



2023 - 2026 STRATEJİK PLAN



www.atso.org.tr

Biz alışacağız,
Aksaray kazanacak...



2023 - 2026
STRATEJİK PLAN



www.atso.org.tr



Başkanın Mesajı

Değerli Üyelerimiz;

Hızla değişen ve yeniliklere ayak uydurulması gereken dünyamızda, yaşanan gelişmelerin etkisiyle stratejik yaklaşımların daha da önemli hale gelmektedir. Mükemmellik ve kalite beklentisinin her günartmasıyla stratejik planlamanın önemi ortaya çıkmıştır. Üyelerimize etkin, verimli kaliteli hizmet verebilmek onların menfaatlerine olacak en iyi hizmeti sunmak için stratejik yönetimin kurallarına uyulması zorunluluk haline gelmiştir. Bu nedenle Aksaray'ımızın ve Odamızın geleceğinin planlanması, kaynakların stratejik önceliklere göre dağıtılması ve kaynak kullanım etkinliğinin izlenmesi gerekmektedir. Bu çerçevede hazırlanan ve uygulamaya koyulacak stratejik planımız ile beş yıllık çalışma sürecinin yol haritasını çıkarmış bulunduk. Bu doğrultuda; etkin, kaliteli ve verimli yönetim anlayışı ana ilkemiz olacaktır. Odamızın gelecek 4 yılını belirleyecek olan yol haritamızı her kesimin desteğini alarak hazırlıyoruz. Stratejik Planı hazırlarken ilimizdeki Kamu Kurum ve Kuruluşlarımız, Sivil Toplum Kuruluşlarımız, Meslek Komitelerimiz, Personelimiz ile bir araya geldik ve görüşlerimizi harmanlayarak bu planı ortaya çıkardık. Hedefimiz onaylanan planı, üyelerimizin ve iş dünyamızın önüne en yakın şekilde sunmaktır. Ancak şu da bilinmelidir ki, yapacaklarımız, Stratejik planla sınırlı kalmayacaktır. Stratejik plan içerisinde önümüzdeki 4 yılın hedefleri, misyonları, üst hedefleri, alt hedeflerini belirleyerek yol haritamızı şehrimize ve odamıza en iyi şekilde hazırladık. Bu kapsamda Stratejik Planımızın hazırlanmasında emeği geçen herkese teşekkür ediyorum.

Ahmet KOÇAŞ
Yönetim Kurulu Başkanı



İÇİNDEKİLER

Bölüm 1 Giriş

1.1 Başkanın Mesajı.....

Bölüm 2 Genel Bilgiler

2.1 Aksaray Hakkında.....

2.2. ATSO devam eden projeler

Bölüm 3 İhtiyaç Analizi Süreci

3.1 Metodoloji.....

3.2 İhtiyaç Analizi Hazırlık Çalışmaları

3.3 İhtiyaç Analizi kapsamında yapılan çalışmalar.....

3.3.1 Komite Toplantıları

3.3.2 E-Anket Çalışmaları

3.3.3 Paydaş toplantısı

3.3.4 ATSO personeli ile birebir görüşmeler.....

Bölüm 4 Komite Toplantıları Ve E-Anket Geribildirim Değerlendirilmesi

4.1 Komite, İhracatçılar Toplantıları

4.2 E-Anket Geri Bildirim Değerlendirmesi.....

Bölüm 5 Durum Analizi

5.1 İç Çevre Analizi.....

5.1.1 Organizasyon Yapısı

5.1.2 Kaynaklar.....

5.1.2.1 Fiziksel Kaynaklar

5.1.2.2 Mali Kaynaklar.....

5.1.2.3 İnsan Kaynakları

5.1.2.4 Teknoloji ve Bilgi Kaynakları.....

5.1.3 Süreçler

5.1.4 ATSO personeli ile birebir görüşme değerlendirilmesi.....

5.2 Dış Çevre Analizi.....

5.3 Paydaş Analizi.....

5.3.1 Paydaşların Tespiti

5.3.2 Paydaşların Önceliklendirilmesi ve Değerlendirilmesi

5.3.3 Paydaş Toplantısının değerlendirilmesi - Paydaş Görüş ve Önerileri

Bölüm 6 Geleceği Tasarlamak

6.1 Misyon, Vizyon ve Temel Değerler.....	
6.1.1 Misyon Bildirimi	
6.1.2 Vizyon Bildirimi	
6.1.3 Temel Değerler	
6.2 Stratejik Amaçlar ve Stratejik Hedefler.....	
6.2.1 Stratejik Amaçların Belirlenmesi	
6.2.1.1 İhracat Planı.....	
6.2.1.1.1 İhracat yapan firmalarda kapasite artışı	
6.2.1.1.2- Yeni firmaları ihracatçı yapabilme	
6.2.1.1.3- Dış Ticaret biriminin kurulması	
6.2.1.2- Kurumsallaşma, Markalaşma ve KOBİ finans iyileştirmeleri	
6.2.1.2.1- Kurumsallaşma ve finans koçluğu	
6.2.1.2.2- Finansal Uygulama	
6.2.1.3- Üye ilişkileri ve projelendirme	
6.2.1.3.1- Projelendirme ve Bilgilendirme biriminin oluşturulması	
6.2.1.3.2- Web Portal Kurulması	
6.2.1.3.3- Web tabanlı CRM	
6.2.1.3.4- Personel Kapasite Artışı ve Performans Değerlendirme Sistemi	
6.2.1.4- ATSO Liderlik çalışmaları.....	
6.2.1.4.1- Ticaret Misyonları	
6.2.1.4.2- Sektör Üstü Etkinlikler	
6.2.1.4.3- Üye İlişkilerinin Geliştirilmesi	
6.2.1.4.4- Üye İşbirliklerine Öncülük	
6.2.1.4.5- Paydaş İşbirlikleri	
6.2.1.4.6- Turizm Yol Haritası belirlenmesi	
6.2.2- Stratejik Hedeflerin Belirlenmesi	
6.2.3- Stratejik Hedef Performans Göstergelerinin Belirlenmesi	

Bölüm 2

Genel Bilgiler

2.1 AKSARAY HAKKINDA

2.1.1 Tarihçe

Aksaray'a farklı dönemlerde hakim olan devletler, şehre kendilerine özgü değişik isimler vermişlerdir. Bunlar; Nenessa (Nenossos), Şinakhatum-Şinukhtu, Garsaura, Kolonea-Arkhelais, Taxara, Şehri-Süleha, Piga Helena ve Aksaray isimleridir. M.Ö. 7000-6000 yıllarında Neolitik devirde Anadolu medeniyetinin ilk izlerini gördüğümüz Konya yakınlarındaki Çatal höyükte Hasandağı'na dolayısıyla Aksaray'a ait vesikalara rastlanmaktadır. Burada Hasandağının lav püskürttüğünü tasvir eden bir kazıntı resme rastlanmıştır. Neolitik dönemde Aksaray ve çevresi iskân görmüştür.

Kalkolitik ve eski demir devirlerinde iskan olup olmadığı bilinmemekle birlikte çevre köylerde (Böget ve Koçaş) bu döneme ait seramiklere rastlanmaktadır. M.Ö. 3000-2000 yıllarında Anadolu'da Hatti kavmi yaşamıştır. Bu dönemde asurlu tacirler burada ticaret yapmışlardır. Aksaray'ın ilk ve orta tunç devirlerindeki durumunu Acemhöyük ören yerlerindeki yapılan kazılardan ve müze müdürlüğünün satın almış olduğu eski eserlerden öğrenmekteyiz. Bu dönemde Asurlu tüccarlar Mezopotamya'dan gelerek şehirlerin banliyölerinde ticaret merkezi kurmaya başlamışlardır.

Asurlu tüccarlar yazıyı biliyorlardı. Pişirilmiş çamur üzerine yazılmış metinler, çamurun pekiştirilmesi suretiyle yapıştırılıyordu. Höyük M.Ö. 3000'den itibaren iskan edilmiştir. Acemhöyük'ün en parlak devirleri M.Ö.2000 yılının ilk yarısına isabet etmektedir. Koloni dönemlerinin sonlarına doğru, M.Ö. 1700 yıllarında Kafkaslardan gelen, küçük şehir devletleri kuran ve Anadolu'da, askeri bir devlet halinde bir kavmin varlığını görüyoruz. Hint-Avrupalı olan bu kavmin Anadolu'da siyasi iktidarı ele geçirerek kurduğu devlet, eski Hitit Devletidir.

Aksaray'da Hititlere ait eserler bulunmamakla beraber mağlup memleketler arasında Aksaray'ın da adı geçmektedir. Orta Anadolu'da MÖ.13.yy. sonlarına kadar devam eden Hitit egemenliği M.Ö. 2.yy.da batıdan (Trakya) gelen ve deniz kavimleri olarak bilinen kavimlerin en güçlüsüdür.

Yanardağ küllerinin sıkışmasından oluşan tüf tabakalarının çok kolay kazılabilme özelliği nedeniyle bölgemize çok sayıda yeraltı şehri, dik yamaçlara kaya içinde yerleşme birimleri yapılmıştır. 7.yy. sonlarından itibaren Müslüman Arapların Anadolu üzerinden İstanbul'a yaptıkları seferler nedeni ile bölgeye sığınan Hıristiyanların sayısı çok artmış, Ihlara, Gelveri ve Göreme gibi yerleşim birimleri oluşmuştur.

Aksaray, 1142 tarihinde Selçuklular tarafından zapt edilmiş ve 1470 yıllarındaki Osmanlı hâkimiyetine kadar İlhanlı, Danişmentli, Karamanoğulları egemenliğinde kalmıştır.1470 yıllarında Aksaray'ı ele geçiren İshak Paşa tarafından, Fatih Sultan Mehmet'in emri ile halkın bir bölümü İstanbul'a nakledilmiştir.

Aksaray geçmişten günümüze Hitit, Pers, Hellenistik Dönem (Büyük İskender), Roma, Bizans, Selçuklu ve Osmanlı egemenliklerinde kalmıştır. Cumhuriyet dönemine kadar Konya'ya bağlı bir sancak olan Aksaray 1920 yılında vilayet olmuş, 1933 yılında vilayetliği lağvedilerek Niğde'ye ilçe olarak bağlanmıştır. 15 Haziran 1989 yılında yeniden vilayet olmuştur.

Aksaray'ın adının ilk olarak eski Hitit metinlerinde geçen "Nenessa (Nenossos) olduğu sanılmaktadır. M.Ö. 1. bin yılda Kral Kiakki döneminde Şinakhatum - Şinukhtu olarak anılan Aksaray, Hellenistik dönemde Kapadokya Krallığına bağlanmış ve Garsaura olan ismi Arkhelais olmuştur.

Selçuklular döneminde de II. Kılıçarslan tarafından Arkhelais olan adı Aksaray olarak değiştirilmiş ve ikinci başkent durumuna gelmiştir. Şehre kötü insanların alınmamasından dolayı iyi insanların yaşadığı yer anlamına gelen "Şehr-i Süleha" olarak anılmıştır. Aksaray, M.Ö. 8. bin yıla kadar uzanan tarihi, günümüze kadar hüküm süren çeşitli medeniyetlere ait kültürel varlıkları, tabii güzellikleri ve ticari bir merkez olması dolayısıyla hiçbir dönemde önemini yitirmemiştir.

Kapadokya'nın kapısı konumundaki Aksaray, kültürel varlıkları yanında doğal zenginlikleri ile de ziyaretçilerine değişik ve ilginç tatil olanakları sunmaktadır. Orta Anadolu Bölgesi'nde, tarihi İpek Yolu'nun önemli merkezlerinden birisi olan Aksaray, günümüzde de doğu-batı ve kuzey-güney yönleri arasında uzanan ana bağlantı yollarının kavşağında yer almaktadır. Güzelyurt'u, İhlara Vadisi, Sultan Hanı, Eğri Minare'si, kış sporları turizm merkezi ilan edilen Hasan Dağı ve Ziga Kaplıcaları ile Anadolu'nun ortasında çekici bir merkez konumuna gelmiştir.

Coğrafi Özellikler

Aksaray; Edirne, İstanbul, Ankara, Adana, İskenderun karayolu ile Samsun, Kayseri, Konya, Antalya karayolu üzerindedir. 33-35 derece doğu meridyenleri ile 38-39 derece kuzey paralelleri arasında yer alır. Doğuda Nevşehir, Güneydoğuda Niğde, Batısında Konya ve Kuzeyde Ankara ile Kuzeydoğuda Kırşehir ile çevrilidir. Yüzölçümü 7626 km²'dir. Aksaray'ın Ağaçören, Eskil, Gülağaç, Güzelyurt, Ortaköy, Sarıyahşi olmak üzere 6 ilçesi, 192 köy ve kasabası bulunmaktadır.

Tablo-1

UZAKLIK	
Ankara	225 KM
Nevşehir Havaalanı	75 KM
Konya	148 KM
Adana	264 KM
Mersin Limanı	257 KM

Aksaray yüzey şekilleri itibariyle düzlüktür. Denizden 980 metre yükseklikte yer alır. İlin güneydoğusunda Hasandağı (3268 m); kuzeyi, orta bölümünden ayıran noktada uzanan ve Hasandağı ile birleşen Ekecik Dağı (2137 m) bu yaylada yer alan yüksekliklerdir. Aksaray'ın orta kesimleri, kuzeyi, güneyi tamamen ovalıklarla kaplıdır. Güneyde Obruk Platosu'nun uzantısı ve Aksaray Ovası bulunur. Aksaray, etrafı kuzeyde Kuzey Anadolu (Karadeniz), güneyde Güney Anadolu (Toros) Dağları; doğusu yüksek Doğu Anadolu Platosu, batısında İç Batı Anadolu yüksek platosuyla çevrili olan Orta Anadolu Bölgesi'nin Tuz gölü havzasında yer alır. Deniz etkisinden tamamen mahrumdur. En önemli akarsuyu Ulırmaktır. Yüzölçümü 7626 km² olan ilin, 5713 km²'si tarım arazisi, çayırılık, otlaklar ve meradır. Aksaray'ın en önemli gölü Konya ve Ankara ile müşterek sınırlara sahip oldukları Tuz Gölü'dür. Tuz Gölü ülkemizin en büyük ikinci gölüdür. Yüzölçümü 1500 kilometrekaredir.

Tablo-2

Rakım	980m
Boylam	33° -35' Doğu
Enlem	37°-38' Kuzey
Komşu iller	Nevşehir, Niğde, Konya, Kırşehir, Ankara.
Coğrafi bölge	Orta Anadolu Bölgesi
İl Alanı (km ²)	7,997

Hasan Dağının çevresi geniş bir volkanik katmanla ve Yaprahisar ile Ihlara arasındaki Ziga Kaplıcasındaki aynı hareketler sırasında kireçtaşı basıncı ile ısı sayesinde oluşan çatlaklardan dışarı çıkan doğal termal kaynaklarıyla örtülüdür. Ihlara Vadisi dünyaca ünlüdür. Bölgedeki yolculuk koridorları eski hanların yıkıntılarıyla doludur. Melendiz Dağlarından çıkarak Tuz Gölüne dökülen Ulırmak, geniş bir plato meydana getirmektedir.

Nüfus

Merkez ilçe ile birlikte Ağaçören, Güzelyurt, Eskil, Gülağaç, Ortaköy, Sarıyahşi ve Sultanhanı olmak üzere ;8 İlçe

22 Belediye

177 Köy

152 Mahalle bulunmaktadır.

Aksaray İlinin nüfusu, 2021 yılı Adrese Dayalı Kayıt Sistemine göre 412.172 kişi olup 81 il içerisinde 47. sıradadır. 2021 yılında Aksaray'da ikamet eden nüfus bir önceki yıla göre 9.768 kişi artmıştır. Erkek nüfusun oranı % 49,7 (204.792 kişi), kadın nüfusun oranı ise % 50,3 (207.380 kişi)'dir. 2021 yılında ‰ 14,3 olan yıllık nüfus artış hızı 2021 yılında ‰ 24'e yükselmiştir. Nüfus yoğunluğu olarak ifade edilen "bir kilometrekareye düşen kişi sayısı" 54'dür.

Türkiye nüfusunun binde 5'lik bir bölümünün yaşadığı Aksaray'da nüfusun yüzde 69,3'ü (285.502 kişi) il ve ilçe merkezlerinde, yüzde 30,7'si (126.670 kişi) köylerde yaşamaktadır. Aksaray İline bağlı ilçelerden şehir nüfusu en fazla olan ilçe 19.958 kişi ile Ortaköy ilçesidir ve bu ilçeyi 17.414 kişilik şehir nüfusu ile Eskiil ilçesi takip etmektedir. Şehir nüfusu en az olan ilçe 2.826 kişi ile Güzelyurt ilçesidir.

