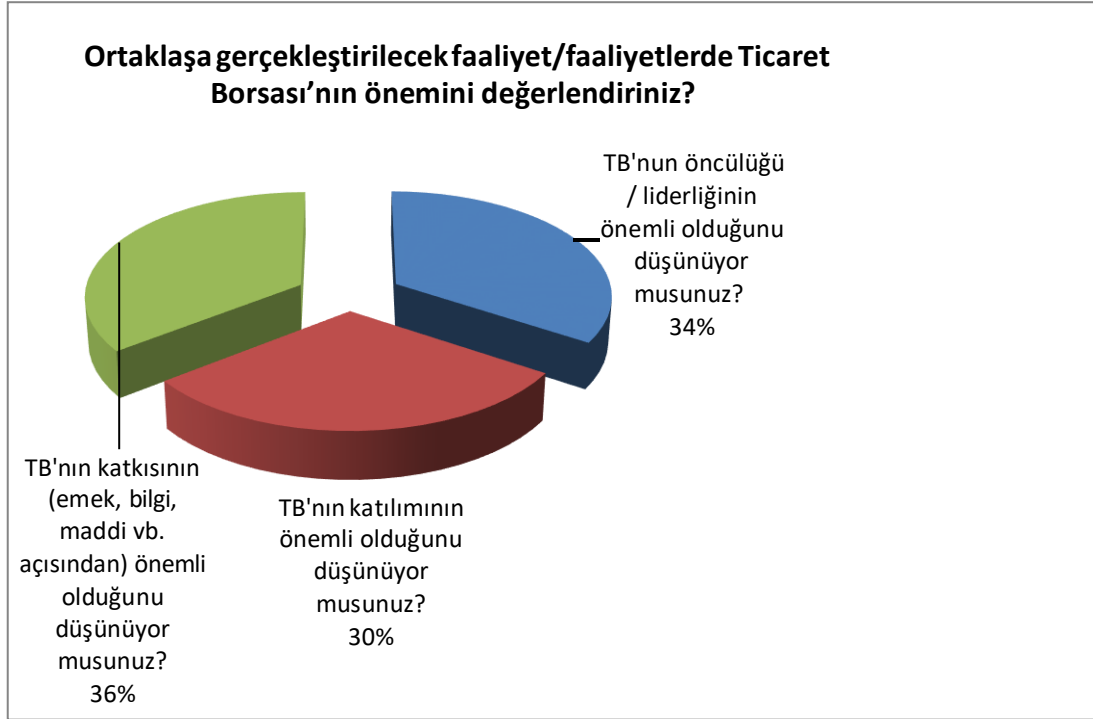
2.12. Üye Anketi Sonuçları 2017



Üye memnuniyet düzeyi



2.13. Dış Paydaş Analizi Sonuçları 2017



Malatya Ticaret Borsası'nın faaliyet alanları çerçevesinde en önemli hedefleri neler olmalıdır?

1. Üretimin Teşvik Edilmesi
2. Markalaşmaya Önem Verilmeli
3. Üyelerini Tüm Platformda En İyi Şekilde Temsil Etmek ve Menfaatlerini Korumak
4. Ulusal Faaliyet Oluşturulması
5. Üreticinin Korunması
6. Pazarlama İmkanlarının Artırılması
7. Üretime Yönelik Sanayileşme De Katkı Sağlanması
8. Tanıtım, Bilgilendirme Ve Yönlendirme
9. Kurumun Sadece Ticari Değil Biraz Daha Halka Dönük ve Onları Destekleyecek Şekilde Davranması
10. İş İmkânı Kazandırarak Gençlere Yönelik Çalışmalar Yapılması (Kurslar)
11. İlin Ekonomisine Katkıda Bulunacak Bitkisel Ve Hayvancılık Faaliyetlerinin Desteklenmesi (Eğitim , Toplantı, Yayın, Maddi)

MİSYON Tanımı için Malatya Ticaret Borsasını bir cümle ile tanımlamanızı istesek ne derdiniz?

- Çağdaş ve Modern Borsacılık
- Çağdaş ve Modern Borsacılık Anlayışı ve Güçlü Kadrosu İle Sahip Olduğu Maddi ve Manevi Değeri İle Üyelerine Verdiği Hizmet Kalitesini Artıran, Tüm Sivil Toplum Örgütleri Ve İlin Yönetimindeki Diğer Unsurlarla Ortak Bir Güç Oluşturan, Yöre Halkının Ekonomik Kalkınması İçin Hizmet Eden, Sorunları Çözen, Faaliyette Bulunan Bir Kurum.
- Üreticinin Güven Kapısı Olmalıdır.

- Aktif Halde Çalışırsa Şehrimizin Ve Ülkemizin Ekonomisine Olumlu Kazanımlarının Olabileceği
- Daha Aktif, Daha Tarafsız Sadece Belli Bir Kısmı Değil (Zenginleri) Halkın Tüm Kısmı Kucaklaması
- Daha İyi Olmalı, Halk Sağlığı İle İlgili Konularda Daha Hassas Olmalı
- Malatya'da Üreticinin Ve Üretilenin Adresi
- Malatya'da Tarım Ve Hayvancılığı Yönlendiren Öncü Kurum
- Dinamik Bir Yapıya Sahip Olup Bunun Fırsata Dönüştürülmesi Gerekir
- Malatya İlinde Ticarete Yön Veren Bir Kurum
- Malatya'nın En Önemli Sivil Toplum Kuruluşlarından Biri Olan MTB, İlimizin Önemli Yöresel Ürünlerinin Tanıtılması korunması İle Borsaya Dahil Ürünlerin Alım Satımlarının Piyasaya Ve Üyelerine En Uygun Şartlarda Yapılmasına

Malatya Ticaret Borsası Faaliyetlerinde Beklentiler	Önem Sıralaması
Üyelerinin sorunlarını çözmeye yönünde girişimlerde bulunmak	21
Üyelerini ulusal / uluslararası ticaret ve girişimcilik konularında eğitmek, desteklemek ve teşvik etmek	19
Malatya ekonomisini geliştirme ve hareketlendirme yönünde faaliyetlerde bulunmak.	15
Üyelerini ulusal / uluslararası platformlarda temsil etmek ve tanıtmak.	11
Üyelerini, MTB faaliyetleri konusunda sürekli bilgilendirmek.	9
Ulusal Ekonomik konularda görüş oluşturmak, yayınlamak ve bu yönde faaliyetler yapmak.	8
Kamu yararını ön planda tutarak, üyelerin menfaatini korumak.	8
Ulusal konularda sorumlu, tarafsız ve objektif tavır almak.	7

3. KURUMSAL BEYANLAR

3.1. Misyonumuz

- Çalışanlarımızın gelişimini desteklemeye,
- Üyelerimizin Borsa hizmetlerine erişimini kolaylaştırmaya,
- İlgili taraflar karşısında üyelerimizin ihtiyaçlarına ilişkin duyarlılığı yaratmaya ve bu konuda kapasite geliştirmeye,
- İzlenebilirlik ağının gelişmesine katkı sağlamaya,
- Paydaşlarımızın birbiri ile karşılıklı iş birliğine destek olmaya yönelik olarak, eğitim farkındalık, teknik destek, lobi oluşturma, ağ kurma, izleme, araştırma, raporlama ve yayın üretme misyonumuzdur.

3.2. Vizyonumuz

Üyelerin ve çalışanların tüm ihtiyaç ve beklentilerini karşılayan, bölgede ekonomik ve sosyal kalkınma politikalarının geliştirilmesinde rol sahibi olan, hizmet çeşitliliğini üyelerinin ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda sürekli arttıran bir borsa olmaktır.

