



ISPARTA TİCARET BORSASI

2017/2020

STRATEJİK PLAN



ispartatb.org.tr

İÇİNDEKİLER

İÇİNDEKİLER	1/2
TABLolar	2
ŞEKİLLER	2
GRAFİKLER	2
1. GİRİŞ	3/4
2. ISPARTA TİCARET BORSASI STRATEJİK PLANMA SÜRECİ	5
2.1. Temel Kavramlar	5
2.2. Stratejik Planlama Ekibi	6
2.3. Stratejik Planlama Alanı: Isparta	6/9
3. DURUM ANALİZİ	9/10
3.1. Isparta Ticaret Borsası	10
3.1.1. Misyon Bildirgesi	11
3.1.2. Vizyon Bildirgesi	11
3.1.3. Temel Değer ve İlkeler	11
3.2. Isparta Ticaret Borsası'nın Organizasyon Yapısı	12
3.2.1. Isparta Ticaret Borsası Organizasyon Şeması	12
3.2.2. Isparta Ticaret Borsası'nın İnsan Kaynakları	12/13
3.3. Isparta Ticaret Borsası'nın Görevleri	13/14
3.4. Paydaş Analizi	14/15
3.4.1. İç Paydaşlar	15
3.4.2. Dış Paydaşlar	15/16
3.4.3. Müşteriler	16
3.4.4. Paydaşların Önceliklendirilmesi	16
3.4.5. Paydaş Analizi Sonucu	16/18
3.5. Çevre Analizi	18
3.5.1. İç Çevre Analizi	18
3.5.1.1. Güçlü Yönler	18/19
3.5.1.2. Zayıflıklar	20
3.5.2. Dış Çevre Analizi	20
3.5.2.1. Fırsatlar	22
3.5.2.2. Tehditler	22/23
4. ISPARTA TİCARET BORSASI STRATEJİK PLANI	23
4.1 Amaç:Isparta İlinin Tarımsal ve Hayvansal Ürünlerin Ticaretini Geliştirmek	23
4.1.1 Hedef: İlimiz Ürünlerinin Ulusal ve Uluslararası Boyutta Bilinirliğinin Arttırılması	23/24
4.1.2 Hedef: Yurtiçi ve Yurtdışında Yeni Pazarlara Girişin Sağlanması	24/25
4.1.3 Hedef: Lojistik Kanallarının Geliştirilmesi	25
4.1.4 Hedef: Ürün İhtisas Borsacılığına Geçilmesi	
4.1.5 Hedef: Lisanslı Depoculuk Sistemine Entegre Olunması	26
4.1.6 Hedef: Elektronik Satış Salonu Sistemine Geçilmesi	
4.2.Amaç:Üretici ve Tüccarı Bir Araya Getirecek Platformların Geliştirilmesi ve Oluşturulması	27
4.2.1. Hedef : Canlı Hayvan Pazarları Kurulması ve İşletilmesi	27/28
4.2.2. Hedef: E-Ticaret Sitesi Kurulması	28
4.2.3. Hedef: Elma Fuarı Organize Edilmesi	28/29
4.3. Amaç: Tarımla Sanayileşen Isparta Ekonomisini Oluşturmak	29
4.3.1. Hedef :Tarımsal Ürünlerimizin Katma Değerinin Artırılması	

4.3.2. Hedef :Tarımsal Sanayinin Geliştirilmesi ve Sektörel Kümelenmenin Sağlanması	30
4.4.Amaç : Borsa Hizmet Kalitesinin En Üst Düzeye Çıkarılması ve İldeki Etkinliğinin Artırılması	
4.4.1 Hedef :Borsa Hizmet Kalitesinin En Üst Düzeye Çıkarılması	30
4.4.2 Hedef :Paydaşlarla Ortak Çalışmaların Artırılması	31
4.4.3 Hedef :Bölgesel, Ulusal ve Uluslararası Düzeyde Organizasyonlarla Tanıtım Faaliyetleri Yapmak	32
4.4.4 Hedef :Üyeleri Yurtiçi ve Yurtdışında Refekat Edecek Personel İstihdamı	32
4.4.5 Hedef :Yeni Hizmet Binası ve Satış Salonu Kurulması	33
4.4.6 Hedef :Borsa Hizmet Ağının Geliştirilmesi	33

TABLOLAR

Tablo 1. Isparta Ticaret Borsası Üye Sayılar	10
Tablo 2. Isparta Ticaret Borsası Çalışanları	13
Tablo 3. Paydaş Önceliklendirme Matrisi	16
Tablo 4. Isparta Ticaret Borsası Paydaşları	17/18
Tablo 5.Pest Analizi	21
Tablo 6. Amaç-1'e Bağlı Hedef ve Faaliyetler	34/36
Tablo 7. Amaç-2'ye Bağlı Hedef ve Faaliyetler	37
Tablo 8. Amaç-3'e Bağlı Hedef ve Faaliyetler	38
Tablo 9. Amaç-4'e Bağlı Hedef ve Faaliyetler	39/41

ŞEKİLLER

Şekil 1. Isparta Ticaret Borsası'nın Organizasyon Şeması	12
--	----

GRAFİKLER

Grafik 1. Isparta Ticaret Borsası Personelinin Eğitim Durumları	13
---	----

1. GİRİŞ

Küreselleşme süreci ile birlikte yerleşmenin de dünyanın en uzak noktalarını dahi kapsadığı bir dönem yaşanmaktadır. Bu yeni süreç globalizasyon veya küyerelleşme olarak adlandırılan, avantajlar ve dezavantajlar paketini birlikte sunan bir konjonktür ortaya çıkarmıştır. Japonca dochakuka kavramından türeyen bu terim başlangıçta tarım tekniklerini yerel koşullara uyarlamak amacıyla kullanılmıştır. 1980’lerde Japon iş dünyası bunu bir pazarlama stratejisine dönüştürmüş ve terimin kapsayıcılığını ve genelliğini genişletmiştir.¹

Glokalizasyon süreci, ulus devletin etki alanının küresel etkiler ve yerel talepler karşısında sürekli olarak gerilediği bu konjonktörü ortaya çıkarmakta ve bu konjonktür de yerel aktörleri, küresel aktörlerle doğrudan karşı karşıya getirmektedir. Bu durum yerel firmaların küresel sermayeye eklemlenmesi ve kendi özgün değerlerini dünya çapında tanıtmak ve pazarlama olanağını doğurmaktadır. Bu kapsamda stratejik düşünmenin ve ortak aklı ortaya çıkarmak giderek önem kazanmaktadır.

Strateji kelimesi, TDK sözlüğünde bir ulusun veya uluslar topluluğunun, barış ve savaşta benimsenen politikalara destek vermek amacıyla politik, ekonomik, psikolojik ve askerî güçleri bir arada kullanma bilimi ve sanatı olarak tanımlanmıştır. Günümüzde gerek kamu gerekse de özel sektörde gündemde sıklıkla gelen bu kelime, Latince stratum kökeninden gelmekte, belirlenmiş bir hedefin başarılabilmesi için izlenecek yol ve yöntem anlamında kullanılmaktadır. Diğer bir ifadeyle strateji, belirli bir hedefe ulaşmak için tasarlanan eylem planıdır.

Strateji kavramının ortaya çıkması, M.S. VI. yüzyılda Sun Tzu’nun Savaş Sanatı kitabında yer almaktadır. Sun Tzu bu eserde, zamanının askeri strateji ve taktiklerinden bahsetmekte, bu öngörüler ondan sonra da doğunun savaş taktiklerinde ve iş dünyasında etkili olmaktadır. Sun Tzu şöyle demektedir: Eğer kendini ve rakibini tanırsan tek bir savaş bile kaybetmeden yüz savaş kazanabilirsin, eğer sadece kendini tanıyıp rakibini tanımazsan kazanabilirsin ama kaybedebilirsin de, eğer ne kendini ne de rakibini tanıyorsan kendini daima tehlikeye atarsın, demektedir.² Siyasal strateji konusunda ise, modern siyaset biliminin kurucusu olarak kabul edilen Niccolo Machiavelli’nin Il Princip (Prens) adlı eseri önde gelmektedir. Machiavelli bu eserinde yönetici hükümdarın hangi stratejileri izleyerek güçlü bir yönetim kurabileceğini ortaya koymaktadır.³ Günümüzde ünü dünya çapına yayılmış küreselleşme yazarlarından biri olan Thomas Friedman ise, strateji kavramını Lexus ve Zeytin Ağacı adlı eserinde çok

¹ Bkz. “Glokalizasyon”, **Newsweek Türkiye**, 7 Şubat 2010.

² Bkz. <http://wikipedia.com> Erişim Tarihi: 05.02.2010.

³ Niccolo Machiavelli, **Hükümdar**, (Çev. Yusuf Türk), Düşünen Adam Yayınları, İstanbul 1996.

iyi örneklendirmektedir.⁴ Friedman'a göre II. Dünya Savaşı'nın ardından bazı ülkeler, daha iyi bir Lexus otomobilini nasıl yapacaklarını planlamaya başlayıp bu doğrultuda harekete geçerlerken diğer ülkeler savaş öncesinin sorunlarında boğulmaya, kara sınırlarıyla ve bu sınırların kenarında yer alan zeytin ağaçlarının kime ait olduğu gibi sorunlarla uğraşmaya devam etmişlerdir. Daha iyi bir Lexus'u üretme stratejik hedefini gerçekleştiren ülkeler bugün küreselleşmeye ve dünyanın ortak geleceğine yön veren aktörler haline gelmişlerdir.

Stratejik planlama kavramı, kurum ve kuruluşların mevcut durum, misyon ve kuruluş ilkelerinden hareketle geleceğe yönelik bir vizyon oluşturup bu vizyona uygun hedefler saptamaları ve çeşitli göstergeler saptayarak başarıyı izleme ve değerlendirmelerini ifade eden katılımcı, hesap verme sorumluluğunu temel teşkil eden ve esnek bir planlama anlayışıdır. Kurum düzeyinde stratejik planlama, bir kurumun mevcut durum, misyon ve temel ilkelerinden hareketle bir vizyon oluşturması, bu vizyona uygun amaç ve hedefler saptaması, ölçülebilir göstergeler geliştirerek başarıyı izleme ve değerlendirmesi sürecini ifade eden katılımcı ve esnek bir planlama yaklaşımıdır.

Planlama faaliyeti, Türkiye'de 1930'lu yıllarda Atatürk'ün hazırlattığı sanayi planlarıyla gündeme gelmiş, 1960'lı yıllarda özellikle Devlet Planlama Teşkilatı'nın da kurulmasıyla beş yıllık kalkınma planlarının yapılmaya başlanması sonucu süreklilik kazanmıştır. Güncel konjonktürde de stratejik planlama anlayışının ön plana çıkması ve bu doğrultuda *2003 tarih ve 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu* ile kamu kurum ve kuruluşları için stratejik planlama anlayışı gündeme gelmiş bulunmaktadır. Bu kanun ile kalkınma planları ve programlarda yer alan politika ve hedefler doğrultusunda kamu kaynaklarının etkili, ekonomik ve verimli bir şekilde elde edilmesi ve kullanılmasını, hesap verebilirliği ve malî saydamlığı sağlamak üzere, kamu malî yönetiminin yapısını ve işleyişini, kamu bütçelerinin hazırlanmasını, uygulanmasını, tüm malî işlemlerin muhasebeleştirilmesini, raporlanmasını ve malî kontrolü düzenlenmesi amaçlanmaktadır.

Stratejik Planlama, iç veya dış değerlendirme sonuçlarına göre zayıf ve kuvvetli yönleri, önündeki fırsat ve tehditleri belirlemesi, bunların ışığında kalitesini geliştirecek olan stratejilerini oluşturması, bu stratejileri ölçülebilir hedeflere dönüştürmesi ve performans gösterilerini belirleyerek onları sürekli izlemesi sürecidir. Stratejik planlama süreci, bu planlamayı yapan kurumun öz değerlendirmeyi gerekli kılan, kaynakları, olanakları, potansiyelleri, paydaşları vb. hakkında farkındalığını ve duyarlılığını arttıran bir süreçtir. Bu süreç, il özel idarelerini, belediyeleri, ticaret ve sanayi odalarını, ticaret borsalarını, üniversiteleri kapsayan bir işbirliği ve koordinasyon ortamı oluşturmaya da katkı da bulunmayı hedeflemektedir. Stratejik planlama ile paydaşların tanımlanması aynı amaca yönelik olarak kullanılacak kaynakların bu amaç için daha büyük bir ivme yaratarak değerlendirilmesini, kurumlar arasında eşgüdümü, bu eşgüdümlerle birlikte ortak politikaların oluşturulmasını, kurumların kendi politikalarını diğer aktörlerle de ilişkilendirmesini sağlayan bir ortak akıl faaliyetidir.

