BABAESKİ TİCARET BORSASI STRATEJİK PLANI

**2017-2021**



**İÇİNDEKİLER SAYFA NO**

# GİRİŞ………………………………………………………………..…………………

# 3 1. STRATEJİK PLANLAMA SÜRECİ…………………………...………………….. 3

# 3 2. STRATEJİK PLANLAMA EKİBİ …………………………………………………. 4

# 3 3. DURUM ANALİZİ ………………………………………………………………….. 5

3.1. BABAESKİ İLÇESİNİN ANALİZİ.…………………………….………...……5

3.1.1 İlçemizin Tarihçesi………………………………………..………………. 5

3.1.2 Coğrafi Yapı………………………………………………..………………7

3.1.3 Babaeski’de Ekonomik Durum,Tarım ve Sanayi………………………7

## 3.2 BABAESKİ TİCARET BORSASI……………..……………………………… 8

3.2.1 Kurum Kültürü Analizi…………………………………..……………….. 10

3.2.2 Fiziki Kaynak Analizi……………………………………………………..11

3.2.3 İnsan Kaynakları ve Yetkinlik Analizi.………………………………….12

3.2.4 Mali Kaynak Analizi.……………………………………………………..13

3.2.5 Teknoloji ve Bilişim Altyapı Analizi……………………………………..14

3.2.6 Üyelerimiz………………………………………………………………… 14

3.2.7 Yasal Yükümlülükler ve Mevzuat Analizi……………………………… 15

3.2.8 Faaliyet Alanları ve Hizmetler………..…………………………………16

3.2.9 Pest Analizi………………………………………………………………..17

3.2.10 Swot Analizi ve Tows Matris…………………………………………..18

3.3 PAYDAŞ ANALİZİ………………………………………………………… 27

3.3.1 Paydaş Matrisi………………………..………………………………..…29

3.3.2 Paydaş etki önem matrisi…………………………………………….….30

3.3.3 Paydaşların Görüş ve Önerilerinin Alınması………………………..…32

# 4. GELECEĞE BAKIŞ…………………………………………………………...……32

4.1.MİSYON, VİZYON VE TEMEL DEĞERLER……………………………… 32

4.1.1 Misyon………………………………………………………………...... 32

4.1.2 Vizyon………………………………………………………………………..32

4.1.3 Kalite Politikamız……………………………………………………..…….. 32

# 5. KURUM STRATEJİLERİ……………………………………………………..…… 33

# 6. MALİYETLER………………………………………………………………….…… 39

# 7. İZLEME VE DEĞERLENDİRME……………………………………………….… 41

**GİRİŞ**

# 1. STRATEJİK PLANLAMA SÜRECİ

Babaeski Ticaret Borsası kuruluşundan günümüze kadar kanunların vermiş olduğu yetki ve sorumluluğun bilincinde olarak üyelerinin ve bölge çiftçisinin karşılıklı çıkarlarını kollayan ve gözetleyen bir konumda olmuştur. Borsamız, bünyesinde kurmuş olduğu hububat analiz laboratuvarı, satış salonu, teknolojik alt yapısı ve yetkin personeli ile ülkemizin sayılı borsaları arasındadır. Bu görev ve sorumluluk bilinciyle yapmış olduğu çalışmalarını 2008 yılında TS EN ISO 9001 Kalite

Yönetim Sistemi, 2012 yılında TS ISO 10002 Şikayet Yönetim sistemi Belgesi ile tescil ettirmiş, ve 2010 yılında TOBB Akreditasyon Sistemine dahil olmuştur.

Stratejik planlama için Stratejik Planlama Ekibi oluşturulmuştur. Stratejik Planlama Ekibimiz yasal şartlar, süreçlerimiz ve diğer oda ve borsaların da görüşlerini alarak çalışmalara başlamıştır.

Stratejik Planlama çalışmalarımız aşağıda belirtilen ana başlıklar altında yürütülmüştür;

Durum Analizi

Geleceğe Bakış

Maliyetlendirme

İzleme ve Değerlendirme

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

Stratejik Planlama Ekibi elde edilen verileri birleştirerek stratejik amaç ve hedefleri belirleyerek Stratejik Plan Taslağını oluşturmuş, oluşturulan taslak **26/01/2021** tarih ve **148** sayılı Yönetim Kurulu Kararı ile revizyonu onaylanmıştır.

# 2. STRATEJİK PLANLAMA EKİBİ

|  |  |
| --- | --- |
| Fahrettin Özün | Yönetim Kurulu Başkanı |
| Tarık BAĞRIVATAN | Yönetim Kurulu Üyesi |
| Hasan BALLI | Meclis üyesi |
| İsmail Dimitoka | Genel Sekreter ve Akreditasyon Sorumlusu |
| Nihal Bederli | Muamelat Şefi |
| Çisem Tunçer | Laboratuvar Sorumlusu |
| Talha Tunç | Laboratuvar Teknik Elemanı |