3.3. Kurumsal Değerlerimiz

- Üyelerimizin ve diğer paydaşların beklentilerine duyarlıyız
- Dürüstüz Saygılıyız Çalışkanız
- Gizliliğe önem veririz Ötekileştirmeyiz İşimizi severek yaparız
- Tüm faaliyetlerin hakkında hesap verebiliriz.

3.4. Gizlilik ve Tarafsızlık Politikası

Malatya Ticaret Borsası Merkez ve Şube Laboratuvarlarında vermekte olduğumuz iç ve dış hizmetlerde;

- Elde ettiğimiz tüm bilgilerin ve çalışmaların gizlilik ve tarafsızlık kurallarına tabi olacağını,
- Malatya Ticaret Borsası Merkez ve Şube Laboratuvarı müşterilerine ait tüm gizli bilgi ve tescil haklarının korunacağını,
- Duygu, düşünce ve zanların dikkate almaksızın görevlerin yerine getirileceğini,
- Hizmetin verilmesinde, yapılan işlerin kalitesini olumsuz yönde etkileyebilecek; bağımsızlığımızı, tarafsızlığımızı, karar alma ve çalışmalarımızdaki objektifliğimizi zedeleyebilecek, ticari, mali, idari hiçbir faaliyet içerisine girilmeyeceğini,
- Çalışanlara, verilmekte olan hizmetlerin hiçbir aşamasında, ölçüm sonuçlarının raporlandırılmasında hiçbir şekilde baskı yapılmayacağını, çalışanların her türlü iç ve dış etki ve baskıya karşı korunacağını,
- Yapılan çalışmalar kapsamında üye ve müşterilere ait tüm bilgilerin, mülkiyet ve tescilli haklarının gizlilik ilkesi çerçevesinde korunacağını, gizli tutulması ve korunmasına ilişkin her türlü önlemin alınacağını, bu amaçla gerekli görülen hususlarda alınabilecek idari önlemler konusunda tüm personelin zamanında ve uygun şekilde bilgilendirileceğini,

Kabul ve beyan ederim.

3.5. Kalite Politikamız

Malatya Ticaret Borsası olarak bağımsızlık, tarafsızlık ve gizlilik ilkeleri doğrultusunda;

- ISO 9001:2015, ISO 10002, TS EN ISO/IEC 17025 Uluslararası Standartlarının gereklerini karşılayan borsacılık hizmetleri ile laboratuvar ortamı sağlayarak, iyi meslekî ve teknik uygulama esasları çerçevesinde izlenebilirliği sağlanmış cihazlar kullanarak ulusal veya uluslararası standartlara göre ölçümlerimizi gerçekleştirmeyi, güvenilirliği sürekli sağlanan sonuçlar sunmayı,
- Faaliyetlerimizde kanun, yönetmelik ve genelgelere bağlı, ulusal ve uluslararası kabul görmüş standartlara uygun hizmet vermeyi,
- Hizmetlerimiz kapsamında müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılayabilecek sürekli artan kalitede hizmet vermeyi,
- Güvenilir sonuçlar verebilmek için TS EN ISO/IEC 17025 Standardı temelinde hazırlanmış olan yönetim sistemi esaslarını tüm personelin katılımı ile etkin bir şekilde uygulamayı,
- TS EN ISO/IEC 17025 Standardının şartlarını bilen ve uygulayan, dokümantasyonu doğru kullanan, yeterli, yetkin ve güvenilir personel ile hizmet vermeyi,
- Personele sağlıklı ve güvenli çalışma ortamı sağlamayı,
- Personelimizin kararlarını etkileyebilecek hiçbir iç ve dış etkiye maruz kalmamasını ve sorumluluklarını anlamasını sağlamayı,
- Hizmetin; doğru, tarafsız, çabuk ve güvenilir bir şekilde, müşteri bilgilerinin gizliliği ilkesine sadık kalarak, verilmesini sağlamayı,
- Kalite yönetim sistemi ve teknik konularda tüm personelimizin eğitimini yüksek tutarak Sürekli iyileşen ve gelişen dinamik bir kuruluş olmayı **beyan ve taahhüt ederiz.**

3.6. Mali Politikamız

5174 sayılı kanunun vermiş olduğu yetki ve sorumluluklar çerçevesinde;

- Üyelerden edinilen gelirlerin üyelerin menfaatleri doğrultusunda kullanılmasını sağlamak
- Mali riskleri yönetecek stratejiler geliştirmek
- Anlık raporlanabilir bir mali yapı oluşturmak
- Mali kaynakları tasarruf tedbirleri ile en etkili bir biçimde kullanmak ve fon yönetiminde etkin yöntemleri hayata geçirmek

3.7. İnsan Kaynakları Politikamız

- Personel aidiyetini güçlendirici çalışmalar yapmak
- Çalışan memnuniyetini ve kalifikasyonunu artırmak
- Personelden gelen önerileri değerlendirerek mümkün olanları hayata geçirmek ve bu sayede oluşan ortak akıldan maksimum seviyede faydalanmak
- Ödül sistemi geliştirerek motivasyonu yüksek tutmak

3.8. Üye İlişkileri Politikamız

-
- Üyelerimizin mesleki sorunlarının çözülmesini ve işlerini

- geliştirmelerini sağlayacak lobicilik faaliyetleri gerçekleştirmek
- Üyelerimize katma değer sağlayacak eğim programları düzenlemek
- Üyelerimize ihtiyaç duydukları konularda danışmanlık hizmetleri vermek
- Üyelerimizin borsa ve diğer üyeler ile kaynaşmasını sağlayıcı etkinlikler organize etmek
- Üyelerimize verilen hizmetin kalitesini sürekli iyileştirmek

3.9. Haberleşme Medya Yönetimi Politikamız

- Üyelerimizin tercih ettikleri iletişim yöntemlerine uyum sağlamak
- Yazılı, görsel ve sosyal medyadan en verimli şekilde yararlanmak
- Borsanın bilinirliğini artırıcı çalışmalar yapmak
- Borsa ile ilgili tüm haberlerin zamanında ve tarafsız olarak duyurulmasını sağlamak
- Faaliyet alanlarımızla ilgili ekonomik raporlar, iş istatistikleri, yatırım olanakları gibi verileri sunarak üyelerimize katma değer sağlamak

3.10. Bilgi Teknolojileri Politikamız

- Kullanıcı dostu bir web sitesi ile üyelerimizin borsa faaliyetleri hakkında bilgi edinmesini sağlamak
- Güncel teknolojiyi takip ederek borsaya ve üyelere kazandırmak adına çalışmalar gerçekleştirmek
- Mevcut donanımları ihtiyaçlara göre güncelleyerek hizmet kalitesini artırmak
- Yedekleme sistemi ile kurumsal bilgiyi sürdürülebilir kılmak
- Bilgi güvenliğinin sağlanması konusunda önleyici faaliyetler geliştirmek

4. STRATEJİK PLAN

4.1. Stratejik Amaç Ve Hedefler

Malatya Ticaret Borsası swot analizi ve paydaş beklentilerini referans olarak 2018-2022 dönemi için ana stratejilerini (stratejik amaçlarını) 3 başlık altında toplamıştır.

- 1. KURUMSAL KAPASİTENİN GELİŞTİRİLMESİ**
- 2. ÜYELERE VE BÖLGEYE KATMA DEğER SAğLAYAN HİZMETLER GELİŞTİRİLMESİ**
- 3. SOSYAL SORUMLULUK PROJELERİ İLE TOPLUMSAL FAYDA SAğLANMASI**

Her ana stratejinin altında alt stratejiler, alt stratejilerin altında da stratejik faaliyetler oluşturulmuştur. Her stratejik faaliyete ait oluşturulan performans göstergeleri de tüm ilgili süreçler tarafından izlenmektedir.