⁴ Thomas Friedman, **Lexus ve Zeytin Ağacı – Küreselleşmenin Geleceği**, (Çev.Elif Özsayar), Boyner Yayınları, 3. Baskı, İstanbul 2003.

2. ISPARTA TİCARET BORSASI STRATEJİK PLANMA SÜRECİ

Isparta Ticaret Borsası, 2004 tarihli 5174 sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Kanunu'nun hükümleri uyarınca kurulmuştur. Stratejik planlama süreci, büyük bir emek ve özveri sonucunda hazırlanan ve bir çağdaş dönüşüm projesi ortaya çıkarmakta ve böylece yeni bir dönem başlatmaktadır. Sürecin öneminin farkındalığıyla Isparta Ticaret Borsası, stratejik planını paydaşlarının katılımı ve desteği ile hazırlamıştır. Borsa, paydaşlarının görüşlerini de dikkate almış, planın yazım aşamasında verileri işlemek ve ilişkilendirmek konusunda Süleyman Demirel Üniversitesi'nin stratejik planlama ekibinden uzmanların katkısını sağlamıştır. Bu nedenle Isparta Ticaret Borsası Stratejik Planı, gerek Türkiye gerekse de dünyadaki yönelimleri dikkate alarak hizmet alanında faaliyetlerini etkinlik, etkililik, zamanlılık, verimlilik ve kapsayıcılık ilkeleri doğrultusunda hizmet sunmayı görev bilmektedir.

Stratejik planlama sürecinde faaliyetler, amaçlar kapsamında oluşturulan hedefler kapsamında düzenlenecek dolayısıyla birimler bu faaliyetleri gerçekleştirecek performans odaklanacaktır. Belirlenen hedeflerin gerçekleşip gerçekleşmediği her yıl izlenerek değerlendirilecek, sapmalar göz önüne alınarak, güncellemeler ve giderici faaliyetler belirlenecektir. Bu nedenle sürdürülebilir ve geliştirilebilir esneklikte bir stratejik planın ortaya çıkarılması önemlidir.

Isparta Ticaret Borsası stratejik planlama ile üyeleri, diğer kamu ve özel sektör kurum ve kuruluşları, sivil toplum örgütleri ve doğrudan bireylere yönelik olarak hizmet ve işbirliği sorumluluklarını güçlendirmeyi, borsa faaliyetlerine yönelik politika tasarımı katılımıcılığı ve yaratıcılığı ön plana çıkarmayı, kurumun hizmet alanında iyi bir performansı yaratmayı istemektedir.

2.1. Temel Kavramlar

Stratejik planlama sürecinde temel kavramlar ve kullanımları şu şekilde belirlenmiştir:

- **Misyon:** Organizasyonun temel felsefesi ve iş yapma anlayışıdır. Bu anlayış, organizasyonun kendisini nasıl öngördüğünü ve hizmet üretirken gözetileceği esasları da kapsar.
- **Vizyon:** Organizasyonun gelecekte ulaşmak istediği durumu anlatmaktadır. İçinde bulunan koşullarla gelecekte ulaşmak istenen amaçların bileşimine dayanır.
- **Amaç:** Belirlenen stratejik alanlarda başarılı olabilmek için organizasyonun ulaşmak istediği hedeflerdir.
- **Hedef:** Amaçların gerçekleşmesine yönelik spesifik ve ölçülebilir alt amaçlardır.
- **Faaliyet:** Amaçların gerçekleşmesine yönelik eylemlerdir.
- **Öz değerlendirme:** Organizasyonun kendini, imkânlarını ve potansiyellerini tanımasını sağlayan süreçtir.
- **Performans:** Belirlenen stratejik hedeflere ulaşabilme derecesidir.
- **Performans Göstergesi:** Hedeflere ne oranda ulaşacağını gösteren ölçülebilir nitelikteki unsurlardır.
- **SWOT Analizi:** Güçlü ve zayıf yönlerini, önündeki fırsatları ve tehditleri ortaya çıkaran ve buna dayalı olarak stratejilerin geliştirildiği analizdir.

2.2. Stratejik Planlama Ekibi

Isparta Ticaret Borsası stratejik planlama ekibi şu üyelerden oluşmaktadır:

Ahmet ADAR	Isparta Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı
Nuri SELÇUK	Isparta Ticaret Borsası Meclis Başkanı
Ali KOYAK	Isparta Ticaret Borsası Genel Sekreter Yardımcısı
Veli KARAÇAY	Isparta Ticaret Borsası Bilgiişlem, İstatistik, Tescil, Muamelat ve Akreditasyon Personeli

2.3. Stratejik Planlama Alanı: Isparta

Isparta, Türkiye'nin Göller Yöresi'nde yer almaktadır. Isparta ili, Antik çağda Pisidia Bölgesi'nin ve Türk beylikleri döneminde Hamitoğulları'nın başlıca kentlerine ev sahipliği yapmıştır. Osmanlı döneminde de önemli kervan yolları üzerinde yer alan Isparta bugün on üç ilçeye sahip, tarım sektörü yanında sanayi sektörünün kısıtlı fakat hizmet sektörünün daha yoğun olarak konumlandığı bir ildir. Pek çok kamu kuruluşunun bölge teşkilatları Isparta'da yerleşmiştir.⁵

Isparta İli'nin 2015 yılında nüfusu, 421.766' dır. Önceki yıla göre yıllık artış oranı 7.1 ken, nüfus yoğunluğu 2015 yılında 51 oranında görülmüştür.⁶ Genel eğilim olarak Isparta'daki nüfus hareketlerinin de Türkiye geneli ile paralellik sergilediği ancak kentli nüfusun Türkiye genelinin altında, kırsal nüfusun ülke genelinin üzerinde bir ortalamaya sahip olduğu görülmektedir.

Türkiye'de 2014 yılında 30,7 olan ortalama yaş, 2015 yılında önceki yıla göre artış göstererek 31,0 oldu. Erkeklerde 30,4 iken, kadınlarda 31,6 olarak gerçekleşti.

Türkiye'de 15-64 yaş grubunda bulunan çalışma çağındaki nüfusun oranı 2015 yılına göre 0,2 puan artarak yüzde 67,8 (53 milyon 359 bin 594 kişi) olarak gerçekleşti. 0-14 yaş grubundaki nüfusun oranı ise yüzde 24,0 (18 milyon 886 bin 220 kişi) artarken, 65 ve daha yukarı yaştaki nüfusun oranı da yüzde 8,2'e (6 milyon 495 bin 239 kişi) yükseldi.

⁵ Hakan M. Kiriş, "Isparta'da Seçimler ve Siyaset", **Gülses Gazetesi**, 30.07.2009.

⁶ <http://www.tuik.gov.tr>

NÜFUS DURUMU

	2014	2015	Değişim %
ERKEK	208.837	210.152	+ % 0.63
KADIN	209.943	211.614	+ % 0.80
TOPLAM	418.780	421.766	+ % 0.71

2015 yılında 0.6745 yaşam endeksi değeri ile Isparta yaşanabilir iller sıralamasında 1. sırada yer almaktadır.⁷ Dolayısıyla Isparta, diğer iller arasında bir adım öne çıkmaktadır. Bu durum İlimizdeki gelişiminin diğer bir göstergesidir. Altyapı ile ilgili sorunların büyük ölçüde çözülmüş olması, tarım ve hayvancılık sektöründeki Profesyonelleşmeyi sağlamış, şehrin gelişim potansiyelini göz önüne çıkartmıştır. Son dönemde Davraz kayak merkeziyle kış turizminin gelişmesi ve sağlıkta ise özel hastanelerin ve devlet hastanelerin yaptıkları büyük operasyonlar sayesinde geleceğe dair büyük umutlar vadetmektedir.

Isparta’da ağırlıklı tarımsal istihdama rağmen ilde sanayi ve hizmet sektörlerinin geliştirilmesine dair pek çok girişime rastlamak mümkündür. Bunlar arasında en önde gelenleri Isparta Süleyman Demirel Havaalanı yakınına kurulan organize sanayi bölgesidir. Diğer taraftan ilde 1992 yılında kurulan Süleyman Demirel Üniversitesi’nin bilimsel değeri ve kent için sosyal değişmeyi hızlandırıcı etkisi yanında barındırdığı akademisyen, idari personel ve elli bini aşan öğrenci nüfusuyla ilde önemli bir ekonomik canlılık getirdiği görülmektedir. Üniversite ile birlikte büyük askeri birliklerin de yoğun olarak ilde konuşlanması yine il ekonomisini canlandıran öğelerden biri durumundadır.⁸

Yukarıda belirttiğimiz nedenlerden dolayı, ilerleyen dönemlerinde Isparta ilinin daha da hareketli, gelişmiş ve etkileşime açık bir merkez haline geleceği düşünülebilir. Kentleşme sürecinin devam ettiği Isparta’da, pek çok Anadolu kentinde olduğu gibi, tarımsal üretim diğer sektörlerle nazaran önemini korumaktadır. Sanayi sektörünün yeni yeni gelişmeye başladığı kentin tarımdan sonraki en büyük sektörünün hizmet sektörü olduğu görülmektedir. Bu da Isparta Kenti’ni yakın çevresinin özellikle yönetsel hizmetlerinin görüldüğü ve ihtiyaçların karşılandığı, diğer bir deyişle yerel hizmetlerin toplandığı bir merkez durumuna getirmektedir.⁹

⁷ <http://www.tuik.gov.tr/>

⁸ Kiriş, “Isparta’da Seçimler ve Siyaset”.

⁹ Bkz. Edt. Hüseyin Gül, **Geçmişten Günümüze Isparta**, AKM Yayını, Ankara 2009.

Isparta’da da, endüstrinin geliştiği bazı bölgeler dışında Türkiye’de olduğu gibi, kentleşme süreci sanayileşmeye dayanmamaktadır. Isparta’da da kentleşme, nüfus yığılması şeklinde görülmektedir. Kentteki mesleki farklılık başlıca memur, çiftçi, esnaf, emekli ve öğrenci ile sınırlıdır.

Isparta ekonomisi son 10 yılda tarım sektörü ağırlıklı bir ekonomik yapıdan hizmet sektörünün ön planda olduğu bir ekonomiye dönüşmüş, sanayi sektörünün il genelindeki payı da bu çerçevede gelişimini korumuştur. Bu dönüşümde eğitilmiş nüfusun payının yüksekliğinin yanı sıra, ilde üniversitenin kurulup, hızla gelişmesinin de katkısı büyüktür. Öte yandan elma, kiraz ve gül gibi geleneksel tarım üretiminin yerel istihdamda önemli bir paya sahip olması ilin istihdam yapısında söz konusu sektörün ağırlığını korumakta, bu çerçevede tarım sektörü ekonomik belirleyiciliğini sürdürmektedir.

Isparta İli, dünya kozmetik sektöründe önemli bir yere sahiptir. Dünya çapında gülyağı ihtiyacının %65’i Isparta’dan karşılanmaktadır. Lavantada ise Türkiye üretiminin %93’ü Isparta’dan karşılanmaktadır. Ayrıca elma üretiminin de %20.29’u Isparta’da yapılmaktadır. Isparta, özellikle Uluborlu İlçesi, ihraç malı olarak üretilen kiraz konusunda da önemli ve öncelikli bir yere sahiptir. Yine örtü altı üretimde ciddi düzeyde gelişmekte olduğu görülmektedir. Tarımsal üretimde katma değerın yükseltilmesine yönelik son yıllarda somut adımlar atılmış, hem tarımsal sanayi bakımından hem de niteliklerin yükseltilmesi bakımından tarım sektöründe belirgin iyileşme süreci yaşanmaktadır.

Isparta diğer illerle karşılaştırıldığında 2014 yılı için kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla 20.975 TL ile 33’üncü sırada yer almaktadır.⁷ Diğer bir ifade ile Türkiye ortalamasında bir ekonomiye sahip görünmektedir. İldeki altyapı sorunlarının büyük oranda tamamlanmış olması Isparta’nın yakın gelecekte atılım yapabilecek bir potansiyeli barındırdığının göstergesidir. Tüm bunlara ilin kültürel ve doğa turizmi alanları eklendiğinde Isparta’nın kalkınma için sadece gerekli değil yeterli şartlara da sahip olduğu görülmektedir.

Isparta İli’nin iç ticareti aşağıdaki sektörlerden oluşmaktadır.