Tablo-3 Yıllara Göre Aksaray Nüfusu

Yıl	Erkek Nüfusu	Kadın Nüfusu	Toplam Nüfus	Nüfus Yo - ğunluğu	Yıllık Nüfus Artış Hızı (Binde)
2021	204.792	207.380	412.172	54	24
2020	200.233	202.171	402.404	48	-
2019	197.362	199.311	396.673	49	12,2
2018	192.688	193.826	386.514	50	16,9
2017	191.091	193.161	384.252	50	1,6
2016	190.540	192.266	382.806	50	3,5

Kaynak: Aksaray Valiliği

Tablo-4 İl, İlçe, Belde, Köy Nüfusu 2021

İlçe Adı	İlçe Toplamı	İl/İlçe Merkezleri	Belde/Köyler
Merkez	295.351	223.166	72.185
Ağaçören	8.320	3.034	5.285
Eskiil	26.648	17.414	9.234
Gülağaç	19.903	4.636	15.267
Güzelyurt	11.761	2.826	8.935
Ortaköy	32.504	19.958	12.546
Sarıyahşi	6.801	4.260	2.541
Sultanhanı	10.884	10.208	676
Toplam	412.172	285.502	126.670

Kaynak: Aksaray Valiliği

İlçeler

Aksaray ilinin ilçeleri; Ağaçören, Eski, Gülağaç, Güzelyurt, Ortaköy, Sarıyahşi ve Sultanhanı'dır.

Ağaçören: Aksaray'a 81 km uzaklıktadır. Tarihi M.Ö. 5 binlere kadar uzanan İlçede Karacaören, Eskibağ, Harmanyeri gibi birçok höyük bulunmaktadır.

Eski: Aksaray'a 70 km. uzaklıktadır. Eski yaylalarıyla doğal güzeleğe sahiptir. Önemli tarihi eserleri Böget höyüğü, Hitit barajı olan Böget Barajı'dır.

Gülağaç: Aksaray'a 44 km uzaklıktadır. Kapadokya'nın saklı kalmış birçok doğal güzeleğini bünyesinde barındıran ve binlerce yıllık medeniyetlerin izlerini taşıyan Gülağaç İlçesinin önemli tarihi eserleri; Aşık Höyük, Kızılkaya Evleri, Güvercin Kayası, Demirci Tarihi Evleri, Bekar Sultan Türbesi, Saratlı Yeraltı Şehri, Sofular Vadisi'dir. A

yrıca balıklı göl, acı göl, Gülpınar'da bulunan doğa harikası kayı gölü ve Gülağaç selesi'de ünlüdür. Güzelyurt: Aksaray'a 49 km. uzaklıktadır. Önemli tarihi eserleri; Kilise Camii, Güzelyurt evleri, Güzelyurt yeraltı şehri, İhlara vadisi, Selime katedrali ve peri bacalarıdır. Güzelyurt göleti ve ziga kaplıcaları bulunmaktadır.

Ortaköy: Aksaray'a 55 km uzaklıktadır. Ozancık, Sarıkaraman, Harmandalı, Gökaya gibi köy ve kasabalarında birçok tarihi eserler bulunmaktadır.

Yunus Emre'nin türbesi Ortaköy'ün Sarıkaraman kasabası yakınlarındaki Ziyaret Tepesinde dir. Sarıyahşi: Aksaray'a 106 km uzaklıktadır. Sarıyahşi yedi örenin ortasına kurulmuştur. Taşlı Ören mevkiinde Grekçe yazılı bir mezar taşı bulunmuştur.

Sultanhanı: Aksaray'a 43 km uzaklıktadır. Sultanhanı ilçesinin içerisinde dünyaca ünlü Sultanhanı Kervansarayı bulunmaktadır. Sultan Hanının kitabelerinde çok açık bir şekilde I.Gıyaseddin Keyhüsrev oğlu I.Alaeddin Keykubat tarafından inşasına H.626 M.1228-29 yılında başlamak suretiyle yapılmış olduğu kesindir.

Sultanhanı kervansarayı; açık ve kapalı kısımları avlunun ortasında bulunan köşk mescidi ile "Sultan Hanı" tipindeki kervansarayların en büyüklerinden biridir. Sultanhanı'nda dünyanın hemen hemen her bölgesinden getirilen halılar restore edilmektedir.

Yükseköğretim

Tablo-5 Aksaray Üniversitesi

Yükseköğretim Kurumları	Aksaray Üniversitesi (2006)
Fakülte Sayısı	12
Yükseköğretim Kurumu Sayısı	1
Meslek Yükseköğretim Kurumu Sayısı	6
Enstitü Sayısı	3
Akademik Personel Sayısı	799
Öğrenci Sayısı	22.665
Kaynak: Aksaray Valiliği	

Tablo-6 Geçmişten Günümüze Oda Başkanları

BAŞLANGIÇ TARİHİ	BİTİŞ TARİHİ	BAŞKANIN ADI	BAŞLANGIÇ TARİHİ	BİTİŞ TARİHİ	BAŞKANIN ADI
1960	1963	Halim ÖZMEN	1986	1989	Ahmet AYDIN
1963	1965	Ethem ÖZTÜRK	25.10.1989	29.11.1989	Ahmet DERE
1965	1966	Ali PEKER	1989	1992	Bayram AYDIN
1966	1967	Bedri DEĞERLİ	30.03.1992	28.12.1992	Çapan AKTAŞ
1967	1968	H.Mehmet BİL - LUR	1992	1993	Nevzat SERİN
1968	1969	Sait ZEYBEK	1993	1995	Ahmet AYDIN
1969	1971	Rasim TOSUN	1995	1999	Bayram AYDIN
1971	1979	Ahmet ÖNGÜN	1999	2005	Mustafa SAATÇIOĞLU
1979	1980	Ethem SAĞLAM	2005	2009	Süleyman BAYDİLLİ
1980	1981	Ramazan AYDIN	2009	2013	Ali ÖZTÜRK
1981	1984	Rasim GÜL	2013	2018	Ahmet KOÇAŞ
26.02.1984	22.03.1984	Yusuf KÖSE	2018	2022	Cüneyt B. GÖKTAŞ
1984	1986	Rahmi ULU	2022	2026	Ahmet KOÇAŞ

Tablo-7 Hukuki Yapılarına Göre Üyeler

FİRMA TİPİ	FAAL	ASKIDA	TOPLAM
LİMİTED ŞİRKET	2.079	519	2.598
GERÇEK KİŞİ TİCARİ İŞLETMESİ	1.003	232	1.235
ANONİM ŞİRKET	474	40	514
KOOPERATİF	133	35	168
KAMU KURULUŞU	7	0	7
DİĞER İKTİSADİ İŞLETMELER	6	1	7
DERNEK İKTİSADİ İŞLETMESİ	3	1	4
İKTİSADİ DEVLET TEŞEKKÜLÜ	1	1	2
KOLLEKTİF ŞİRKET	1	1	2
TOPLAM	3.707	1363	5070

2.2. ATSO Devam Eden Projeler

Mobilyacılar Sitesi

İlimiz şehir merkezinde dağınık ve yüksek kira bedellerinin olduğu Mobilyacı Üyelerimizin sıkın - tılarını gidermek ve onlara daha modern alanlarda pazarlama faaliyetlerini yürütecekleri alanlar inşa etmek adına Aksaray Belediyesi ile görüşmeler yapılmış ve projenin adımları atılmaya başlanmıştır.

Aksaray Seracılık İhtisas Organize Sanayi Bölgesi Kurulması :

Ahiler Kalkınma Ajansı ile yaptığımız proje kapsamında ilimizde Yenilebilir Enerji ile Seracılık Proje - si için fizibilite çalışmalarına başlanmış ve ilerleyen yıllarda Aksaray'ın bölgede seracılık merkezi olması adına ilk adımlar atılmıştır.

Organize Sanayi Bölgeleri

Aksaray'ın Adana Yolunda bulunan Mevcut Organize Sanayi Bölgesi güzergahında Yeni Sanayi Sitesi Projesine başlanması, Aksaray Üniversitesinin yer alması noktasında ilerleyen yıllarda meydana gelmesi beklenen yoğunluğunun önüne geçilmesi şehrin Konya Güzergahında büyümesi noktasın - da Aksaray Valiliğimiz ve Kamu Kuruluşlarımız ile gerekli görüşmelere başlanılmış ve yer tespit çalış - malarına başlanılmıştır.

İlçelerimizde Modern Sanayi Siteleri

Aksaray'ımızın 8 ilçesinin en çok talep ettiği sanayi sitelerinin kurulması noktasında fizibilite çalış - malarına başlanmış ve İlçelerimizin bu noktada yaşadığı sıkıntıların Modern Küçük Sanayi Siteleri ile önüne geçileceği noktasında ortak görüş ve kamuoyu oluşturulmuştur. Bu kapsamda gerekli kurum - larla görüşmeler devam etmektedir.

ATSO Akademi Kurulma Hazırlıkları:

Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası ile Ahiler Kalkınma ajansı başta olmak üzere Bakanlıklarımız, Kamu Kurumlarımız ve Sivil Toplum Kuruluşlarımız ile ortak görüşmeler yaparak şehrimiz sanayini ve üyele - rimizi yakından ilgilendiren ve eksiklerini gidermek adına Kurumsal Eğitimler, Seminerler ve Paneller düzenlenmesi için ATSO Akademi kurulması planlanmaktadır.

ATSO Restorant Projesi

Oda hizmet binamızın sınırları içerisinde ön giriş bölümün sağ kısmına üyelerimizin ve vatandaşlarımızın yararlanacağı geniş, ferah ve temiz bir restorant projesi yapımı planlanmaktadır.

Bölüm 3

İhtiyaç Analiz Süreci

3.1 Metodoloji

Bugüne dek farklı Ticaret ve Sanayi Odaları için düzenlenmiş stratejik planlar incelendiğinde çalışmaların neredeyse tümünün salt masa başı araştırmaları olduğu anlaşılmaktadır. Bu durumun başlıca beraberinde getirdiği sorunlar:

- Bölge ekonomisini direkt olarak tahlil edilememesi
 - Çalışmayı düzenleyen kişilerin ya da kurumların yerel işletmelerin sorunlarından uzak olmaları / kapsam dışı tutmaları
 - Çalışmayı düzenleyen kişilerin ya da kurumların yerel işletme dinamiklerini tahlil etmekte zorlanmaları
 - Sadece başka kurum ve kuruluşların sunduğu kaynaklardan faydalanma mecburiyeti
- Salt masa başı çalışmaları her ne kadar akademik normlara göre düzenlenebiliyo olsalar bile bir Ticaret ve Sanayi Odasının stratejisini belirlerken o odanın bulunduğu bölgenin gerçek ihtiyaçlarını tespit etmekte zorluk çekmektedirler.

Bu Stratejik Plan çalışmasının bel kemiği olan ihtiyaç analizi çalışması, yukarıdaki sorunlara çözüm getirme niyetindedir. İhtiyaç Analizi yerel işletmelerin sektörlerinde yaşadıkları zorlukları ve Ticaret ve Sanayi Odasından ne gibi beklentileri olduğunu tespit etmeyi hedeflemektedir. Ticaret ve Sanayi Odası bünyesinde yer alan sektör komiteleri üyeleri bir araya gelip çalıştaylar düzenlenip aynı zamanda tüm üyeleri hedefleyen e-anketler üye şirketlerle paylaşılarak en etkili ve geniş çaplı şekilde yerel işletmelere ulaşılması amaçlanmaktadır.

Buna ek olarak Aksaray ilinde bulunan ilgili tüm paydaşları da bir araya getirerek paydaşların kendi kurumlarının perspektifine göre Aksaray'ın ticari hayattaki zorluklarını tahlil edip ileriye dönük atılması gereken adımları istişare etmeyi planlamaktadır.

Son olarak Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası üyelerine hem daha iyi hizmet verebilmek için hem de mevcut kurum içi işleri daha verimli kılabilmek için Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası personeli ile de çeşitli verimlilik odaklı görüşmeler gerçekleştirilmelidir.

3.2 İhtiyaç Analizi Hazırlık Çalışmaları

İhtiyaç analizi çalışmasının hazırlık aşaması olarak Ticaret Odası bünyesinde toplanan 10 sektör komitesi Aksaray Ticaret Odası'nın desteği ile çalıştay toplantısı yapılması üzerine davet edilmiştir. Eş zamanlı olarak çalıştay toplantısında sorulacak sorular tasarlanmış ve toplantı için moderatör ve rapor tör tespit edilmiştir.

Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası'nın tüm üyelerine sanal yollardan ulaştırılmak üzere niceliksel E-Anket tasarlanmıştır. Yine odanın desteği ile anketin linki çeşitli sosyal medya hesapları ve odanın web sitesinden paylaşılmıştır.

Aksaray Ticaret Odası ile ortaklaşa Aksaray ilinde bulunan ihtiyaç analizi çalışmasına katkı sağlayacağı düşünülen paydaşlar tespit edilip, paydaş toplantısına davet edilmiştir. Paydaş toplantısının forma tına ve üzerinde istişare edilecek başlıklara karar verilmiştir.

Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası personeli ile çeşitli verimlilik odaklı görüşmeler yapmak üzere oda ile birlikte bir zaman planı tasarlanmıştır. Personele sorulacak sorulara karar verilmiştir.

3.3- İhtiyaç Analizi kapsamında yapılan çalışmalar

3.3.1 Komite Toplantıları

Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası bünyesinde bulunan 5000 e yakın üye, içinde buldukları sektöre göre Ticaret Odasında komiteler tarafından temsil edilmektedirler.

Her bir komite 7 farklı şirket temsilcisinden oluşup, temsilcilerin biri komite başkanıdır.

10 farklı sektörler sırasıyla aşağıdaki gibidir:

1. TARIM VE HAYVANCILIK
2. İNŞAAT
3. TEKSTİL
4. BEYAZ EŞYA VE MOBİLYA
5. NAKLİYE VE LOJİSTİK
6. AKARYAKIT
7. İMALAT
8. SİGORTA REKLAM EĞİTİM
9. MİMARLIK MÜHENDİSLİK
10. GIDA

Her bir çalıştay ortalama 2 saat sürecektir şekilde tasarlanmış olup, toplantıda sorulan sorular nite liksel sorulardır.

Sorular başlıca:

- Ticaret hayatında yaşadığınız zorluklar nelerdir ?
- Bu zorlukların üstesinden gelebilmek için Ticaret odasından beklentileriniz nelerdir?
- Ticaret odasının hangi hizmetlerinden faydalandınız / faydalanıyorsunuz?

Katılımcıların olabildiğince serbest bir şekilde düşüncelerini, yaşadıkları zorluklar ve önerileri ifade edebilmeleri için toplantı samimi bir ortamda gerçekleşmiştir. Bununla birlikte modaratörler KOBİ sektörünü yakinen tanıyan danışmanlar olup, ifade edilen zorluklar konusunda tecrübe sahibi olduk larından, katılımcılar kendilerini ifade etmekte zorlanmamışlardır.

Komite toplantılarının yanı sıra Aksaray Sanayi ve Ticaret Odasına üye olup ihracat yapan 10 firma da ticaret odası ile birlikte tespit edilip yukarıdaki formatta ihracatçılara özel bir toplantıya katıl mışlardır.

Komite ve ihracatçı firma toplantılarının detaylı değerlendirme ve sonuç yorumlamaları 4.1 numaralı başlık altında yer almaktadır.

3.3.2 E-Anket Çalışması

Komite ve ihracatçı firma toplantılarının yanı sıra Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası bünyesinde yer alan tüm şirketlerle aşağıda yer alan E-Anket paylaşılmıştır. Ticaret odasının sahip olduğu çeşitli sosyal medya hesaplarında da E-Ankete ulaşılabilmemesi için anketin linki eklenmiştir.

Niceliksel ve niteliksel sorular içeren anket 3 ana başlıktan oluşmaktadır:

1. Şirket hakkında genel bilgi

Bu bölümde şirket yetkilisi firması hakkında temel bilgiler paylaşmaktadır. Firmaların yer aldığı sektör, ciro ve çalışan sayısı bilgileri ile genel olarak firma yapısı hakkında bilgi edinilmesi planlanmaktadır. Bu özellikle firmalara sunulacak hizmetler tasarlandığında önem arz edecektir.

2. Şirketin stratejik bakış açısı ve yaşadığı zorluklar

Bu bölümde şirket yetkilisi firmasının stratejik bakış açısı ve ticaret hayatında yaşadığı zorluklar hakkında bilgi vermektedir.