4.2. Stratejik Planın Maliyetlendirmesi ve İzlenmesi

Hazırlanan Stratejik Plan 2018-2022 yıllarını kapsamaktadır. Her

Stratejik Faaliyet Mali İşler Bölümü ve Genel Sekreterlik tarafından bütçelenir. Plana ait yıllık iş planları hazırlanır ve hazırlanan plan 3 ayda bir Akreditasyon İzleme Komitesi tarafından takip edilir. Her sene sonu hem faaliyetler hem de bütçesel gerçekleştirmeler konusunda Komite tarafından Yönetim Kurulu ve Meclise sunum yapılır.

4.3. Stratejik Planlama Takvimi

STRATEJİK PLANLAMA TAKVİMİ

Sıra No	Takvim Adımı	Termin	2017	2019																																				
				AĞUSTOS																																				
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31						
001	Stratejik Plan Eğitimi Alınması(Vizyon ve Misyon Kavramı,Paydaş Analizi,Swot Analizi ve Strateji Geliştirme Yöntemleri)	P																																						
		G																																						
002	Yönetim,Meclis,Meslek Komitesi ve Personel Katılımı İle İç Paydaş Çalıştayı Düzenlenmesi	P																																						
		G																																						
003	Dış Paydaşlardan Swot ve Pest Verilerinin Toplanması Amacı İle Çalıştay Organize Edilmesi	P																																						
		G																																						
004	Stratejik Plan Ekibi ile 4 Yıllık Stratejilerin Belirlenmesi ve Planın Yazılması/Revize Edilmesi	P																																						
		G																																						
005	Stratejik Plan Ön Tanıtım Sayfalarının Yazılması/Revize Edilmesi	P																																						
		G																																						
006	Stratejilerin Bütçelendirilmesi	P																																						
		G																																						
007	Stratejik Planının Yönetim ve Meclise Sunularak Onaylanması ve Web Sayfasında Duyurulması	P																																						
		G																																						

P: Planlanan
G:Gerçekleşen

4.4. Stratejik Plan Ekibi

Malatya Ticaret Borsası Yönetim Kurulu 31 Ağustos 2019 tarihinde yaptığı atama ile aşağıdaki kişileri Stratejik Planlama Ekibi ve Akreditasyon İzleme Komitesi olarak atamıştır.

AD&SOYAD	GÖREVİ
Ramazan ÖZCAN	Yönetim Kurulu Başkanı
Abdülkadir AKÇİN	Meclis Üyesi
Hayrettin MEMUR	4 no’lu Meslek Komitesi Başkanı
A.Vahap BULGURLU	Genel Sekreter
Nurdan ÖZENDİ	Akreditasyon Sorumlusu
Kübra PAYZA AYAZ	Akreditasyon Görevlisi

4.5. Stratejik Plan

4.5.1. Stratejik Amaç, Strateji (Hedef), Performans Göstergeleri ve Stratejiler

ANA STRATEJİ- 1		Kurumsal Kapasitenin Geliştirilmesi							
ALT STRATEJİ- 1.1		Borsa Organlarının Gelişimini Sağlamak							
Sorumlu Birim		Kalite ve Akreditasyon Birimi							
İş birliği Yapılacak Birim(ler)		Genel Sekreterlik, Yönetim Kurulu, Özel Kalem							
Performans Göstergeleri		Hedef Değeri	2018	2019	2020	2021	2022	İzleme Sıklığı	Rapor Sıklığı
1. Yönetici Eğitimleri Düzenlemek (Eğitim sayısı/%/yıl)		4/%100	4	4	4	4	4	Yıllık	Yıllık
2. Müşterek Üye toplantıları düzenlemek (Toplantı Sayısı/yıl)		2/100	2	2	2	2	2	Yıllık	Yıllık
3. Yönetim Kurulu, Meclis ve diğer kurulların toplantı kararlarının gerçekleşme oranlarını takip etmek (Katılım oranı/%)		%80	80	80	90	90	90	Yıllık	Yıllık
4. Yönetici Oryantasyon Eğitimi düzenlemek (Eğitim sayısı/yıl)		1	1	1	1	1	1	Yıllık	Yıllık
Riskler		<ul style="list-style-type: none">Kurum itibarının sarsılması dolayısıyla üyeler ve bölge genelinde kuruma itibarsızlık uyandırması ve kurum güvenilirliğinin tehlikeye düşürülmesiKalite yönetim sisteminin işletilememesiÜye memnuniyetsizliği ve şikâyetinde artışKaynakların SağlanmamasıHizmet kalitesini artırmaya ve maliyetleri düşürmeye yönelik paydaşların görüş ve önerilerinin dikkate alınmaması							
Stratejiler (Faaliyetler/projeler)		<ul style="list-style-type: none">Yöneticilere yönelik kişisel gelişim eğitimleri için eğitim verilmesiYönetim, Meclis ve Meslek Komitelerine Yönelik Performans Değerlendirme Sistemi Kurulması							
Maliyet Tahmini/TL (Yıllık/Toplam)		2018	2019	2020	2021	2022	Toplam		
		5.000	3.500	3.500	4.600	5.700	22.300		
Tespitler		Seçilmiş yöneticilerin kurum yapısı ve işleyişi hakkında bilgi sahibi olmaması							
İhtiyaçlar		Seçilmiş yöneticilerin kuruma daha fazla katkı sağlaması için bilgi düzeylerini artırmak ve süreçlere katılımlarını desteklemek							
ANA STRATEJİ - 1		Kurumsal Kapasitenin Geliştirilmesi							
ALT STRATEJİ - 1.2		Borsa Personelinin Niteliğini ve Mutluluğunu Artırıcı Çalışmalar Yapmak							
Sorumlu Birim		Genel Sekreterlik							

İş birliği Yapılacak Birim(ler)	Kalite ve Akreditasyon Birimi, Mali İdari İşler ve Personel,								
Performans Göstergeleri	Hedef Değeri	2018	2019	2020	2021	2022	İzleme Sıklığı	Rapor Sıklığı	
1. Planlanmış Personel Eğitimlerini gerçekleştirme oranı	%100	100	100	100	100	100	Yıllık	Yıllık	
2. Planlanmış Personel Toplantılarını gerçekleştirme oranı	%100	100	100	100	100	100	Yıllık	Yıllık	
3. Planlanmış Personel Memnuniyeti Anketi uygulama oranı	%100	80	80	90	90	90	Yıllık	Yıllık	
4. Personel Memnuniyeti Anketi Sonucu düzeltme ve iyileştirmeler yapma oranı	%100	100	100	100	100	100	Yıllık	Yıllık	
Riskler	<ul style="list-style-type: none"> Personelin doğru işte kullanılmaması Personel motivasyonunun düşmesi, kuruma bağlılığın zayıflaması, Kritik rol ve pozisyonlar için çalışan yedekleme planlamasının yapılamaması, Uygun eğitim planlamasının yapılamaması, uygulamaya konulamaması, izlenememesi, eğitimlerin değerlendirilememesi, Kurumda iş tanımlarının eksik olması nedeniyle rol ve sorumluluklarda karmaşa yaşanabilmesi, Kapsamlı bir insan kaynakları yönetiminin mevcut olmaması, Kurum politika ve prosedürlerine dair çalışanların bilgisinin olmaması, 								
Stratejiler (Faaliyetler/projeler)	<ul style="list-style-type: none"> Personele Yönelik Mesleki ve Kişisel Gelişim Eğitimleri Düzenlenmesi Çalışan Memnuniyet Anketi Düzenleyerek Sonuçlar Doğrultusunda İyileştirmeler Gerçekleştirilmesi Personel Performans Değerlendirme Sisteminin 180 Derece Olarak Revize Edilmesi ve Performansı Yüksek Çıkan Personelin Ödüllendirilmesi Personelin Birbiri ve Yönetim ile Olan İletişimini Artırıcı Etkinlikler Düzenlenmesi 								
Maliyet Tahmini/TL (Yıllık/Toplam)	2018	2019	2020	2021	2022	Toplam			
		4.000	4.000	5.300	6.700	20.000			
Tespitler	Personel eğitimlerinin yetersizliği								
İhtiyaçlar	Personel memnuniyetini ve yetkinliğini artırıcı sosyal ve eğitsel faaliyetler								
ANA STRATEJİ- 1	Kurumsal Kapasitenin Geliştirilmesi								
ALT STRATEJİ- 1.3	Personel Niceliğini Artırıcı Çalışmalar Yapmak								
Sorumlu Birim	Genel Sekreterlik								
İş birliği Yapılacak Birim(ler)	Mali İdari İşler ve Personel, Kalite ve Akreditasyon Birimi								
Performans Göstergeleri	Hedef Değeri	2018	2019	2020	2021	2022	İzleme Sıklığı	Rapor Sıklığı	