- 1 - Gıda , Perakende ve Toptancılık Sektörü
- 2 – Hazır Giyim , Tuhafiye, Manifatura Sektörü
- 3 – Deri ve Ayakkabı Sektörü
- 4 – Eğitim ve Kitap, Kırtasiye
- 5 – Sağlık Sektörü (Eczane , Medikal, Özel Hastane)
- 6 – Orman Ürünleri ve Mobilya Sektörü
- 7 – Emlak ve İnşaat Sektörü
- 8 – Otomotiv Sektörü
- 9 - Bilgisayar Sektörü

10 – Finans Sektörü (Banka, Döviz Bürosu, Sigortacılık)

11 – Sarraf ve Kuyumculuk Sektörü

12- Takı Sektörü

13- Kozmetik Sektörü

14- Müşavirlik Hizmetleri Sektörü

15 – Kimyasal Ürün ve Temizlik Ürünleri Sektörü

16 – Otel , Lokanta , Cafe ve Eğlence Sektörü

17- Madencilik ve Doğal Kaynaklar Sektörü(mermercilik)

Adı geçen sektörler ile Isparta ticareti gelişime açık bir ildir. İl gerek nüfusu, gerek öğrenci potansiyeli ve coğrafi konum sebebiyle ticari açıdan uygun özelliklere sahip bir şehir olup, bunu yeterli altyapıyla destekleyebilmektedir.

2015 yılı verilerine bakıldığında ilin toplam mevduatlarında 2014 yılına göre %15,36 lük bir artış gözlenmiştir. Bu durum, bölge ve ülke toplam mevduatlardaki artışa göre önemli bir artışa işaret etmektedir.¹⁰

Yatırımlara bakıldığında son dönemde ciddi bir yavaşlama görülmekte; buna ek olarak teşvik kapsamına giremediği için de ildeki mevcut yatırımlar başka illere veya ülkelere kaymaktadır. Bu durum ilin ekonomik gelişimini olumsuz etkilemekte.

Yine ekonomik veriler incelendiğinde, Isparta, toplam kredilerdeki geçtiğimiz yılı baktığımızda 2015 yılında(3.978.119) toplam nakdi kredilerde 2014 yılına(3.361.977) göre, %18,33'lük artış yaşanmış, aynı doğrultuda da takipteki krediler ise 2015 yılında (113.652), 2014 yılında da(100.465) olarak %13,13 artış göstermektedir. Bu durum gösteriyor ki Isparta krediye bağımlı hale gelmekte ancak bu bağımlılığı çevirme oranı her geçen yıl daha da azalmaktadır. Isparta da açılan yeni icra müdürleri bunun göstergesidir.¹⁰

3. DURUM ANALİZİ

Planlama sürecinin ilk aşaması durum analizidir. Durum analizi, stratejik plan için temel teşkil etmektedir ve kuruluşun sistematik olarak incelenmesidir. Geleceğe yönelik amaç, hedef ve stratejiler geliştirilebilmesi için hâlihazırda hangi kaynaklara sahip olunduğunun ya da hangi noktalarda eksiklikler bulunduğu ve kuruluşun kontrolü dışındaki olumlu ve olumsuz gelişmelerin

¹⁰ <http://ebulten.bddk.org.tr/finturk>

incelenmesi gerekmektedir. Durum analizi kuruluşun kendisini ve çevresini daha iyi tanımasını sağlayacak ve stratejik planın sonraki aşamaları için daha sağlıklı sonuçlara ulaşılmasını sağlayacaktır.

Durum analizi çerçevesinde borsamızın tarihsel gelişimi, yasal yükümlülükleri ve mevzuatı, organizasyon yapısı, borsamızın faaliyet alanları, paydaş analizi ve iç ve dış çevre analizi yapılmıştır.

3.1. Isparta Ticaret Borsası

Isparta Ticaret Borsası alıcı ve satıcıyı bir araya getiren, belli ürünlerde fiyatların serbest rekabet şartları içinde oluştuğu, oluşan fiyatlar üzerinde yapılan alım – satımların tescil edilerek resmiyet kazandırıldığı hem üretici hem tüccar yönünden yararlı olan resmi bir kurumdur.

Borsa bir taraftan tarım ürünlerinin alım – satım işlemleri disipline edilmekte, diğer taraftan kayıt dışı ekonominin kayıt altına alınması sağlanmaktadır. Çalışma esasları 5174 sayılı kanun ve 39/K maddesine göre düzenlenmiştir.

Borsa Hizmet Binası 100 m² üzerine oturmuş, 4 katlı bina olup, toplam 300 m² kullanım alanlıdır. Bina fiziki alım – satımların yapılabileceği şekilde projelendirilmiştir. Borsa hizmet binasında üyelerimizin rahatça oturarak işlemlerini yaptırabilecekleri alan, Yönetim Kurulu ve Meclis’ in yapacak oldukları toplantılar için gerekli tüm donanımlar mevcuttur.

Isparta Ticaret Borsası bağlı bulunduğu mevzuat çerçevesinde üyelerinin talep ve ihtiyaçları doğrultusunda kaliteli, hızlı hizmeti doğru, güvenilir ve çağdaş teknoloji imkanlarından faydalanarak sunmak; eğitilmiş personeli ile tüm üyelerine ve ülkemizin ekonomik ve sosyal gelişimine kaliteli yönetim sisteminin etkinliğini sürekli iyileştirerek katkıda bulunmaktadır.

Aşağıdaki tabloda Isparta Ticaret Borsası’nın 2013, 2014 ve 2015 yıllarına ait üye sayıları yer almaktadır.

Tablo 1. Isparta Ticaret Borsası Üye Sayıları

Yıllar	Üye Sayısı	
	Şahıs	Tüzel Kişi
2013	98	209
2014	112	202
2015	105	200

3.1.1 Misyon Bildirgesi

- 5174 sayılı kuruluş kanunu doğrultusunda üyelerimize etkin hizmet sunmak.
- Isparta İli'nin ekonomik, ticari ve sosyal gelişim alanlarına katkı sağlamak ve Isparta'daki ticareti geliştirmek ve potansiyel ticaret alanlarını tespit ederek gelişmesine destek vermek.
- Isparta'nın tarım ve hayvancılık ticaretinde bölgede öncü bir aktör olmasını sağlamak.
- Her alanda iç ve dış paydaşların etkin katılımını sağlamak.

3.1.2 Vizyon Bildirgesi

- Proje ve politikalar üretmek
- Hedef belirleyici olmak
- Şeffaf olmak
- Haberdar olmak ve haberdar eden olmak
- Kurum ve kuruluşlarla işbirliği yapmak
- Çözüm odaklı çalışmak
- Analitik düşünmek

3.1.3 Temel Değer ve İlkeler

- Temel değer ve ilkeler, kuruluşun kurumsal ilkeleri ve davranış kuralları ile yönetim biçimini ifade etmekte olup kuruluşun kararlarına, seçimlerine ve strateji belirlemesine yol göstermektedir. Borsamızın temel değer ve ilkeleri şunlardır:
- Şeffaflık
- Tarafsızlık
- Güvenilirlik
- Hesap Verebilirlik
- Katılımcılık
- Kolayca Ulaşılabilirlik
- Sosyal Sorumluluk

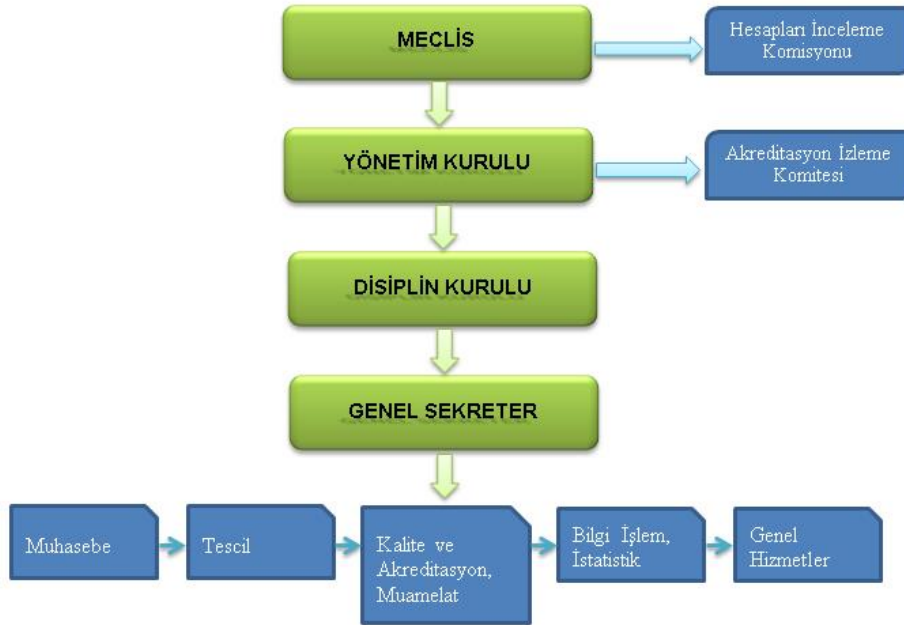
3.2. Isparta Ticaret Borsası'nın Organizasyon Yapısı

Isparta Ticaret Borsası'nın organizasyon şeması, insan kaynakları ve mali durumu ile ilgili bilgiler aşağıdaki gibidir.

3.2.1. Isparta Ticaret Borsası Organizasyon Şeması

Şekil 1. Isparta Ticaret Borsası'nın Organizasyon Şeması

Isparta Ticaret Borsası'nın Organizasyon Şeması Şekil-1'de gösterilmiştir.



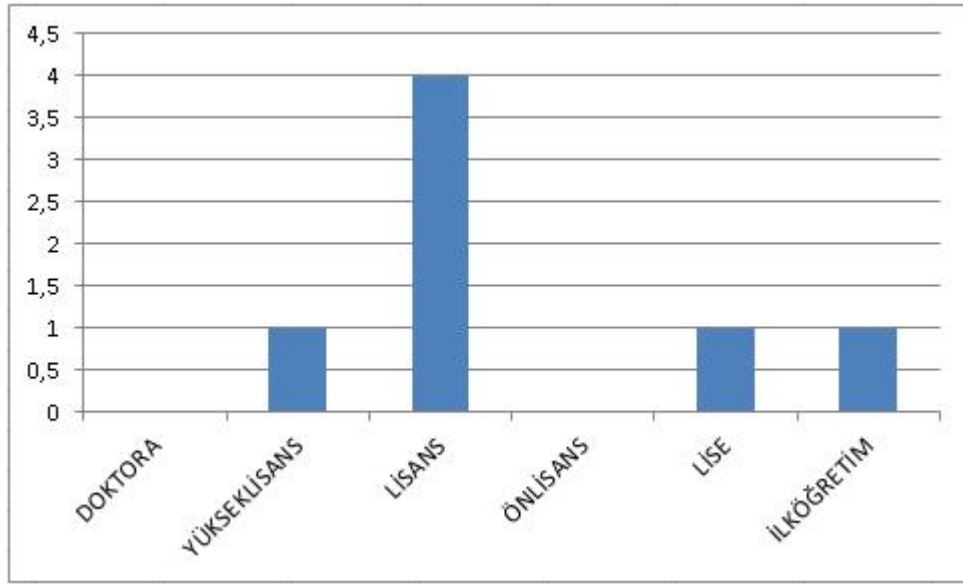
3.2.2. Isparta Ticaret Borsası'nın İnsan Kaynakları

Isparta Ticaret Borsası'nda toplam beş personel çalışmaktadır. Borsa organları ve çalışanları 5174 Sayılı Kanun ve bu kanuna bağlı çıkartılan yönetmelikler ile ve Borsamız İç Yönergesi'ne göre görev yaparlar. Bu personel aşağıdaki tabloda görülmektedir.

Tablo 2. Isparta Ticaret Borsası Çalışanları

ADI SOYADI	GÖREVİ
ALİ KOYAK	GENEL SEKRETER YARDIMCISI
NURGÜL BARLAS	TESCİL MEMURU,KALİTE SORUMLUSU
VELİ KARAÇAY	BİLGİ İŞLEM,İSTATİSTİK, TESCİL,MUAMELAT, AKREDİTASYON PERSONELİ
KADİR DUMAN	TESCİL PERSONELİ
UĞUR ÖZKAN	MUHASEBE PERSONELİ
DİLEK AĞAÇDİKEN	GENEL HİZMETLER

Borsa personelinin eğitim durumları da aşağıdaki grafikte verilmiştir.

Grafik 1. Isparta Ticaret Borsası Personelinin Eğitim Durumları

3.3. Isparta Ticaret Borsası'nın Görevleri

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

Bu madde uyarınca borsanın yapmak zorunda olduğu görevler şunlardır;

- Borsaya dâhil maddelerin, borsada alım satımını tanzim ve tescil etmek.
- Borsaya dâhil maddelerin borsada oluşan her günlük fiyatlarını usulü dairesinde tespit ve ilân etmek.

- 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.
- 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 ilân etmek.
- Borsa faaliyetlerine ait konularda ilgili resmî makamlara teklif, dilek ve başvurularda bulunmak; üyelerinin tamamı veya bir kesiminin menfaati olduğu takdirde bu üyeleri adına veya kendi adına dava açmak.
- Rekabeti bozucu etkileri olabilecek anlaşma, karar ve uyumlu eylem niteliğindeki uygulamaları 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.