**İLETİŞİM**

**Adres :** Cumhuriyet Mah. Eski Edirne Asfaltı Cad. No:24 39200 Babaeski – Kırklareli

**Tel :** 0288 512 17 56

**Faks :**0288 512 57 39

**e. mail :** info@babaeskitb.org.tr

|  |
| --- |
| **3. DURUM ANALİZİ** |
| **3.1. BABAESKİ İLÇESİNİN ANALİZİ** |
| **3.1.1. İlimizin Tarihçesi**  M.Ö. 5.800 yılları... Babaeski ve çevresinde ilk yerleşik dönem başlıyor. “Tarih Öncesi Karanlık Çağlar” diye adlandırılan ve 1.000 yıl boyunca sürecek bu döneme ait, ne yazıktır ki çok fazla bir şey bilmiyoruz. Bildiğimiz, sadece, bu topraklar üzerinde uygarlıkların yeşermeye ve insanoğlunun yaşamaya başladığı üzerine...  M.Ö.4.800’den, M.Ö.VIII. yüzyıla kadar sürecek 4.000 yıllık dönem ise bizim için tam bir kapalı kutu, tam bir karanlık çağ!..  **Thraklar–M.Ö.VIII-V.Yüzyıl ve Sonraki Dönemler**  Yazılı kaynaklara göre, bölgede ilk Thraklar’ın ismine rastlanır ki bu isim yüzyıllar sonra Trakya Bölgesi’ne adını verecek olan Trakya’nın yerli halkından başkası değildir. Tarih ise günümüzden yaklaşık 2.800 yıl öncesini göstermektedir.  Bazı görüşler Thraklar’ın Orta Asya’dan göç etmiş, Türkler ile akraba bir kavim olduğunu ileri sürer. Antik Yunan Uygarlığı’nın ünlü tarihçisi Heredotos’a göre ise Thraklar, Hintliler’den sonra dünyanın en büyük halk topluluğudur.  Macar Dilbilimcisi Prof.V.Georgieu’ya göre ise Thraklar, bölgenin yerli halkıdır. Bugünkü Bulgaristan, Makedonya ve Trakya Yarımadası’nda yaşamaktadırlar. Henüz Antik Yunan Uygarlığı tarih sayfalarındaki yerini almamış; Helenistik Çağ başlamamıştır. Anadolu’daki FrigUygarlığı’nın konuştuğu dil ile akraba bir dil konuşurlar. M.Ö.VI.yüzyıldan sonra yazılı kaynaklarda da rastlanan ve Trakça adı verilen bu dil, aynı Türkçe gibi Hint-Avrupa dil ailesindendir.  Besler, Odrysler, Triballer, Daklar, Getler ve Dardanlar gibi kollardan oluşan Thraklar; M.Ö. V.yüzyılda kendi aralarında birleşerek Odrys Krallığı’nı kurarlar. Bu tarihten sonra bölge güçlenerek gelişmeye başlar. Alpullu Höyüğü ve Babaeski Tümülüsü de (Anıt Mezar) bu dönemin izlerin taşır.  1936’da Atatürk’ün emriyle Babaeski ve çevresinde, Arkeolog Prof.Dr. Arif Müfit Mensel tarafından ilk arkeolojik kazılar yapılmaya başlanmış, Babaeski Tümülüsü de bu kazılar esnasında ortaya çıkarılmıştır. Günümüzde, Güney Lojmanları Askeri Bölgesi’nin karşısında yer alan Su Deposu civarında izlerine rastlanan Tümülüs’ten, 5 ton ağırlığında mermer lahit içinde bir kral mezarı ile beraber; bir Artemis Heykelciği (ya da Anadolu insanının deyişiyle Kybele... Kybele ki Anadolu’nun Ana Tanrıçası olup bereket, bolluk ve üretkenliği simgelerdi.), çeşitli toprak seramikler, testiler, kolyeler, parfüm şişeleri gibi kadın süs eşyaları çıkarılmıştır. Bütün bu antik bulgular, günümüzde Kırklareli Müzesi’nde koruma altındadır.  Babaeski’nin Thraklar dönemindeki adı, “Durak Yeri” anlamına gelen Burtudizus’tur. Daha sonraları Yunanlılar buraya Bugaros; Bulgarlar ise “Bulgar Bozgunu” anlamına gelen Bulgarophygan diyeceklerdir. M.S.46’ta ise bölge, Tracia adıyla Roma İmparatorluğu eyaleti olacaktır.  Babaeski, tarihi boyunca çok sayıda topluluk ve ulusun işgaline uğramış, isyan ve baskınlar yaşamış, bu yüzden de tarihi yapılarının ve antik değerlerinin büyük bir kısmı günümüze kadar ulaşamamıştır.  Thraklar Dönemi’nde de bu durum pek farklı değildir. Bölge M.Ö.III ve II. yüzyıllarda Büyük İskender ve Ketler’in hakimiyeti altına girer. M.Ö.513’te Pers istilasına uğrar. M.Ö.350’de Makedon Krallığı yine bu topraklarda kurulur. Ancak M.Ö.190’da Roma İmparatorluğu, bu krallığa son verir. M.S.377’de Gotlar, M.S.441’de Hunlar, M.S.526’da Bulgarlar ve M.S.527 ile 565’de Bizans İmparatoru Jüstinyen’in istilasından, bölge yine kurtulamaz. M.S.618’de Avarlar ve M.S.811’de Peçenekler tarafından da işgale uğrar. M.S.1190’da Bizanslılara yardıma giden Haçlılar da Babaeski’den geçer. Kısacası, Osmanlı İmparatorluğu’nun egemenliğine girene kadar bölge, çok acılar görmüş; Avrupa’yı Asya’ya bağlayan Tarihi Roma Yolu üzerinde olduğu için çok yıkımlar yaşamıştır. Örneğin Bizans İmparatoru 1.Anastasios tarafından M.S.491-518 yılları arasında yaptırılan ve bölgenin güney doğusundaki Marmara Denizi’nden başlayıp kuzeyindeki Karadeniz’e kadar uzanan ve Babaeski’den de geçen Büyük Liman Suru, yıllar süren saldırılar sonucu yıkılmış, yok olmuştur.  **Osmanlı İmparatorluğu Dönemi**  Babaeski; 1263 tarihinde Anadolu’dan Trakya’ya geçen ilk Türk Akıncı Beyleri’nden olan Horasanlı Sarı Saltuk tarafından fethedilir. Bizanslılar’dan alınan ilçe, bu tarihten sonra hızla bir Türk Yurdu haline gelir. Sarı Saltuk ise Dobruca Savaşı’nda da büyük kahramanlıklar gösterdikten sonra şehit düşer ve Babaeski’de defnedilir. Mezarı kaybolmuş olsa da, Babaeski, Osmanlı İmparatorluğu döneminde Sarı Saltuk’a verilen değerle birlikte bir Ahi Merkezi haline gelir; adına bir medrese açılır ve hatta Sarı Saltuk’un cesurluğu, çalışkanlığı ve atikliği nedeniyle ilçe, ilk Türkçe adını da Sarı Saltuk’a borçlu kalır: Baba-ı Atik yani Atik-Cesur Babalar...  Babaeski’nin Osmanlı İmparatorluğu egemenliğine girmesi ise Sultan I. Murat zamanındadır. Bu konuda kaynaklar 1359 ya da 1362 gibi farklı tarihleri işaret etse de Babaeski’nin Sultan I. Murat’ın kumandanlarından Balaban Bey tarafından fethedildiği kesindir.  Babaeski, Cumhuriyet döneminde resmiyet kazanacak bugünkü adını da Osmanlılar döneminde alır. 1451’de Osmanlı’nın imparatorluk başkenti Edirne’den, İstanbul’u fethetmek üzere yola çıkan Fatih Sultan Mehmet’in yolu Babaeski’den geçer. Fatih, bugünkü Eski Camii önünde gördüğü yaşlı bir ayakkabı tamircisini görüp atından iner ve yaşlı adamla konuşmaya başlar. Ona beldenin ne zaman kurulduğunu sorar. Padişahla konuştuğundan habersiz yaşlı adam, işinden başını bile kaldırmadan şu yanıtı verir; “Eskidir... Eski...” Fatih Sultan Mehmet, bu yanıt üzerine yaşlı adama yaşını sorar. Bu sefer aldığı yanıt ise şöyledir: “Eskidir babam eski...” Yaşlı tamircinin bu hali, tavırları ve çalışkanlığı Fatih Sultan Mehmet’in çok hoşuna gider ve çevresindekilere şu emri verir: “Bundan böyle buranın adı, Babaeski olsun. Ve hemen buraya bir camii yapılsın...” İşte bugün, çarşı merkezindeki, Eski Camii (ya da Fatih Camii), o zaman yapılmış (1451 – 1467) ve günümüze kadar ulaşmayı başarmıştır.  Babaeski, Osmanlılar döneminde birçok taht kavgasına da tanıklık etmiştir. 1402 Ankara Savaşı’nda Yıldırım Bayezıd’ın yenilmesiyle başlayan Fetret Devri’nde; veliahtlardan, Edirne Sarayı’na hükmeden, eğlence düşkünü bir sultan olduğu için halk tarafından da pek sevilmeyen Süleyman Çelebi; Bursa Sarayı’nda yaşayan kardeşi Musa Çelebi’nin baskınına uğrar. Süleyman Çelebi yanında üç atlı ile kaçarak 11 Temmuz 1411’de Babaeski’nin Düğüncülü Köyü’ne sığınır. Ancak burada köylülerce öldürülür. Bunun üzerine Musa Çelebi çok sinirlenir. Çünkü ölen, düşmanı olmasına rağmen, her şeyden önce kardeşidir. Sonuçta Düğüncülü Köyü, Musa Çelebi’nin emri ile halkıyla birlikte yakılarak cezalandırılır.  Tarihte Babaeski adına 1877-78 Osmanlı Rus Savaşı sırasında da rastlanır. Ruslar tarafından işgale uğrayan Babaeski; savaşın 1878 Berlin Antlaşması ile son bulmasıyla geri alınır. Ancak antlaşmaya göre yörede yaşayan Hıristiyanlara ibadet özgürlüğü tanındığından, ilçe farklı yapılanmalara sahne olur. Çünkü 14.yüzyılda yapılıp daha sonra yıkılmış olan Meryem Ana ve Aya Tanaş Rum Kiliseleri yeniden yapılır ve ibadete açılır. Ayrıca Nathalie Kilisesi de bu yıllarda bitirilir. Ancak her üç kilise de 1883 tarihinde yakılarak yok edilmiştir.  1912-13 Balkan Savaşı’nda da 1 yıl boyunca Bulgar işgaline uğrayan (Temmuz 1912) ve 27 Temmuz 1913’de geri alınan Babaeski, savaş sırasında yine büyük çarpışmalara ve Yarbay Bekir Fikri Bey’in önemli kahramanlıklarına sahne olur. Yarbay Bekir Fikri Bey’in anılarından öğrendiğimiz kadarıyla 1.Kolordu, Balkan Savaşı sırasında; Kırklareli ve Kavaklı ile birlikte Babaeski’de konuşlanmıştır. Savaştan sonra ise Babaeski’de yaşayan yerli Bulgarlar göç etmek zorunda kalmışlardır.  **Alman Gezgin HansDernschWam’ın Babaeski Anıları**  1553 yılında, bir grup Alman gezgin Avrupa’dan İstanbul’a doğru yolculuğa çıkarlar. At ve katır sırtında geçen bu zorlu yolculuk sırasında Pancarköy, Düğüncülü ve Sarıcaali’ye de uğrarlar. Tarih, 12 Ağustos 1553’ü göstermektedir. Alman gezgin HansDernschWam, o günle ilgili günlüğüne şu satırları not düşer: “Yolda, üç gözlü bir taş köprüden sonra birkaç su kuyusunun bulunduğu bir yerden (Düğüncülü) geçtik. Yolun sonunda eski Romalılardan kalma bir höyük vardı. Sarı Saltuk adında bir Türk’ün, bu höyüğün üzerinde mezarını gördük. Tekrar bir köyden (Sarıcaali) geçtik. Burada bir kervansaray vardı. Ayrıca kurumuş bir dere üzerinde dört gözlü bir köprü gördük. Bir çok su kuyusu var. Ama arazi oldukça çorak. Ne ekilmiş bir tarla, ne de orman görülüyor etrafta. Bununla beraber buraların vaktiyle bağlık, bahçelik yerler olduğu anlaşılıyor.”  İki yıl sonra, yani 6 Temmuz 1955 tarihinde ise gezginler dönüş yolunda, bu sefer Babaeski’den geçerler: “Babaeski’de iki camii var. Rum görmedik. Eski ve antik biçimde yapılmış bir kilisesi mevcut. Ama Türkler kiliseyi camii haline getirmişler. Binanın pencereleri ve bazı yan duvarları, yıkık vaziyette. Şu anda camide imamlar ve koyun postuna bürünmüş dervişler ibadet ediyorlar...”  **Evliya Çelebi’nin Seyahatnamesi’nde Babaeski**  Evliya Çelebi, Babaeski’ye 1651 yılında , Özü Kalesi’nin fetheden Abaza Melek Ahmet Paşa ile beraber Edirne’den gelmiş ve ünlü Seyahatnamesi’ne Babaeski ile ilgili şunları yazmıştır:  “Babaeski’ye geldik. Burası, Medyan oğlu Yanko HuniyadiYanoş zamanından beri bayındır bir kale ve büyük bir şehirdir. Sırp, Bulgar ve Hersekliler birleşip (Haçlılar) İstanbul’u yıkmaya giderken bu şehri de yakmışlardır... Sarı Saltuk Bey’in mezarı da buradadır... Halkı daha çok Yörükler’den oluşan Babaeski’nin yüz elli akçelik bir geliri vardır. Bin altmış tane bağ-bahçe bulunmaktadır. Baştan başa kızıl kiremitli; kimi alçak, kimi yüksek mihraplı kagir binaları ile Babaeski güzel bir kasabadır. Doğu girişinde ve su kenarında bulunan Ali Paşa Camii’ni, Kanuni Sultan Süleyman Han vezirlerinden Cedid Ali Paşa yaptırmıştır. Bu camiinin mimarı ise Koca Sinan’dır. Çarşının içindeki Fatih Sultan Mehmet Han Camii ise yüksek minaresi ile görülmeye değer... Bunlardan başka yedi mescid, yedi çocuk okulu, yedi han, yüz kadar dükkan, bir aşevi, bir hamam, üç tekke ve çarşı içinde akan bir çeşmesi vardır. Bu çeşmenin tarihi ise 1622’dir.  Bu kasabadan geçen Ergene Nehri kolu üzerindeki köprü yedi gözlüdür ve Çoban Deli Kasım Ağa tarafından yaptırılmıştır. Bu, Çoban Delim Kasım Ağa; köprü yerinde koyun güderken, Allah kendisine İslam’ı kısmet kıldığında, Yeniçeri Ocağı’na kahya olmuş; ancak Sultan Murad Han tarafından hapse atılınca, ‘Yeminim olsun, bu tehlikeden kurtulursam, koyun güttüğüm yerde bir köprü kurayım’ demiş ve kurtulunca da yeminini yerine getirip Babaeski’ye bu köprüyü yaptırmıştır.  Sarı Saltuk, Şeyh MahmudŞühüdi ve Kaygusuz Baba’nın türbeleri de Babaeski’dedir. Ancak Babaeski, bir ‘Evliya Erenler’ yeri olduğu için, burada halkın Baba, Dede dediği daha birçok kişi vardır. Fatih Sultan Mehmet’in av arkadaşı Veli Gül Baba’nın mezarı da bunlardan biridir...”  **Kurtuluş Savaşı’nda Babaeski**  Ulusal Kurtuluş Savaşı’nda Türk Askeri Kuvvetleri’nin toplanma merkezlerinden olan Babaeski; Trakya PaşaeliMüdafa-i Hukuk Cemiyeti kurucularından Yolageldili Kasım ve Cafer Tayyar Eğilmez ile Çolak Sabri’nin kuvva-i milliye ruhu taşıyan kahramanlıklarına sahne olmuş ve adını tarihe geçirmiştir. Yunanlılarla işbirliği yapan Giresunlu Müftü Ali Rıza’nın idam edilmesi ise Babaeski adına önemli bir olaydır.  155. Alay’dan Kolordu Komutanı Albay Muhittin Bey ve Kurmay Başkanı Abdurrahman Nafiz Bey de 23 Temmuz 1920’de Babaeski’ye gelmişler ve düşmanın direncini kırmaya çalışmışlardır.  9 Kasım 1922’de kurtulan Babaeski, o tarihten günümüze kadar, Atatürk’ün öngördüğü hedeflerini ilke edinmiş ve Türkiye’nin çağdaş ve modern ilçelerinden biri haline gelmiştir. |