1. Medya ve Basın Sorumlusu İstihdam Edilmesi	1	-	-	1	-	-	Yıllık	Yıllık
2. Proje Sorumlusu İstihdam Edilmesi	1	-	-	-	-	1	Yıllık	Yıllık
Riskler	<ul style="list-style-type: none"> • Üye şikayet önerinin kayıt altına alınamaması • Üyelerin beklenti ve taleplerine yönelik iş birliği içinde olunmaması • Üyelere ulaşamamak • İhtiyaç dahilinde uygun Düzeltici önleyici faaliyetleri gerçekleştirmesi ve takibini yapılması, • Birimde İç Tetkik yapılmaması 							
Stratejiler (Faaliyetler/projeler)	<ul style="list-style-type: none"> • Medya ve Basın Sorumlusu İstihdam Edilmesi • Proje Sorumlusu İstihdam Edilmesi 							
Maliyet Tahmini/TL (Yıllık/Toplam)	2018	2019	2020	2021	2022	Toplam		
		17.000	80.000	95.000	105.000	297.000		
Tespitler	Personel sayısının eksik olması, Proje biriminin olmaması nedeniyle proje üretimi ve takiplerinin yapılamaması ya da eksik yapılması							
İhtiyaçlar	Personel istihdamı ile proje üretmek ve medya görünürlüğünü artırmak							
ANA STRATEJİ- 1	Kurumsal Kapasitenin Geliştirilmesi							
ALT STRATEJİ- 1.4	Fiziki ve Bilişim Alt Yapısını Güçlendirici Çalışmalar Yapmak							
Sorumlu Birim	Genel Sekreterlik							
İş birliği Yapılacak Birim(ler)	Kalite ve Akreditasyon, İdari Mali İşler ve Personel, Laboratuvar, Bilgi İşlem, Basın Yayın, Özel Kalem							
Performans Göstergeleri	Hedef Değeri	2018	2019	2020	2021	2022	İzleme Sıklığı	Rapor Sıklığı
1. Yazılım donanım listesi oluşturmak ve güncellemek (adet/yıl)	1	1	1	1	1	1	Yıllık	Yıllık
2. Web sitesi yayında-aktif olması (adet/yıl)	1	1	1	1	1	1	Yıllık	Yıllık
3. Donanımların bakım ve onarımlarını zamanında yapmak veya yaptırmak (yüzde/yıl)	100	80	80	90	90	90	Yıllık	Yıllık
Riskler	<ul style="list-style-type: none"> • Cihazların aşırı ısınması cihazların ısınmadan dolayı yangın çıkma ihtimali • Cihazların çalınması. • Cihazların su ile teması sonucu cihazın zarar görmesi dolayısıyla bilgilerin kaybolması • Olası bir depremde cihazın hasar görmesi • Bilgisiz kişilerin kullanımı cihazların sistem ayarlarının bozulması veya çökmesi • Kurulum ve yazılım hataları • Uzaktan erişim ve kötü niyetli saldırıya maruz kalma 							

Stratejiler (Faaliyetler/projeler)	<ul style="list-style-type: none"> • Yazılım Lisanlarının Güncellenmesi • Donanımların Yenilenmesinin Sağlanması • Web Sitesinin Kullanıcı Dostu Olarak Güncellenmesinin Sağlanması • Dijital Arşiv Sistemine Geçilmesinin Sağlanması • Test Kapsamını Geliştirici Laboratuvar Cihazları Satın Alınması 							
Maliyet Tahmini/TL (Yıllık/Toplam)	2018	2019	2020	2021	2022	Toplam		
		70.000	52.000	54.000	310.000	486.000		
Tespitler	Bilişim teknolojilerinden yeterince yararlanılmaması Test kapsamının eksik olması							
İhtiyaçlar	Bilgi güvenliği konularına ağırlık verilmesi Test kapsamını genişletmek							
ANA STRATEJİ- 1	Kurumsal Kapasitenin Geliştirilmesi							
ALT STRATEJİ- 1.5	Borsanın Basın Gücünü Geliştirmek,							
Sorumlu Birim	Basın Yayın							
İş birliği Yapılacak Birim(ler)	Genel Sekreterlik, Kalite ve Akreditasyon, Özel Kalem, Şikayet Öneri Görüş Alma							
Performans Göstergeleri	Hedef Değeri	2018	2019	2020	2021	2022	İzleme Sıklığı	Rapor Sıklığı
1. Yayın ve basın bültenleri listesi oluşturmak (adet/yıl)	1	1	1	1	1	1	Yıllık	Yıllık
2. Basın bültenleri oluşturmak (üç ayda bir) yapmak	3	3	3	3	3	3	Yıllık	Yıllık
3. Borsa yayını çıkarmak Yayın sayısı (adet/yıl)	1	1	1	1	1	1	Yıllık	Yıllık
Riskler	<ul style="list-style-type: none"> • İş planı hedeflerine ulaşmak için detaylı haberleşme stratejisinden üyelerin ve kamuoyunun haberdar olmaması • Yönetim Kurulunun yaptığı işlerinin, politikalarının, hizmetlerinin ve faaliyetlerinin tanıtımı için medyayı etkin biçimde kullanmaması • Web sitesinin güncel olmaması ve yabancı dil desteği sürekliliğinin sağlanamaması • Üye bilgilerinin güncel olmaması • Etkin bir web sayfası olmaması • Haberleşme ve yayınlar konusunda yetkin personel bulunmaması 							
Stratejiler (Faaliyetler/projeler)	<ul style="list-style-type: none"> • Borsa Dergisi Hazırlanarak İlgili Paydaşlara İletilmesi • Üyeleri İlgilendiren Konularda Periyodik Basın Toplantıları Düzenlenmesi • Yerel, Ulusal ve Uluslararası Basın Görünürlüklerini Takip İçin Bir Ajans ile Çalışılmaya Başlanması 							
Maliyet Tahmini/TL (Yıllık/Toplam)	2018	2019	2020	2021	2022	Toplam		
	3.000	20.000	20.000	25.000	28.000	96.000		
Tespitler	Basın yayın ile özel kalem hizmetlerinin aynı birimde olması							