3.4. Paydaş Analizi

Stratejik planın temel unsurlarından bir tanesi de katılımcılıktır. Hem iç çevrede hem de dış çevrede kuruluşun eylemlerinden etkilenen ve kuruluşun eylemlerini etkileyen çok çeşitli aktörler mevcuttur. Bu aktörlerden bir kısmı kuruluş üzerinde oldukça büyük etkileme gücüne sahipken bir kısmı da nispeten daha az etkileme gücüne sahiptir. Ancak kuruluşun çevresindeki her aktör bir baskı gücüne sahiptir ve kuruluşu az veya çok etkilemektedir. Bu aktörlerin kuruluş için engelleyici değil destekleyici olması bu aktörlerin kuruluşun amaç ve hedeflerini benimsemesine bağlıdır. Dolayısıyla stratejik planlama sürecinde bu aktörlerin ayrı ayrı ele alınıp incelenmesi ve kuruluşun amaç, hedef ve

faaliyetlerinin belirlenmesinde fikirlerinin alınması önem arz etmektedir. Bu sebeple paydaş analizi stratejik planlama sürecinin önemli ayaklarından birini oluşturmaktadır.

Bu anlayış doğrultusunda borsamızın faaliyetlerinden etkilenen ve borsamızın faaliyetlerini etkileyen kişi, grup ve kuruluşları stratejik plana dahil etmek amacıyla iç ve dış paydaşları ve müşterileri belirlenerek analiz edilmiştir.

3.4.1. İç Paydaşlar

İç paydaş, borsamızın faaliyetleri ile ilgili olarak doğrudan ilişkili bulunduğumuz ve borsamız faaliyetlerinden etkilenen ve faaliyetlerimizi etkileyen tüm kişi, grup ve kuruluşlardır.

Borsamızın iç paydaşları şunlardır:

- Meclis Üyeleri
- Disiplin Kurulu
- İhtisas Komisyonları
- Çalışanlar
- Üyeler

3.4.2. Dış Paydaşlar

Dış paydaş, borsamızın çalışmalarını etkileyen ya da borsamızın çalışmalarından etkilenen tüm kişi, kurum ve kuruluşlar ile resmi, yarı resmi veya sivil kuruluşlardır.

Borsamızın dış paydaşları şunlardır:

- Mali Müşavirler
- TOBB
- Üniversiteler
- Valilik
- İlçe Kaymakamlıkları
- Bakanlıklar , İl ve İlçe Müdürlükleri
- Yerel Yönetimler
- Siyasi Partiler
- STK'lar
- İldeki diğer meslek odaları(ITSO,YALTSO)
- Sağlık Kurumları
- Basın
- Finans Kurumları
- Gümrük ve Ticaret Bakanlığı
- BAKA
- TKDK
- KOSGEB

- TSE
- TOBBES
- İştiraklerimiz
- Isparta İli TOBB Genç Girişimciler Kurulu
- TÜRKLOYDU

3.4.3. Müşteriler

Müşteriler veya yararlanıcılar, borsamızın ürettiği hizmetlerden faydalanan kişi, grup veya kuruluşlardır.

Borsamızın müşterileri şunlardır:

- Diğer Hizmet Alanlar

3.4.4. Paydaşların Önceliklendirilmesi

Paydaşların tespit edilmesinden sonra paydaşların önceliklendirilmesi gerekmektedir. Paydaşların kuruluşu etkileme gücü ve kuruluşun faaliyetlerinden etkilenme derecesi belirlenmektedir.

Tablo 3. Paydaş Önceliklendirme Matrisi

Etki Önem	Zayıf	Güçlü
Önemsiz	İzle	Bilgilendir
Önemli	Çıkarlarını gözet, çalışmalarına dahil et	Birlikte çalış

Kaynak: <http://www.sp.gov.tr>.

Matriste etki, paydaşın kuruluşun faaliyetlerini yönlendirme, destekleme ya da olumsuz etkileme gücünü ifade ederken önem, kuruluşun paydaşın beklenti ve taleplerinin karşılanmasına verdiği önceliği ifade etmektedir.

3.4.5. Paydaş Analizi Sonucu

Borsamızın paydaş analizi neticesinde borsamızın paydaşları ve bu paydaşlarla ilişkimizin niteliği tabloda özetlenmiştir.

Tablo 4. Isparta Ticaret Borsası Paydaşları

Paydaş	İç Paydaş/Dış Paydaş	Neden Paydaş	Paydaşın Kuruluşu Etkileme Gücü (güçlü/zayıf)	Kuruluşun Paydaşın Beklentilerine Verdiği Önem (önemli/önemsiz)
ITB Meclis Üyeleri	İç Paydaş	Temel Ortak	Güçlü	Önemli
ITB Disiplin Kurulu	İç Paydaş	Temel Ortak	Güçlü	Önemli
ITB Çalışanlar	İç Paydaş	Temel Ortak	Güçlü	Önemli
Mali Müşavirler	Dış Paydaş	Stratejik Ortak	Güçlü	Önemli
ITB Üyeler	İç Paydaş	Hizmet Alan	Güçlü	Önemli
Diğer Hizmet Alan Firmalar	Müşteri	Hizmet Alan	Zayıf	Önemli
TOBB	Dış Paydaş	Temel Ortak	Güçlü	Önemli
Üniversiteler	Dış Paydaş	Stratejik Ortak	Güçlü	Önemli
Valilik	Dış Paydaş	Stratejik Ortak	Güçlü	Önemli
İlçe Kaymaklıkları	Dış Paydaş	Stratejik Ortak	Güçlü	Önemli
Bakanlıklar , İl ve İlçe Müdürlükleri	Dış Paydaş	Stratejik Ortak	Güçlü	Önemli
Yerel Yönetimler	Dış Paydaş	Stratejik Ortak	Güçlü	Önemli
Siyasi Partiler	Dış Paydaş	Stratejik Ortak	Zayıf	Önemsiz
STK'lar	Dış Paydaş	Stratejik Ortak	Zayıf	Önemli
İldeki diğer meslek odaları(ITSO,YALTSO)	Dış Paydaş	Stratejik Ortak	Güçlü	Önemsiz
Sağlık Kurumları	Dış Paydaş	Stratejik Ortak	Zayıf	Önemsiz
Basın	Dış Paydaş	Stratejik Ortak	Güçlü	Önemli
Finans Kurumları	Dış Paydaş	Stratejik Ortak	Zayıf	Önemli
Gümrük ve Ticaret Bakanlığı	Dış Paydaş	Temel Ortak	Güçlü	Önemli
BAKA	Dış Paydaş	Stratejik Ortak	Zayıf	Önemli

TKDK	Dış Paydaş	Stratejik Ortak	Zayıf	Önemli
KOSGEB	Dış Paydaş	Stratejik Ortak	Zayıf	Önemli
TSE	Dış Paydaş	Stratejik Ortak	Zayıf	Önemli
TOBBES	Dış Paydaş	Temel Ortak	Güçlü	Önemli
İştiraklerimiz	Dış Paydaş	Stratejik Ortak	Güçlü	Önemli
Isparta İli TOBB Genç Girişimciler Kurulu	Dış Paydaş	Stratejik Ortak	Güçlü	Önemli
TÜRKLOYDU	Dış Paydaş	Stratejik Ortak	Zayıf	Önemli

3.5. Çevre Analizi

Kuruluşun iç ve dış çevre analizinde kullanılan en yaygın yöntem SWOT analizidir. SWOT analizi genel anlamda kuruluşun çevresi ile etkileşim içinde sistematik olarak incelendiği bir yöntemdir. Bu kapsamda kuruluşun iç çevresinden kaynaklanan güçlü ve zayıf yönleri; dış çevrenin sunduğu fırsatlar ve tehditler belirlenir. Bu yaklaşım, planlama yapılırken kuruluşun güçlü ve zayıf yönler ile karşı karşıya olduğu fırsat ve tehditlerin dikkate alınarak geleceğe dönük stratejiler geliştirmeyi ifade eder. Dolayısıyla SWOT analizinde kuruluşun iç çevresi ve dış çevresi incelenmektedir.

3.5.1. İç Çevre Analizi

İç çevre, kuruluşu oluşturan alt sistemlerdir ve daha ziyade kuruluşun kontrolü altındadır. Dolayısıyla iç çevre kuruluşun doğrudan müdahalede bulunup yönlendirebileceği çevresidir. İç çevre analizi neticesinde kuruluşun üstünlükleri ve zayıflıkları tespit edilmektedir.

3.5.1.1. Güçlü Yönler

Kuruluşu geliştirecek ve amaçlarına ulaşmak için yararlanabileceği iç çevre göstergeleridir. İç çevre analizi neticesinde borsamızın üstünlükleri aşağıdaki gibi tespit edilmiştir:

- Meclis ve Yönetim Kurulunun bilinçli, ileriye görebilen ve yeniliklere açık olması
- Isparta’da yer alan sektörlerin Meclis ve Yönetim Kurulunda dengeli temsili
- Hizmet Binası Kuruma ait olması
- Kurum personelinin fedakar çalışması
- Kurum çalışanların memnuniyeti
- Personel ile Meclisin uyumlu çalışması
- Eğitimli, deneyimli ve devamlılığı olan bir personel yapısının olması

- Güçlü mali yapıya sahip olması
- Personel ve Yönetimin uyumlu çalışması ve kurum aidiyet duygusunun yüksek olması
- İnsani ilişkilerde duyarlılık
- Tarımsal Ticaretin yoğunluğu ve güçlü firmaların Borsamız üyesi olması
- Toplumsal saygınlığın olması
- Hizmetin hızlı ve kaliteli verilmesi
- Hizmet süreçlerinin kalitesini belgelendirmesi
- İl’de saygın bir kurum olması
- 2010’dan buyana Akredite Borsalar arasında yer alması ve sınıf atlamış olması
- İlimizde tarım sektörüne yön veren tek etkinlik olan Göller Bölgesi Yayla Şartlarında Tarım ve Hayvancılık Fuarına organize etmesi
- Dinamik ve yeniliklere açık bir yapısının olması
- TOBB ve diğer paydaşlarla yoğun işbirliği içinde olması
- Kurumsal kimliğine uygun çalışması
- Teknolojik alt yapısının güçlü olması
- TOBB bünyesindeki komisyonlarda görev alması
- Gelişmekte olan bir bölgede yer alması
- Üye sayısının sürekli artması
- Tescil işlem hacminin sürekli artması
- Üyeler ile iletişim sağlıklı ve işler olması
- Belli sektörlerdeki rekabet üstünlükleri
- Isparta İlının Marka Değerlerinin olması
- İlin yerel değerleri ve ürünlerine sahip çıkması

3.5.1.2. Zayıflıklar

Zayıflıklar, kuruluşun yaşamını sürdürmesini zorlaştıran, amaca ulaşmasını engelleyebilen iç çevre göstergeleridir. İç çevre neticesinde borsamızın zayıflıkları aşağıdaki şekilde tespit edilmiştir:

- Üyelerin Borsa organizasyonlarına (eğitim seminer vb.) yeterli ilgiyi göstermemeleri
- Sosyal tesisin olmayışı
- Üyelerin Kurumsallaşma yetersizliği
- Tanıtım faaliyetlerinin yeterli düzeyde olmaması
- Yatırımcıların buluşturulması ve toplu ziyaretlerin sağlanması konusunda eksiklikler olması
- Üyelerden Meclise yeterince bilgi, sorun ve öneri gelmemesi
- Meclis üyelerinin toplantı gündemlerine katkılarının az olması
- Zaman zaman motivasyon eksikliği
- Tüccarların yeterli sayıda olmaması
- Kalkınma 2. Derece İller statüsünde olması
- Girişimcilik eksikliği

3.5.2. Dış Çevre Analizi

Dış çevre, kuruluşun kontrolü dışında olan, kuruluşun müdahale ederek kolay kolay değiştirerek etkileyemeyeceği fakat kuruluşu oldukça kolay etkileyen değişkenlerdir. Dış çevre neticesinde kuruluş için fırsat ve tehditler belirlenmiştir.