## 3.1.2. Coğrafi Yapı

Kırklareli iline 37 km uzaklıkta olan Babaeski’nin; yüzölçümü 837 km2, denizden yüksekliği ise 203 metredir.

İlçemiz Kırklareli ilinde nüfus bakımından üçüncü, yüzölçümü bakımından beşinci,tarım ve sanayi ürünleri üretimi bakımından ikinci sırada yer almaktadır.Trakya yarım adasının tam ortasında bulunan ilçemizin; doğusunda Lüleburgaz, batısında Havsa, kuzeyinde Kırklareli İl Merkezi, güneyinde ise Hayrabolu ve Pehlivanköy ilçeleri bulunmaktadır.

Babaeski şehrinde sıcak ve ılıman iklim görülmektedir. Kış aylarında yaz aylarından çok daha fazla yağış düşmektedir. Babaeski ilçesinin yıllık ortalama sıcaklığı 14.0’dır. Yıllık ortalama yağış miktarı 614 mm.

İlçe Ergene suyunun kuzey kısmında hafif dalgalı alüvyonal saha üzerinde yer almaktadır.Arazinin 20 metrelik eğimi yüzünden kuzeyden inen küçük akarsular yerleşme alanını doğudan Şeytan Dere batıdan ise Çörtlen deresi ile ayırmıştır.Arazinin %19.2 si ova, %80.8 i ise dalgalı arazidir.

## 3.1.3. Babaeski’de Ekonomik Durum, Tarım ve Sanayi

İkinci dünya savaşından sonra soğuk savaş neticesinde Bulgaristan, siyasi ilişkiler nedeni ile Yunanistan ile ilişkilerin durma noktasına gelmesi, Trakya'nın ekonomik gelişmesini de olumsuz etkilemiştir. 1950'lerden itibaren tarıma önem verilmesi ve tarımsal mekanizasyondaki gelişmeler bölgeye ve ilçemize tarım ve hayvancılığın önemli olduğu bir yapı yaratmıştır. Bu dönemde buğday, ayçiçeği, sebze ve meyvecilik, kayak yetiştiriciliği ve besicilik önemli gelir kaynakları olmuştur. Ilçedeki askeri ve memur varlığı da hizmet sektörüne katkı sağlamıştır. Esnaf ve zanaatkarlık ise daha çok küçük işletmeler tarzında olmuştur.

     1960'lı yıllarda ise ülkenin planlı ekonomiyi benimsemesi, Avrupa'ya işçi göçü Babaeski’nin ekonomisinde yukarıda sayılan unsurlara ek olarak gelişmeye başlamıştır. Sanayinin teşvik alması neticesinde ilçemizde özel sektöre ait tarıma dayalı sanayi gelişmeye başlamıştır. Un, yem, çeltik ve ayçiçek yağı fabrikaları ve tarımsal alet imalat sanayi kurularak bölgesel ve ülke pazarına hizmet vermeye başlamıştır. Bunun neticesinde tarımsal kooperatifçilik gelişmiştir Atatürk döneminde 1925'te yapılan ve 1950'Ierde kapasitesi arttırılan Alpullu Şeker Fabrikasına ek olarak en büyük özel sektör yatırımları 1960-1970 döneminde yapılmıştır. Daha sonra pazarda rekabet, artan üretim ve finans maliyetleri gibi nedenlerle bu işletmelerin çoğu 1980'lerden itibaren kapanmıştır.

     1960-1970'lerin ekonomik tercihlerinden olan elektrik, sulama, köy hizmetleri, köy yollarının yapımı, asfaltlama, sanayi sitesi gibi altyapı hizmetleri de bu dönemde gerçekleşmiştir. işçi göçü özellikle 1960'ların başından 1990'lara kadar Babaeski için önemli bir gelir kaynağı olmuştur. Yaz aylarındaki işçi turizmi potansiyeli ilçemize önemli ölçüde bir gelir ve turist getirmiştir. Daha sonra TEM yolunun yapımı ve Yugoslavya'daki iç savaş ilçemize gelen işçi turizmini olumsuz etkilemiştir.

     1980'lerden itibaren Türkiye'nin dışa açık bir politika izlemesi neticesinde Trakya'da özellikle ihracata yönelik sanal Çorlu ve Lüleburgaz'da yatırımlar yaparken, Babaeski bu gelişmelerin dışında kalmıştır. İlçemize son yıllarda yapılan bazı tekstil ve imalat sanayi yatırımları ise ekonomik ve sosyal yapıyı değiştirmemiştir.

     1990'Iı yıllarda eğitim yatırımları artmış ve ilçemizde eski Atatürk İlkokulunda faaliyet gösteren Meslek Yüksekokulu yapılmış, yeni ilk ve orta öğretim okulları da açılmıştır Meslek Yüksekokulu kısa bir süre içinde yeni binasında hizmet verecektir. Eğitim faaliyetlerinin ilçemize olumlu etkileri artarak devam etmesi beklenmektedir.

     İlçemizde 1960'lı yıllardan itibaren açılmaya başlayan banka şubelerinin bazıları gerek Genel Müdürlüğü'nün kapanması gerekse ekonomik olmaması nedeni ile kapanmıştır. Bu da ekonomiyi olumsuz etkilemiştir. Çünkü mevduat şubelerde atıl kalırken, ticari kredi talebi gelişmemektedir. Bireysel kredilerin gelişmesi ise ilçe nüfusunun fazla olmaması, gelir dağılımı ve ekonomik sorunlar nedeni ile yetersiz kalmaktadır.

     Son yıllarda inşaat sektöründe bir hareketlilik gözlense de sanayi yatırımlarının geliştiği bir ortamda konut talebinin artacağı şüphesizdir. 1990 yılında başlayan ekonomik kriz Babaeski ekonomisini olumsuz etkilerken, Yunanistan ile ilişkilerin gelişmesi, Bulgaristan'ın sınırlarını açması ve 2007 yılında AB'ye üyeliği ilçemize bazı fırsatları da beraberinde getirmektedir. Babaeski halkı Balkan ülkelerinde ticaret yaparken, ilçemiz de turizm faaliyetlerinden payını alacaktır.İki ülke arasındaki AB fonlarının kullanımı, ortak projeler ve yatırımlar sınırların kalktığı bir ortamda Babaeski için yeni gelişmeleri de beraberinde getirecektir. Babaeski'nin İstanbul'a yakın oluşu da kısa bir süre içinde yeni yatırımların ilçemize gelmesi olgusunu da harekete geçirecektir.

|  |  |
| --- | --- |
| **3.2.** | **BABAESKİ TİCARET BORSASI** |

Babaeski İlçemizde 1950 ve 1960 yıllarında borsa teşkilatına benzer ve Belediyece sevk ve idare edilen bir tahıl pazarı kurulmuş ve belli yıllar hizmet verildikten sonra günün ekonomik politikaları nedeniyle işlevini yitirmiştir.