İhtiyaçlar	Basın yayın hizmetlerinin verimliliğini ve kalitesini artırmak için özel kalemden ayrı bir basın yayın biriminin kurulması ya da hizmet alımı yoluyla gerçekleştirilmesi							
ANA STRATEJİ- 1	Kurumsal Kapasitenin Geliştirilmesi							
ALT STRATEJİ- 1.6	Farklı Konularda Entegre Yönetim Sistemleri Kurmak							
Sorumlu Birim	Kalite ve Akreditasyon Birimi							
İş birliği Yapılacak Birim(ler)	Genel Sekreterlik, Özel Kalem, Şikayet Öneri Görüş Alma							
Performans Göstergeleri	Hedef Değeri	2018	2019	2020	2021	2022	İzleme Sıklığı	Rapor Sıklığı
1. Planlanmış AİK ve YGG Toplantılarını zamanında yapmak Gerçekleşen toplantı yüzdesi (% / yıl)	100	100	100	100	100	100	Yıllık	Yıllık
2. Tedarikçi değerlendirmesini en az yılda bir kez eksiksiz yapmak Değerlendirme oranı Tedarikçi sayısı/değerlendirme sayısı x yıl (yüzde)	100	100	100	100	100	100	Yıllık	Yıllık
3. Planlanmış iç denetimleri eksiksiz yapmak Denetlenen birim sayısı/denetim sayısı x yıl (% / yıl)	100	100	100	100	100	100	Yıllık	Yıllık
4. Uygunsuzluk ve düzeltici faaliyetleri başlatıp kapatılmasını sağlamak (% / yıl)	100	100	100	100	100	100	Yıllık	Yıllık
5. Belgelendirme denetimlerinin gerçekleştirilmesi (% / yıl)	100	100	100	100	100	100	Yıllık	Yıllık
Riskler	<ul style="list-style-type: none"> • Stratejik plan ve iş planının takip edilmemesi • Performans sonuçlarından elde edilen bilgileri performans geliştirmek için kullanamama • Kalite dokümanlarının etkin bir şekilde doldurulmaması • Kalite dokümanlarının eksik veya yetersiz hazırlanması • Kalite dokümanlarının güncel versiyonlarının ilgililerinde bulunmaması • Görev yetki ve sorumluluk kargaşası • Süreç kargaşası 							
Stratejiler (Faaliyetler/projeler)	<ul style="list-style-type: none"> • ISO 10002 Müşteri Memnuniyet Yönetim Sisteminin Kurulması ve Sürdürülebilirliğinin Sağlanması • ISO 14001 Çevre Yönetim Sisteminin Kurulması ve Sürdürülebilirliğinin Sağlanması • ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sisteminin Kurulması ve Sürdürülebilirliğinin Sağlanması 							
Maliyet Tahmini/TL (Yıllık/Toplam)	2018	2019	2020	2021	2022	Toplam		
	-	-	16.000	30.000	30.000	78.000		

Tespitler	Kurumsallaşma sürecinin tamamlanmamış olması ve farklı yönetim sistemi standartlarının kurulmamış olması								
İhtiyaçlar	Kurumsallaşmayı destekleyecek yönetim sistemi standartlarının kurulması ve belgelendirilmesi,								
ANA STRATEJİ- 1	Kurumsal Kapasitenin Geliştirilmesi								
ALT STRATEJİ- 1.7	TOBB Camiası ile Ortak Akıl Çalışmaları Gerçekleştirmek								
Sorumlu Birim	Genel Sekreterlik								
İş birliği Yapılacak Birim(ler)	Kalite ve Akreditasyon Birimi; Özel Kalem								
Performans Göstergeleri	Hedef Değeri	2018	2019	2020	2021	2022	İzleme Sıklığı	Rapor Sıklığı	
1. Bölge Oda/borsaları ile planlanan ortak toplantıları gerçekleştirmek Toplantı sayısı (yüzde)	100	100	100	100	100	100	Yıllık	Yıllık	
2. Bölge Oda/borsaları ile ortak projeler yürütmek	1	-	-	-	-	1	Yıllık	Yıllık	
Riskler	<ul style="list-style-type: none"> Politika ve temsil faaliyetine odaklanan ve yürüten bir üye temsilci organının bulunmaması Üyelerin beklenti ve taleplerinin bölgesel ve ulusal düzeyde daha etkili duyulmasını sağlamaya yönelik odalarla işbirliği içinde olunmaması TOBB gelen yazılarına cevap verememek Üye sorunlarını ve olası çözüm önerilerini belirleyememek Lobi faaliyetlerinde yetersizlik 								
Stratejiler (Faaliyetler/projeler)	<ul style="list-style-type: none"> Kıyaslama Çalışmaları Gerçekleştirilmesi Bölgesel Ölçekte İyi Uygulama Paylaşım Toplantılarının Gerçekleştirilmesi 								
Maliyet Tahmini/TL (Yıllık/Toplam)	2018	2019	2020	2021	2022	Toplam			
	-	3.000	10.000	10.000	10.000	33.000			
Tespitler	Üyelerin beklentilerine kurumsal yanıtları yeterince verememek, Daha kapsamlı lobicilik faaliyetleri yürütebilmek								
İhtiyaçlar	Özel Kalem ve Basın Yayın birimlerini ayırarak daha etkin kullanmak Rakip analizi yapmak								
ANA STRATEJİ- 2	Üyelere ve Bölgeye Katma Değer Sağlayan Hizmetler Geliştirilmesi								
ALT STRATEJİ- 2.1	Üye İhtiyaç ve Beklentilerine Çözüm Odaklı Yaklaşarak Memnuniyeti Sürdürülebilir Kılmak								
Sorumlu Birim	Şikayet Öneri Görüş Alma (Müşteri Memnuniyeti Yöneticisi)								
İş birliği Yapılacak Birim(ler)	Genel Sekreterlik, Kalite ve Akreditasyon, Basın ve Yayın,								
Performans Göstergeleri	Hedef Değeri	2018	2019	2020	2021	2022	İzleme Sıklığı	Rapor Sıklığı	
1. Üyelerin dağılımına göre yeni sektörel komisyonlar kurmak Komisyon sayısı (adet/yıl)	1	1	1	1	1	1	Yıllık	Yıllık	