Ulusal olarak ihracatın yüksek önem arz ettiği bu dönemde Aksaray da yerleşik olan firmaların do laylı ya da doğrudan ihracat yaptıklarını tespit etmek Ticaret Odası tarafından sunulacak hizmetlerin ihracat konularını da içermesi önemini gerektirecektir.

Çalışan sayısındaki değişimi tespit etmek firmalarımızın özellikle personel yönetimi performansı ve çalışan devir hızı konularında açıklık getirmeyi planlamaktadır. İlerleyen sorularda ve komite toplantıları bulgularını da inceledikten sonra olası personel devir hızı yüksekliğinin firmanın insan kaynakları yönetimi ve personelin firma aidiyet duygusu ile orantılı olup olmadığı daha net bir şekilde tespit edilecektir.

Firmalarımızın ticari yaşamlarında yaşadıkları zorlukları tespit edebilmek için hem niteliksel hem de niceliksel unsurlar içeren soruların / cevapların tasarlanması elzemdir. Bu şekilde özellikle firmaların sıklarda tespit edilememiş zorluklara da değinmeleri sağlanmaktadır.

3. Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası hizmetleri memnuniyeti ve beklentiler

Bu bölüm öncelikle firmaların Aksaray Ticaret ve Sanayi Odasının sunduğu hizmetler konusunda memnuniyetini ölçmektedir. Aynı zamanda Odanın firmaları temsil etme seviyesini, firmalarla bilgi paylaşımını ve bununla birlikte firmaların Ticaret Odasının düzenlediği etkinliklere katılım oranlarını değerlendirmektedir. Bu sorular aynı zamanda Ticaret Odasının sunduğu hizmetleri yeterince etkin bir şekilde tanıtılabiliyor mu sorusuna cevap bulmayı hedeflemektedir.

Son olarak firmaların spesifik olarak Aksaray Ticaret Odasından ne gibi hizmetler talep ettiğini niteliksel ve niceliksel sorularla tespit edilmesi hedeflenmektedir.

E-Anket çalışmasının detaylı değerlendirme ve sonuç yorumlamaları 4.2 numaralı başlık altında yer almaktadır.

E-Anket

A-Genel Bilgiler

1- Şirketinizin senelik cirosu ne kadardır?

- a) 0 - 500.000 TL b) 500.000 TL - 2.500.000 TL c) 2.500.000 TL - 5.000.000 TL
d) 5.000.000 TL ve üzeri

2- Şirketinizin kaç çalışanı vardır?

- a) 1-5 çalışan b) 6-10 çalışan c) 11-15 çalışan d) 16-30 çalışan e) 31-50 çalışan
f) 51-100 çalışan f) 100 üzeri çalışan

3- Hangi sektörde faaliyet gösteriyorsunuz?

- a) Tekstil b) Gıda c) Plastik d) Ağaç e) Ayakkabı ve dericilik
f) Hizmet g) İnşaat h) Bilişim i) İmalat j) Diğer.....

B-Şirketinizin stratejik bakış açısı ve yaşadığı zorluklar

4- Şirketinizin dolaylı ya da doğrudan ihracatı var mı?

- a) Evet b) Hayır

5- Şirketinizin son 5 senede çalışan sayısı ne şekilde değişti?

a. Belirli bir şekilde arttı	b. Biraz arttı	c. Değişmedi	d. Biraz azaldı	e. Belirgin bir şekilde azaldı	f. Bilmiyorum

6. Aşağıdaki durumlar şirketiniz için ne ölçüde zorluk teşkil etmekte?

Cevap ölçütleri: 1-5

(1: hiçbir şekilde – 2: belirli ölçüde – 3: düşük ölçüde – 4: büyük ölçüde – 5: çok büyük ölçüde)

No.	Zorluklar	1	2	3	4	5
a)	Mevzuatı anlamakta eksiklik					
b)	Kalifiye personel bulmakta eksiklik					
c)	Yüksek yönetim giderleri					
d)	Değişen pazarı anlamakta eksiklik					
e)	Düşük üretim					
f)	Ekonomik istikrarsızlık					
g)	Başka işletmelere olan iletişimde eksiklik (network)					
h)	Karar vericiler ile iletişimde eksiklik					
i)	Finansa erişimde zorluklar					
j)	Bürokrasinin engelleyici olması					
k)	Yüksek işletme vergileri					
Lütfen diğer zorlukları belirtiniz:						

C-ATSO Hizmetleri Memnuniyeti

7. Genel olarak Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası üyeliğinizden dolayı ne kadar memnunsunuz?

Cevap ölçütleri: 1-5

(1: hiçbir şekilde – 2: belirli ölçüde – 3: düşük ölçüde – 4: büyük ölçüde – 5: çok büyük ölçüde)

1	2	3	4	5	Bilmiyorum

8. Sizce Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası sizin ve şirketinizin menfaatlerini ne kadar iyi temsil ediyor?

Cevap ölçütleri: 1-5

(1: hiçbir şekilde – 2: belirli ölçüde – 3: düşük ölçüde – 4: büyük ölçüde – 5: çok büyük ölçüde)

1	2	3	4	5	Bilmiyorum

9. Sizce Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası şirketiniz için önem taşıyabilecek bilgileri ne ölçüde paylaşıyor?

Cevap ölçütleri: 1-5

(1: hiçbir şekilde – 2: belirli ölçüde – 3: düşük ölçüde – 4: büyük ölçüde – 5: çok büyük ölçüde)

1	2	3	4	5	Bilmiyorum

10- Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası etkinliklerine katılıyor musunuz?

a) Evet

b) Hayır

11- Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası 2023 senesine dek işletme ihtiyaçlarınızı karşılamak üzere daha farklı hizmetler sunmalı mıdır?

a) Evet

b) Hayır

c) Bilmiyorum

Cevap evet ise, ATSO hangi hizmetleri sunmalıdır? Lütfen belirtiniz:

12. Aksaray Ticaret ve Sanayi Odasının aşağıda sunabileceği hizmetler sizce şirketiniz için ne kadar fayda sağlayacaktır?

Cevap ölçütleri: 1-5

(1: hiçbir şekilde – 2: belirli ölçüde – 3: düşük ölçüde – 4: büyük ölçüde – 5: çok büyük ölçüde)

No.	ATSO Hizmetleri	1	2	3	4	5
a)	Yönetmelik, mevzuat ve siyasi inisiyatifler konularında bilgi ve haber paylaşımı					
b)	Dış ticaret konularında eğitimler ve danışmanlık hizmetleri					
c)	Şirketinizin gelişimi için danışmanlık hizmetleri ve bilgi paylaşımı (seminer, konferans, yayınlar)					
d)	İşletme ağı kurma toplantıları (potansiyel müşteriler, hizmet sağlayıcıları, pazarlar)					
e)	İs geliştirme konularında eğitimler (pazarlama, finans okuryazarlığı, üretim verimliliği, insan kaynakları vs.)					
f)	Lobicilik faaliyetleri					
Başka ne gibi önemli hizmetlere ihtiyaç duyabileceğinizi belirtiniz:						

13. Aksaray Ticaret ve Sanayi Odasının sunduğu hizmetler ve memnuniyetiniz hakkında ilave yorumlarınız aşağıda bizimle paylaşabilirsiniz.

3.3.3- Paydaş Toplantısı

Aksaray Ticaret Odası ile ortaklaşa Aksaray ilinde bulunan ihtiyaç analizi çalışmasına katkı sağlayacağı düşünülen paydaşlar tespit edilip, paydaş toplantısına davet edilmiştir. Paydaş toplantısına davet edilen tüm kurum temsilcilerine kendi kurumlarının perspektifine göre Aksaray'ın ticari hayattaki zorluklarını tahlil etmeleri ve ileriye dönük atılması gereken adımları konusunda fikir beyan etmeleri istenmiştir.

Davet edilen kurum ve temsilcileri aşağıdaki yer almaktadır:

- Aksaray Bilim, Sanayi ve Teknoloji İl Müdürlüğü – Refik TEZCAN
- Aksaray Ticaret İl Müdürlüğü – Vahit ÖZER
- Aksaray Gümrük Müdürlüğü – Hasan Hüseyin DİNSEVER
- Aksaray Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü – Ayhan ERMIŞ
- TSE Aksaray Temsilcisi – İsmail KARACAN
- Aksaray Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü – Hüsnü YILDIZ
- Aksaray İl Tarım ve Hayvancılık İl Müdürlüğü – Bülent SAKLAV
- Aksaray İşkur İl Müdürlüğü – Mahmut AKKUŞ
- Aksaray İl Defterdarlığı – Asuman ARI
- Aksaray KOSGEB İl Müdürlüğü – Hakan KOÇAK
- AHİLER Kalkınma Ajansı – Resul OLCAR
- Aksaray Esnaf Odaları Birliği – Veysel ÖZTÜRK
- TÜMSİAD İş Adamları Derneği – Bahadır ÇELİK
- MÜSİAD İşadamları Derneği – Eyüp DAĞDAŞ
- Ziraat Odası – Emin KOÇAK
- Aksaray Serbest Muhasebeciler Mali Müşavirler Odası – Abdurrahman ÖZKAN
- Aksaray Damızlık Sığır Yetiştiricileri Birliği – Bekir KAYAN

Paydaş toplantısının detaylı değerlendirme ve sonuç yorumlaması 5.3 numaralı başlık altında yer almaktadır.

3.3.4- ATSO personeli ile birebir görüşmeler

Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası üyelerine daha iyi hizmet verebilmek ve mevcut kurum içi işleri daha verimli kılabilmek için Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası personeli ile çeşitli verimlilik odaklı görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Birebir gerçekleştirilen görüşmelerde aşağıdaki departman ve temsilciler yer almıştır:

- Ticaret Sicil Müdürü
- Ticaret Sicil Müdür Yardımcısı
- Kalite ve Akreditasyon Sorumlusu
- Muhasebe Sorumlusu
- Oda Sicil Sorumlusu
- Basın ve Halkla İlişkiler Sorumlusu
- Bilgi İşlem Sorumlusu
- Vezne Sorumlusu

Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası personeline sorulmuş olan sorular:

- ATSO 'nun hizmet kalitesini arttırmasına yönelik önerileriniz nelerdir?
- ATSO 'nun insan kaynağı olarak beklentileriniz nelerdir?

Personel ile gerçekleştirilen görüşmelerin detaylı değerlendirme ve sonuç yorumlaması 5.4 numaralı başlık altında yer almaktadır.

Bölüm 4

Komite Toplantıları ve E-Anket Geri Bildirim Değerlendirilmesi

4.1- Komite, İhracatçılar Toplantıları

İhtiyaç analizi kapsamında Ticaret Odası bünyesinde toplanan 10 sektör komitesi ve ihracatçı firmalar ile çalıştay toplantıları düzenlenmiş olup bu toplantılarda katılımcı firmalara ortalama 2 saatlik bir süre içerisinde aşağıdaki sorular yöneltilmiştir:

- Ticaret hayatında yaşadığınız zorluklar nelerdir ?
- Bu zorlukların üstesinden gelebilmek için Ticaret odasından beklentileriniz nelerdir?
- Ticaret odasının hangi hizmetlerinden faydalandınız / faydalanıyorsunuz?

Toplantı sonrasında firmaların belirtmiş oldukları zorluklar ve Aksaray Ticaret ve Sanayi Odasından beklentileri toplanıp her bir komite için ihtiyaç değerlendirilmeleri yapılmıştır.

1.KOMİTE : TARIM VE HAYVANCILIK

Sektörde Yaşanan Sorunlar Nelerdir?

- Kredi temininde yaşanan zorluklar
- Faiz oranlarının yüksekliği
- Kurlarda yaşanan aşırı dalgalanmalar
- Tohum, gübre, elektrik vb. girdi maliyetlerinin yüksekliği
- Katma değeri yüksek ürünler üretilmemesi
- Bilinçli tarım uygulamalarının yapılamaması
- Ürünlerin değerinde satılamaması
- İthal ürünlerdeki vergi oranlarının düşük olması
- İhracat için gerekli donanımın olmaması
- Aksaray ve bölgesinde su kaynaklarının hızla tükenmesi
- Az su ile yetiştirilen ürünler hakkında bilgi sahibi olunmaması
- Bölgedeki ulusal alıcılar karşısında birlik olunarak fiyatlara etki edilememesi
- Üniversitenin tarım sektörüne destek vermemesi
- Toprak analizi, nem, su tasarrufu vb. konularda çiftçinin bilinçsiz olması
- Tarım ve hayvancılıkta yeterli eleman bulunamaması
- Kooperatiflere verilen desteklerin azalması
- Teşvik uygulamalarının verimsizliği nedeniyle ölü projelerin hızla artması

ATSO' dan Beklentileriniz Nelerdir?

- Tarım İl Müdürlüğü ile görüşülerek çiftçilere sulama bülteni gönderilmesi
- Tarım İl Müdürlüğü ile görüşülerek ziraat danışmanlarının sayısının ve niteliğinin artırılması
- Hayvancılık alanında aile işletmelerinin modernleşmesi, iyileştirilmesi konusunda çalışmalar yapılması
- Ürün/Fiyat Sigortası konusunda odanın öncülük etmesi
- Tarıma dayalı endüstri bölgesinin oluşturulması
- Az su ile yetiştirilen ürünler konusunda pazar/ürün araştırmasının yapılması
- Sübvansız tarım kredilerinin Ziraat Bankası dışında bankalarca da aracılık edilmesi

- Enerji kooperatifleri ile elektrik maliyetlerinin düşürülmesine öncülük edilmesi
- Lobicilik faaliyetleri ile bölgedeki ulusal alıcıların alım fiyatlarına müdahale edilmesi
- İlgili STK'lar ile işbirliği yaparak köyde yaşamı destekleyen sosyal projeler yapılması
- Üniversitenin spor ve sağlık yerine tarım konusunda ihtisaslaşması
- Üye ziyaretleri ile üye ilişkilerinin geliştirilmesi
- İhracat için "Pazar Araştırmaları"nın yapılması

Tarım ve Hayvancılık Değerlendirme:

Tarım ve Hayvancılık komitesi toplantısı sonucunda aşağıda yer alan ihtiyaçlar tespit edilmiştir:

1. Kurumsallaşma ve spesifik olarak finansal okur yazarlık eğitim ve danışmanlık hizmetlerinin verilmesi
2. İhtiyaç doğrultusunda İŞKUR ortaklığı ile spesifik eğitimlerin verilmesi (örneğin damlama sulama)
3. İhracat planı ve hangi ürünlerin yetiştirilmesi gerektiği konusunda pazar araştırması
4. Yeni mevzuat ve destekler ile ilgili güncel bilgilerin yer aldığı web tabanlı bir portal'in oluşturulması ve ATSO bünyesinde hizmet verecek projelendirme biriminin kurulması
5. ATSO liderliğindeki diğer faaliyetler :
 - 5.1 Daha verimli teşvik ve köyde yaşama yönelik projelerin tasarlanması
 - 5.2 Daha verimli teşvik ve köyde yaşama yönelik projelerin tasarlanması
 - 5.3 ATSO üye ziyaretleri ile üye ilişkilerinin geliştirilmesi, üyelerin sorunlarının tespiti ve çözümüne yönelik çalışmaların yapılması

2.KOMİTE : İNŞAAT

Sektörde Yaşanan Sorunlar Nelerdir?

- Sektörde yaşanan durgunluk nedeniyle talebin düşüyor olması
- Herkesin inşaat yapılabiliyor olması
- Yetişmiş işgücü temin edilememesi
- Yabancı uyruklu çalışanların proje okuyamıyor olması
- Çok sayıda mimarlık ofisinin rekabeti artırıyor olması
- Hizmet alımlarında vergilendirme yapılamaması nedeniyle maliyetlerin artması
- Finans temininde yaşanan sorunlar ve faizlerin yüksekliği
- Mevzuatın sürekli değişiyor olması ve bilgi aktarımının olmaması
- Şehrin yeni imar planlarının yapılmasında görüş alışverişinde bulunulmaması
- Fikir ve projelerin belediyeye ulaştırılamıyor olması
- Yurtdışı gezilerinin verimsiz olması

ATSO' dan Beklentileriniz Nelerdir?