 1981 yılında Ticaret Borsalarının mevzuatında köklü değişiklikler yapılmış ve daha önce Belediye mücavir alanı olan çalışma alanları İl Borsaları için İl Hudutları İlçe Borsalarının İlçe Hudutlarına genişletilmiştir. Bu mevzuat değişikliğinden sonra Babaeski İlçemizde daha önce Borsa olmadığından dolayı Kırklareli Ticaret Borsası çalışma alanı içine girdiğinden 1983 yılında Kırklareli Ticaret Borsası Babaeski İlçesinde bir şube açmıştır. Aynı yıllarda ilçemizde faaliyet gösteren Tüccar ve Sanayicimiz müstakil Borsa kurulması için Bakanlık nezdinde girişimlerde bulunmuş ve fakat mevzuat müsait olmadığından girişimler sonuçsuz kalmıştır.

14.06.1995 tarihinde Belediye Başkanı Gündüz ONAT, Ticaret ve Sanayi Odası Başkanlığı, Birleşik Esnaf ve Sanatkarları Odası Başkanlığı,Ziraat Odası Başkanlığı, Yağlı Tohumlar Kooperatif Başkanlığı, Zahireci-Toptancı Afsun AKGÜN, Necmi APAK ve Kenan YIKILMAZ'ın imza altına aldığı; Babaeski ilçesinde müstakil bir Borsa kurulmasına ait bir dilekçe ile Sanayi ve Ticaret Bakanlığına başvuruda bulunmuştur.Bu başvuru Bakanlıkça incelenmiş olup, 21.09.1995 gün ve 24325 sayılı yazılarında 28.08.1995 gün ve 1995/67 sayılı onayı ile Kırklareli Ticaret Borsası'nın Babaeski İlçesi dışarıda kalacak şekilde çalışma alanlarını daraltması ve Babaeski İlçesinde müstakil bir Borsa kurulması Bakanlık makamının onayı ile uygun görülmüştür.

Kuruluşuna izin verilen Ticaret Borsasına Babaeski İlçesi dahilinde ilçemiz Kaymakamı ZiyaÇOŞKUN'un Başkanlığında bir toplantı yapılmıştır. Bu toplantı neticesinde gruplandırma kuruluna Afsun AKGÜN(Zahireci-Toptancı.Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı), Cahit Faraz SEZER(Sanayici), Ertuğrul KURTPOLAT(Serbest Muhasebeci), Selehattin TÜREDİ(Sanayici.Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurul Üyesi), Kenan YIKILMAZ(Zahireci Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurul Başkan Vekili.) seçilmişlerdir.   
  
Üye kayıtları tamamlandığında, ''Oda ve Borsalarda organ seçimleri hakkında Yönetmelik'' hükümlerine göre 28.10.1995 tarihinde Borsa Meclis üyeliği seçimi yapılmıştır.

Meclis üyeliklerine seçilen üyeler kendi aralarında 2 Kasım 1995 dahilinde Meclis Başkan ve Başkan Vekilliği seçimini yapmış olup, Meclis Başkanlığına Salahattin TÜREDİ başkan Vekilliğine de Şükrü ÇÖLGEÇEN seçilmişlerdir.  
Meclis Başkan ve Başkan vekili seçiminden sonra yine Meclis üyeleri yargı gözetiminde Yönetim Kurulu üyeliklerini ve Birlik delegesi seçimini yapmışlardır. Yapılan seçim neticesinde, Yönetim Kurulu üyeliklerine ;  
Tunç ŞİMŞEK 14 oy, Kenan YIKILMAZ 13 oy, Adnan KALENDER 10 oy, Cahit Faraz SEZER 10 oy, Sedat KARANFİL 9 oy ile Yönetim Kurulu üyeliklerine, Kenan YIKILMAZ 14 oy ile de Birlik delegeliğine seçilmişlerdir.  
Yönetim Kurulu üyelikleri seçimleri tamamlandıktan sonra Yönetim Kurulu üyelikleri kendi aralarında Başkan ve Başkan vekilliği için yapmış oldukları seçimde Yönetim Kurulu Başkanlığı Kenan YIKILMAZ, Başkan Vekilliğine de Cahit Faraz SEZER seçilmişlerdir.  
 Borsanın tüm organ seçimleri tamamlandıktan sonra yapılan ilk Meclis toplantısında Borsayı Kanun, tüzük, Yönetmelik ve yine bu hükümler çerçevesinde alınacak Meclis ve Yönetim Kurulu kararlar doğrultusunda sevk ve idare edecek Genel Sekreterin ataması görüşülmüş olup, daha önce Kırklareli Ticaret Borsasında Babaeski Şube Müdürü görevini ifa eden ve Borsa kuruluş teknik işlemlerini realize eden Fahrettin ÖZÜN Genel Sekreterliğe atanmıştır. Genel Sekreter ataması ile birlikte yine Kırklareli Ticaret Borsası Babaeski Şubesinde görevli Saim KULAOĞLU muamelat memurluğuna, Sebahattin ŞİMŞEK müstahdem ve kantar memurluğu kadrosuna atanmışlardır.   
 Kuruluş işlemleri, organ seçimleri ve memur atamaları tamamlandıktan sonra, 1 Aralık 1995 tarihinden itibaren Babaeski Ticaret Borsası 1995 yılı bir aylık 500.000.000.-Lira'lık denk bütçe yapmış Hacı Hasan Mahallesi Eğri Sokak No:27 adresinde İsmail ÇALIŞKAN'a ait yaklaşık 40 metrekare'lik bir dükkanda tescil işlemlerine, Belediye mezbahasının karşısında 40 tonluk kantar ile tartı işlemleri ile faaliyetlerine başlamıştır.

|  |  |
| --- | --- |
| **3.2.1.** | **Kurum Kültürü Analizi** |

Babaeski 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.

Babaeski Ticaret Borsasının üst karar organı meclistir; Borsa protokolde Meclis Başkanı ile temsil edilmektedir. Meclis, Borsanın denetim ve karar organıdır. Babaeski 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.





|  |  |
| --- | --- |
| **3.2.2.** | **Fiziki Kaynak Analizi** |

|  |  |
| --- | --- |
| **3.2.3.** | **İnsan Kaynakları ve Yetkinlik Analizi** |

Borsamız toplam 5 kişi ile hizmet vermektedir. Borsamız personelinin dördü üniversite mezunu, biri lise mezunudur.

**Grafik 1**

|  |  |
| --- | --- |
| **3.2.4.** | **Mali Kaynak Analizi** |

Mali kaynaklarımızın büyük bir kısmı tarımsal ürün alım-satımlarının tescili işlemlerinden oluşmaktadır. Borsamızda işlem gören ilk beş madde ve toplam işlem hacimlerini gösteren grafikler aşağıdadır.

**Tablo 1: Başlıca Ürünler ve Değerleri(2013-2017 Yılları Arası)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Maddelerin Cins ve Nev’ileri** | | **Oran** | **Tescil Ücreti** |
| 1 | Buğday | %38.73 | 809.538,28 |
| 2 | Ayçiçek | %16,24 | 339.479,89 |
| 3 | Hayvansal Gıda Maddeleri | %19,04 | 397.923,88 |
| 4 | Büyükbaşlar | %5,10 | 106.569,74 |
| 5 | Ham Yağlar | %4,47 | 93.521,45 |

**Tablo2: Yıllara Göre Mali Durum Tablosu**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Tescil Adedi** | **İşlem Hacmi** | **Tescil Geliri** | **Toplam Gelir** |
| **2013** | 8.860 | 203.027.122,90 | 333.602,33 | **11.895** |
| **2014** | 10.055 | 233.255.355,79 | 370.635,68 | **11.153** |
| **2015** | 9.266 | 345.394.981,61 | 483.397,94 | **31.064,045** |
| **2016** | 8.262 | 344.864.254,05 | 457.507,94 | **31.937** |
| **2017** | 8.393 | 358.359.944,32 | 514.934,49 | **16.797** |

|  |  |
| --- | --- |
| **3.2.5.** | **Teknoloji ve Bilişim Altyapı Analizi** |

Borsa faaliyetlerinin yürütülmesi, hizmetlerin ve karar süreçlerinin hızlandırılması, etkinliğinin artırılması ve verimli duruma getirilmesi maksadıyla gelişen bilgi teknolojilerinden azami ölçüde faydalanılmaya çalışılmaktadır.

Faaliyetlerde doğru ve hızlı karar verilmesi gayesiyle güncel yazılımlar ve veri tabanları kullanılmaktadır.

|  |  |
| --- | --- |
| **3.2.6.** | **Üyelerimiz** |

Borsamızda 2017 yılı sonu itibariyle 62Şahıs, 22 Limited Şirket, 4 Anonim Şirket, 1 Kollektif Şirket ve1 Kooperatif olmak üzere 90 faal üye kayıtlıdır.

**Grafik 3**

|  |  |
| --- | --- |
| **3.2.7.** | **Yasal Yükümlülükler ve Mevzuat Analizi** |

Borsanın yasal olarak yapmak zorunda olduğu görevler 01.06.2004 tarihli ResmiGazete’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;

1. Borsaya dahil maddelerin, borsada alım satımını tanzim ve tescil etmek.
2. Borsaya dahil maddelerin borsada oluşan her günkü fiyatlarını usulü dairesinde tespit ve ilân etmek.
3. 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.
4. Yurt içi ve yurt dışı borsa ve piyasaları takip ederek fiyat haberleşmesi yapmak, elektronik ticaret ve internet ağları konusunda üyelerine yol göstermek.
5. 51 inci maddedeki belgeleri düzenlemek ve onaylamak.
6. Borsaya dahil maddelerin tiplerini ve vasıflarını tespit etmek üzere laboratuvar ve teknik bürolar kurmak veya kurulmuşlara iştirak etmek.
7. Bölgeleri içindeki borsaya ilişkin örf, adet ve teamülleri tespit etmek, Bakanlığın onayına sunmak ve ilân etmek.
8. 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.
9. Rekabeti bozucu etkileri olabilecek anlaşma, karar ve uyumlu eylem niteliğindeki uygulamaları izlemek ve tespiti halinde ilgili makamlara bildirmek.
10. Mevzuatla bakanlıklara veya diğer kamu kurum ve kuruluşlarına verilen işlerin, bu Kanunda belirtilen kuruluş amaçları ve görev alanı çerçevesinde borsalara tevdii halinde bu işleri yürütmek.
11. Üyelerinin ihtiyacı olan belgeleri vermek ve bunlara ilişkin gerekli hizmetleri yapmak.
12. Yurt içi fuarlar konusunda yapılacak müracaatları değerlendirip Birliğe teklifte bulunmak.
13. Sair mevzuatın verdiği görevlerle, ilgili kanunlar çerçevesinde Birlik ve Bakanlıkça verilecek görevleri yapmak.