Tablo 5. Pest Analizi

ETKENLER	TESPİTLER	FIRSATLAR	TEHDİTLER	NE YAPILMALI
POLİTİK	Torba yasaların çıkması	Üye aidat borçlarına gelecek af ile borç yükünün azalması	Af gelir düşüncesi ile zamanında ödeme yapılmaması	Her yıl üyelere aidat borç bildirisi tebligat gönderilmeli. Haziran ve Ekim aylarında üyelere sms atılmalı.
	Lisanslı depoculuk mevzuatı	Lisanslı depoculuk hizmetine gelen teşvikle birlikte bölgemizde lisanslı depo açılması	Borsaları 2. Plana itilerek pasifize edilmesi	Lisanslı depoculuk yapılmasına yönelik çalışmalar yapılması
EKONOMİK	Dünyadaki ekonomik kriz	-	İşletmelerin kapanması	Üyelerin sosyo ekonomik gelişimine yönelik eğitimler verilmesi
	Girişimcilere verilen desteklerin küçülme	Üye sayımızın artması	-	Üyelere Devlet destekleriyle ilgili eğitim verilmesi
	Tarım ve Hayvancılık sektörlerinde azalış	-	Borsamızın Gelirlerinde azalış	Tarım ve Hayvancılık sektörüne yönelik teşviklerin geliştirilmesinin sağlanması
SOSYO KÜLTÜREL	Köyden kente göçün devam etmesi	-	Gelirlerde Azalış	Tarım ve Hayvancılığı teşvik edici destekler verilmesinin sağlanması
	Kamu kurum / kuruluşlarından beklentilerin artması	Üyelerde aidiyet duygusunun gelişmesi	Beklentilerin karşılanması için gereken maliyetlerin artması	Gelir arttırıcı faaliyet yapılması
TEKNOLOJİK	İletişim araçların ve yöntemlerin gelişmesi	Hızlı iletişim imkanının sağlanması	Personelin yeni iletişim araçların kullanımına adapte olamaması	Personele yeni iletişim araçları konusunda eğitim verilmeli
	İletişim ve bilgi teknolojilerinde yaşanan ilerlemeler	Denetim, kontrol gerektiren iş ve işlemlerin kolaylaşması	Maliyet yüksekliği, hacklenme ve siber saldırılar	Personele Bilgi güvenliği uygulamaları konusunda eğitim verilmeli
ÇEVRE	Küresel ısınma, kuraklık		Ürünlerde rekolte düşüklüğü ve tarımda gelir azalması	Tarım sektöründe iştirak eden üyelerimize küresel ısınma ile mücadele hakkında eğitim verilmeli

3.5.2.1. Fırsatlar

Fırsatlar, kuruluşa yararlanabileceği ve kuruluş için avantaj olabilecek dış çevre göstergeleridir.

Borsamız için öngörülen fırsatlar şunlardır:

- TOBB ve diğer Borsalar nezdinde IspartaTB'nın itibarlı oluşu,
- Bütün sivil toplum örgütleri ve kamu kuruluşları ile diyaloglarının iyi olması.
- Deneyimli Meclis, Yönetim Kurulunun varlığı
- İki adet Üniversitenin varlığı
- Tarımsal Üretime Yönelik ticaret alanlarının 12 ay boyunca ticarete açık olması
- Coğrafi yapı ve Nüfus
- Tarım ve hayvancılığın dinamik yapısı
- Demir, Kara ve Havayolunun İlimizde mevcut olması
- Organize Sanayi Bölgesi Olması
- Üretici ve tacirlerin Borsanın fonksiyonu ile ilgili daha bilinçli hale gelmesi
- BAKA, TKDK ve KOSGEB gibi kurumların varlığı ile projelere mali destek sağlanması

3.5.2.2. Tehditler

Tehditler, kuruluşun varlığını tehlikeye atabilecek veya kuruluşu olumsuz etkileyebilecek ve dolayısıyla kuruluşun önlem almasını gerektirebilecek dış çevre göstergeleridir. Borsamız için öngörülen tehditler şunlardır:

- Isparta için genel önceliklerin tespitinde farklı görüşler
- Tüccar Yetersizliği
- Sanayileşme kültürü zayıflığı
- Alternatif gelir kaynaklarının yeterince üretilmemesi
- Fırsatların tüccarlar tarafından yeterince değerlendirilememesi
- Global rekabet etkileri
- Güçlü bir Isparta lobisinin olmaması

- Ekonomik konjonktür ve yatırımlar nedeniyle mevduat gelirlerinin azalması
- Teşvikte ikinci bölgede yer almamız nedeniyle yatırım cazibesinin olmaması ve mevcut yatırımların diğer bölgelere kayması
- Sektördeki kayıtdışılık oranının yüksek olması
- Borsa üyeliğinin maliye ve ticaret sicil işlemleri gibi zorunlu hale getirilmemesi
- İklim değişiklikleri ve ortan maliyetler nedeniyle üretime olumsuz etkisi
- Üretici ve tüccarın üzerindeki yoğun bürokrasi baskısı ve ağır vergisel yükümlülükler

4. ISPARTA TİCARET BORSASI STRATEJİK PLANI

4.1 Amaç :Isparta İlinin Tarımsal ve Hayvansal Ürünlerin Ticaretini Geliştirmek

4.1.1 Hedef: İlimiz Ürünlerinin Ulusal ve Uluslararası Boyutta Bilinirliğinin Artırılması

İlimiz yılda yaklaşık 700.000 ton elma, 32.000 ton kiraz,16.000 ton kayısı üretimi ile bölgenin meyve bahçesidir.Elma üretiminde Türkiye'nin en büyüğü konumundadır. Üretilen elmanın %90-95'a yakını iç pazara sofralık tüketim ve meyve suyu üretimi için satılmaktadır.Üretimin sadece %3-5 lik kısmı ihraç edilmektedir.Bu tablonun temel nedeni bilinirlik ve markalaşma eksikliği olup devamında rekabet gücünün zayıflığı olarak tespit edilmiştir. Yine üretimin büyük kısmı toplam 432.000 tonluk kapasiteye sahip 108 adet soğuk hava deposunda saklanmaktadır. İlimizin soğukhava depo kapasitesinde bakımından 1.sıradadır.Elma ticareti de; hasat dönemi olan Eylül ve Ekim aylarında bahçelerden, yılın geri kalanında ise depolardan yapılmaktadır.

Ayrıca Isparta yıllık yaklaşık 8.000 tonluk gülçiçeği üretimi ve bu çiçeklerden elde edilen gülyağı ve konkret üretiminde dünyanın en büyüğüdür.Ancak uluslararası kozmetik firmalarına hammadde tedarik etmek dışında katma değer yaratma ve markalaşma alanlarında geri kalmıştır.Ayrıca gülün turizm alanındaki cazibesi en büyük rakibi olan Bulgaristan tarafından değerlendirilmektedir.Kazanlık şehrinde her yıl düzenlenen Gül Festivaline dünyanın her köşesinden binlerce turist katılmaktadır.Isparta ise bu alanda geride kaldığı için bilinirliği düşük durumdadır.

Yine son dönemde lavanta üretimi ve turizmde bazı tanıtım faaliyetleri yürütülmekte ancak çalışmalar henüz istenilen seviyeye ulaşmamıştır.Keçiborlu ilçesinde 70'li yıllarda başlayan lavanta üretiminde %93'lük ülke payına ulaşarak lider konuma gelinmiştir.

İlimiz ürünlerinin ticareti ile ilgili olarak sahip olduğu bu kadar imkan ve potansiyele rağmen pazarlama ve fiyatların belirlenmesindeki rolü noktasında sıkıntılar yaşanmaktadır. Ürünlerin profesyonel olmayan ve bireysel yöntemlerle pazarlanmaya çalışılması, toplu pazarlama yapabilecek oluşumların geliştirilememesi, bu nedenlerle fiyatların ilimiz dışında ve sadece talep taraflı oluşması, yurtdışına ihracatın çok kısıtlı olması bu sorunların başlıcalarıdır.

Büyük potansiyele ve marka değerine sahip ürünlerimizin bilinirliğinin artırılabilmesi için ulusal ve uluslararası düzeyde tanıtım faaliyetleri yürütülecektir.

Faaliyet 4.1.1:

- 4.1.1.1 Mevcut üretimlerin miktarının istatistiki takibinin yapılarak potansiyelin tespit edilmesi
- 4.1.1.2 Ulusal ve uluslararası düzeyde tanıtım faaliyetleri yapılması
- 4.1.1.3 Üyelerimizin fuarlara katılımının sağlanması
- 4.1.1.4 Yurtiçi ve yurtdışındaki fuarlara ve hedef ülkelere ticari heyet organizasyonları düzenlenmesi ve/veya stand açılması
- 4.1.1.5 Borsamız tarafından düzenlenen Göller Bölgesi Yayla Şartlarında Tarım ve Hayvancılık Fuarının kapsamının genişletilmesi ve uluslararası boyuta çıkartılması.
- 4.1.1.6 Potansiyelin yüksek olduğu ürünler için ayrıca fuar ve/veya tanıtım organizasyonu düzenlenmesi

4.1.2 Hedef: Yurtiçi ve Yurtdışında Yeni Pazarlara Girişin Sağlanması

Isparta ilinde üretilen ürünlerin büyük kısmı yurtiçinde satılmaktadır.İhraç edilen elma,kiraz,kayısı,domates ise genelde Irak,Suriye,Gürcistan,Rusya gibi yakın çevre ülkelere satılmaktadır.Ancak son dönemde yaşanan siyasi krizler ve savaş ortamları ürünlerimize alternatif pazarlar bulmamız gerekliliğini göstermiştir.Özellikle Rusya ve Irak ile yaşanan siyasi krizler ilimiz ve ülkemiz yaş meyve-sebze ihracatına büyük darbe vurmuş; bu durum da üreticiyi ve tüccarı sıkıntıya sokmuştur.

Yüksek hacme sahip ve ihracata yönelik üretimi yapılan ürünler için rekabet gücünün yüksek olacağı yeni pazarlara girilmesi üretici ve tüccarın mağduriyetinin engellenmesi açısından büyük önem arz etmektedir.Ayrıca ürünlerimizin yeni pazarlara girişi ile birlikte ekonomik katkı daha da artırılabacaktır.

Faaliyet 4.1.2

4.1.2.1 Üretim,pazarlama ve satış ile ilgili sorunlarının belirlenmesi ve giderilmesi için ilgili kurum/kuruluş ve bakanlıklar nezdinde girişimlerde bulunulması

4.1.2.2 İhraç potansiyeli yüksek ülke pazarları ile ilgili araştırma yapılması ve hedef ülkelerin belirlenmesi

4.1.2.3 Hedef ülkelere yönelik ticari heyet ve fuar katılım organizasyonları düzenlenmesi

4.1.3 Hedef: Lojistik Kanallarının Geliştirilmesi

Isparta ili coğrafi olarak İç Anadolu ve Akdeniz bölgelerini birbirine bağlayan stratejik bir noktada yer almaktadır.Isparta,Antalya ve Burdur illeri ülkemizin meyve ve sebze tedarikçisidir.Ayrıca yaş meyve-sebze ihracatının büyük bölümü bu iller tarafından yapılmaktadır.Ancak üretilen yaş meyve sebzelerin yurtiçi ve yurtdışına nakliyesinde lojistik imkanlar düşük seviyededir.Antalya’da havayolu ve denizyolu imkanı olmasına rağmen yük taşımacılığı kapasiteleri yeteri kadar kullanılmamaktadır.Antalya Havalimanından çok küçük hacimlerde kargo hizmeti verilmekte, büyük hacimli yükler İstanbul’a yönlendirilmektedir.Isparta ve Burdur illerinde ise sadece karayolu ile nakliye yapılabilmektedir.Oysa Isparta sınırlarında günde 1 yurtiçi sefer için kullanılan atıl kapasiteli Süleyman Demirel Havalimanı mevcuttur.Aynı bölgeden çevre yolu ve demiryolu hattı da geçmektedir.Bu altyapı şu an sadece yolcu taşımacılığı için kullanılmaktadır.

Oysa ki Isparta-Burdur-Antalya illeri ülkenin yaş meyve sebze ticaretinin büyük kısmını gerçekleştirmesine rağmen lojistik altyapının geliştirilmesi ve nakliye sürecinin hızlandırılması için herhangi bir yatırım yapılmamıştır.

Isparta ilinde hayata geçirilmiş olan karayolu,havayolu ve denizyolu altyapısının yük taşımacılığına açılması bölge ticaretinin gelişimine büyük katkı sağlayacaktır.Nakliye süreçleri kısacalak ve navlun bedelleri düşecektir.

Faaliyet 4.1.3

4.1.3.1 Isparta ili lojistik altyapı kapasitenin tespit edilmesi için araştırma yapılması

4.1.3.2 Lojistik kanalların geliştirilmesi için proje hazırlanması

4.1.3.3 Havayolu ile yük taşımacılığı ve ihracat imkanı sağlanması için ilgili kurum ve Bakanlıklar nezdinde girişimlerde bulunulması

4.1.3.4 Lojistik merkez kurulması için proje hazırlanması ve paydaş kurumlarla ihtiyaç halinde ortak çalışma yapılması

4.1.4 Hedef: Ürün İhtisas Borsacılığına Geçilmesi

İlimizde baklagiller ve tahıl üretiminde ciddi rakamlara ulaşılmış olması ve üretimin yıllara sari olarak artış göstermesi bazı zorunlulukları da beraberinde getirmektedir. Hububat ticaretinin öncelikle kayıt altına alınması ve geleneksel depolama, pazarlama ve satış yöntemlerinden vazgeçilmelidir. Hububat ticaretine getirilecek düzenlemeler üreticinin ve tüccarın kayıplarını ve mağduriyetlerini en aza indirecektir.