2. Raporlar doğrultusunda planlanan lobi faaliyetlerini gerçekleştirmek Lobi faaliyeti sayısı (yüzde)	100	80	80	90	100	100	Yıllık	Yıllık
3. İhtiyaç sahibi olan öğrencilere burs sağlamak veya destek olmak Burs veya yardım sayısı (adet/yıl)	6	6	6	6	6	6	Yıllık	Yıllık
Riskler	<ul style="list-style-type: none"> • Politika ve temsil faaliyetine odaklanan ve yürüten bir üye temsilci organının bulunmaması • Üyelerin beklenti ve taleplerinin bölgesel ve ulusal düzeyde daha etkili duyulmasını sağlamaya yönelik odalarla işbirliği içinde olunmaması • TOBB gelen yazılarına cevap verememek • Üye sorunlarını ve olası çözüm önerilerini belirleyememek • Lobi faaliyetlerinde yetersizlik 							
Stratejiler (Faaliyetler/projeler)	<ul style="list-style-type: none"> • Üye Memnuniyet Anketlerinin Revize Edilmesi ve Uygulanması • Anket Sonucu Çıkan Uygunsuzlukların İyileştirilmesi • Üyelerin Mesleki Sorunlarının Tespitine Yönelik Çalıştaylar Düzenlenerek Sonuçların Lobcılık Faaliyetlerine Dönüştürülmesi • Üyelerin Birbirleri ile Tanışması ve Kaynaşması Amaçlı Etkinlikler Organize Edilmesi • Kayıt Dışı Ekonomiye Tespit Edecek Çalışmalar Gerçekleştirilmesi 							
Maliyet Tahmini/TL (Yıllık/Toplam)	2018	2019	2020	2021	2022	Toplam		
	1.500	3.500	3.500	3.600	5.700	17.800		
Tespitler	Üyelerle ilişkileri geliştirme konusunda yeni yaklaşımlara ihtiyaç var. Üyelerin sorunlarını ele alma yöntemleri geliştirilmeli.							
İhtiyaçlar	Sorun çözme teknikleri ve yenilikçi yaklaşımlar							
ANA STRATEJİ- 2	Üyelere ve Bölgeye Katma Değer Sağlayan Hizmetler Geliştirilmesi							
ALT STRATEJİ- 2.2	Üyelere İş Geliştirme Desteği Vermek							
Sorumlu Birim	Genel Sekreterlik							
İş birliği Yapılacak Birim(ler)	Kalite ve Akreditasyon Birimi, Özel Kalem, Basın ve Yayın, Şikayet Öneri Görüş Alma							
Performans Göstergeleri	Hedef Değeri	2018	2019	2020	2021	2022	İzleme Sıklığı	Rapor Sıklığı
1. Üyelere Yönelik İş Geliştirme toplantıları düzenlemek Etkinlik sayısı (Adet/yıl)	1	1	1	1	1	1	Yıllık	Yıllık
2. Ulusal Fuarlara katılmak Etkinlik sayısı (Adet/yıl)	1	-	1	1	1	1	Yıllık	Yıllık
3. Uluslararası Fuarlara katılmak Etkinlik sayısı (Adet/yıl)	1	-	-	1	1	1	Yıllık	Yıllık

Riskler	<ul style="list-style-type: none"> • İlimizde yatırım olanaklarının azalması • Üye sayısında düşüş • Rekabet edememe • Dış kaynaklı doküman ve linklerin takibinin yapılmaması • Pazar araştırmaları yapılamaması • Teşvik ve desteklerden haberdar olamama 							
Stratejiler (Faaliyetler/projeler)	<ul style="list-style-type: none"> • Üye Eğitim Taleplerinin Toplanması ve Eğitimlerin Gerçekleştirilmesi • Üyelerin Kapasitelerini Artırıcı Ulusal ve Uluslararası Fuarlara Katılım Sağlanması 							
Maliyet Tahmini/TL (Yıllık/Toplam)	2018	2019	2020	2021	2022	Toplam		
	500	50.500	50.500	55.600	56.000	213.100		
Tespitler	Pazarda yaşanan zorlukları öngörerek üyeleri bu zorluklara karşı destekleme eksikliği Pazar hakkında üyelere yeterince bilgi desteği sağlayamamak							
İhtiyaçlar	Üyelerin pazara ulaşmasını sağlayacak uygulamalar yapmak							
ANA STRATEJİ- 2	Üyelere ve Bölgeye Katma Değer Sağlayan Hizmetler Geliştirilmesi							
ALT STRATEJİ- 2.3	Kayısının Ekonomik Değerini Artırıcı Çalışmalar Yapmak							
Sorumlu Birim	Genel Sekreterlik							
İş birliği Yapılacak Birim(ler)	Yönetim Kurulu, Özel Kalem, Basın ve Yayın							
Performans Göstergeleri	Hedef Değeri	2018	2019	2020	2021	2022	İzleme Sıklığı	Rapor Sıklığı
Kükürtleme odasının tasarımı ve kükürtleme parametrelerinin belirlenmesi	1	-	-	-	1	-	Yıllık	Yıllık
Kükürtleme odasının faaliyete geçirilmesi	1	-	-	-	1	1	Yıllık	Yıllık
Riskler	<ul style="list-style-type: none"> • Kayısı ile ilgili çalışmaların bazı üyeler tarafından rekabet engeli olarak algılanması • Kükürt oranı ile ilgili standartların yaptırım olarak algılanması • Kayısının ticari değerinin artırılmasına yönelik uygulamaların bazı üyeler tarafından doğrudan ya da dolaylı olarak engellenmesi • Çalıştayların amacına uygun olarak tasarlanmamış olması 							
Stratejiler (Faaliyetler/projeler)	<ul style="list-style-type: none"> • Kayısı Çekirdeğine Coğrafi İşaret Almak • Köpük Pestili İçin Coğrafi İşaret Almak • Kayısı Araştırmaları Konusunda Yurt Dışı Ziyaretleri Gerçekleştirmek • Kuru Kayısı Yarışması Düzenlemek • Kuru Kayısı Çalıştayları Yaparak Ortak Akıl Aramak • Yüksek Kükürt Kaynaklı Cezaların Önlenmesini Sağlayıcı Lobicilik Çalışması Yapılması • Kükürtün İnsan Sağlığına Etkisi Konusunda Akademik Çalışmalar Yaptırılması • Hasat Döneminde Ürün Kalitesinin Artırılması Konusunda Çalıştay Yapılması 							

	ve Sonuçların Broşür ile Paylaşım							
Maliyet Tahmini/TL (Yıllık/Toplam)	2018	2019	2020	2021	2022	Toplam		
		4.500	29.000	29.000	22.000	84.500		
Tespitler	Kayısı ticaretini geliştirmek için bir ortak hareket kültürü geliştirememiş olmak							
İhtiyaçlar	Kayısıyı ilin markası olarak sahiplenmek							
ANA STRATEJİ- 2	Üyelere ve Bölgeye Katma Değer Sağlayan Hizmetler Geliştirilmesi							
ALT STRATEJİ- 2.4	Borsacılık Faaliyetlerinin İçeriğini Zenginleştirmek							
Sorumlu Birim	Genel Sekreterlik							
İş birliği Yapılacak Birim(ler)	Yönetim Kurulu, Kalite ve Akreditasyon Birimi, Özel Kalem							
Performans Göstergeleri	Hedef Değeri	2018	2019	2020	2021	2022	İzleme Sıklığı	Rapor Sıklığı
Tarım İl ve İlçe Müdürleri ile teknik personelin Lisanslı Depo hakkında bilgilendirilmesi	1	-	-	-	1	1	Yıllık	Yıllık
Elektronik Şartlarda Satış Salonu Kurulup Etkinliğinin Sağlanması	1	-	-	-	-	1	Yıllık	Yıllık
Riskler	<ul style="list-style-type: none"> • Üyelerin ilgi duymaması • Elektronik satış salonu kurulmasına karşı lobcilik faaliyetleri • 							
Stratejiler (Faaliyetler/projeler)	<ul style="list-style-type: none"> • Borsa Bünyesinde Elektronik Şartlarda Satış Salonu Kurulup Etkinliğinin Sağlanması • İhtisas Borsacılığı Altyapısının Oluşturulması • İlimizde Lisanslı Depo İşletmeciliğinin Yapılmasını Sağlayarak Açılan Şirketlere Ortak Olunması • Canlı Hayvan Borsacılığı Gerçekleştirmek İçin Çalışmalar Düzenlenmesi 							
Maliyet Tahmini/TL (Yıllık/Toplam)	2018	2019	2020	2021	2022	Toplam		
	-	-	-	50.000	145.000	195.000		
Tespitler	Hizmet sunumunda yeni teknoloji olanaklarının kullanılmaması							
İhtiyaçlar	Üyelerin kazançlarını artırmalarına yönelik yeni hizmet sunumu uygulamaları gerçekleştirmek							
ANA STRATEJİ- 2	Üyelere ve Bölgeye Katma Değer Sağlayan Hizmetler Geliştirilmesi							
ALT STRATEJİ- 2.5	Paydaşlara Katma Değer Yaratacak Güçlü Lobcilik Faaliyetleri							