Borsamızla ilgili yasal mevzuat aşağıda tanımlanmıştır.

* 5174 Sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar ve Borsalar Kanunu,
* Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar ve Borsalar Organ Seçimleri hakkında Yönetmelik,
* Borsa Muamelat Yönetmeliği,
* Ticaret Borsalarına Tabi Maddeler ve Bu Maddelerin Alım veya Satımların Tescili hakkında Yönetmelik,
* Babaeski Ticaret Borsası Alım Satım Yönetmeliği,
* Ticaret Borsalarında Alım Satım Yapan Aracılar Hakkında Yönetmelik,
* Kayıt Ücreti ile Yıllık Aidat Tespiti ve Ödenmesi Hakkında Yönetmelik,
* Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar ve Borsalar Bütçe ve Muhasebe Yönetmeliği,
* Oda ve Borsalarda Hakem, Bilirkişi ve Eksper Listelerini Düzenleme Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik
* Personel Yönetmeliği
* Personel Sicil Yönetmeliği
* Oda Borsa Akreditasyon klavuzu
* 4857 Sayılı İş Kanunu
* Oda ve Borsa Üyelerine Verilecek Disiplin ve Para Cezaları ile Disiplin Kurulu ve Yüksek

Disiplin Kurulu Hakkında Yönetmelik,

* Türkiye Odalar ve Borsalar ve Birlik Personeli Sigorta Ve Emekli Sandığı Vakfı Vakıf Senedi.

|  |  |
| --- | --- |
| **3.2.8.** | **Faaliyet Alanları ile ürün ve Hizmetler** |

Babaeski Ticaret Borsası'nın üyelerine sunduğu hizmetler yasal mevzuattan kaynaklanan hizmetlerdir. Bu 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

|  |  |
| --- | --- |
| **3.2.9.** | **Pest Analizi** |

Babaeski Ticaret Borsası’nı etkileyen ve etkileme olasılığı bulunan dış çevre unsurlarını belirlemek amacıyla, 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. Babaeski Ticaret Borsası PEST

Analizi aşağıda Tablo V‘de yer almaktadır.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ETKENLER | TESPİTLER | KURUMA ETKİSİ | | NE YAPILMALI |
| FIRSATLAR | TEHDİTLER |  |
| POLİTİK | Torba yasaların çıkması | Üye borçlarına gelecek af ile borçların ödenmesi | Af gelişir düşüncesi ile zamanında ödeme yapılmaması | Aidatlar üyeler bilgilendirilir. |
| Lisanslı depoculuk mevzuatı | Lisanslı depo teşvikleri | Teşvikler azalması ihtimali ile gelirin azalması | Lisanslı depo için lisans başvuru yapılacak |
| Ürün İhtisas Borsası | Ürün ihtisas borsasına üye olmamız | Tescil gelirinin düşmesi |  |
| EKONOMİK | Dünyadaki ekonomik istikrarsızlık | --- | Üye sayımızın azalması | Üyelerin sosyo ekonomik gelişimine yönelik eğitimler vermek |
| Girişimcilere verilen desteklerin artması | Üye sayımızın artması |  | Üyelerin sosyo ekonomik gelişimine yönelik eğitimler vermek |
| Tarım faaliyetlerinin azalması |  | Gelirimizin azalması | Tarımsal faaliyetleri destekleyici faaliyetler yapmak |
| SOSYO KÜLTÜREL | Köyden kente göçün devam etmesi |  | Gelirimizin azalması | Tarımsal destekler ile ilgili eğitimler vermek |
| Kamu kurum / kuruluşlarından beklentilerin artması | Üyelerde aidiyet duygusunun gelişmesi | Beklentilerin karşılanması için gereken maliyet | Üyelere yönelik etkinlikler arttırılacak |
| Bilginin çoğalması ve hızlı yayılması | Doğru bilgiye çabuk ulaşılması | Yanlış bilginin hızlı yayılması  Algı operasyonları  Bilgi kirliliğinin artması |  |
| TEKNOLOJİK | İletişim ve bilgi teknolojilerinde yaşanan ilerlemeler | Denetim, kontrol gerektiren iş ve işlemlerin kolaylaşması | Maliyet yüksekliği ve teknolojinin sık sık yenilenme ihtiyacı | Borsamızın kullanabileceği teknolojik ihtiyaçların temini |
| Siber saldırılar | Bilgi güvenliği uygulamaları yapılacak eğitim aldırılacak |
| ÇEVRE | Küresel ısınma, kuraklık |  | Rekolte düşüklüğü sonucu gelir azalması | Bilinçli sulama konusunda eğitim verilecek |

## 3.2.10. Swot Analizi ve Tows Matrisi

Babaeski Ticaret Borsası’nın Kurumsal SWOT Analizi (Tablo VI) aşağıdaki gibidir.

|  |
| --- |
| **Güçlü Yönler** |
| * Hizmet binasının yeterli olması, * Teknolojik altyapının yeterli olması * Satış salonumuzun bulunması * Personelin eğitim düzeyi * Konferans ve toplantı salonları bakımından kendine yetebiliyor olması, * Yüksek teknolojiye sahip laboratuvarımızın olması, * Personelin birbiri ile uyumu * Personelin eğitim seviyesi * Yönetimin eğitim seviyesi * Personeline eğitim aldırıyor olması, * Borsa personelinin borsa hakkında bilgili olması ve üyeleri bilgilendirmesi * Ürün ihtisas borsasına üye olmamız * Borsamızın imajı * Proje odaklı çalışmak, proje yazma konusundaki tecrübemiz |

|  |
| --- |
| **Zayıf Yönler** |
| * Bütçemizin yeterli olmaması * Elektronik satış salonu olmaması * Mali yönden yeterli olmaması * Borsa tanıtımının yeterli düzeyde olmaması * Lisanslı depomuzun olmaması * Borsanın tanıtımının yeterli düzeyde gerçekleştirilememesi, * Satış salonunun yıl boyunca çalışamaması |

|  |
| --- |
| **Fırsatlar** |
| * Avrupa’ya yakın olmak * İstanbul’a yakın olmak * Üyelerin mevzuata hakim olması * Meraklı ve bilinçli üreticinin olması * Tarıma elverişli arazilerin çokluğu, * Bölgenin coğrafi yapısı * Bölgemizde buğday ve ayçiçeği ekiminin fazla olması, * Bölgemizdeki üreticilerin yeniliklere açık olması, * Peynircilik sektöründe Türkiye de söz sahibi olmamız, * Bölgemizde tarım ve hayvancılığın gelişmiş olması, * Bilgisayar ve iletişim teknolojilerindeki ciddi gelişmeler, * Proje çağrılarının çok olması * Bölgemizde sulama kaynaklarının olması |

|  |
| --- |
| **Tehditler** |
| * İklim koşullarının sebze ve meyve için çok uygun olmaması * Arazilerin küçük parsellerde olması * Üreticilerin maddi gücünün sınırlı olması * Üretim maliyetlerinin yüksekliği, * Tarım ilaçlarının bilinçsizce kullanılıyor olması * Tarım arazilerin hızla bölünmesi, * Üretimin küçük işletmeler tarafından yapılması * Büyük ve küçük baş hayvancılığın azalması * İthalatın artıp ihracatın azalması, * Çiftçilerin devlet desteklerinde yeterince yararlanmaması * Kuraklık * Tarım ve hayvancılıkta ihracatın fazla olmaması * Tarımla uğraşanların devlet teşvikleri hakkında bilgi sahibi olmaması * Kayıt dışı ekonominin borsa faaliyetleri açısından haksız rekabete yol açması, * Köyden kente göç * Tarım ve hayvancılığa olan ilginin azalması |

### Tablo VI – Swot Analizi

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

**S-O 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 tehdit altındadır ancak önemli içsel üstünlüklere sahiptir. Bu durumda, güçlü yönler avantaj olarak kullanılarak tehditleri ortadan kaldırabilecek stratejiler oluşturulabilir. **W-O 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-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**  Güçlü yönleri kullanarak dış tehditleri bertaraf etmeye yönelik stratejiler. |
| **Zayıf Yönler (W)** | **W – O Stratejileri**  Fırsatları kullanmak amacıyla zayıf yönleri ortadan kaldırmaya 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, TOWS Matris çalışması yapılarak, Babaeski Ticaret Borsası Kurumsal Stratejileri belirlenmiş olup stratejik amaçlar ve hedefler bölümünde yer almaktadır.

**3.3. 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 paydaşları iç paydaş ve dış paydaş şeklinde tanımlamıştır.

**İç Paydaş:** Kurumumuzdan etkilenen veya kurumumuzu etkileyen, kurum içindeki kişi, gruptur.

Meclis, yönetim kurulu üyeleri, personel iç paydaşlara örnek olarak verilebilir.