Ayrıca kanunda yapılan düzenlemeler ile üretici ve tüccarlar ürünlerini lisanslı depolara teslimi karşılığında aldıkları elektronik ürün senetleri ile online olarak satma ve ürün senetlerini anlaşmalı bankalarda teminat olarak kullanma imkanına kavuşmuşlardır.

Ancak ilimizde ürün ihtisas borsası ve lisanslı depoculuk sistemi için gerekli altyapı ve maddi imkan mevcut değildir. Bu sebeple Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği önderliğinde kurulması planan TOBB Ürün İhtisas Borsasına ortak olunması Meclisimiz tarafında karar altına alınmıştır. Önümüzdeki dönemde sözkonusu Ürün İhtisas Borsasının kurulması ile üretici ve tüccarımız ürünlerinin ticaretini daha sağlıklı ve modern bir zeminde yapacaktır.

Yine Ürün İhtisas Borsası sistemine geçildiği takdirde ileriki dönemlerde elmanın da bu sisteme dahil edilmesi için gerekli girişimler yapılması planlanmaktadır.

Faaliyet 4.1.4

4.1.4.1 TOBB Ürün İhtisas Borsası için kurulacak şirkete ortak olunması

4.1.4.2 Tüccar ve Üreticilere Ürün İhtisas Borsası Sisteminin anlatılması

4.1.4.3 Elmanın Ürün İhtisas Borsasına dahil edilmesi için çalışma yapılması

4.1.5 Hedef: Lisanslı Depoculuk Sistemine Entegre Olunması

İlimizin özellikle Gelendost, Yalvaç ve Şarkikaraağaç bölgeleri ve hububat ve bakliyat üretim yerleridir. Üretilen hububat ve bakliyatın ticareti genellikle Gelendost, Yalvaç ve Şarkikaraağaç ilçelerinde bulunan yaklaşık 15-20 tüccar tarafından yapılmaktadır. Bu bölgelerde yapılan ticaret Yalvaç'ta Pazartesi günleri, Şarkikaraağaç Çarşamba günleri kurulan hububat pazarlarında tüccar tarafından yapılan alımların, günler itibariyle Ülkemizin diğer bölgelerine satışı şeklinde gerçekleşmektedir. Ayrıca bu bölgelerde bulunan tüccarlar köy köy dolaşarak ihtiyaç hissettikleri ürünleri hububat pazarları haricindeki günlerde de üreticilerden temin etme yoluna gidilmektedir.

Borsamız tarafından bölgedeki hububat ve bakliyat ticaretinin daha sağlıklı bir zeminde yapılabilmesi için 2015 yılında Yalvaç ilçesinde Satış Salonu kurularak üyelerimizin hizmetine

sunulmuştur.Satış Salonu bölgedeki hububat ve bakliyat ticaretine düzen getirmiş olmasına rağmen depolama ile ilgili fiziki altyapı için yeterli finansmana sahip olmadığı için eksik kalmıştır.

Bu nedenle Borsamız tarafından ortak olunması planan Ürün İhtisas Borsası önem arz etmektedir.Kurulacak olan İhtisas Borsasına Toprak Mahsulleri Ofisi de ortak olacak ve mevcut depolama altyapısını bu şirkete devredecektir.Bu sayede ilimiz üretici ve tüccarı lisanslı depoculuk sistemine dahil olacak ve yeni altyapı yatırımı imkanına kavuşacaktır.

Faaliyet 4.1.5

4.1.5.1 TOBB Ürün İhtisas Borsası için kurulacak şirkete ortak olunarak lisanslı depoculuk sistemine dahil olunması

4.1.6 Hedef: Elektronik Satış Salonu Sistemine Geçilmesi

Borsamız tarafından 2015 yılında Yalvaç ilçesinde Satış Salonu kurularak üyelerimizin kullanımına sunulmuştur.Satış işlemler manuel olarak devam etmektedir.2017 yılında kurulacak olan Ürün İhtisas Borsası ve dolayısıyla Lisanslı Depoculuk Sistemine entegre olunması amacıyla mevcut satış salonumuz elektronik hale getirilecektir.Ayrıca 2017 yılında yapımı tamamlanacak yeni hizmet binası bünyesinde elektronik satış salonu kurularak hizmete açılacaktır.

4.1.6.1 Yalvaç Satış Salonu ve/veya Isparta Satış Salonunun elektronik hale getirilmesi

4.2.Amaç:Üretici ve Tüccarı Bir Araya Getirecek Platformların Geliştirilmesi ve Oluşturulması

4.2.1. Hedef : Canlı Hayvan Pazarları Kurulması ve İşletilmesi

Bölgemiz hayvancılık (besi-süt) alanında Ülkemizin önemli bölgelerindendir. Özellikle süt hayvancılığında Burdur, besi hayvancılığında ise Afyon İl'i marka olmuş illerimizdir. Son yıllarda ilimizde süt ve besi hayvancılık alanlarında büyük yatırımlar gerçekleştirmiştir. İlimizde bulunan 3 adet modern et entegre tesisleri ve üretim tesisleri besi hayvancılığı örnekleridir. Süt hayvancılığında ise, hayvan sayısı ve modern toplama (soğutma tankları) sistemlerinde büyük artışlar meydana gelmiş olmakla birlikte son yıllarda Süleyman Demirel OSB'ye yapılan yatırımların büyük kısmı süt ve süt ürünleri imalatı konusundadır.

Hayvansal ürün ticaretindeki bu gelişmlere rağmen ilimizde canlı hayvan ticaretinde gerekli sistem ve altyapı oluşturulamamıştır. İlimiz Merkezde Çarşamba günleri açılan bir adet hayvan pazarı bulunmakta, diğer İlçelerimizde ise canlı hayvan alım satımları bazılarında basit hayvan pazarlarında,

İhtiyaca göre ise çoğunlukla ahırlardan yapılmaktadır. İlimizde bulunan canlı hayvan pazarı mezat oluşturulacak şekilde dizayn edilmiş olup, yeterli alt yapıya sahiptir.

Mevcut altyapı kullanılarak il merkezinde veya hayvancılığın yoğun olduğu diğer ilçelerde modern bir canlı hayvan pazarı kurulması ilimiz ekonomisine büyük katkı sağlayacaktır. Ayrıca kayıtdışılığın önüne geçilecektir.

Bu sebeple Isparta ve ilçelerinde belediyelerle işbirliği yapılarak “HAYVAN PAZARLARI” kurulması sağlanacaktır.

Faaliyet 4.2.1

4.2.1.1 Canlı hayvan pazarları kurulması ve/veya işletilmesi

4.2.2. Hedef: E-Ticaret Sitesi Kurulması

Günümüzde kullanılan ticaret yöntemleri yerlerini yavaş yavaş e-ticarete bırakmaktadır. E-ticaret satıcıları ve alıcıları en hızlı ve en düşük maliyetlerle bir araya getirmenin en iyi yolu haline gelmiştir. Yeni pazarlar bulmak ve dünyaya açılmak daha da kolaylaşmıştır. İlimizde de üretilen ürünlerimizin tanıtımı ve pazarlanması ile ilgili sorunlar mevcuttur. Üreticiler tüccarlar arasında ulaşılabilirlik sıkıntısı yaşanmaktadır. Üretici yeterli sayıda tüccara ulaşamadığı için malını esas değerinden satamamakta, tüccar ise istediği kalite ve miktarlarda mal bulmakta sıkıntı yaşamaktadır.

İlimizde faaliyet gösteren firmaların büyük kısmı KOBİ niteliğindedir. Bu nedenle yurtdışında yeni pazarlara ulaşma ve ürünlerini pazarlama imkanları çok düşüktür.

Bu nedenle Isparta Ticaret Borsası ilimiz ürünlerinin yeni müşterilere ve pazarlara ulaşmasını sağlamak amacıyla üyelerine E-Ticaret hizmeti sunacaktır.

Faaliyet 4.2.2

4.2.2.1 E-Ticaret sitesi kurulması veya mevcut e-ticaret platformlarına entegre olunması

4.2.3. Hedef: Elma Fuarı Organize Edilmesi

İlimiz ekonomisine en büyük katkıyı sağlayan ürün elmadır. Isparta elması tüm Türkiye ve yurtdışı pazarlarına ulaştırılmaktadır. Ancak elma ile ilgili pazarlama ve tanıtım faaliyetlerinin tamamı bireysel çabalarla ve birbirinden bağımsız olarak gerçekleştirilmektedir.

Mevcut durum ve faaliyetlerin etkinliğini artırmak amacıyla üreticilerimiz ve tüccarlarımızı yurtiçinden ve yurtdışından alıcılarla bir araya getirmek, Isparta elmasının tanıtımını yapmak amacıyla Elma Fuarı organize edilecektir.

Faaliyet 4.2.3

4.2.3.1 Isparta elmasını tanıtmak; yurtiçi ve yurtdışı alıcıları biraraya getirmek amacıyla Elma Fuarı organize edilmesi

4.3. Amaç: Tarımla Sanayileşen Isparta Ekonomisini Oluşturmak**4.3.1. Hedef :Tarımsal Ürünlerimizin Katma Değerinin Artırılması**

İlimiz bütün kesimlerin kabul ettiği gibi tarım şehridir. Ekonomisinde tarımın yeri büyüktür. Isparta bir tarım şehri olmasına rağmen tarımsal ticaretten yeteri ölçüde gelir sağlayamamaktadır. Üretiminde ülkemizde birinci, dünyada ise üst sıralarda olduğumuz gül ve elmada yeteri oranda katma değer yaratılamamaktadır.

Örneğin elma taze tüketim ve meyve suyu imalatı için satılmaktadır.Az bir kısım elma cipsi ve kurusu olarak değerlendirilmemektedir.Elmadan bu ürünler haricinde başka bir mamul üretimi ve markalaşması sağlanamamıştır .

Aynı şekilde dünyanın en büyük üreticisi olduğumuz yağlık gülde de durum benzerdir.Gülçiçeğinden elde edilen gülyağı dünyaca ünlü kozmetik firmalarına hammadde olarak ihraç edilmektedir.Bahsi geçen firmalar bu hammaddeden milyar dolarlık katma değer yaratmaktadır.Isparta’da ise gül ve gülyağından mamül üretimi ve markalaşma alanlarında 2 adet firma faaliyet göstermekte, diğer gül ürünü üreticileri ise amatör düzeyde kalmakta ve yeterli üretim kalitesine sahip değildir.

Son dönemde de lavanta üretiminde katma değer yaratma çabaları görülmekte olup yerel ölçekte kalmaktadır.

Öncelikli olarak Valilik-SDÜ-Tarım İl Md.-Ziraat Odası-BAKA gibi kurum ve sivil toplum kuruluşları ile işbirliği yapılarak İlimizin büyük üretim ve markalaşma potansiyelinin olduğu tarımsal ürünlerin tespitini yapması sağlanarak, mevcut ürünlerden nasıl katma değer yaratılabileceği konusunda bir yol haritası çıkarması gerekmektedir.

İlimizin katma değer yaratma potansiyeline sahip ürünlerinden mamül üretimi ve markalaşma sağlanması için ilgili kurum ve bakanlıklar nezdinde gerekli girişimler yapılacaktır.

Faaliyet 4.3.1

4.3.1.1 Yüksek .katma değer sağlama potansiyeline sahip ürünlerin tespiti için konsensüs sağlanması

4.3.1.2 Mamül üretimi ve markalaşma konusunda yol haritası oluşturulması ve yerel girişimlere destek verilmesi

4.3.2. Hedef :Tarımsal Sanayinin Geliştirilmesi ve Sektörel Kümelenmenin Sağlanması

Tarım şehri olan Isparta, sektörün birçok kaleminin üretim ayağında büyük pay ve söz sahibi olsa da işin sanayisi boyutunda geri kalmış durumdadır. Yeterli destek ve teşviğin olmaması, girişimcilik ruhundaki eksiklikler, üretici ve tüccarlarımızın bilgi noksanlıkları tarımsal sanayinin gelişmemesinin en büyük nedenleridir. İlimizin bu büyük eksikliğin giderilebilmesi için öncelikle tüm üyelerimize ve sektörün diğer paydaşlarının bilinçlenmesi sağlanacaktır. Yine sektörel teşviklerin verilmesi sağlanarak sanayileşmenin önü açılacak ve tarımsal sanayi şirketlerinin bölgemizde yatırım yapması sağlanacaktır.

Üreticilerimizin daha profesyonel olarak ürünleri pazarlaması için bir araya gelmeleri sağlanarak kooperatifleşme, birlik oluşumu ve şirketleşme teşvik edilecektir.