- TOBB destekli tekniker yetiştirme programlarının yapılması
- Mesleki Yeterlilik Belgesi çalışmalarına ağırlık verilmesi
- Endüstri Meslek Lisesi öğrencilerine işbaşı eğitimi verilmesi
- Destek, Teşvik ve Hibelerden anlaşılır şekilde haberdar etmesi
- Yurtdışı gezilerinin "Bilgi Edinme" amaçlı yapılması
- Verilen eğitim içeriklerinin yeniden gözden geçirilerek etkin hale getirilmesi
- Cazibe merkezleri oluşturulması konusunda, öncülük edilmesi
- Fuarların daha verimli hale getirilmesi

- Lobicilik faaliyetleri ile sektörün ayağa kaldırılması
- Eski Sanayi bölgesinin imara açılması konusunda çalışmalar yapılması
- Üyeler için bir bilgi ağı oluşturulması
- Mevcut bilgilendirme usulündeki "bilgi kirliliği"nin önüne geçilmesi
- "Proje ve Bilgilendirme" ekibi kurulması
- Firma sahiplerine "finans yönetimi" konusunda eğitimler verilmesi
- Mesleki bilgimizi artıracak online eğitimler verilmesi
- İŞKUR ile ortaklaşa iş garantili eğitimler verilmesi
- Ticaret Odası'nın sadece belge veren kurum kimliğinden çıkarılması
- Belediyeler, siyasilere ve ticaret odasının koordineli çalışması
- Müteahhitler Birliği ve İnşaat Komitesi'nin daha sık bir araya gelmesi
- İmar ve finansman konusunda lobicilik faaliyetlerine ağırlık verilmesi
- Bilgi akışının sağlanması konusunda odanın çalışma yapması
- Sektörle ilgili Aksaray'da "Pazar Araştırması" yapılması

İnşaat Değerlendirme

İnşaat komitesi toplantısı sonucunda aşağıda yer alan ihtiyaçlar tespit edilmiştir:

1. Kurumsallaşma ve spesifik olarak finansal okur yazarlık ve insan kaynakları konularında eğitimlerin ve danışmanlık hizmetlerinin verilmesi
2. İhtiyaç doğrultusunda İŞKUR ortaklığı ile spesifik eğitimlerin düzenlenmesi (örneğin tekniker yetiştirme programları, endüstri meslek lisesi öğrencilerine işbaşı eğitim, iş garantili eğitimler)
3. Yeni pazarların tespiti için pazar araştırması (örneğin yurt dışında yaşayan Aksaraylı vatandaşlar)
4. Yeni mevzuat ve destekler ile ilgili güncel bilgilerin yer aldığı web tabanlı bir portal'in oluşturulması ve ATSO bünyesinde hizmet verecek projelendirme biriminin kurulması
5. ATSO liderliğindeki diğer faaliyetler
 - 5.1 Yeni imar planlarının yapılmasında görüş alışverişi sağlamak
 - 5.2 Cazibe merkezi kurulumunda önemli rol oynamak
 - 5.3 Belediyeler, siyasilere ve ticaret odasının koordineli çalışmasına ön ayak olmak

3.KOMİTE : TEKSTİL

Sektörde Yaşanan Sorunlar Nelerdir?

- Dükkan kiralalarının Aksaray genelinde çok yüksek olması
- Konargöçer diye tabir edilen 3-5 aylık işyerleri üzerinde bir denetimin olmaması
- Piyasa değerinin çok altında ürün satışının olması
- Eğitimli personelin yetersizliği
- Sosyete Pazarı'nın haksız rekabete yol açarak yerel esnafı zor durumda bırakması
- Tekstilci üyelerin birbirleriyle iletişimsizliği nedeniyle oluşan aşırı düşük fiyat uygulamaları
- E-ticaretin yaygınlaşması ile müşteri kayıpları

ATSO' dan Beklentileriniz Nelerdir?

- Yüksek kiralar için kamuoyu oluşturması
- "Tavsiye Edilen Kira" çalışması yapılması

- Sosyete Pazarı'nda kayıtsız çalışan satıcılar için tedbir alınması
- Yılda 2 kez "İndirim Fuarı" düzenlenmesi ve stantların sadece üyelere tahsis edilmesi
- Kümelenme çalışmalarına öncülük edilmesi
- E-ticaret konusunda üyelerin yetiştirilmesi birlikte hareket etmeye özendirilmesi

Tekstil Değerlendirme

Tekstil komitesi toplantısı sonucunda aşağıda yer alan ihtiyaçlar tespit edilmiştir:

1. Kurumsallaşma ve spesifik olarak finansal okur yazarlık ve insan kaynakları konularında eği timlerin ve danışmanlık hizmetlerinin verilmesi
2. ATSO ve tekstil komitesi liderliğinde perakende tekstil ürünleri satan firmaları bir araya getirip ortak e-ticaret platformu oluşturmak – e-ticaret ve hazır giyim konusunda pazar araştırması yapmak
3. ATSO liderliğindeki diğer faaliyetler:
 - 3.1 Piyasada haksız rekabete yol açan kişi ve şirketlerin tespit edilmesi
 - 3.2 İndirim Fuarı" düzenlenmesi ve stantların sadece üyelere tahsis edilmesi

4.KOMİTE : BEYAZ EŞYA VE MOBİLYA

Sektörde Yaşanan Sorunlar Nelerdir?

- Kurlarda yaşanan dalgalanmalar ve finansal yönetim
- Nitelikli eleman bulamama
- Bürokratik zorluklar
- Devlet desteklerinden haberdar olamama ve yararlanılamaması
- Tahsilatta yaşanan zorluklar
- Yüksek kiralar
- Karlılığın her geçen gün düşmesi
- Personel yönetiminde yaşanan sorunlar

ATSO' dan Beklentileriniz Nelerdir?

- Vergi, finans, insan kaynakları ve mevzuat konularında bilgilendirme
- Genele açık eğitimlere ilave olarak daha nitelikli eğitimler verilmesi
- İş hayatında bilgilendirme, geliştirme, işbirliği çalışmaları
- Destekler konusunda anlaşılabilir bilgilendirme
- Firmalarla ATSO arasında indirim anlaşmaları yaparak, ayrımcılığa yol açılmaması

Beyaz Eşya ve Mobilya Değerlendirme

Beyaz Eşya ve Mobilya komitesi toplantısı sonucunda aşağıda yer alan ihtiyaçlar tespit edilmiştir:

1. Kurumsallaşma ve spesifik olarak finansal okur yazarlık ve insan kaynakları konularında eği timlerin ve danışmanlık hizmetlerinin verilmesi
2. İhtiyaç doğrultusunda İŞKUR ortaklığı ile spesifik eğitimlerin düzenlenmesi
3. Yeni mevzuat ve destekler ile ilgili güncel bilgilerin yer aldığı web tabanlı bir portal'ın oluştur ması ve ATSO bünyesinde hizmet verecek projelendirme biriminin kurulması

5.KOMİTE : NAKLİYE VE LOJİSTİK

Sektörde Yaşanan Sorunlar Nelerdir?

- Personeli uzun süre çalıştıramama
- Kalifiye eleman bulamama
- Yüksek faizler
- Yakıt fiyatlarının yüksekliği
- Finansal yönetimde yaşanan sorunlar
- Mevzuat bilgisi eksikliği
- Fuar katılım ücretlerinin yüksekliği
- Kayıt dışı istihdamla rekabet edememe
- Fuar bilgilendirmelerinin ve davetlerinin istenilen şekilde olmaması
- Büyük firmaların Aksaray dışından gelen firmalarla çalışması

ATSO' dan Beklentileriniz Nelerdir?

- İŞKUR ile daha etkin işbirlikleri yapılması
- Üye firmaların daha çok ziyaret edilmesi ve tanınması
- İş geliştirmeye yönelik daha çok bilgilendirme yapılması
- Toplu akaryakıt, gıda vs. anlaşmaların yapılması
- Bankalara yönelik lobicilik faaliyetleri
- Pazar araştırmaları ve pazar bulma konusunda çalışmalar yapmak
- Şehrimizde faaliyette bulunana ulusal ve uluslararası firmalara yönelik lobicilik faaliyetinde bulunulması
- Kooperatifçiliğin özendirilmesi
- Meslek komitelerinin daha etkin, çözüm odaklı çalışması
- ATSO meclis üyelerinin hizmet ücreti almaması
- Başkanın sahada daha aktif olması, üye ziyareti yapması
- Meclis içinde ve yönetimde gruplaşmaların önüne geçilmesi, kapsayıcı olunması
- Kamu müdürleri davet edilerek sorunlarımızla ilgili paylaşımlarda bulunulması
- Oda personeli seçiminde niteliğe dikkat edilmesi

Nakliye ve Lojistik Değerlendirme

Nakliye ve Lojistik komitesi toplantısı sonucunda aşağıda yer alan ihtiyaçlar tespit edilmiştir:

1. Kurumsallaşma ve spesifik olarak finansal okur yazarlık ve insan kaynakları konularında eğitimlerin ve danışmanlık hizmetlerinin verilmesi
2. Yeni pazarların tespiti için pazar araştırması
3. Üye ilişkilerinin geliştirilmesi ve CRM sisteminin kurulması
4. Yeni mevzuat ve destekler ile ilgili güncel bilgilerin yer aldığı web tabanlı bir portal'ın oluşturulması ve ATSO bünyesinde hizmet verecek projelendirme biriminin kurulması
5. ATSO liderliğindeki diğer faaliyetler

6.KOMİTE : AKARYAKIT

Sektörde Yaşanan Sorunlar Nelerdir?

- Şehir dışından gelenlerin Eski bölgesinde ucuz mazot satışı
- TMGD danışmanlığı, işgüvenliği zorunlulukları nedeniyle artan maliyetler
- Kaçak mazot satışlarının kontrol edilememesi
- EPDK cezalarının yüksekliği
- Mevzuat konusunda yetersiz bilgi

ATSO' dan Beklentileriniz Nelerdir?

- Üyelere mevzuat bilgilendirmeleri konusunda yardımcı olunması
- Meclis üyelerinin görevlendirmelerinin net olması
- Yönetimin daha etkin, üyelerin sorunlarının çözümüne yönelik çalışmalar yapması
- Üye ilişkilerinin geliştirilmesi
- Destekler konusunda bilgilendirmeler yapılması

Akaryakıt Değerlendirme

Akaryakıt komitesi toplantısı sonucunda aşağıda yer alan ihtiyaçlar tespit edilmiştir:

1. Yeni mevzuat ve destekler ile ilgili güncel bilgilerin yer aldığı web tabanlı bir portal'in oluştur -
ması ve ATSO bünyesinde hizmet verecek proje biriminin kurulması
2. Üye ilişkilerinin geliştirilmesi ve CRM sisteminin kurulması
3. ATSO liderliğindeki diğer faaliyetler
- 3.1 ATSO üye ziyaretleri ile üye ilişkilerinin geliştirilmesi, üyelerin sorunlarının tespiti ve çözümüne yönelik çalışmaların yapılması

7.KOMİTE : İMALAT

Sektörde Yaşanan Sorunlar Nelerdir?

- Üyelerin birbirleri ile iletişiminin olmaması
- Ticarete güven ortamının sağlanamaması
- Yurtdışı pazarlara erişimin zor olması
- Mevzuatların takip edilememesi ve anlaşılabilmesi
- Maliyet hesaplamalarının yapılamaması
- Teknik personelin yetersizliği
- ATSO eğitimlerinden beklenen faydanın sağlanamaması

ATSO' dan Beklentileriniz Nelerdir?

- Üyelerin iletişiminin artırılmasına yönelik faaliyetler
- Spesifik makine eğitimlerine aracılık edilmesi
- Yurtdışı gezilerinin daha etkin hale getirilmesi
- Yeni mevzuatlar için bir ekibin oluşturulması ve bunların internet üzerinden paylaşımı
- Dış pazarlara erişimin kolaylaştırılması
- Pazar araştırmaları yapılması
- Dış ticaret konusunda etkili ve öğretici çalışmalar yapılması

İmalat Değerlendirme

İmalat komitesi toplantısı sonucunda aşağıda yer alan ihtiyaçlar tespit edilmiştir:

1. Kurumsallaşma ve spesifik olarak finansal okur yazarlık ve insan kaynakları konularında eğitimin ve danışmanlık hizmetlerinin verilmesi
2. İhracat planının oluşturulması, yurtdışı pazarına yönelik pazar araştırmaların yapılması, etkin yurtdışı ve yurtiçi ticaret misyonlarının düzenlenmesi
3. Üye ilişkilerinin geliştirilmesi ve CRM sisteminin kurulması
4. Yeni mevzuat ve destekler ile ilgili güncel bilgilerin yer aldığı web tabanlı bir portal'in oluşturulması ve ATSO bünyesinde hizmet verecek projelendirme biriminin kurulması
5. İhtiyaç doğrultusunda İŞKUR ortaklığı ile spesifik eğitimlerin düzenlenmesi (örneğin spesifik makine eğitimleri, forklift eğitimi)
6. ATSO liderliğindeki diğer faaliyetler
- 6.1 ATSO bünyesinde farklı sektörlerden olup beraber çalışma imkanı olan firmaları çeşitli ticaret geliştirici etkinliklerde bir araya getirmek

8.KOMİTE : SİGORTA REKLAM EĞİTİM

Sektörde Yaşanan Sorunlar Nelerdir?

- Emlak sektöründe odanın olmaması ve kayıt dışı çalışanların çokluğu
- Emlak sektörüyle ilgili bir standardın olmaması
- Beyanın düşük gösterilmesi sonrası kesilen cezaların yüksek oluşu
- Sürücü kursları arasında taban fiyat uygulamasında yaşanan sorunlar
- Üyeler arası iletişim ve işbirliği sorunları
- Hizmet sektöründe nitelikli personel bulma konusunda sorun yaşanması
- Özel eğitim kurumlarının devlet Tarafından desteklenmemesi

ATSO' dan Beklentileriniz Nelerdir?

- Üyelerle belirli aralıklarla sektörel toplantılar yapılması
- Komitelerin daha etkin çalışması
- Oda bünyesinde bir "Araştırma Proje Birimi"nin kurulması
- Nitelikli insan kaynağı yetiştirilmesi projeleri yapılması
- Yönetim ve üye ilişkilerinde resmiyetten çıkılması
- Yabancı dil öğrenme konusunda öncülük edilmesi
- Odada birlik ve beraberliğin sağlanması
- Lobicilik faaliyetlerinin geliştirilmesi
- Danışmanlık Hizmetleri alınması
- Sosyal tesis kurulması
- İhtiyaç analizi ile ihtiyaç duyulan mesleklerin tespit edilmesi ve yetiştirilmesi
- Altyapı yatırımı tamamlandıktan sonra organizein talep alması
- Yatırımcılardan görüş alınması
- İhracatın artırılması çalışmalarının yapılması
- Odanın büyük şehir olmaya yönelik yeni bir vizyon geliştirmesi

Sigortacılık Değerlendirme

Sigorta Reklam Eğitim komitesi toplantısı sonucunda aşağıda yer alan ihtiyaçlar tespit edilmiştir:

1. Kurumsallaşma ve spesifik olarak insan kaynakları konularında eğitimlerin ve danışmanlık hizmetlerinin verilmesi
2. Yeni mevzuat ve destekler ile ilgili güncel bilgilerin yer aldığı web tabanlı bir portal'ın oluşturulması ve ATSO bünyesinde hizmet verecek projelendirme biriminin kurulması
3. İhtiyaç doğrultusunda İŞKUR ortaklığı ile spesifik eğitimlerin düzenlenmesi (örneğin nitelikli insan kaynağı)
4. İhracat planının oluşturulması, dış ticaret biriminin kurulması, ileri düzeyde İngilizce konuşan personelin bulunması
5. Üye ilişkilerinin geliştirilmesi ve CRM sisteminin kurulması
6. ATSO liderliğindeki diğer faaliyetler
 - 6.1 ATSO bünyesinde farklı sektörlerden olup beraber çalışma imkanı olan firmaları çeşitli ticaret geliştirici etkinliklerde bir araya getirmek
 - 6.2 Komitelerin daha verimli çalışmalarına yönelik adımların atılması

9.KOMİTE : MİMARLIK MÜHENDİSLİK

ATSO'dan Beklentileriniz Nelerdir?