**Dış Paydaş:** Kurumumuzdan etkilenen veya kurumumuzu etkileyen, kurum dışındaki kişi, grup veya kurumlardır. Kurumla ilişkisi olan oda / borsalar, kamu ve idari kurumlar, tedarikçiler dış paydaşlara örnek olarak verilebilir.

Borsa personeli ve Stratejik Planlama Ekibi tarafından paydaş listesi oluşturulmuş ve paydaşların önceliklendirilmesi yapılmıştır. Paydaşların önceliklendirilmesinde paydaşın borsamızın faaliyetlerini etkileme gücü ile borsamızın faaliyetlerinden etkilenme derecesi dikkate alınmıştır.

### Tablo 1 :Babaeski Ticaret Borsası İç ve Dış paydaşları

|  |
| --- |
| **İÇ PAYDAŞLARIMIZ** |
| Babaeski Ticaret Borsası Yönetim Kurulu |
| Babaeski Ticaret Borsası Meclisi |
| Babaeski Ticaret Borsası Çalışanları |
| Babaeski Ticaret Borsası Üyeleri |

| **DIŞ PAYDAŞLARIMIZ** |
| --- |
| TOBB |
| Bakanlıklar |
| Babaeski Kaymakamlığı |
| Babaeski Ticaret ve Sanayi Odası |
| Babaeski Belediyesi |
| Babaeski İl Gıda Tarım ve Orman Müdürlüğü |
| Babaeski İl Milli Eğitim Müdürlüğü |
| Babaeski İl Özel İdaresi |
| Kırklareli Üniversitesi Babaeski Meslek Yüksek Okulu |
| Sağlık Kurumları |
| Oda / Borsalar |
| Sivil Toplum Kuruluşları (üretici kooperatifleri ve birlikleri) |
| Siyasi Partiler Babaeski Şubesi |
| Babaeski Sosyal Güvenlik Kurumu |
| Belgelendirme Firmaları |
| Ulusal Görsel ve Yazılı Basın |
| KOSGEB |
| Trakya Kalkınma Ajansı |
| Babaeski Banka Şubeleri |
| Tedarikçiler |

|  |  |
| --- | --- |
| **3.3.1.** | **Paydaş Matrisi** |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **PAYDAŞ ADI** |  |  |  |  |  |
| **İÇ PAYDAŞLAR** | **Hizmet Alan** | **Çalışanlar** | **Temel Ortak** | **Stratejik Ortak** | **Tedarikçi** |
| Babaeski Ticaret Borsası Yönetim Kurulu |  |  | X |  |  |
| Babaeski Ticaret  Borsası Meclisi |  |  | X |  |  |
| Babaeski Ticaret  Borsası Çalışanları |  | X |  |  |  |
| Babaeski Ticaret  Borsası Üyeleri | X |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **DIŞ PAYDAŞLAR** | **Hizmet Alan** | **Çalışanlar** | **Temel Ortak** | **Stratejik Ortak** | **Tedarikçi** |
| TOBB |  |  | X |  |  |
| TMO |  |  | X |  |  |
| Bakanlıklar |  |  | X |  |  |
| Babaeski Kaymakamlığı |  |  |  | X |  |
| Babaeski Belediyesi |  |  |  | X |  |
| Babaeski Ticaret ve  Sanayi Odası |  |  |  | X |  |
| Babaeski İl Milli Eğitim Müdürlüğü |  |  |  | X |  |
| Babaeski İl Gıda Tarım ve Orman Müdürlüğü |  |  |  | X |  |
| Babaeski Meslek Yüksek Okulu |  |  |  | X |  |
| Babaeski İl Özel İdaresi |  |  |  | X |  |
| Oda / Borsalar |  |  |  | X |  |
| Sivil Toplum Kuruluşları (üretici kooperatifleri ve  birlikleri) |  |  |  | X |  |
| Siyasi Partiler |  |  |  | X |  |
| Babaeski Sosyal Güvenlik Kurumu |  |  |  | X |  |
| Sağlık Kurumları |  |  |  | X |  |
| Ulusal Görsel ve Yazılı Basın |  |  |  | X |  |
| Belgelendirme Firmaları |  |  |  | X |  |
| KOSGEB |  |  |  | X |  |
| Babaeski Banka Şubeleri |  |  |  | X |  |
| Tedarikçiler |  |  |  |  | X |

**3.3.2. Paydaş Etki Önem Matrisi**

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.

| **PAYDAŞ ADI** | **PAYDAŞ TÜRÜ** | Kuruluşun paydaşın beklentilerine verdiği önem  (önemli / önemsiz) | Paydaşın kuruluşu  etkileme gücü  (zayıf / güçlü) | Önceliği |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Babaeski Ticaret  Borsası Yönetim Kurulu | İç Paydaş | Önemli | Güçlü | Birlikte Çalış |
| Babaeski Ticaret  Borsası Meclisi | İç Paydaş | Önemli | Güçlü | Birlikte Çalış |
| Babaeski Ticaret  Borsası Çalışanları | İç Paydaş | Önemli | Güçlü | Birlikte Çalış |
| Babaeski Ticaret  Borsası Üyeleri | Hizmet Alan | Önemli | Güçlü | Birlikte Çalış |
| Müstahsiller | Hizmet alan | Önemli | Güçlü | Birlikte Çalış |
| TOBB | Dış Paydaş | Önemli | Güçlü | Birlikte Çalış |
| TMO | Dış paydaş | Önemli | Güçlü | Birlikte Çalış |
| Bakanlıklar | Dış Paydaş | Önemli | Güçlü | Birlikte Çalış |
| Babaeski Kaymakamlığı | Dış Paydaş | Önemli | Zayıf | Çıkarlarını gözet çalışmalara dahil  et |
| Babaeski Belediyesi | Dış Paydaş | Önemli | Zayıf | Çıkarlarını gözet çalışmalara dahil  et |
| BabaeskiTicaret ve  Sanayi Odası | Dış Paydaş | Önemsiz | Zayıf | İzle |
| Babaeski İl Milli Eğitim Müdürlüğü | Dış Paydaş | Önemsiz | Zayıf | İzle |
| Babaeski İl Gıda Tarım ve Orman Müdürlüğü | Dış Paydaş | Önemsiz | Zayıf | İzle |
| Babaeski Meslek Yüksek Okulu | Dış Paydaş | Önemli | Zayıf | Çıkarlarını gözet çalışmalara dahil  et |
| Babaeskiİl Özel İdaresi | Dış Paydaş | Önemsiz | Zayıf | İzle |
| Oda / Borsalar | Dış Paydaş | Önemli | Güçlü | Birlikte Çalış |
| Sivil Toplum Kuruluşları (üretici kooperatifleri ve  birlikleri) | Dış Paydaş | Önemsiz | Zayıf | İzle |
| Siyasi Partiler | Dış Paydaş | Önemsiz | Zayıf | İzle |
| Babaeski Sosyal  Güvenlik Kurumu | Dış Paydaş | Önemli | Zayıf | Çıkarlarını gözet çalışmalara dahil  et |
| Sağlık Kurumları | Dış Paydaş | Önemli | Zayıf | Çıkarlarını gözet çalışmalara dahil  et |
| Ulusal Görsel ve Yazılı Basın | Dış Paydaş | Önemli | Güçlü | Birlikte Çalış |
| Belgelendirme Firmaları | Dış Paydaş | Önemli | Güçlü | Birlikte Çalış |
| KOSGEB | Dış Paydaş | Önemsiz | Zayıf | İzle |
| Babaeski Banka  Şubeleri | Dış Paydaş | Önemsiz | Zayıf | İzle |
| Tedarikçiler | Dış Paydaş | Önemli | Zayıf | Çıkarlarını gözet çalışmalara dahil  et |

#### Tablo II - Paydaş/Hizmet Matrisi

**3.3.3. Paydaşların Görüş ve Önerilerinin Alınması**

Babaeski Ticaret Borsası paydaşların görüş ve önerilerini almak için aşağıdaki yöntemleri kullanmıştır;

* Anket uygulaması (iç /dış),
* Öneri İstek Formları,
* Web sayfamızda bulunan iletişim bölümü
* Paydaş ziyaretleri

Paydaşlarımızın görüş ve önerilerini değerlendirmemiz sonucunda elde ettiklerimiz;

* Çiftçileri daha aktif hale getirmek
* Projelerde işbirliği yapmak
* Satış salonunu daha aktif kullanmak
* Web sayfasının aktif hale getirmek
* Bilgilendirme toplantısı yapılması
* Ürün İhtisas Borsası
* Stajyer öğrenci alınması,

Şeklinde sıralanmıştır.

**4. GELECEĞE BAKIŞ**

**4.1. MİSYON, VİZYON VE TEMEL DEĞERLER**

## 4.1.1. Misyonumuz

Bağlı bulunduğumuz 5174 SAYILI Kanun çerçevesinde hizmet vererek; üyelerimizin sektörlerinde gelişmelerinin sağlamak için uygun ortamlar hazırlamak ve bölgemizin ekonomisini geliştirmek amacıyla Ülkemizde ve Dünyada üyelerimizin en iyi şekilde tanıtımını yapmaktır.

## 4.1.2. Vizyonumuz

Babaeski Ticaret Borsası olarak yöneticilerimizin, çalışanlarımızın gayretleri ve üyelerimizin destekleri ile;

Borsamızı ülkede ve bölgemizde yapılan proje ve faaliyetlere öncülük eden, ulusal ve uluslararası camia ile ilişki ve işbirliğini üst noktalara taşımış örnek saygın ve etkin kurum haline getirmek.