Faaliyet 4.3.2

4.3.2.1 Sektörel teşviklerin geliştirilmesi

4.3.2.2 Sektörel iç ve dış Pazar araştırması yapılması

4.3.2.3 İlimizin yüksek üretim potansiyeli olan ürünlerin işlenmesine yönelik yatırımlara teşvik sağlanması için girişimlerde bulunulması

4.4.Amaç : Borsa Hizmet Kalitesinin En Üst Düzeye Çıkarılması ve İldeki Etkinliğinin Artırılması

4.4.1 Hedef :Borsa Hizmet Kalitesinin En Üst Düzeye Çıkarılması

Borsamız üyelerine vereceğimiz hizmet kalitesinin sürekli olarak yükseltilmesi ve hizmetlerimizin üyelerimize ve sektöre daha faydalı hale gelmesi sağlanacaktır. Bunun için mevcut işlem birimlerimiz sürekli olarak teknolojiye paralel olarak üye ihtiyaçları doğrultusunda yenilenerek geliştirilecektir. Üyelerimizin borsa hizmetlerine en kısa yoldan ve zahmetsizce ulaşması için gerekli düzenlemeler yapılacaktır. Bu çerçevede Isparta merkez binamız ve, Yalvaç ilçemizdeki temsilciliğimiz haricinde üyelerimizin yoğun olarak bulunduğu diğer ilçeler de hizmet ağıımıza dahil edilecektir. Verilen hizmetlerimizin kalitesinin yüksek standardının göstergesi olan TSE kalite yönetimi sistemi ve beş yıldızlı hizmet standardımız olan TOBB Akreditasyon sistemi uygulamaları daha da geliştirilerek yüksek hizmet standartları korunacaktır.

Halihazırda üyelerimizin kullanımında olan WEB sitemizi günün ihtiyaçları doğrultusunda her an güncellenecek ve üyelerimizin günlük bilgi, haber ve duyurulardan haberdar olması sağlanacaktır.

Faaliyet 4.4.1

4.4.1.1 Bilgi İşlem ve istatistik biriminin teknolojiye ve ihtiyaçlara paralel olarak geliştirilmesi

4.4.1.2 İlçelerde daha etkin ve yaygın hizmet sunulması

4.4.1.3 Hibe ve yatırım projeleri ile ilgili olarak üyelerimize danışmanlık yapılması ve eğitim toplantıları düzenlenmesi

4.4.1.4 Kalite ve akreditasyon belgelerinin devamlılığının sağlanması

4.4.1.5 Hizmet içi eğitim programları ile personel yeterliliğinin artırılması

4.4.1.6 Tarım haberleri ve Tarım aktüel programlarının devam ettirilmesi ve ihtiyaca göre çeşitlendirilmesi

4.4.1.7 Yıllık faaliyet raporunun hazırlanması

4.4.1.8 Sektörel eğitim çalışmaları yapılması

4.4.2 Hedef :Paydaşlarla Ortak Çalışmaların Artırılması

Isparta Ticaret Borsası olarak ilimize ve sektörler e maksimum fayda sağlamak adına ilimizdeki diğer kurum ve kuruluşlarla uyum içinde çalışmayı prensip edinmiş bir kurumuz. Kurumlar arasında sağlanacak sürekli bir koordinasyon çalışmalarımızın verimliliğini artıracak ve daha büyük kesimlere ulaşmasını sağlayacaktır. Bu çerçevede Valilik, Belediye, Tarım İl Müdürlüğü ,SDÜ, Ticaret ve Sanayi Odası, BAKA, Esnaf Odaları Birliği, KOSGEB ve TKDK gibi kurum ve kuruluşlarla yapılacak olan çalışmalar hem ilimizin ve değerlerinin daha geniş kitlelere tanıtılması açısından hem de sektörel teşvik ve desteklerin kazanılması açısından faydalı olacaktır.

Faaliyet 4.4.2

4.4.2.1 AB ve ülkemiz hibe yardımlarından daha çok yararlanılması için üretilecek projelerde gerekli ortaklıkların kurulması

4.4.2.2 Belli periyodlarla çalışma ve istişare toplantıları yapılması

4.4.2.3 Sektörel teşviklerin kazanılması için ilgili Kurumlar nezdinde ortak girişimlerde bulunulması.

4.4.3 Hedef :Bölgesel, Ulusal ve Uluslararası Düzeyde Organizasyonlarla Tanıtım Faaliyetleri**Yapmak**

İlimiz tarımsal ve ticari olarak gelişimini sağlamak elimizdeki değerlerin ve potansiyelimizin tanıtılması ile mümkün olacaktır. Isparta Ticaret Borsası olarak şimdiye kadar olduğu gibi bundan sonrası için de ilimizi her düzeyde tanıtarak katma değer kazandıracaktır.

Geniş kitlelerle ulaşmanın ve tanıtımın en etkili yollarından biri fuarlardır. İlimizde 2 adet büyük düzenlenmektedir. Her yıl düzenlediğimiz Göller Bölgesi Yayla Şartlarında Tarım ve Hayvancılık Fuarı ile değerlerimizi en iyi şekilde tanıtmaya çalışmakta ve üretici ve tüccarları biraraya getirmekteyiz. Bu tanıtımın düzeyin artırılması ve üyelerimizin ufkunun genişletilebilmesi için mevcut fuarımızın kapsamı daha da genişletilecek, geçmişte YÖREX gibi yurtiçi ve SIAL Paris deki gibi yurtdışında düzenlenen büyük sektörel fuarlara da Borsamızca iştirak edilerek veya üyelerimizin katılımı sağlanarak ilimizin ve ürünlerimizin tanıtımı yapılacaktır.

Faaliyet 4.4.3

4.4.3.1 İlimizde yapılacak fuar ve tanıtım sayısını artırılması

4.4.3.2 Yurtiçi ve yurtdışı fuarlarda stant açılması ve üyelerin stand açmaya teşvik edilmesi

4.4.3.3 Borsanın temsil ve tanıtımı için yapılacak her türlü aktiviteye ve organizasyona üst düzeyde katılımın sağlanması

4.4.3.4 Üyelerimizin Yurtiçindeki ve yurtdışındaki sektörel fuarlara katılımının sağlanması için gerekli organizasyonların yapılması

4.4.4 Hedef :Üyelerimize Yurtiçi ve Yurtdışında Refakat Edecek Personel İstihdamı

İlimizi ve ürünlerimizi tanıtmaya hedefi doğrultusunda üyelerimizin yurtiçindeki ve yurtdışındaki fuarlara ve ticari heyet organizasyonlarına katılım yapması büyük önem arz etmektedir. Ancak birçok üyemiz imkan eksikliği, dil problemi ve organizasyon eksikliği dolayısıyla bu faaliyetleri gerçekleştirememektedir. Borsamız bu konudaki eksikliği gidermek adına belli dönemlerde fuar ve ticari heyet organizasyonları gerçekleştirmektedir. Mevcut organizasyonlar haricinde üyelerimiz tarafından bireysel olarak yapılmak istenen pazarlama faaliyetlerine ve fuar katılımlarına destek olması amacıyla yabancı dil bilen, iletişim ve organizasyon yetkinliğine sahip bir personel istihdam edilecektir. Personelimiz üyemizin talep ettiği fuarlara katılım ve ülkelere seyahat için gerekli tüm organizasyonu yapacak ve seyahat boyunca üyelerimize refakat ederek destek olacaktır.

Faaliyet 4.4.4

4.4.4.1 Yurtiçi ve yurtdışı organizasyonlarda üyelerimize refakat edecek personel istihdam edilmesi

4.4.5 Hedef :Yeni Hizmet Binası ve Satış Salonu Kurulması

Borsamız 2000 yılından bu yana mevcut binasında hizmet vermektedir.Büyüyen hizmet ağı ve gelişen faaliyetleri dolayısıyla mevcut bina yetersiz hale gelmiştir.Bu nedenle yeni, modern ve günün gereklerine ihtiyaç verebilecek tarzda yeni bir hizmet binası ihtiyacı doğmuştur.Bu nedenle Isparta Ticaret ve Sanayi Odası ve Batı Akdeniz Kalkınma Ajansının da yer aldığı Ekonomi Kampüsü Projesine Meclisimizce ortaklık kararı verilmiştir.

Ekonomi Kampüsü Projesi ; ilin ekonomik aktörleri olan birçok kurumu bir araya getiren niteliği ile ülkemizdeki ilk ve tek yapıdır.Borsamız bu yapı içerisinde 1.000 m2 alana sahip olacaktır.Mevcut alan içinde hizmet birimleri, toplantı salonları ve modern bir elektronik satış salonu yer alacaktır.Bu altyapı ile üyelerimize daha iyi ve kaliteli hizmet verilecektir.

Faaliyet 4.4.5

4.4.5.1 Yeni hizmet binası ve satış salonuna geçilmesi

4.4.6 Hedef :Borsa Hizmet Ağının Geliştirilmesi

Isparta Ticaret Borsası kurulduğu 1996 yılından bu yana üyelerine en iyi hizmeti vermeyi amaç edinmiştir.Bu amaç doğrultusunda daha önce Merkez dışında Yalvaç ve Ş.Karaağaç ilçelerinde başka kurumların bürolarında günü birlik hizmet vermekteydi.2015 yılında Yalvaç ilçesinde modern bir temsilcilik ve satış salonu kurularak üyelerimizin hizmetine sunulmuştur.Şarkıkaraağaç ilçesinde haftanın 2 günü Şoförler Odası bünyesinde hizmet verilmeye başlanmıştır.2016 yılı başında alınan araç ile mobil tescil imkanı sağlanarak üyelerimize ayağında hizmet verilmeye başlanmıştır.Bundan sonraki dönemde de hizmet ağıımız üyelerimizin bulunduğu ilçeleri içine alacak şekilde genişletilecektir.

Faaliyet 4.4.6

4.4.6.1 Faaliyet gösterilmeyen ilçelerde de hizmet verilmesi ve/veya irtibat bürosu açılması

Tablo 6 Amaç-1'e Bağlı Hedef ve Faaliyetler

 ISPARTA TİCARET BORSASI STRATEJİK PLANI (2017-2020)					
Stratejik Amaç 1:		İsparta İlinin Tarımsal ve Hayvansal Ürünlerin Ticaretini Geliştirmek			
Stratejik Hedef	Faaliyet	2017	2018	2019	2020
Hedef 1.1. İlimiz Ürünlerinin Ulusal ve Uluslararası Boyutta Bilinirliğinin Artırılması	Faaliyet 1.1.1. Mevcut üretimlerin miktarının istatistiki takibinin yapılarak potansiyelin tespit edilmesi	1.1.1	1.1.1	1.1.1	1.1.1
	TAHMİNİ MALİYET	-	-	-	-
	Faaliyet 1.1.2. Ulusal ve uluslararası düzeyde tanıtım faaliyetleri yapılması	1.1.2	1.1.2	1.1.2	1.1.2
	TAHMİNİ MALİYET	85.000,00 ₺	85.000,00 ₺	85.000,00 ₺	85.000,00 ₺
	Faaliyet 1.1.3. Üyelerimizin fuarlara katılımının sağlanması	1.1.3	1.1.3	1.1.3	1.1.3
	TAHMİNİ MALİYET	-	-	-	-
	Faaliyet 1.1.4: Yurtiçi ve yurtdışındaki fuarlara ve hedef ülkelere tüccar heyet organizasyonları düzenlenmesi ve/veya stand açılması	1.1.4	1.1.4	1.1.4	1.1.4
	TAHMİNİ MALİYET	85.000,00 ₺	85.000,00 ₺	85.000,00 ₺	85.000,00 ₺
	Faaliyet 1.1.5. Borsamız tarafından düzenlenen Göller Bölgesi Yayla Şartlarında Tarım ve Hayvancılık Fuarının kapsamının genişletilmesi ve uluslararası boyuta çıkartılması.	1.1.5	1.1.5	1.1.5	1.1.5
	TAHMİNİ MALİYET	2.000,00 ₺	2.000,00 ₺	2.000,00 ₺	2.000,00 ₺
	Faaliyet 1.1.6. Potansiyelin yüksek olduğu ürünler için ayrıca fuar ve/veya tanıtım organizasyonu düzenlenmesi	1.1.6	1.1.6	1.1.6	1.1.6
	TAHMİNİ MALİYET	85.000,00 ₺	85.000,00 ₺	85.000,00 ₺	85.000,00 ₺