- Belge alımında kolaylık sağlanması
- Meslek komitelerine özel eğitimler verilmesi
- Katılımcılara küçük hediyeler verilmesi
- Komite sayısının meslek grupları çerçevesinde artırılması
- Oda personelinin eğitimlerinin artırılması
- Personele yabancı dil eğitiminin verilmesi
- Oda personelinin kalitesinin artırılması
- Lobicilik faaliyetlerinin artırılması
- Odanın siyaset üstü olduğunun hissettirilmesi
- Dilek, öneri, şikayet halinde üyelere mutlaka geri dönüş yapılması
- Bir CRM Programı ile oda-üye ilişkilerinin kayıt altına alınması
- Sanayi Sitesi sürecinde belediyeye karşı üyelere sahip çıkılmadı, bunun tekrarlanmaması
- Her fuara gitmek yerine fayda sağlayacak fuarlara gidilmesi
- Yönetim ve mecliste toplantı kültürünün oluşturulması
- Yönetimin tarafsız olması
- Dış ticaret biriminin kurulması
- Tarım sektöründe ortak geliştirilebilecek projelerin araştırılması
- Güzelyurt, İhlara, Selime belediyeleri ile ortak tanıtım projelerinin geliştirilmesi
- Güzelyurt'un "Sessiz Şehir" projesi ile yakın büyükşehirlerden ziyaretçi alması sağlanması
- Termal turizm ön plana çıkarılarak, dışarıdan gelen yatırımcının önünün açılması
- Turizm için Mevzi İmar Planı'nın bir an önce yapılması
- Hasandağı'nda kayak yerine tracking turizminin ön plana çıkarılması
- Nora Antik Kenti'nde kazı çalışmalarına başlanarak turizme kazandırılması
- Selime üzerindeki atıl otelin faaliyete geçirilmesi
- Aksaray'ın markalaşması için profesyonel çalışmaların yapılması
- Uzun vadeli hedeflerle bir plan oluşturulması

Mimarlık Mühendislik Değerlendirme

Mimarlık komitesi toplantısı sonucunda aşağıda yer alan ihtiyaçlar tespit edilmiştir:

1. Yeni mevzuat ve destekler ile ilgili güncel bilgilerin yer aldığı web tabanlı bir portal'in oluşturulması ve ATSO bünyesinde hizmet verecek proje biriminin kurulması
2. Üyelerle ilişkilerin geliştirilmesi ve CRM sisteminin kurulması

3. İhracat planının oluşturulması, dış ticaret biriminin kurulması, ileri düzeyde İngilizce konuşan personelin bulunması
4. Turizm potansiyelini tespit etmek üzere ihtiyaç analizi çalışması, Pazar araştırması ve bölge turizmine özel bir stratejik planın geliştirilmesi
5. İhtiyaç doğrultusunda İŞKUR ortaklığı ile spesifik eğitimlerin düzenlenmesi (örneğin nitelikli insan kaynağı)
6. ATSO liderliğindeki diğer faaliyetler
 - 6.1 ATSO bünyesinde farklı sektörlerden olup beraber çalışma imkanı olan firmaları çeşitli ticaret geliştirici etkinliklerde bir araya getirmek
 - 6.2 Komitelerin daha verimli çalışmalarına yönelik adımların atılması

İHRACATÇI FİRMALAR

Sektörde Yaşanan Sorunlar Nelerdir?

- Mevzuat değişikliklerinden haberdar olunamaması
- Kalifiye personel temininde sıkıntı yaşanması
- Kurlardaki aşırı hareketlilik
- Bürokratik engeller yaşanması
- Nakliyede yaşanan sorunlar
- Desteklerden haberdar olunamaması
- Destek başvuru sürelerinin kısıtlı ve içeriklerinin son anda belli olması
- Ortadoğu ve Çin'le rekabet edilememesi
- Üretim maliyetlerinin hesap edilememesi ve yüksek olması
- Dış ticaret konusunda ATSO ve bankaların bilgi sahibi olmaması
- Pazarlama ve pazar sorunlarının yaşanması
- 2. Organize internet ve telefon bağlantı kalitesinin çok kötü olması
- Gümrük personelinin yeterli yönlendirme yapmaması
- Arsa tahsisinde ihracatçı firmalara öncelik verilmemesi
- Aynı kişilere farklı firma adlarıyla birden fazla arsa tahsisi yapılarak kira ve mülk fiyatlarının arttırılması
- Navlun desteğinden faydalanılamaması
- ATSO'nun Dış Ticaret Birimi'nin olmaması

ATSO'dan Beklentileriniz Nelerdir?

- Daha sık sektör toplantıları yapılmalı
- Yurtdışı fuarlara etkin katılım sağlanmalı
- Bölgesel sektörel işbirliklerinin yolları araştırılmalı

- Üyelere mevzuat, pazar, dış ticaret, destekler konusunda yeterli bilgi paylaşımı yapılmalı
- Oda yurtdışı fuarları için toplu pazarlıklar yapılmalı
- Ticari etiğe uymayan üyelere yaptırım uygulanmalı
- Üniversite son sınıf öğrencilerinin iş hayatına hazırlanması için sadece mühendislik alanında değil diğer bölümlerde de işbirliği yapılmalı
- Yurtdışından potansiyel müşteriler tespit edilerek Aksaray'a davet edilmeli
- Yabancı ticaret odaları ile işbirlikleri oluşturulmalı
- Yabancı ticaret ataşelikleri ile programlar yapılmalı
- İmalat sektörü için web üzerinde etkin bir data oluşturulmalı
- Halen büyük oranda boş olan 2. Organize yatırımcıya kazandırılmalı

İhracatçı Firmalar Değerlendirme

İhracatçı firmalar ile yapılan toplantı sonucunda aşağıda yer alan ihtiyaçlar tespit edilmiştir:

1. Kurumsallaşma ve spesifik olarak finansal okur yazarlık ve insan kaynakları konularında eğitimin ve danışmanlık hizmetlerinin verilmesi
2. İhracat planının oluşturulması, yurtdışı pazarına yönelik pazar araştırmaların yapılması, etkin yurtdışı ve yurtiçi ticaret misyonlarının düzenlenmesi , ATSO bünyesinde dış ticaret biriminin oluşturulması, yabancı ticaret odaları ile işbirliği, ticaret ataşelikleri ile verimli çalıştayların düzenlenmesi ve ticaret misyonlarının düzenlenmesi
3. Yeni mevzuat ve destekler ile ilgili güncel bilgilerin yer aldığı web tabanlı bir portal'in oluşturulması ve ATSO bünyesinde hizmet verecek projelendirme biriminin kurulması
4. ATSO liderliğindeki diğer faaliyetler
- 5.1 ATSO bünyesinde farklı sektörlerden olup beraber çalışma imkanı olan firmaları çeşitli ticaret geliştirici etkinliklerde bir araya getirmek

E-Anket Geri Bildirim Değerlendirilmesi

Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası bünyesinde yer alan tüm şirketlerle aşağıda yer alan E-Anket paylaşılmış ve toplam 128 farklı şirket tarafından doldurulmuştur.

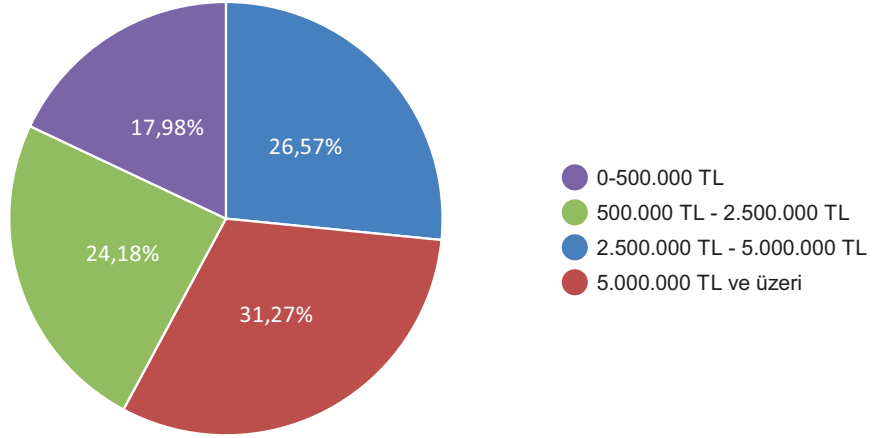
Niceliksel ve niteliksel sorular içeren anket 3 ana başlıktan oluşmaktadır.

- A. Şirket hakkında genel bilgi
- B. Şirketin stratejik bakış açısı ve yaşadığı zorluklar
- C. Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası hizmetleri memnuniyeti ve beklentiler

Bu bölümde ankete katılan firmaların sorulara vermiş olduğu cevaplar yorumlanıp bu yorumlar doğrultusunda (ihtiyaç analizinin diğer hususları da dahil edilmek suretiyle) ileriye dönük Ticaret Oda sının yapmayı hedeflediği çalışmalar şekillendirilecektir.

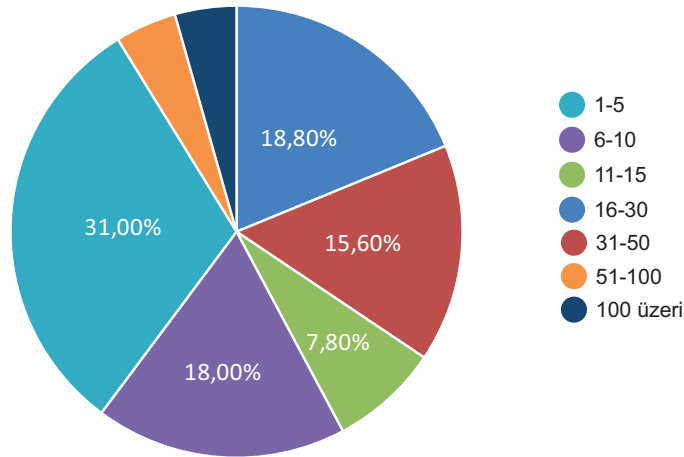
A. Şirket Hakkında Genel Bilgi

1. Şirketinizin yıllık cirosu ne kadardır?



İlk soruda ortaya çıkan tablo anketi dolduran firmaların %57.9'unun cirolarının 2.500.000 TL ve üzeri olduğunu göstermektedir. Bunun beraberinde getirdiği varsayım firmaların daha küçük (mikro) düzeydeki firmalara kıyasla kurumsal ve organizasyon anlamında daha gelişmiş olmalıdır. Bu ölçekteki firmalar eğer halen daha küçük işletmeler gibi yönetilmeleri durumunda acil bir şekilde kurumsallaşma ve kurum içi finansal yönetim konularında destek almaları gerekmektedir.

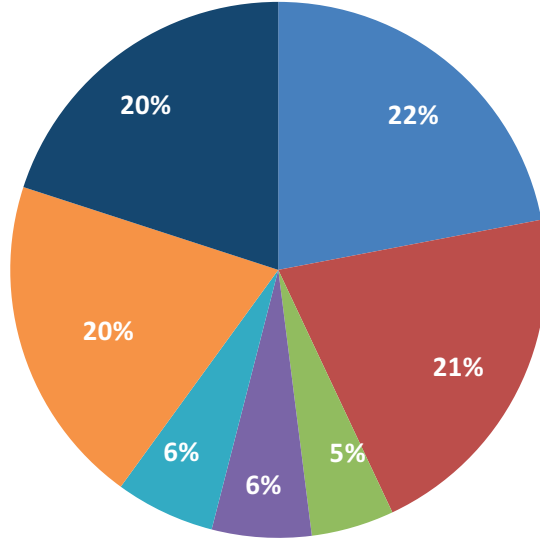
2. Şirketinizin kaç çalışanı vardır?



İkinci soruda anketi dolduran firmaların % 49.3'ünün 10 kişiden daha az personel çalıştırdığı gözlemlenmektedir. İlk soruda görmüş olduğumuz üzere anketi dolduran firmaların yarısından fazlası 2.500.000 TL ciro yapmakta ve üçüncü soruda göreceğimiz üzere sektörel anlamda firmaların çoğu imalat dışı sektörlerde faaliyet göstermektedir. Bunun beraberinde getirdiği varsayım hizmet ve servis sektöründe faaliyet gösteren firmalar az personel çalıştırıp, göreceli olarak fazla ciro yapmakta dırlar ve bu yüzden sürdürülebilir bir insan kaynakları yönetimine ihtiyaç duymaktadırlar. Aksi takdirde personel verimliliği ve çalışan memnuniyeti düşebilir ve personelin firmaya ait aidiyet duygusu azalır bu da yüksek bir personel devir hızı beraberinde getirebilmektedir.

3. Hangi sektörde faaliyet gösteriyorsunuz?

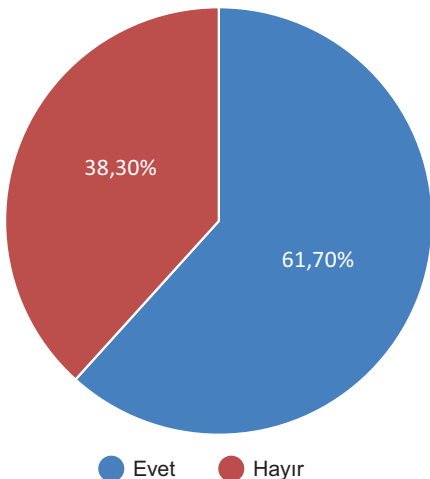
İMALAT	27
HİZMET	26
İNŞAAT	25
GIDA	8
OTOMOTİV	8
MOBİLYA	6
AĞAÇ	4
BİLİŞİM	4
TEKSTİL	3
TARIM HAYVANCILIK	3
AKARYAKIT	3
GAYRİMENKUL	2
DEMİR TİCARETİ	2
MÜHENDİSLİK	2
PLASTİK	1
AYAKKABICILIK	1
MADENCİLİK	1
PERAKENDE	1
HIRDAVAT	1



Aksaray ili klasik olarak hizmet ve servis sektörünün yoğun olduğu bir bölge olmakla beraber anketi dolduran firma yetkililerinin ortalama 4te 1i imalat yaptığını belirtmiştir. Ancak komite toplantılarında ortaya çıkan resim hali hazırda perakende işinde olan firmaların artık imalata geçmek istedikleri yöndedir. Özellikle Tekstil, Mobilya ve Gıda sektöründe bu tablo ile karşılaşmaktayız.

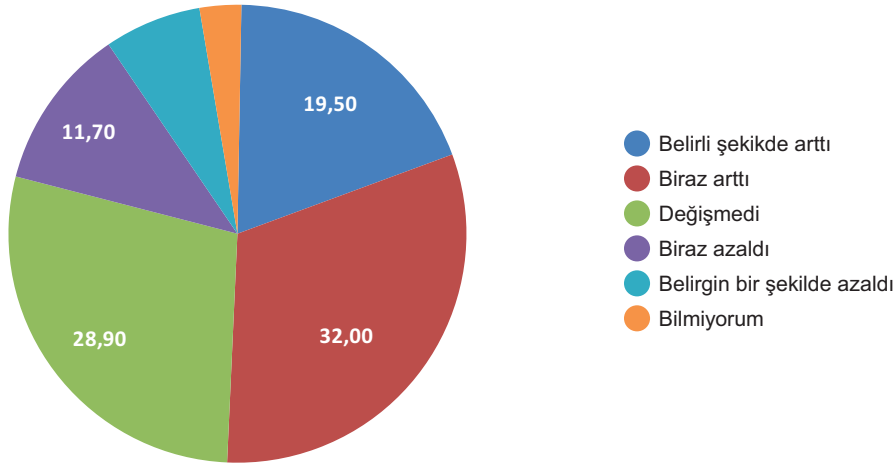
B. Şirketin stratejik bakış açısı ve yaşadığı zorluklar

4. Şirketinizin dolaylı ya da doğrudan ihracatı var mı?



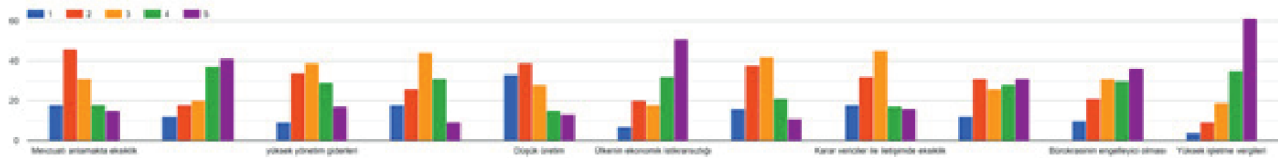
Anketi dolduran firmaların %38,3ü doğrudan ya da dolaylı bir şekilde ihracat yaptıklarını ifade etmiştir. Ulusal olarak ihracatın yüksek önem arz ettiği bu dönemde Aksaray da yerleşik olan firmaların ihracat yapmaları önem arz etmektedir. Herne kadar ihracat yapan firmaların hepsi imalat yapmıyor olsa bile Ticaret Odası ihracat alanında firmalara çeşitli destekler sunmaktadır. Komite toplantılarında firmaların ihracat bilincini anlamış oldukları ve bu konuda adım atmaları istedikleri tespit edilmiştir.