## 4.1.3. Temel Değerler

* İnsan odaklılık
* Hoşgörü
* Özgüven
* Öncülük
* Yeniliğe açık olma
* Çevreye duyarlılık
* Çalışmak

# 5. KURUM STRATEJİLERİ

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Amaç** | A1: Üyenin ve İlçenin Ekonomik gelişimine katkıda bulunmak | | | | | | | |
| **Hedef** | H1.2: Üyelerin bilgi seviyesini arttırmak | | | | | | | |
| **İşbirliği Yapılacak**  **Birim(ler) ve Personel** | Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, Akreditasyon Sorumlusu | | | | | | | |
| **Stratejik Performans**  **Göstergeleri** | **Başlangıç Değeri** | **2017** | **2018** | **2019** | **2020** | **2021** | **İzleme Sıklığı** | **Sorumlu** |
| SPG1.2.1: Üyelere destek / teşvikler ile ilgili verilen eğitim sayısı | --- | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 6 aylık | Akreditasyon Sorumlusu |
| SPG1.2.2: Üyelere verilen mesleki eğitim sayısı | --- | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 6 aylık | Akreditasyon Sorumlusu |
| SPG1.2.3: Üyeler ile ziyaret edilen fuar sayısı | --- | --- | 1 | 1 | 1 | 1 | Yıllık | Akreditasyon Sorumlusu |
| **Riskler** | Düzenlenen eğitimlere üyenin katılmaması  Üyelerin fuar ziyaretlerine katılmaması  Düzenlenen eğitimin beğenilmemesi | | | | | | | |
| **Stratejiler** | Üniversite ve kalkınma ajansları ile işbirliğiyapaılacak  Üyelerden gelen talepler ve/veya kurumumuz tarafındanüyenin ihtiyaç duyduğu eğitimler belirlenip eğitim organizasyonları gerçekleştirilecek  Üyelere yönelik fuarlar tespit edilip fuar organizasyonları gerçekleştirilecek | | | | | | | |
| **Maliyet Tahmini** | 105.500,00-tl | | | | | | | |
| **Tespitler** | * Üyelerin destekler / teşvikler hakkında bilgi sahibi olmaması sonucu destek ve teşvikleri kullanmamaları * Üyelerin mesleki bilgiye dayalı üretim yapmaması * Üyelerin teknolojik yenilikleri takip edememesi | | | | | | | |
| **İhtiyaçlar** | * Üyelerin mesleki konular, destek ve teşvikler konusunda bilgilendirilmesi * Teknolojik yenilikleri takip etmek için fuar, teknik gezi düzenlenmesi | | | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Amaç** | A2: Kurumsal Kapasiteyi Geliştirmek | | | | | | | |
| **Hedef** | H2.1 :Üye memnuniyeti esas alınarak hizmet kalitesini arttırmak | | | | | | | |
| **İşbirliği Yapılacak**  **Birim(ler) ve Personel** | Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, Akreditasyon Sorumlusu | | | | | | | |
| **Stratejik Performans**  **Göstergeleri** | **Başlangıç Değeri** | **2017** | **2018** | **2019** | **2020** | **2021** | **İzleme Sıklığı** | **Sorumlu** |
| **PG2.1.1** Çalışanların memnuniyet anket puanı | --- | 70 | 75 | 80 | 85 | 90 | 6 aylık | Akreditasyon Sorumlusu |
| **PG2.1.2** Çalışanlarımıza verilen hizmetiçi eğitim sayısı | --- | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 6 aylık | Akreditasyon Sorumlusu |
| **PG2.1.3** Çalışanlarımıza verilen kişisel gelişim eğitim sayısı | --- | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | Yıllık | Akreditasyon Sorumlusu |
| **PG2.1.4** Personel tarafından kıyaslama yapılan kurum sayısı | --- | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 6 aylık | Akreditasyon Sorumlusu |
| **Riskler** | Anketin etkin doldurulmaması  Eğitimlere ilgi gösterilmemesi | | | | | | | |
| **Stratejiler** | Anket çalışması yapılacak  Eğitimlere devam edilecek  Kıyaslama yapılacak | | | | | | | |
| **Maliyet Tahmini** | 35.000,00-tl | | | | | | | |
| **Tespitler** | * Personelin yönetim sistemi uygulamalarına direnç göstermesi * Personelin motivasyon eksikliği * Kurum kültürünün yeterli düzeye ulaşmaması | | | | | | | |
| **İhtiyaçlar** | * Personel gelişim faaliyetleri * Personelin motivasyonunun arttırılması | | | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Amaç** | A2: Kurumsal kapasiteyi geliştirmek | | | | | | | |
| **Hedef** | H2.2: Babaeski Ticaret Borsası’nın görevleri hakkında paydaşları bilgilendirmek | | | | | | | |
| **İşbirliği Yapılacak**  **Birim(ler) ve Personel** | Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, Politika Temsil Sorumlusu ve Yerel - Ulusal Basın | | | | | | | |
| **Stratejik Performans**  **Göstergeleri** | **Başlangıç Değeri** | **2017** | **2018** | **2019** | **2020** | **2021** | **İzleme Sıklığı** | **Sorumlu** |
| SPG 2.2.1: Borsamız hakkında basında çıkan Basılı, görsel ve dijital yayın sayısı (kümülatif) | --- | 10 | 15 | 23 | 25 | 27 | Üç aylık | Basın İletişim Sorumlusu |
| SPG 2.2.2: Sosyal paylaşım ağlarında yapılan paylaşım sayısı | --- | 70 | 90 | 90 | 90 | 100 | Üç aylık | Basın İletişim Sorumlusu |
| **Riskler** | Haberin yayınlanmasının unutulması  Sosyal medya hesaplarına siber saldırı | | | | | | | |
| **Stratejiler** | Tüm haberler web, sosyal medya hesaplarında paylaşılacak  Personele basın iletişim ile ilgili eğitim verilecek | | | | | | | |
| **Maliyet Tahmini** | 32.100,00.- tl | | | | | | | |
| **Tespitler** | Tolumun ve paydaşların borsa ve görevleri hakkında bilgi sahibi olmaması  Düzenlenecek etkinlikler sayesinde üyelerin kuruma karşı ilgisinin artacak olması | | | | | | | |
| **İhtiyaçlar** | Kurumu ve görevlerinin tanıtılması için etkinlikler yapılması  Basında görünürlüğün arttırılması | | | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Amaç** | A2: Kurumsal kapasiteyi geliştirmek | | | | | | | |
| **Hedef** | H2.3: Proje odaklı çalışmak | | | | | | | |
| **İşbirliği Yapılacak**  **Birim(ler) ve Personel** | Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, Politika Temsil Sorumlusu ve Yerel - Ulusal Basın | | | | | | | |
| **Stratejik Performans**  **Göstergeleri** | **Başlangıç Değeri** | **2017** | **2018** | **2019** | **2020** | **2021** | **İzleme Sıklığı** | **Sorumlu** |
| SPG 2.3.1: Yazılan proje sayısı |  | --- | 7 | 7 | 8 | 8 | Üç aylık | Genel Sekreter  Proje Sorumlusu |
| **Riskler** | Uygun proje çağrısının olmaması  Proje çağrı zamanlarının kaçırılması  Projelerin kabul edilmemesi  Proje yazımında hata olması | | | | | | | |
| **Stratejiler** | Proje çağırıları izlenecek | | | | | | | |
| **Maliyet Tahmini** | 26.000,00.- tl | | | | | | | |
| **Tespitler** | Kurumlara yönelik proje çağrısının fazla olması | | | | | | | |
| **İhtiyaçlar** | Proje çağrılarının takip edilerek uygun çağrılar için proje yazılması | | | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Amaç** | A3: Üye sorunlarına çözüm odaklı yaklaşım ile üyelerde aidiyet duygusunu geliştirmek. | | | | | | | |
| **Hedef** | H3.1: Üyelerimizin sosyo ekonomik, ticari sorunlarına çözüm bulmak | | | | | | | |
| **İşbirliği Yapılacak**  **Birim(ler) ve**  **Personeller** | Yönetim Kurulu, Genel Sekreter | | | | | | | |
| **Stratejik Performans**  **Göstergeleri** | **Başlangıç Değeri** | **2017** | **2018** | **2019** | **2020** | **2021** | **İzleme Sıklığı** | **Sorumlu** |
| SPG 3.1.1: Başlatılan lobi sayısı | --- | --- | 2 | 2 | 2 | 2 | Üç aylık | Akreditasyon  Sorumlusu |
| SPG 3.1.2: Başarı ile tamamlanan lobi sayısı | --- | --- | 1 | 2 | 2 | 2 | Üç aylık | Akreditasyon  Sorumlusu |
| SPG 3.1.3: Politika temsil sayısı (kümülatif) | --- | --- | 35 | 40 | 35 | 35 | Üç aylık | Akreditasyon  Sorumlusu |
| Riskler | Hükümet politikalarındaki değişiklik  Bürokratların görev değişimi | | | | | | | |
| Stratejiler | Bürokratlar ziyaret edilecek  Üye / ilçe sorunlarına yönelik gündem takip edilecek | | | | | | | |
| Maliyet Tahmini | 20.000,00.- tl | | | | | | | |
| Tespitler | Borsanın imajı  Üyenin sorunlarını ilgili mercilere iletmekte zorluk yaşaması | | | | | | | |
| **İhtiyaçlar** | Üyeler ile ilişkileri arttırılarak sorunlarının öğrenilmesine  Üye ziyaretlerinin yapılmasına  Sosyal paylaşım ağlarının etkin kullanılmasına  Personelin sosyal medya hakkında eğitilmesine | | | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Amaç** | A3: Üye sorunlarına çözüm odaklı yaklaşım ile üyelerde aidiyet duygusunu geliştirmek. | | | | | | | |
| **Hedef** | H3.2: Üye Memnuniyetini arttırmak | | | | | | | |
| **İşbirliği Yapılacak**  **Birim(ler) ve**  **Personeller** | Yönetim Kurulu, Genel Sekreter | | | | | | | |
| **Stratejik Performans**  **Göstergeleri** | **Başlangıç Değeri (2016)** | **2017** | **2018** | **2019** | **2020** | **2021** | **İzleme Sıklığı** | **Sorumlu** |
| SPG 3.2.1: Ziyaret edilen üye sayısı |  | 12 | 40 | 40 | 40 | 40 | Üç aylık | Akreditasyon  Sorumlusu |
| SPG 3.2.2: Üyelere yönelik düzenlenen sosyal ticari etkinlik sayısı |  | --- | 1 | 1 | 2 | 2 | Üç aylık | Akreditasyon  Sorumlusu |
| SPG 3.2.3: Üye memnuniyet anket puanı |  | 75 | 80 | 85 | 90 | 95 | Üç aylık | Akreditasyon  Sorumlusu |
| Riskler | Üyelerin etkinliklere ilgi göstermemesi  Üyelerin ziyaret sırasında yerinde bulunmaması | | | | | | | |
| Stratejiler | Üye Ziyaret Planı oluşturulup plan kapsamında ziyaretler gerçekleştirilecek  Üye taleplerine göre etkinlikler gerçekleştirilecek | | | | | | | |
| Maliyet Tahmini | 29.400,00.- tl | | | | | | | |
| Tespitler | Üyelerin kuruma ilgi göstermemektedir  Üyelerde aidiyet duygusu bulunmamaktadır. | | | | | | | |
| İhtiyaçlar | Üye aidiyeti için ziyaret edilmesi, etkinlik düzenlenmesi | | | | | | | |