Hedef 1.2. Yurtiçi ve Yurtdışında Yeni Pazarlara Sağlanması Girişin	Faaliyet 1.2.1. Üretim,pazarlama ve satış ile ilgili sorunlarının belirlenmesi ve giderilmesi için ilgili kurum/kuruluş ve bakanlıklar nezdinde girişimlerde bulunulması	1.2.1	1.2.1	1.2.1	1.2.1
	TAHMİNİ MALİYET	-	-	-	-
	Faaliyet 1.2.2. İhraç potansiyeli yüksek ülke pazarları ile ilgili araştırma yapılması ve hedef ülkelerin belirlenmesi	1.2.2	1.2.2	1.2.2	1.2.2
	TAHMİNİ MALİYET	4.000,00 ₺	4.000,00 ₺	4.000,00 ₺	4.000,00 ₺
	Faaliyet 1.2.3. Hedef ülkelere yönelik ticari heyet ve fuar katılım organizasyonları düzenlenmesi	1.2.3	1.2.3	1.2.3	1.2.3
	TAHMİNİ MALİYET	25.000,00 ₺	25.000,00 ₺	25.000,00 ₺	25.000,00 ₺
	Faaliyet 1.3.1. Isparta ili lojistik altyapı kapasitenin tespit edilmesi için araştırma yapılması	1.3.1	1.3.1	1.3.1	1.3.1
	TAHMİNİ MALİYET	4.000,00 ₺	4.000,00 ₺	4.000,00 ₺	4.000,00 ₺
	Faaliyet 1.3.2. Lojistik kanallarının geliştirilmesi için proje hazırlanması	1.3.2	1.3.2	1.3.2	1.3.2
	TAHMİNİ MALİYET	-	-	-	-
Hedef 1.3. Lojistik Kanallarının Geliştirilmesi	Faaliyet 1.3.3. Havayolu ile yük taşımacılığı ve ihracat imkanı sağlanması için ilgili kurum ve Bakanlıklar nezdinde girişimlerde bulunulması	1.3.3	1.3.3	1.3.3	1.3.3
	TAHMİNİ MALİYET	-	-	-	-
	Faaliyet 1.3.4. Lojistik merkez kurulması için proje hazırlanması ve paydaş kurumlarla ihtiyaç halinde ortak çalışma yapılması		1.3.4	1.3.4	1.3.4
	TAHMİNİ MALİYET		-	-	-

Hedef 1.4. Ürün İhtisas Borsacılığına Geçilmesi	Faaliyet 1.4.1. TOBB Ürün İhtisas Borsası için kurulacak şirkete ortak olunması	1.4.1			
	TAHMINİ MALİYET	1.000.000,00			
	Faaliyet 1.4.2. Tüccar ve Üreticilere Ürün İhtisas Borsası Sisteminin anlatılması	1.4.2	1.4.2		
	TAHMINİ MALİYET	8.000,00 ₺	8.000,00 ₺		
	Faaliyet 1.4.3. Elmanın Ürün İhtisas Borsasına dahil edilmesi için çalışma yapılması			1.4.3	1.4.3
	TAHMINİ MALİYET			-	-
Hedef 1.5. Lisanslı Depoculuk Sisteminde Entegre Olunması	Faaliyet 1.5.1. TOBB Ürün İhtisas Borsası için kurulacak şirkete ortak olarak lisanslı depoculuk sistemine dahil olunması	1.5.1	1.5.1	1.5.1	1.5.1
	TAHMINİ MALİYET	150.000,00 ₺	150.000,00 ₺	150.000,00 ₺	150.000,00 ₺
Hedef 1.6. Elektronik Satış Salonu Sisteminde Geçilmesi	Faaliyet 1.6.1. Yalvaç Satış Salonu ve/veya Isparta Satış Salonunun elektronik hale getirilmesi	1.6.1	1.6.1	1.6.1	1.6.1
	TAHMINİ MALİYET	311.850,00 ₺	-	-	-

Tablo 7 Amaç-2'ye Bağlı Hedef ve Faaliyetler

 ISPARTA TİCARET BORSASI STRATEJİK PLANI (2017-2020)					
Stratejik Amaç 2:		Üretici ve Tüccarı Bir Araya Getirecek Platformların Geliştirilmesi ve Oluşturulması			
Stratejik Hedef	Faaliyet	2017	2018	2019	2020
Hedef 2.1. Canlı Hayvan Pazarları Kurulması ve İşletilmesi	Faaliyet 2.1.1. Canlı hayvan pazarları kurulması ve/veya işletilmesi		2.1.1	2.1.1	2.1.1
	TAHMİNİ MALİYET		-	-	-
Hedef 2.2. E-Ticaret Sitesi Kurulması	Faaliyet 2.2.1. E-Ticaret sitesi kurulması veya mevcut e-ticaret platformlarına entegre olunması		2.2.1	2.2.1	2.2.1
	TAHMİNİ MALİYET		-	-	-
Hedef 2.3. Elma Fuarı Organize Edilmesi	Faaliyet 2.3.1. Isparta elmasını tanıtmak; yurtiçi ve yurtdışı alıcıları biraraya getirmek amacıyla Elma Fuarı organize edilmesi	2.3.1	2.3.1	2.3.1	2.3.1
	TAHMİNİ MALİYET	2.000,00 ₺	2.000,00 ₺	2.000,00 ₺	2.000,00 ₺

Tablo 8 Amaç-3' Bağlı Hedef ve Faaliyetler

 ISPARTA TİCARET BORSASI STRATEJİK PLANI (2017-2020)					
Stratejik Amaç 3:		Tarımla Sanayileşen Isparta Ekonomisini Oluşturmak			
Stratejik Hedef	Faaliyet	2017	2018	2019	2020
Hedef 3.1. Tarımsal Ürünlerimizin Katma Değerinin Artırılması	Faaliyet 3.1.1. Yüksek katma değer sağlama potansiyeline sahip ürünlerin tespiti için konsensüs sağlanması	3.1.1	3.1.1	3.1.1	3.1.1
	TAHMİNİ MALİYET	-	-	-	-
	Faaliyet 3.1.2. Mamül üretimi ve markalaşma konusunda yol haritası oluşturulması ve yerel girişimlere destek verilmesi	3.1.2	3.1.2	3.1.2	3.1.2
	TAHMİNİ MALİYET	-	-	-	-
Hedef 3.2. Tarımsal Sanayinin Geliştirilmesi ve Sektörel Kümelenmenin Sağlanması	Faaliyet 3.2.1. Sektörel teşviklerin geliştirilmesi	3.2.1	3.2.1	3.2.1	3.2.1
	TAHMİNİ MALİYET	-	-	-	-
	Faaliyet 3.2.2. Sektörel iç ve dış Pazar araştırması yapılması	3.2.2	3.2.2	3.2.2	3.2.2
	TAHMİNİ MALİYET	4.000,00 ₺	4.000,00 ₺	4.000,00 ₺	4.000,00 ₺
	Faaliyet 3.2.3. İlimizin yüksek üretim potansiyeli olan ürünlerin işlenmesine yönelik yatırımlara teşvik sağlanması için girişimlerde bulunulması	3.2.3	3.2.3	3.2.3	3.2.3
	TAHMİNİ MALİYET	-	-	-	-

Tablo 9 Amaç-4' Bağlı Hedef ve Faaliyetler

 ISPARTA TİCARET BORSASI STRATEJİK PLANI (2017-2020)					
Stratejik Amaç 4:		Borsa Hizmet Kalitesinin En Üst Düzeye Çıkarılması ve İldeki Etkinliğinin Artırılması			
Stratejik Hedef	Faaliyet	2017	2018	2019	2020
Hedef 4.1. Borsa Hizmet Kalitesinin En Üst Düzeye Çıkarılması	Faaliyet 4.1.1. Bilgi İşlem ve istatistik biriminin teknolojiye ve ihtiyaçlara paralel olarak geliştirilmesi	4.1.1	4.1.1	4.1.1	4.1.1
	TAHMİNİ MALİYET	153.000,00 ₺	153.000,00 ₺	153.000,00 ₺	153.000,00 ₺
	Faaliyet 4.1.2. İlçelerde daha etkin ve yaygın hizmet sunulması	4.1.2	4.1.2	4.1.2	4.1.2
	TAHMİNİ MALİYET	10.000,00 ₺	10.000,00 ₺	10.000,00 ₺	10.000,00 ₺
	Faaliyet 4.1.3. Hibe ve yatırım projeleri ile ilgili olarak üyelerimize danışmanlık yapılması ve eğitim toplantıları düzenlenmesi	4.1.3	4.1.3	4.1.3	4.1.3
	TAHMİNİ MALİYET	-	-	-	-
	Faaliyet 4.1.4. Kalite ve akreditasyon belgelerinin devamlılığının sağlanması			4.1.4	4.1.4
	TAHMİNİ MALİYET				-
	Faaliyet 4.1.5. Hizmet içi eğitim programları ile personel yeterliliğinin artırılması	4.1.5	4.1.5	4.1.5	4.1.5
	TAHMİNİ MALİYET	8.000,00 ₺	8.000,00 ₺	8.000,00 ₺	8.000,00 ₺
	Faaliyet 4.1.6. Tarım haberleri ve Tarım aktüel programlarının devam ettirilmesi ve ihtiyaca göre çeşitlendirilmesi	4.1.6	4.1.6	4.1.6	4.1.6
	TAHMİNİ MALİYET	60.000,00 ₺	60.000,00 ₺	60.000,00 ₺	60.000,00 ₺
	Faaliyet 4.1.7. Yıllık faaliyet raporunun hazırlanması	4.1.7	4.1.7	4.1.7	4.1.7
	TAHMİNİ MALİYET	-	-	-	-
	Faaliyet 4.1.8. Sektörel eğitim çalışmaları yapılması	4.1.8	4.1.8	4.1.8	4.1.8
	TAHMİNİ MALİYET	80.000,00 ₺	80.000,00 ₺	80.000,00 ₺	80.000,00 ₺

Hedef 4.2. Paydaşlarla Ortak Çalışmaların Artırılması	Faaliyet 4.2.1. AB ve ülkemiz hibe yardımlarından daha çok yararlanılması için üretilecek projelerde gerekli ortaklıkların kurulması	4.2.1	4.2.1	4.2.1	4.2.1
	TAHMİNİ MALİYET	-	-	-	-
	Faaliyet 4.2.2. Belli periyodlarla çalışma ve istişare toplantıları yapılması	4.2.2	4.2.2	4.2.2	4.2.2
	TAHMİNİ MALİYET	-	-	-	-
	Faaliyet 4.2.3. Sektörel teşviklerin kazanılması için ilgili Kurumlar nezdinde ortak girişimlerde bulunulması.	4.2.3	4.2.3	4.2.3	4.2.3
	TAHMİNİ MALİYET	-	-	-	-

Hedef 4.3. Bölgesel, Ulusal ve Uluslararası Faaliyetleri Tanıtım Organizasyonlarıyla Düzeyde Yapmak	Faaliyet 4.3.1. İlimizde yapılacak fuar ve tanıtım sayısını artırılması		4.3.1	4.3.1	4.3.1
	TAHMİNİ MALİYET		2.000,00 ₺	2.000,00 ₺	2.000,00 ₺
	Faaliyet 4.3.2. Yurtiçi ve yurtdışı fuarlarda stant açılması ve üyelerin stand açmaya teşvik edilmesi	4.3.2	4.3.2	4.3.2	4.3.2
	TAHMİNİ MALİYET	85.000,00 ₺	85.000,00 ₺	85.000,00 ₺	85.000,00 ₺
	Faaliyet 4.3.3. Borsanın temsil ve tanıtımı için yapılacak her türlü aktiviteye ve organizasyona üst düzeyde katılımın sağlanması	4.3.3	4.3.3	4.3.3	4.3.3
	TAHMİNİ MALİYET	-	-	-	-
	Faaliyet 4.3.4. Üyelerimizin Yurtiçindeki ve yurtdışındaki sektörel fuarlara katılımının sağlanması için gerekli organizasyonların yapılması	4.3.4	4.3.4	4.3.4	4.3.4
	TAHMİNİ MALİYET	62.000,00 ₺	62.000,00 ₺	62.000,00 ₺	62.000,00 ₺

Hedef 4.4. Üyelerimize Yurtiçi ve Yurtdışında Refakat Edecek Personel İstihdamı	Faaliyet 4.4.1. Yurtiçi ve yurtdışı organizasyonlarda üyelerimize refakat edecek personel istihdam edilmesi		4.4.1	4.4.1	4.4.1
	TAHMİNİ MALİYET		36.000,00 ₺	36.000,00 ₺	36.000,00 ₺
Hedef 4.5. Yeni Hizmet Binası ve Satış Salonu Kurulması	Faaliyet 4.5.1. Yeni hizmet binası ve satış salonuna geçilmesi	4.5.1			
	TAHMİNİ MALİYET	1.750.000,00			
Hedef 4.6 Borsa Hizmet Ağının Geliştirilmesi	Faaliyet 4.6.1. Faaliyet gösterilmeyen ilçelerde de hizmet verilmesi ve/veya irtibat bürosu açılması	4.6.1	4.6.1	4.6.1	4.6.1
	TAHMİNİ MALİYET	10.000,00 ₺	10.000,00 ₺	10.000,00 ₺	10.000,00 ₺



ISPARTA TİCARET BORSASI

Isparta Ekonomi Kampüsü Süleyman Demirel Bulvarı 102 Cad. No: 185 A1/2 ISPARTA

T. 0 (246) 232 83 60 - 232 53 60 | F. 0 (246) 232 67 40 | @. ispartatb@ispartatb.org.tr



ispartatb.org.tr