5. Son beş sene içerisinde şirketinizin çalışan sayısı ne şekilde değişti



Beşinci soruda anketi dolduran firmaların %51.5 uğunun son beş sene içinde ciddi personel sirkülasyonuna tabii tutulmuştur. Bunun belirgin sebebi hem yeni işe alımlar hem de personel devir hızına bağlanabilmektedir. Her iki koşulda da firmaların sağlıklı insan kaynakları yönetimine ihtiyaç duydukları varsayımında bulunabilir. Daha iyi yönetilmiş personel personel devir hızını düşürecek ve personel için harcanan eğitim giderlerini sınırlı ölçülerde tutacaktır.

6. Aşağıdaki durumlar şirketiniz için ne ölçüde zorluk teşkil etmekte?

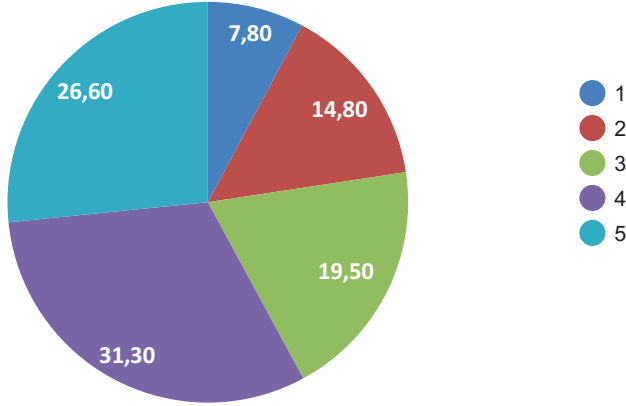


- Mevzuatı anlamakta eksiklik
- Kalifiye personel bulmakta eksiklik
- Yüksek yönetim giderleri
- Değişen pazarı anlamakta eksiklik
- Düşük üretim
- Ekonomik istikrarsızlık
- Başka işletmelere olan iletişimde eksiklik (network)
- Karar vericiler ile iletişimde eksiklik
- Finansa erişimde zorluklar
- Bürokrasinin engelleyici olması
- Yüksek işletme vergileri

Altıncı soru her ne kadar anketi dolduran firmaların zorlukları anlamak açısından en temel sorunlardan biri olsa bile belirgin cevaplar ortaya koyamamaktadır. Temel olarak en belirgin yaşanan zorluklar yüksek işletme vergileri, ekonomik istikrarsızlık ve kalifiye eleman bulamamak olsa bile 12ci soruda Ticaret Odasının ne gibi hizmetler sunmasını istersiniz sorusuna cevaben pazarı anlamamak, network ihtiyacı ve kurumsallaşma destekleri ön plana çıkmaktadır. Bunun dışında firmaların bazı - ların bu soruya yaptığı ek yorumlar kira giderlerinin yüksek olduğunu ve imalat sektörününü daha fazla desteğe ihtiyaç duyduğunu ifade etmekte. Özellikle mevduat, destekler ve ihracat konusunda da yazılı olarak zorlukların yaşandığı ve desteğe ihtiyaç duyulduğu aktarılmıştır.

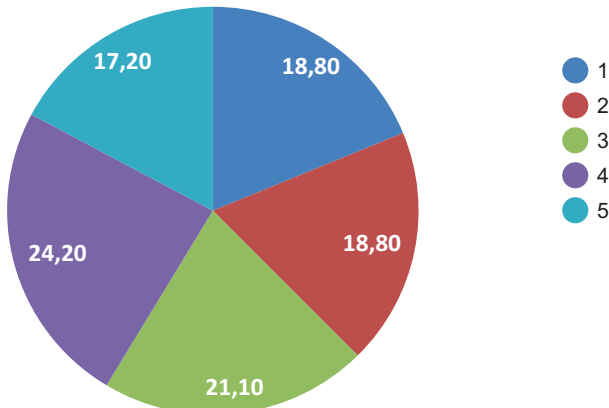
C. Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası Hizmetleri Memnuniyeti ve Beklentiler

7. Genel olarak ATSO üyeliğinizden ne kadar memnunsunuz?



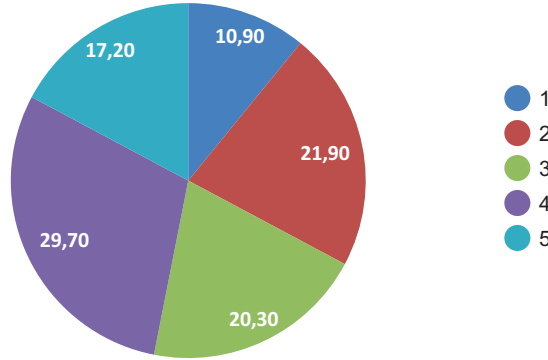
Genel olarak anketi dolduran firmaların çok büyük ve büyük ölçüde Aksaray Ticarete ve Sanayi Odası üyeliğinden ve bununla birlikte sunduğu hizmetlerden memnun oldukları gözlemlenmektedir. Her ne kadar memnuniyetsizlerin sayısı %22,6 ile sınırlı olsa bile Ticaret Odasının sunduğu hizmetleri daha iyi tanıtmaları gerektiği gerçeği ön plana çıkmaktadır. Komite toplantılarında da ön plana çıkan sorun firmaların bir kısmının Ticaret Odasının hizmetlerinden haberdar olmadığına ve odadan ne şekilde faydalanabileceklerini bilmediklerine yönelik.

8. Sizce ATSO sizin ve şirketinizin menfaatlerini ne kadar iyi temsil ediyor?



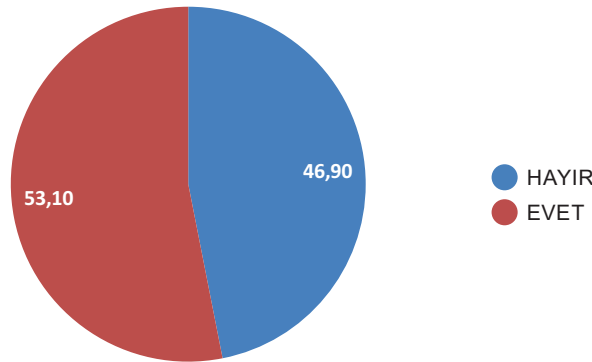
Bir önceki memnuniyet sorusuna nazaran anketi dolduran firmalar Ticaret Odasının şirket menfaatini ne ölçüde temsil ediyor sorusuna daha düşük puan vermişlerdir. Komite toplantıları ile örtüşen sebebi, firmaların Ticaret Odasından daha fazla lobicilik faaliyeti yapmaları beklentisinden kaynaklanıyor. Özellikle ülke olarak ekonomik anlamda zor bir dönemden geçildiği bu dönemde Ticaret Odası her ne kadar lobicilik faaliyetlerinde bulunuyor olsa da bunu firmalara daha belirgin bir şekilde tanıtıyor olması gerekmektedir. Aynı zamanda firmalar Ticaret Odası tarafından daha fazla ziyaret edilip sorunların birebir dinlenmesini arzu etmektedirler.

9. Sizce ATSO şirketiniz için önem taşıyabilecek bilgileri ne ölçüde paylaşıyor?



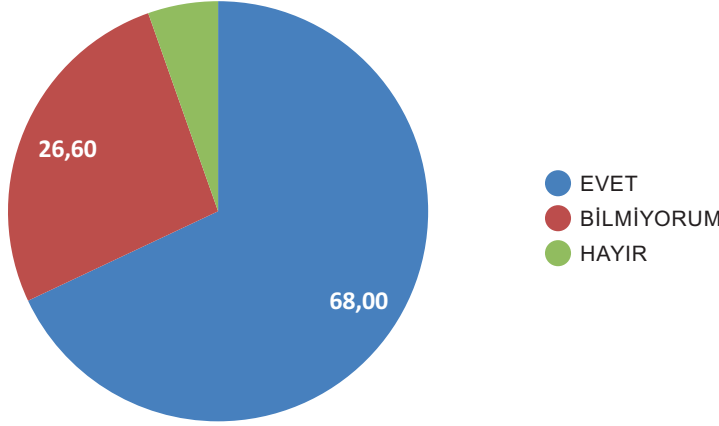
Bir önceki sorularda olduğu üzere Ticaret Odası önem taşıyacak bilgi paylaşımlarında daha proaktif bir tutum sergilemelidir. Anketi dolduran firmaların özellikle mevduat ve destekler konularında daha yalın bir bilgi paylaşımına ihtiyaç duydukları komite toplantılarında ifade edilmiştir.

10. Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası etkinliklerine katılıyor musunuz?



Genel bir sorun olarak karşımıza çıkan Aksaray Ticaret ve Sanayi Odasına bağlı firmaların Ticaret Odasının sunduğu etkinliklere düşük düzeyde katılım sağlamaları bu grafikte de net bir şekilde yansımaktadır. Daha etkin duyurular ve üyelere geri bildirim alma suretiyle düzenlenecek etkinlikler bu tabloyu önemli bir şekilde değiştirecektir.

11. ATSO 2023 senesine dek işletme ihtiyaçlarınızı karşılamak üzere daha farklı hizmetler sunmalı mıdır?



Onbirinci soruda %68 gibi yüksek oranda anketi dolduran firma yetkilileri Aksaray Ticaret ve Sanayi Odasının kendilerine farklı hizmetler sunmaları gerektiğini belirtmişlerdir. Bu hizmetlerin neler olduğunu yazılı olarak beyan etmiş olup ana hatlarıyla aşağıdaki gibidir:

- Yurtdışı piyasa araştırması ve ihracat konularında çalışmalar, etkinlikler ve destekler:

Bu alanda her ne kadar Ticaret Odası hali hazırda yurtdışı fuar konularında çalışmalar yürütüyor olsa da daha iyi tanıtım faaliyetlerinde bulunmalı ve üyelere geri bildirim alma suretiyle programlar tasarlamalıdır. Özellikle ihracat konularında eğitimler ve pazar araştırmalarının yapılması talebi ve bununla birlikte yabancı yatırımcılar ile tanışılmak isteği de öneriler içinde yer almaktadır.

- Eğitim ihtiyacı:

Özellikle personel yönetimi ile ilgili İnsan Kaynakları eğitimlerine ihtiyaç duyulduğu farklı firmalar tarafından belirtilmiş olup bu eğitimlerin gerek personel eğitimi ve yöneticilerin personeli yönetmesi konularında gerekse de spesifik sektörel eğitimler olması vurgusu yapılmıştır. Başka önem arz eden bir eğitim alanı da kurumsallaşma ve özellikle finans eğitimi olarak belirtilmiş olup, imalat yapan firmalar üretim verimliliği ve ARGE konularında eğitim talebinde bulunmaktadır.

Anketi dolduran firmaların bir kısmı genel olarak eğitim konularının genişletilmesini ve özellikle üye firmalar ile ortaklaşa eğitim içeriklerine karar verme önerisinde bulunmuşlardır.

- Bürokrasi, mevzuatlar ve destekler:

Her ne kadar Ticaret Odaları üye ile olan ilişkilerde bürokrasiyi en aza indirmeye çalışıyor olsa da bazı anketi doldural firmalar halen bürokrasinin azaltılması talebinde bulunmakta. Bunun dışında özellikle değişen mevzuatlar ve piyasadaki destekler konusunda takip etmekte zorlandıklarını ve Ticaret Odasının bu alanda da destek vermesini talep etmektedirler.

- Lobicilik

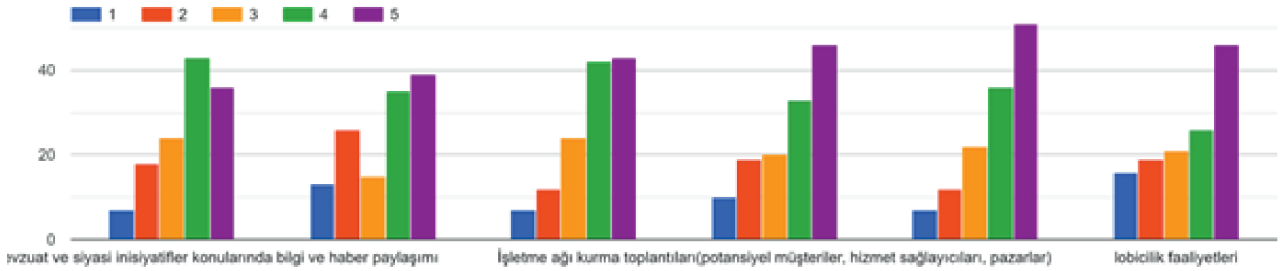
Anketi dolduran firmaların bazıları Aksaray Ticaret ve Sanayi Odasının kendilerini temsil etme noktasında (lobicilik) daha aktif olmasını talep etmektedirler. Özellikle başka kurumlarla yaşanan olası sorunlarda Ticaret Odasının arabulucu olarak devreye girmesini ve komşu illerdeki kurum ve firmalarla olan iletişimde bir köprü görevi oynamasını beklemektedirler.

Özellikle Ticaret Odasının kendi üyelerin ziyaret edip yaşanan zorlukları birebir üyelerden duyup önlemlerin alınması birçok anketi dolduran firma yetkilisi tarafından belirtilmekte.

Sektörlerin Aksaray'da birbirinden kopuk olması ve imalatçı firmaların çoğu zaman şehir dışından ürün temin etmesinden dolayı bir başka beklenti de çeşitli etkinlikler düzenlemek suretiyle Ticaret Odasının firmaları birbirlerine kaynaştırması.

Her ne kadar banka faizlerinin düşürülmesi bir Ticaret Odasının çözebileceği konu olmasa da, firmalardan gelen bir başka beklenti de Ticaret Odasının bankalar ile görüşmeler sağlaması ve kredi faizlerinin düşürülmesine yönelik.

12. Aksaray Ticaret ve Sanayi Odasının aşağıda sunabileceği hizmetler sizce şirketi - niz için ne kadar fayda sağlayacaktır?



- Yönetmelik, mevzuat ve siyasi inisiyatifler konularında bilgi ve haber paylaşımı
- Dış ticaret konularında eğitimler ve danışmanlık hizmetleri
- Şirketinizin gelişimi için danışmanlık hizmetleri ve bilgi paylaşımı (seminer, konferans, yayınlar)
- İşletme ağı kurma toplantıları (potansiyel müşteriler, hizmet sağlayıcıları, pazarlar)
- İş geliştirme konularında eğitimler (pazarlama, finans okuryazarlığı, üretim verimliliği, insan kaynakları vs.)
- Lobicilik faaliyetleri

Bir önceki soruya kıyasla onikinci sorunun cevap şıkları anketi dolduran firma yetkililerine çoktan seçmeli cevaplar olarak paylaşılmıştır. Spesifik olarak ön plana çıkan bir cevap olmasa da, bir önceki soruya benzer olarak katılımcılar, ihracat, eğitim ve danışmanlık, network faaliyetleri, kurumsallaşma (iş geliştirme) ve lobicilik şıklarını ön plana çıkarmışlardır.

13.) Aksaray Ticaret ve Sanayi Odasının sunduğu hizmetler ve memnuniyetiniz hakkında ilave yorumlarınızı aşağıda bizimle paylaşabilirsiniz.

Son soru gerek onbirinci soru gerekse de onikinci sorularının çıktıkları ile örtüşmektedir. Yazılı olarak doldurulmuş olan bu soruda özellikle ihracatın önemi vurgulanmış ve Ticaret Odasının üyeleri ile daha yakın ilişkide olması talep edilmiştir.