# 6. MALİYETLER

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 yılki tahmini maliyetine ulaşılmıştır.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STRATEJİK AMAÇLAR VE HEDEFLER** | **2017 (TL)** | **2018 (TL)** | **2019 (TL)** | **2020 (TL)** | **2021 (TL)** |
| **STRATEJİK AMAÇ 1 :ÜYELERİN EKONOMİK GELİŞİMİNE KATKIDA BULUNMAK.** | 10.000 | 17.000 | 773.500 | 81.000 | 34.000 |
| STRATEJİK HEDEF 1.2 :Üyelerin bilgi seviyesini arttırmak | 9.000 | 15.000 | 21.000 | 27.000 | 33.500 |
| SPG 1.2.1: Üyelere destek / teşvikler ile ilgili verilen eğitim sayısı | 1.000 | 2.000 | 2.500 | 3.000 | 3.500 |
| SPG 1.2.2: Üyelere verilen mesleki eğitim sayısı | 1.000 | 3.000 | 3.500 | 4.000 | 5.000 |
| SPG 1.2.3: Üyeler ile ziyaret edilen fuar sayısı | 7.000 | 10.000 | 15.000 | 20.000 | 25.000 |
| **STRATEJİK AMAÇ 2 :KURUMSAL KAPASİTEYİ GELİŞTİRMEK** | 4.500 | 17.000 | 20.200 | 23.900 | 27.500 |
| STRATEJİK HEDEF 2.1 :Üye memnuniyeti esas alınarak hizmet kalitesini arttırmak | 1.500 | 6.500 | 7.500 | 9.000 | 10.500 |
| SPG 2.1.1: Çalışanların memnuniyet anket puanı | --- | 500 | --- | --- | --- |
| SPG 2.1.2: Çalışanlarımıza verilen hizmetiçi eğitim sayısı | 1.000 | 2.000 | 2.500 | 3.000 | 3.500 |
| SPG 2.1.3: Çalışanlarımıza verilen kişisel gelişim eğitim sayısı | --- | 3.000 | 3.500 | 4.000 | 4.500 |
| SPG 2.1.4: Personel tarafından kıyaslama yapılan kurum sayısı | 500 | 1.000 | 1.500 | 2.000 | 2.500 |
| STRATEJİK HEDEF 2.2 :Babaeski Ticaret Borsası’nın görevleri hakkında paydaşları bilgilendirmek | 3.000 | 5.500 | 6.700 | 7.900 | 9.000 |
| SPG 2.2.1: Borsamız hakkında basında çıkan Basılı, görsel ve dijital yayın sayısı (kümülatif) | 3.000 | 5.000 | 6.000 | 7.000 | 8.000 |
| SPG 2.2.2: Sosyal paylaşım ağlarında yapılan paylaşım sayısı (kümülatif) | --- | 500 | 700 | 900 | 1000 |
| STRATEJİK HEDEF 2.3 :Proje odaklı çalışmak | --- | 5.000 | 6.000 | 7.000 | 8.000 |
| SPG 2.3.1: Yazılan proje sayısı | --- | 5.000 | 6.000 | 7.000 | 8.000 |
| **STRATEJİK AMAÇ3 :ÜYE SORUNLARINA ÇÖZÜM ODAKLI YAKLAŞIM İLE ÜYELERDE AİDİYET DUYGUSUNU GELİŞTİRMEK.** | 400 | 7.000 | 10.500 | 14.000 | 17.500 |
| STRATEJİK HEDEF 3.1 : Üyelerimizin sosyo ekonomik, ticari sorunlarına çözüm bulmak | --- | 2.000 | 4.000 | 6.000 | 8.000 |
| SPG 3.1.1: Başlatılan lobi sayısı | --- | 1.000 | 2.000 | 3.000 | 4.000 |
| SPG 3.1.2: Başarı ile tamamlanan lobi sayısı | --- | --- | --- | --- | --- |
| SPG 3.1.3: Politika temsil sayısı (kümülatif) | --- | 1.000 | 2.000 | 3.000 | 4.000 |
| STRATEJİK HEDEF 3.2 : İletişim kurulan üye sayısını arttırmak | 400 | 5.000 | 6.500 | 8.000 | 9.500 |
| SPG 3.2.1: Ziyaret edilen üye sayısı | 400 | 2.000 | 2.500 | 3.000 | 3.500 |
| SPG 3.2.2: Üyelere yönelik düzenlenen sosyal ticari etkinlik sayısı | --- | 3.000 | 4.000 | 5.000 | 6.000 |
| SPG 3.2.3: Üye memnuniyet anket puanı | --- | --- | --- | --- | --- |
| **TOPLAM** | **14.900** | **41.000** | **804.200** | **118.900** | **79.000** |

**Tablo VIII – Maliyet Tablosu**

# 7. İZLEME VE DEĞERLENDİRME

Başarımızın takip edilmesi ve sonuçların değerlendirilmesi sistematik ve düzenli olarak yapılacaktır. İzleme, değerlendirme, hedeflere ulaşılma durumu ve karşılaştırmalar, hazırlanacak raporlar ve tutulacak kayıtlar İzleme Planında belirtilen yöntemlere göre yapılacaktır. Amaç ve hedeflerin gerçekleştirilmesine ilişkin gelişmelerin belirli bir sıklıkta raporlanarak ilgili taraflar ile kurum içi ve kurum dışı paydaşların değerlendirilmesine sunulması izleme faaliyetlerini oluşturur. Performans göstergelerinin izlenmesi, izleme faaliyetinin temelidir. İzleme, İş Planı Planında belirtilen birimler tarafından belirlenen periyotlarda yapılacaktır. İzleme ve değerlendirmelerde kaynaklar, faaliyetler ve çıktılar esas alınacaktır.

İzleme ve değerlendirme süreci sonunda borsamızın öğrenen organizasyon olması ve kurum kültürünün gelişmesi ve buna bağlı olarak faaliyetlerimizde sürekli iyileşmenin kalıcı olması sağlanacak ve hesap vermemiz kolaylaşacaktır.

Hedeflerin ve performans göstergelerinin gerçekleşme durumları, olumlu veya olumsuz gelişme sonuçları bir sonraki yıllık performans programının hazırlanmasında, faaliyet ve proje önceliklerinin belirlenmesinde, politika ve ilkelerin gözden geçirilmesinde, faaliyet ve süreçlerde yapılacak düzeltici / önleyici / iyileştirici faaliyetlerin belirlenmesinde kullanılacaktır.

Uygulama sonuçlarının, amaçlarımızın gerçekleşip gerçekleşmediği, hedeflerimize ulaşılıp ulaşılamadığı hesaplanarak tespit edilecektir. Amaç ve hedeflerin sürdürülebilirliği, tutarlılığı ve uygunluğu bu aşamada görülecektir.

İzleme ve değerlendirme faaliyetleri sonucunda elde edilen bilgiler kullanılarak, stratejik planın tümü gözden geçirilir, hedeflenen ve ulaşılan sonuçlar karşılaştırılır, yeni hazırlanacak stratejik planlama süreci için geri besleme yapılır.

Plan gerçekleşmeleri, zamanlama ve hedeflere uygunluk bakımından incelenecek ve bunun sonucunda;

* Stratejiler, yıllık performans programı veya iş planları ve faaliyetler planlandığı şekilde gerçekleşiyorsa;
* Stratejik amaçlar ve hedeflere ulaşma yolundaki ilerleme beklentilere uygunsa; plan teyit edilmiş olacak ve uygulama devam edecektir. Buna karşılık yukarıdaki hususlarda değişiklikler olduğu tespit edilirse, beklenmeyen veya arzu edilmeyen sonuçlar ortaya çıkarsa veya mevcut stratejik amaçlar ve hedefler yeterli/gerçekçi değil ise, plan YK / AİK tarafından gözden geçirilecek ve ilgili mevzuata uygun olarak Stratejik Planlama Ekibi tarafından yeniden değerlendirilerek güncellenecek ve Yönetim Kurulu’nun onayına sunularak yeni şekliyle uygulanmaya devam edilecektir.