Gerçekleştirmek								
Sorumlu Birim	Genel Sekreterlik							
İş birliği Yapılacak Birim(ler)	Yönetim Kurulu, Kalite ve Akreditasyon Birimi, Özel Kalem							
Performans Göstergeleri	Hedef Değeri	2018	2019	2020	2021	2022	İzleme Sıklığı	Rapor Sıklığı
Soğuk Zinciri ve Süt Toplama Merkezleri oluşturma ve Lokasyonlarının Belirlenmesi Toplantısı	1	-	-	-	1	1	Yıllık	Yıllık
Tarım ve Orman Sektörü Değerlendirme Toplantısı	1	-	-	-	1	1	Yıllık	Yıllık
Yeni Şire Pazarı ve Buğday Pazarı için toplantılar düzenlemek/adet	-	-	-	-	3	3	Yıllık	Yıllık
Yeni şire pazarı ve buğday pazarının taşınmasını sağlamak	1	-	-	-	-	1	Yıllık	Yıllık
Yazihan organize sanayi bölgesinin altyapısını bitirmek	1	-	-	-	-	1	Yıllık	Yıllık
Riskler	<ul style="list-style-type: none"> Lobicilik faaliyetlerinin paydaşlar tarafından anlaşılması/yanlış anlaşılması Tanımlanan hizmetlerin diğer paydaşların katkısı ile doğrudan ilişkili olması 							
Stratejiler (Faaliyetler/projeler)	<ul style="list-style-type: none"> Besicilik İçin OSB Kurulmasını Sağlamak İçin Lobicilik Faaliyetleri Yapılması Modern Süt Toplama Merkezi Kurulması İçin Fizibilite Çalışması Yaptırılması Hayvancılık Konusunda Çalıştaylar Yaparak Sonuçların Lobicilik Faaliyetlerine Dönüştürülmesi Kayıya Alternatif Olabilecek Ürünlerin Araştırılması ve Yetiştirilmesi Konusunda Lobicilik Faaliyetleri Yapılması Hububat Pazarı ile İlgili Lobicilik Yapılması Şire Pazarı ile İlgili Lobicilik Yapılması 							
Maliyet Tahmini/TL (Yıllık/Toplam)	2018	2019	2020	2021	2022	Toplam		
	-	2.500	2.500	1.100	3.000	9.100		
Tespitler	Borsacılık faaliyetlerinin birçok alanda henüz tam olarak kullanılmadığı ve bu durumdan üreticilerin zarar gördüğü tespit edilmiştir.							
İhtiyaçlar	Borsacılık faaliyetlerinin üyelerin yararına olduğunu gösterebilmek ve bu konuda							
ANA STRATEJİ- 2	Üyelere ve Bölgeye Katma Değer Sağlayan Hizmetler Geliştirilmesi							
ALT STRATEJİ- 2.6	Mevcut ve Potansiyel Üyelere Proje Desteği Verilerek Kurumsal Anlamda Proje Geliştirme Yeteneği Kazanmak							
Sorumlu Birim	Genel Sekreterlik							

İş birliği Yapılacak Birim(ler)	Yönetim Kurulu, Kalite ve Akreditasyon Birimi, Özel Kalem								
Performans Göstergeleri	Hedef Değeri	2018	2019	2020	2021	2022	İzleme Sıklığı	Rapor Sıklığı	
Üye projelerinin desteklenmesi (Yıl/adet)	2	-	-	1	1	2	Yıllık	Yıllık	
Ortak proje geliştirme (Yıl/adet)	2	-	-	1	1	2	Yıllık	Yıllık	
Riskler	<ul style="list-style-type: none"> • Üyelerin projedesteği konusunda yanlış bilgi sahibi olması • Kazan-kazan kültürünün gelişmemiş olması • Kayıt dışı ekonominin cazip olarak algılanması 								
Stratejiler (Faaliyetler/projeler)	<ul style="list-style-type: none"> • Üyelerin Yürüttüğü Projelere Destek Olunması • Borsa Proje Biriminin İlgili Paydaşlar ile Ortak Projeler Üretmesi 								
Maliyet Tahmini/TL (Yıllık/Toplam)	2018	2019	2020	2021	2022	Toplam			
	-	-	10.000	20.000	24.00	54.000			
Tespitler	Proje geliştirme konusunda üyelerin mali ve idari çekinceleri mevcut. Birlikte çalışma kültürü benimsenmemiş ya da farklı olarak firmaya zarar vereceği sanılıyor.								
İhtiyaçlar	Kazan-kazan kültürünün yararları üyelere anlatılmalı, ortak projeler teşvik edilmeli								
ANA STRATEJİ- 3	Üyelere ve Bölgeye Katma Değer Sağlayan Hizmetler Geliştirilmesi								
ALT STRATEJİ- 3.1	İlin Kültürel Yönden Gelişimine Katkı Sağlamak								
Sorumlu Birim	Genel Sekreterlik								
İş birliği Yapılacak Birim(ler)	Özel Kalem, Basın ve Yayın								
Performans Göstergeleri	Hedef Değeri	2018	2019	2020	2021	2022	İzleme Sıklığı	Rapor Sıklığı	
1. İlde düzenlenecek olan kültür, sanat, spor ve akademik etkinliklere destek olmak Etkinlik sayısı (adet/yıl)	5	3	3	3	5	5	Yıllık	Yıllık	
Riskler	<ul style="list-style-type: none"> • Politika ve temsil faaliyetine odaklanan ve yürüten bir üye temsilci organının bulunmaması • Üyelerin beklenti ve taleplerinin bölgesel ve ulusal düzeyde daha etkili duyulmasını sağlamaya yönelik odalarla iş birliği içinde olunmaması • Çocuklar ve gençlerin bazı spor dalları ile ilgilendiklerinde çok para kazanabileceklerine inandırılmaları • Bahis kültürünün beslenmesi 								
Stratejiler (Faaliyetler/projeler)	• Şehirde Düzenlenecek Olan Kültür, Sanat, Spor ve Akademik Etkinliklere Destek Olmak								