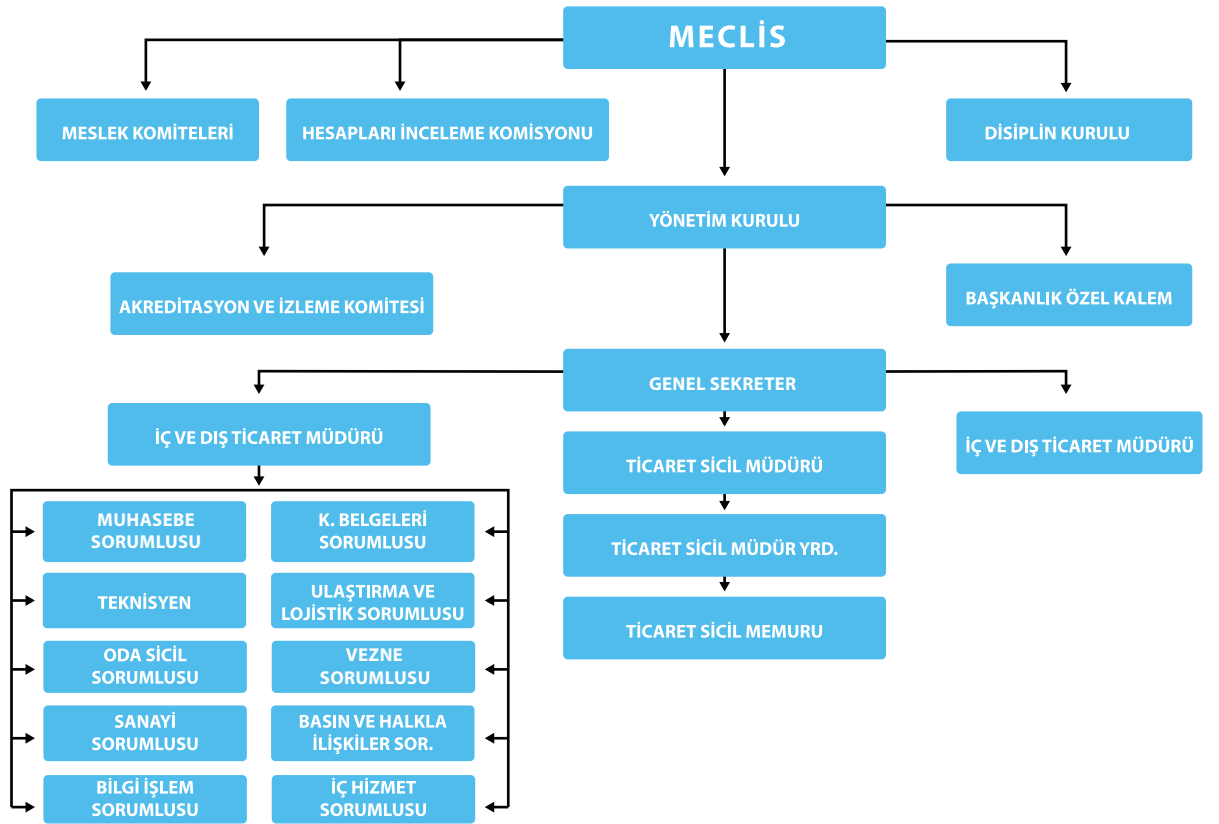
Bölüm 5

Durum Analizi

5.1- İç Çevre Analizi

Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası'nın geleceğini planlamak için halen sahip olduğu kaynakları, kurumsal felsefesini, yetkinliklerini, görev ve sorumluluklarını iyi anlamak gerekmektedir. Bu nedenle bu aşamada, Odanın, oraganizasyon yapısı, sahip olduğu fiziksel kaynakları, mali kaynakları, insan kaynakları, teknoloji ve bilgi kaynakları, hizmet ve faaliyet süreçleri vb. hakkında veriler toplanarak incelenmiştir.

5.1.1-Organizasyon Yapısı



5.1.2 - Kaynaklar

5.1.2.1 - Fiziksel Kaynaklar

Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası, kendi mülkiyetinde bulunan hizmet binasında faaliyetlerine devam etmektedir. Toplam 10.000 metrekarelik bir alan üzerinde yer alan binanın 5.000 metrekarelik kısmı kapalı alandan oluşmaktadır. Hizmet binasında bir konferans salonu, bir meclis salonu, bir eğitim salonu ile 9 ve 30 kişilik iki ayrı toplantı salonu bulunmaktadır. Ayrıca 16 adet ofis ve makam odası ile birlikte açık ofis şeklinde düzenlenmiş bir hizmet alanı da yer almaktadır. Odaya ait 12 adet makam aracı ile 2 adet hizmet aracı bulunmaktadır. Bu varlıkların yanı sıra, Aksaray Meydanı'nda bulunan üç katlı eski hizmet binası ile Aksaray Şehirlerarası Terminali karşısındaki bir arsa da Oda mülkiyetindedir.

5.1.2.2 - Mali Kaynaklar

5174 sayılı "Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Odalar ve Borsalar Kanunu" ile odaların gelirleri şu şekilde belirlenmiştir:

Kayıt ücreti, yıllık aidat, munzam aidat, yapılan hizmetler karşılığı alınan ücretler, belge bedelleri, yayın gelirleri, bağış ve yardımlar, para cezaları, gemilerden alınan ücretler, maisil zamları, faiz gelirleri, kira gelirleri, kambiyo gelirleri, menkul kıymet satış gelirleri, finansman gelirleri, tar,fe tasdik ücreti, şube ve temsilcilik gelirleri, sair gelirler.

Bu çerçevede Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası'nın 2020 2021 2022 yıllarına ait bilanço bilgileri ve 2022 yılına ait kesinleşmiş gelir, gider dökümü tabloda verilmiştir :

Tablo-38 2020-2021-2022 Bilançolar

TL	2020	2021	2022
Dönen Varlıklar	4.704.207.90	5.084.812.27	7.641.446.67
Duran Varlıklar	6.569.960.78	8.107.688.98	8.189.432.00
AKTİF TOPLAMI	11.274.168.68	13.192.501.25	15.830.878.67
K.V.Yabancı Kaynaklar	2.510.119.27	3.102.385.07	4.473.095.44
Özkaynaklar	8.764.049.41	10.090.116.18	11.357.783.23
PASİF TOPLAMI	11.274.168.68	13.192.501.25	15.830.878.67

Tablo-39 2022 Gelir Gider

2022 YILI KATI GELİR/GİDER DÖKÜMÜ (TL)			
Kayıt Ücret Gelirleri	486.500.00	Personel Giderleri	3.500.00.00
Yıllık Aidat Gelirleri	3.308.630.06	Dışarıdan Sağ.Fayda ve Hizmetler	2.273.605.96
Munzam Aidat Gelirleri	2.687.817.28	Kira Giderleri	100.000
Hizmet Karşılığı Ücretler	2.721.757.92	Genel Yönetim Giderleri	234.328.21
Belge Bedelleri	249.101.00	Seyahat ve Yol Giderleri	69.467.78
Tarife ve Tasdik Gelirleri	-	Huzur Hakkı Giderleri	56.291.50
Faiz Gelirleri	624.809.52	Birlik Aidatı, Kanuni Aidat Pay ve Fon.	780.076.73
Kira Gelirleri	448.354.83	Eğitim ve Fuar Giderleri	87.207.95
Diğer Olandışı Gelirler	-	Bağış ve Yardımlar	99.903.70
		Vergi,Resim ve Harçlar	18.490.40
		Finansman Giderleri	-
2022 Yılı Gelirler Toplamı	10.526.970.61	2022 Yılı Giderler Toplamı	7.219.372.23

5.1.2.3 - İnsan Kaynakları

ATSO'da rapor tarihi itibariyle 20 personel çalışmakta olup detaylar aşağıdaki gibidir:

Tablo-40 İnsan Kaynakları Analizi

İNSAN KAYNAKLARI ANALİZİ (2019)				
4857'ye göre çalışan sayısı	5174'göre çalışan sayısı		TOPLAM	HİZMET ALIMI
-	20		20	-
ÖĞRENİM DURUMLARI				
LİSE	ÖN LİSANS	LİSANS	YÜKSEK LİSANS	TOPLAM
4	3	1	12	20
GÖREV SÜRELERİ				
0-5 YIL	5-10 YIL	10-20 YIL	30 VE ÜZERİ	
4	4	11	1	

5.1.2.4 - Teknoloji ve Bilgi Kaynakları

Oda'da, 5 adet Masüstü Bilgisayar, 20 adet Laptop Bilgisayar, 17 adet Yazıcı, 3 adet Projeksiyon cihazı, 1 adet faks, 1 adet fotoğraf makinası ve 1 adet kamera, bulunmaktadır.

Ayrıca hizmetlerin yürütülmesinde şu yazılımlar kullanılmaktadır:

- Üye Bilgi Sistemi (TOBB'a ait olan ve Üyelerin tüm kayıtlarının tutulduğu web tabanlı yazılım)
- UNET Otomasyon Sistemi (Ulaştırma Bakanlığı ile yapılan protokol kapsamında Yetki Belgesi vermek için kullanılan web tabanlı yazılım)
- Microsoft Windows 10 ve Office Programları
- TOBB Kapasite Raporu Programı
- TOBB İhracat Belgeleri Programı (MEDOS)
- TOBB Yerli Malı Programı
- TOBB İş Makineleri Programı
- Ticaret Sicil Kayıt Programı (MERSİS)

5.1.2.3 - Süreçler

Tablo-41 Hizmetler ve Faaliyetler

ÜYEYE SUNULAN HİZMETLER (TEMEL HİZMETLER)	Operasyonel Hizmetler	Ticaret Sicili
		Oda Muamelat/Sicil
		Kıymetli Evrak (Satışı) ve Belge (Hazırlama ve Onaylama)
	Taktik Hizmetler	İletişim Ağı
		Politika ve Temsil
		İş Geliştirme, Eğitim, Bilgi, Danışmanlık ve Destek
		Uluslararası Ticaret
		Sosyal Sorumluluk
DESTEK FAALİYETLERİ (TEMEL YETERLİLİKLER)	Stratejik Destek Faaliyetleri	İyi Yönetişim
		Araştırma, Geliştirme, Planlama ve Kaynakların Yönetimi
		Haberleşme ve Yayınlar
		Bilişim Teknolojileri Kullanımı (Yönetimi)
		Üye İlişkileri Yönetimi
		Proje Geliştirme ve Yönetimi
	Klasik Destek Faaliyetleri	Bilgi İşlem
		Mali İşler
		İdari İşler

ATSO'da gerçekleştirilen tüm faaliyetleri 2 ana süreç altında toplayabilmek mümkündür:

1. Üyeye Sunulan Hizmetler (Temel Yeterlilikler – Hizmet Kapasitesi)
2. Destek Faaliyetleri (Temel Yetkinlikler – Kurumsal Kapasite)

1. Başlıktaki “Üyelere Sunulan Hizmetler” de 2 alt başlıkta toplanabilir:

1. a. Kanun ve yönetmeliklerle Oda'lara verilmiş görevler olup, bu görevlerin ifası aşamasında,

kabun ve yönetmelik dışında, Oda'nın her hangi bir inisiyatif kullanması sözkonusu olamamaktadır.

Oda bu konuda ancak mevzuata aykırı olmayacak biçimde, işlemleri hızlandırma mahiyetinde bazı

önlemler alabilmektedir. Oda bu durumda sadece “uygulayıcı” (operator) konumunda olduğundan,

bu hizmetler “Operasyonel Hizmetler” olarak nitelendirilmektedir.

1. b. Oda'nın misyonu gereği, üyelerinin ihtiyaç ve beklentilerine, çağın gereklerine uygun biçim de cevap verebileceği türde hizmetleri de üyelerine sunması gerekmektedir. Bu tarz hizmetler "üye memnuniyetini" yönetim anlayışının merkezine yerleştirmiş kurumların, üyelerinin ihtiyaç ve beklentilerini karşılamaya yönelik olarak sunduğu hizmetler olup, zaman, mekan ve tercihlere göre farklılıklar göstereceğinden, bu farklılıklara karşılık, kurum tarafından yeni hizmet tarzlarının (taktiklerin) geliştirilmesi gerekmektedir. Bu nitelikteki hizmetler "Taktik Hizmetler" olarak adlandırılmaktadır.

"Destek Faaliyetleri" ise Oda'nın üyelerine sunduğu hizmetlerin, kesintisiz ve kaliteli biçimde gerçekleştirilmesini sağlayacak, konuları içermektedir. İdari ve Mali işler adı altında tüm kurumlardauzun yıllardır yürütülen Klasik Destek Faaliyetlerinin yanısıra günümüzde Toplam Kalite Yönetimi, Proje Geliştirme, Araştırma Geliştirme ve İyi Yönetişim gibi konuların içerildiği "Stratejik Destek Faaliyetleri" olarak adlandırılacak faaliyetler, çadaş yönetim anlayışı içerisinde çok önemli rol oynamaktadır.

5.1.4 - ATSO personeli ile birebir görüşme değerlendirmesi

Güncel yönetim bilimi çalışmaları ve araştırma raporları göstermektedir ki, bir organizasyonun sahip olduğu en önemli kaynaklardan birisi de insan kaynaklarıdır. ATSO'nun geleceği şekillendirilirken mevcut personel yapısı enönemli güçlerinden birisi olacaktır. Bu bakış açısı ile çalışanların kendilerini rahatça ifade edebileceği bir ortam hazırlanarak, serbestçe düşüncelerini ifade etmelerine olanak verilmiştir.

Çalışanlar muhtelif aynı ve nakdi yardımların, sosyal ve fiziksel imkanların iyileştirilmesi taleplerini iletmış olmakla beraber, kurumun mesleki ve kişisel gelişimlerine katkıda bulunmasını da önemli derecede talep etmişlerdir.

Bununla beraber kurum kültürünün geliştirilmesi anlamında aidiyet hissini ve takım ruhunu artıracak etkinlikler de beklentileri arasındadır.

Adil bir yönetim anlayışının hem çalışanlar hem yöneticiler için yadsınamaz faydaları olduğu göz önünde bulundurularak Oda'da bilimsel yöntemlerle yapılacak 360 derece performans değerlendirme sisteminin kurulmasının objektif yönetim anlayışına katkı sağlayacağı gözlemlenmiştir.

5.1.5 - Oda'nın Hizmet Süreçlerinin Değerlendirilmesi

Yukarıda da izah edildiği üzere Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası'nın yürütmüş olduğu süreçler şu şekildedir:

1. Üyeye Sunulan Hizmetler
 - a. Operasyonel Hizmetler
 - b. Taktik Hizmetler
2. Destek Faaliyetleri
 - a. Stratejik Destek Faaliyetleri
 - b. Klasik Destek Faaliyetleri

Gerek komite toplantıları, gerek yönetim ve personel toplantıları ve gerekse yapılan gözlemlerde Oda'nın Operasyonel Hizmetler ve Klasik Destek Faaliyetleri'nde oldukça başarılı olduğu tespit edilmiştir. Sürekli gelişim yaklaşımı gereği Taktik Hizmetler ve Stratejik Destek Faaliyetleri'nde oda üyelerinin beklentileri her geçen gün yükselmektedir. Yapılan komite toplantılarında da taleplerin büyük bir çoğunluğu bu iki başlık altından gelmiştir. Örneğin Oda personelinin alacağı eğitimlerle niteliğinin artırılması, iyi derecede yabancı dil bilen personel istihdam edilmesi veya öğretilmesi, projelendirme biriminin oluşturulması, mevzuta ve dış ticaret konularında verilen destek hizmetinin artırılması, dijital dünyanın daha etkin kullanılması, pazar ve sector araştırmalarının yapılması, uluslararası ticarete öncelik edilmesi, üye ilişki ağının geliştirilmesi bunlar arasındadır.

5.2- Dış Çevre Analizi

Bu başlık altında dünyada ve Türkiye'de yaşanan politik, ekonomik, sosyal değişimler gözönünde bulundurularak Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası'nın faaliyetlerini orta ve uzun vadede etkileyebilecek dış çevre unsurları ele alınmıştır. Oda'yı etkileyen veya etkileme olasılığı bulunan politik, ekonomik, sosyal ve teknolojik faktörler ve bu faktörlerin olumlu olumsuz etkileri dikkate alınarak PEST Analizi yapılmıştır.