Maliyet Tahmini/TL (Yıllık/Toplam)	2018	2019	2020	2021	2022	Toplam		
	-	1.000	5.000	5.000	5.000	16.000		
Tespitler	Kültür ve sanat faaliyetlerinin ekonomik ve sosyal gerekçelerle önemsenmemesi sonucu il genelinde sayıca az etkinlik üretilmektedir. Akademik etkinliklerin çoğu şehirde yaşayan halktan ve özelde de üreticilerden katılıma kapalı tutulmaktadır. Spor etkinlikleri deyince sadece temaşa özelliği olan karşılaşmalar anlaşılmaktadır.							
İhtiyaçlar	Yerel sanat etkinlikleri ve toplumun çoğuna ulaşacak sanat faaliyetleri desteklenmelidir. Toplumun değişik yaş gruplarına hitap eden katılımcı amatör spor faaliyetleri desteklenmelidir.							
ANA STRATEJİ- 3	Üyelere ve Bölgeye Katma Değer Sağlayan Hizmetler Geliştirilmesi							
ALT STRATEJİ- 3.2	Yardımlaşma Kültürünü Geliştirmek							
Sorumlu Birim	Genel Sekreterlik							
İş birliği Yapılacak Birim(ler)	Özel Kalem, Basın ve Yayın							
Performans Göstergeleri	Hedef Değeri	2018	2019	2020	2021	2022	İzleme Sıklığı	Rapor Sıklığı
1. Kan Bağışı kampanyası düzenlemek (adet/yıl)	1	1	1	1	1	1	Yıllık	Yıllık
2. Yetimler Kervanı Projesine destek vermek (adet/yıl)	1	1	1	1	-	-	Yıllık	Yıllık
3. Şehit Çocukları İçin Etkinlik Yapılması	1	1	1	1	1	1	Yıllık	Yıllık
Riskler	<ul style="list-style-type: none"> Yardım organizasyonlarının suistimal edilmesi Yardım organizasyonlarının işe yaramadığına inanılması Organ ve kan bağışı konusunda bilgi eksikliği ya da yanlış bilgi sahibi olmak 							
Stratejiler (Faaliyetler/projeler)	<ul style="list-style-type: none"> İhtiyaç Sahibi Olan Bölge İnsanlarına Yönelik Destek Organizasyonları Yapılması Üyelerle Birlikte Kan Bağışı Kampanyası Yapılması Yetimler Kervanı Projesine Destek Olunması Şehit Çocukları İçin Etkinlik Yapılması 							
Maliyet Tahmini/TL (Yıllık/Toplam)	2018	2019	2020	2021	2022	Toplam		
	1.500	3.500	7.500	7.500	9.500	29.500		
Tespitler	Üyeler arasında yardımların amacına ulaşmadığı inancı yaygındır. Gerçek ihtiyaç sahiplerine ulaşılmadığı düşünülmektedir.							
İhtiyaçlar	Yardım kültürünün sadakadan ayrı tutulmasını sağlamak Yardımların kişileri topluma kazandırmak amacıyla yapılmasını sağlamak							
ANA STRATEJİ- 3	Üyelere ve Bölgeye Katma Değer Sağlayan Hizmetler Geliştirilmesi							

ALT STRATEJİ- 3.3		Eğitimi Destekleyici Çalışmalar Yapmak							
Sorumlu Birim		Genel Sekreterlik							
İş birliği Yapılacak Birim(ler)		Yönetim Kurulu, Özel Kalem, Basın ve Yayın							
Performans Göstergeleri		Hedef Değeri	2018	2019	2020	2021	2022	İzleme Sıklığı	Rapor Sıklığı
1. Okullara Kırtasiye ve Giysi Yardımı Yapılması (yıl/adet)		2	2	2	2	5	5	Yıllık	Yıllık
2. İhtiyaç Sahibi Olan Okullara Tefrişat Desteği Verilmesi (yıl/adet)		1	1	1	1	1	1	Yıllık	Yıllık
Riskler		<ul style="list-style-type: none"> Yardımin ihtiyacı karşılamaması Yardımin onur kırıcı olması 							
Stratejiler (Faaliyetler/projeler)		<ul style="list-style-type: none"> Okullara Kırtasiye ve Giysi Yardımı Yapılması İhtiyaç Sahibi Olan Okullara Tefrişat Desteği Verilmesi 							
Maliyet Tahmini/TL (Yıllık/Toplam)		2018	2019	2020	2021	2022	Toplam		
		12.000	11.500	11.500	11.500	11.500	58.000		
Tespitler		Yardımların gerçek ihtiyaç sahiplerine ulaştırılmadığına inanılmaktadır							
İhtiyaçlar		Yardımin yapılacağı yerin ve yardım şeklinin iyi belirlenmesi							
ANA STRATEJİ- 3		Üyelere ve Bölgeye Katma Değer Sağlayan Hizmetler Geliştirilmesi							
ALT STRATEJİ- 3.4		Çevreye Duyarlı Olmak							
Sorumlu Birim		Genel Sekreterlik							
İş birliği Yapılacak Birim(ler)		Yönetim Kurulu, Kalite ve Akreditasyon Birimi, Özel Kalem, Basın ve Yayın							
Performans Göstergeleri		Hedef Değeri	2018	2019	2020	2021	2022	İzleme Sıklığı	Rapor Sıklığı
1. Üyelerimiz ve Çalışanlarımıza Yönelik Hatıra Ormanı Kurulması		1	-	1	1	-	-	Yıllık	Yıllık
2. Atık Yönetimi çalışmaları yapmak		1	-	-	-	1	1	Yıllık	Yıllık
Riskler		<ul style="list-style-type: none"> Orman kurma ve fidan dikme hakkında bilgi eksikliği Orman oluşturmanın fidan dikme ile olacağına inanmak Atıkların sınıflandırılmaması sonucu çevre kirliliğine olumsuz katkı sağlamak 							

Stratejiler (Faaliyetler/projeler)	<ul style="list-style-type: none"> • Üyelerimiz ve Çalışanlarımıza Yönelik Hatıra Ormanı Kurulması • Atık bertarafı ile ilgili çalışmalar yapmak 					
Maliyet Tahmini/TL (Yıllık/Toplam)	2018	2019	2020	2021	2022	Toplam
	-	1.000	1.000	1.000	2.000	5.000
Tespitler	Hatıra ormanının tabeladan ibaret bir reklam ürünü olduğuna inanılmaktadır.					
İhtiyaçlar	Bütçe desteği ile Orman İşletmesi tarafından oluşturulan hatıra ormanının anlamını üyelere anlatmak					

2.5.2. Stratejilerden Sorumlu ve İş Birliği Yapılacak Birimler

Strateji (Hedef)		Yönetim Kurulu	Genel Sekreterlik	Kalite ve Akreditasyon	Özel Kalem	Bilgi İşlem	İdari ve Mali İşler ve Per.	Basın Yayın	Şikayet Öneri Görüş Alma
1.1	Borsa Organlarının Gelişimini Sağlamak	İ	İ	S	İ				
1.2	Borsa Personelinin Niteliğini ve Mutluluğunu Artırıcı Çalışmalar Yapmak		S	İ			İ		
1.3	Personel Niceliğini Artırıcı Çalışmalar Yapmak		S	İ			İ		
1.4	Fiziki ve Bilişim Alt Yapısını Güçlendirici Çalışmalar Yapmak		S	İ	İ	İ	İ	İ	
1.5	Borsanın Basın Gücünü Geliştirmek		İ	İ	İ			S	İ
1.6	Farklı Konularda Entegre Yönetim Sistemleri Kurmak		İ	S	İ				İ
1.7	TOBB Camiası ile Ortak Akıl Çalışmaları Gerçekleştirmek		S	İ	İ				
2.1	Üye İhtiyaç ve Beklentilerine Çözüm Odaklı Yaklaşarak Memnuniyeti Sürdürülebilir Kılmak		İ	İ				İ	S
2.2	Üyelere İş Geliştirme Desteği Vermek		S	İ	İ			İ	İ
2.3	Kayısının Ekonomik Değerini Artırıcı Çalışmalar Yapmak	İ	S		İ			İ	
2.4	Borsacılık Faaliyetlerinin İçeriğini Zenginleştirmek	İ	S	İ	İ				
2.5	Paydaşlara Katma Değer Yaratacak Güçlü Lobicilik Faaliyetleri Gerçekleştirmek	İ	S	İ	İ				
2.6	Mevcut ve Potansiyel Üyelere Proje Desteği Verilerek Kurumsal Anlamda Proje Geliştirme Yeteneği Kazanmak	İ	S	İ	İ				
3.1	İlin Kültürel Yönden Gelişimine Katkı Sağlamak		S		İ			İ	
3.2	Yardımlaşma Kültürünü Geliştirmek		S		İ			İ	
3.3	Eğitimi Destekleyici Çalışmalar Yapmak	İ	S		İ			İ	
3.4	Çevreye Duyarlı Olmak	İ	S		İ			İ	