Politik Unsurlar - Olumlu

- Kamunun yeniden yapılanma sürecini başlatmış olması
- Kamunun tasarruf politikalarının artması
- Vergi ve prim yapılandırılmaları
- KOBİ'lere kamu desteklerinin (KOSGEB, Kalkınma Ajansları, İşkur vb.) artması
- İhracatın kamu tarafından önceliklendirilmesi
- Vizesiz giriş yapılabilen ülke sayısının artıyor olması

Politik Unsurlar - Olumsuz

- AB Hibe programlarının giderek azalması
- Ekonomide yaşanan dalgalanmalar
- Komşu ve bazı müttefik ülkelerle yaşanan sorunlar
- Bürokrasinin ağır işlemesi
- Kurumlar arası iletişimin yetersizliği

Ekonomik Unsurlar - Olumlu

- Kayıt dışı ile mücadele edilmesi
- İhracat için Türkiye piyasasının kur farkları nedeniyle önemiminin artması
- Ekonomide yapısal reformların ele alınması
- Yabancı yatırımcılar için Türkiye'nin cazibesinin artması
- Yatırım teşviklerinin artıyor olması
- Girişimci ve KOBİ'lere desteklerin artması
- İş dünyasında yeşil pasaport uygulamasının yaygınlaşması

Ekonomik Unsurlar - Olumsuz

- Dövizle bağılı olarak imalat sektöründe ithal firdilerde maliyetin yükselmesi
- Banka kredi fazilerinin yükselmesi
- Küresel ekonomik krizin varlığı
- Cari açığın yüksek olması
- İşsizlik oranının artıyor olması
- Bilinçsiz tüketimin yüksek olması
- Kayıt dışının halen yüksek olması

Sosyo-Kültürel Unsurlar Olumlu

- *Genç nüfusun payının artıyor olması*
- *Üniversite mezunu sayısının artıyor olması*
- *Sivil toplum kuruluşlarının etkinliğinin artması*
- *Kadın çalışan ve kadın girişimci sayısının artması*
- *Çevre duyarlılığının artması*

Sosyo-Kültürel Unsurlar Olumsuz

- *İthal ürün kullanım bağımlılığının artması*
- *Köyden kente göçün devam ediyor olması*
- *Nitelikli eğitim düzeyinin yetersiz olması*
- *Yüksek mülteci nüfusunun ekonomik ve sosyo-kültürel olarak adaptasyonunda sorunlar olması*
- *Aile bağlarında olumsuz değişimler yaşanması*
- *Aksaray'ın kültürel değerlerinin turizme açılmaması*

Teknolojik Unsurlar Olumlu

- *Kamunun Ar-Ge ve teknoloji yatırımlarına desteğinin artması*
- *KOBİ'lerin ve genç neslin teknolojideki katma değer farkına varması*
- *Teknoparkların artması*
- *Yenilenebilir enerji bilincinin artması*
- *Üretimde teknolojinin ön plana çıkması*
- *İnovasyon kültürünün yaygınlaşması*
- *Teknolojinin ticareti hızlandırması*

Teknolojik Unsurlar Olumsuz

- *Teknolojide dışa bağımlılığın devam ediyor olması*
- *Sanayide teknoloji kullanımının düşük olması*
- *Bölgede ileri teknoloji kullanımının düşük olması*
- *Genç neslin teknolojiyi sadece takip eden konumunda kalması*

5.3- Paydaş Analizi

5.3.1 - Paydaşların Tespiti

Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası'nın paydaşları, Oda'dan doğrudan ya da dolaylı olarak hizmet alan, ürün ve hizmetleriyle Oda'yı doğrudan ya da dolaylı etkileyen kişi, kurum ve kuruluşlar analiz edilerek belirlenmiştir. İlişkide olunan gerçek ve tüzel kişiler; Oda'ya girdi sağlayan, iş birliği yapılan, Oda faaliyetlerinden etkilenen, Oda'yı etkileyen, ürün ve hizmet sunulan kesimler dikkate alınarak, Paydaş Tablosu oluşturulmuştur. Yapılan "Paydaş Analizi" çalışması ile paydaşlar önem sırasına konmuştur. Bu çalışma, Oda'nın geleceğini planlamak için ihtiyaç duyduğumuz durum analizi çalışmalarımıza davet edeceğimiz paydaşların belirlenmesine de katkı sağlamıştır.

5.3.2- Paydaşların Önceliklendirilmesi ve Değerlendirilmesi

Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası'nın paydaşları, Oda'dan doğrudan ya da dolaylı olarak hizmet alan, ürün ve hizmetleriyle Oda'yı doğrudan ya da dolaylı etkileyen kişi, kurum ve kuruluşlar analiz edilerek belirlenmiştir. İlişkide olunan gerçek ve tüzel kişiler; Oda'ya girdi sağlayan, iş birliği yapılan, Oda faaliyetlerinden etkilenen, Oda'yı etkileyen, ürün ve hizmet sunulan kesimler dikkate alınarak, Paydaş Tablosu oluşturulmuştur. Yapılan "Paydaş Analizi" çalışması ile paydaşlar önem sırasına konmuştur. Bu çalışma, Oda'nın geleceğini planlamak için ihtiyaç duyduğumuz durum analizi çalışmalarımıza davet edeceğimiz paydaşların belirlenmesine de katkı sağlamıştır.

Tablo-42 Paydaşların Önceliklendirilmesi

PAYDAŞLAR	ÖNEM SIRASI
ÜYE İŞLETMELER	1
DÜZENLEYİCİ KURUMLAR	2
YEREL GİRİŞİMCİLER	3
TOBB VE KARDEŞ ODALAR	4
AKSARAY HALKI	5
DİĞER PAYDAŞLAR	6

Çalışma kapsamında ATSO paydaşları 6 ana grup altında toplanmıştır:

1. Üye İşletmeler : ATSO üyesi tüm işletmeler
2. Düzenleyici Kurumlar : Odanın ve üyelerinin faaliyetlerini etkileyen kanun koyucu, uygulayıcı kurum ve kuruluşların tamamı
3. Yerel Girişimciler : Gelecekte ATSO üyesi olabilecek potansiyel girişimciler
4. TOBB ve Kardeş Odalar: ATSO'nun da mensubu olduğu Türkiye Odalar Borsalar Birliği ve ATSO'nun yakın işbirliğinde olduğu kardeş odalar
5. Aksaray Halkı : Odanın ve üyelerinin faaliyetlerinden birinci derecede etkilenen paydaş
6. Diğer Paydaşlar : İlk 5 paydaş grubunda yer almayan paydaşların tamamı

İç Paydaşlar

1. Türkiye Odalar Borsalar Birliği
2. ATSO Meclisi
3. ATSO Yönetim Kurulu
4. Meslek Komiteleri
5. Kadın Girişimciler Kurulu
6. Çalışanlar
7. Üyeler

Dış Paydaşlar

Tablo-43 Dış Paydaşların Önceliklendirilmesi

PAYDAŞ ADI	PAYDAŞ TÜRÜ	ÖNCELİK
VALİLİK	DIŞ PAYDAŞ	BİRLİKTE ÇALIŞ
İZ ÖZEL İDARE	DIŞ PAYDAŞ	BİRLİKTE ÇALIŞ
AHİLER KALKINMA AJANSI	DIŞ PAYDAŞ	BİRLİKTE ÇALIŞ
OSB MÜDÜRLÜĞÜ	DIŞ PAYDAŞ	BİRLİKTE ÇALIŞ
ÜNİVERSİTE	DIŞ PAYDAŞ	İŞBİRLİĞİ YAP
İŞ ADAMLARI DERNEKLERİ	DIŞ PAYDAŞ	İŞBİRLİĞİ YAP
ODA VE BORSALAR	DIŞ PAYDAŞ	İŞBİRLİĞİ YAP
İL MÜDÜRLÜKLERİ	DIŞ PAYDAŞ	İŞBİRLİĞİ YAP
BELEDİYE	DIŞ PAYDAŞ	İŞBİRLİĞİ YAP
AKSARAY HALKI	DIŞ PAYDAŞ	İŞBİRLİĞİ YAP

5.3.3- Paydaş Toplantısının değerlendirilmesi - Paydaş Görüş ve Önerileri

Dış paydaşımız olan 17 kamu kesimi ve STK yöneticisiyle ATSO'da toplantı yapılmış ve yapılan toplantıda ilgili yöneticilere ATSO faaliyetlerine ve işbirliklerine ilişkin önerileri sorulmuştur. Yöneticiler yapılan toplantıdan duyulan memnuniyeti dile getirerek aşağıdaki görüş ve önerileri tarafımıza iletmışlerdir:

- Bürokratik sıkıntıların aşılması konusunda il yöneticileri ve oda ile birlikte lobicilik faaliyetlerinin yapılması
- TSE olarak daha çok işbirliği yaparak üyelerin bilgilendirilmesinin sağlanması
- Ulukışla – Aksaray yük treni projesinin hayata geçirilmesi
- Sanayicilerimizin dış pazarlara ulaşması konusunda desteklenmesi ve bu kapsamda danışmanlık, eğitim vb. alınması
- Halen 17 olan Aksaray'daki sektör sayısının artırılması
- İthal edilen ürünlerle ilgili pazar araştırması yaparak, üretim maliyetlerinin düşürülmesi

- Mesleki yeterlilik eğitimlerinin artırılması
- KOBİ'lerin kurumsallaşma sorunlarına destek verilmesi
- İhracat pazarlama biriminin kurulması
- Gümrük Müdürlüğü ile yapılacak işbirliği ile mevzuat eğitimi verilmesi
- Tuz Gölü Koruma Havzası'nın kapsamının daraltılması konusunda çalışılması
- Tarım ve Hayvancılık alanlarında il müdürlüğü ile beraber teknik destek ve proje desteği verilmesi
- Genişleme alanının bir an önce hayata geçirilmesi
- Ücretsiz arsa tahsisi konusunda çalışmalar yapılması
- İhtisas organize sanayi kurulması
- Mevcut Organize'deki boş arsaların bir an önce doldurulması
- Farklı illerden ve ülkelerden yatırımcıların Aksaray'a davet edilmesi
- ATSO kamu yöneticileri ile daha sık bir araya gelmeli
- KOP çalışmalarından daha fazla pay alınması
- İşkur ile destekler konusunda bilgilendirme çalışmaları yapılmalı
- Büyük OSB'lerde Aksaray'ın tanıtımı yapılarak avantajları anlatılmalı
- Aksaray'ın 5. Bölge olmasının sürdürülebilir olmasının yolları aranmalı
- Turizm potansiyeline daha çok önem verilmeli
- Güneş Enerjisi OSB kurulumu çalışmaları yapılmalı
- Destek, Teşvik, Hibeler konusunda üyeler daha etkin bilgilendirilmeli
- Dış pazarlara ulaşmanın yolları aranmalı
- Defterdarlık'la yapılacak işbirliği ile mevzuat bilgilendirmesi yapılmalı
- STK'lar ile daha çok bir araya gelinmeli
- ATSO bünyesinde bir Proje Ofisi kurulması
- Eğitim planlamaları bir takvim çerçevesinde önceden duyurulmalı
- Orta Yüksek ve İleri teknoloji yatırımlarında kuruluş aşamasında aidat vb. alınmaması
- Tarıma dayalı sanayi konusunda yatırımcıların bilgilendirilmesi

Paydaşların yaklaşımı göstermektedir ki; bütün paydaşlar şehrin sanayi ve ticaretine katkıda bu lunacak ATSO faaliyetlerine katılımında gönüllü ve isteklidir. Belirli periyotlarla ve sistematik şekilde yapılacak toplantılar hem ATSO 'nun yapacağı faaliyetlerde destek bulmasını sağlayacak hem de yeni önerilerle hizmet içeriğini zenginleştirecektir.

Önerileri incelediğimiz de üyelere yönelik yapılan anket sonuçları ile paralellik göstermektedir ve şu 4 başlıkta toplanmaktadır:

- Üyelerin mevzuat, bürokrasi ve destekler konusunda bilgilendirilmesine yönelik faaliyetler
- Üyelerin kurumsal kapasitelerini artırıcı faaliyetler ve rehberlik hizmetleri
- Lobicilik faaliyetleri
- Yeni pazarlara özellikle dış pazarlara ulaşma konusunda piyasa araştırmaları, etkinlikler ve destekler
- Oda hizmet niteliğinin geliştirilmesi

5.4- SWOT Analizi

GÜÇLÜ YÖNLER

- Oda hizmet binasının ve teknolojik alt yapının yeterli olması
- Kurum personelinin farklı alanlarda deneyimli ve eğitilmiş olması
- ISO EN 9001 Kalite Yönetim Sistem Belgesi'ne sahip olması
- Akredite olması
- Paydaşlarla yakın temas içinde olması
- Odanın üye ilişkilerinde teknolojiyi kullanıyor olması
- Yönetimde kurumsallık anlayışının olması
- Üyelerine ulaşabilmesi için fiziksel kaynaklarının yeterli olması
- Güçlü mali yapıya sahip olması
- Geçmiş yıllarda uygulamış olduğu projelerle deneyim kazanmış olması
- Çevre il ve ilçe odaları ile iyi ilişkiler içinde olması
- Bütçe hedeflerini tutturuyor olması
- Üye ve paydaşlarla hızlı iletişim kurabiliyor olması
- Personelin özverili çalışıyor olması

ZAYIF YÖNLER

- Bünyesindeki birimler ile üyelerinin gereksinimlerine beklentiler düzeyinde karşılık veremiyor olması
- Üye ilişkilerinin beklenen seviyede olmaması
- Personel verimliliğini ölçemiyor olması
- Oda tarafından düzenlenen faaliyetlere üyelerin yeterli katılım sağlamıyor olması
- Oda'nın faaliyetlerini etkin şekilde duyuramaması
- Üyelerin dış ticaret konusunda odadan yeterli desteği alamaması
- Yabancı dil bilen personel olmaması
- Yurtdışı ve yurtiçi organizasyonların etkin ve verimli olmaması

FIRSATLAR

- Aksaray'ın yatırım desteklerinde 5. bölgede yer alması
- Ulusal ve uluslararası firmaların son dönemde Aksaray'a yatırım yapmak istemesi
- Yeni OSB kurulum çalışmalarının başlamış olması
- Oda'nın vizyon sahibi ve gelişime açık olması
- Büyük kamu yatırımları için şehrin uygun olması
- Kurumun köklü geçmişe sahip olması
- Şehrin lojistik anlamda önemli konumda olması

TEHDİTLER

- Üyelerin ortak iş yapma kültürüne sahip olmaması
- Şehirde tasarruf alışkanlığının yatırım kültüründen daha yaygın olması
- Ülke ekonomisinde dalgalanmalar yaşanması
- Komşu illerin sosyo-ekonomik olarak güçlü olması
- Sosyo-kültürel anlamda şehrin üst düzey yöneticiler için cazip olmaması
- Kalifiye personel bulunmasında sorunlar yaşanması
- Sektörler arası iletişimin yetersiz olması
- Turizm yatırım yol haritasının bulunmaması
- İşyeri mülkiyet ve kira giderlerinin yüksek olması

Bölüm 6

Geleceği Tasarlamak

6.1- Misyon, Vizyon ve Temel Değerler

Stratejik planın temelini oluşturan misyon, vizyon ve temel değerler bölümünde Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası'nın "Miyon Bildirimi", Vizyon Bildirimi" ve "Temel Değerleri" yer almaktadır.

6.1.1- Misyon Bildirimi

Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası, uygun iş ortamlarını teşvik eden, işletmelerin üretim ve hizmet kalitesini iyileştiren ve Aksaray'ın düzenli büyümesini ve gelişimini destekleyen planlar, stratejiler, programlar ve hizmetler yapmasını sağlayan lider ve öncü kurumdur

6.1.2- Vizyon Bildirimi

Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası, 2026 yılına kadar Aksaray'da faaliyet gösteren işletmelerin, rekabet güçlerini artırmalarına, yeni markalar çıkarabilmelerine, dünya pazarlarına girebilmelerine, bilgi ve rehberlik alanlarında ihtiyaçlarının karşılanmasına ve Aksaray'ın cazibe merkezi olmasına liderlik eder.

6.1.3- Temel Değerler

Girişimcilik : Girişimci ruha değer veriyoruz. Gelişimin her aşamasında işletmelerin ihtiyaçlarını destekleyen programlar ve hizmetler sunmaktayız.

Yatırım: Yatırıma değer veriyoruz.Yeni yatırım çeken ve mevcut şirketler için büyüme ve gelişme fırsatlarını artıran bir iş ortamı yaratmaya çalışıyoruz.

İş ahlakı: İş ahlakına değer veriyoruz. En yüksek etik standartlara bağlıyız.

İş ilişkileri: İş ilişkilerine değer veriyoruz. İşletmeleri birbirine, potansiyel müşterilere ve temel kaynaklara bağlıyoruz. Güvene dayalı uzun vadeli iş ilişkilerine imkan veren bağlantıları kolaylaştırıyoruz.

Öğrenme: Yaşam boyu öğrenmeye değer veriyoruz. Her yaşta insanın iş becerilerinin artmasına yardımcı oluyoruz.

Topluma ve çevreye duyarlı olmak: Sürdürülebilirliğe değer veriyoruz. Topluluğumuzun daha çevre dostu olmasına yardımcı olacak kaynaklar sağlıyoruz.

Projelendirme: Hem yeniliğe hem de geleneğe değer veriyoruz. İniyatif kullanan ve ileri görüşlü bir organizasyon olarak, sürekli değişen bir dünyanın ihtiyaçlarını karşılamak için, değer katan anlamlı programlar yaratıyoruz.

6.2- Stratejik Hedef ve Stratejik Amaçlar

6.2.1- Stratejik Amaçların Belirlenmesi

Komite toplantıları değerlendirmeleri, E-anket bulguları, paydaş ve ATSO personel görüşmeleri Aksaray Ticaret ve Sanayi Odasının önümüzdeki 5 yıl içinde hangi hizmet ve programlara önem vermesi gerektiği konusunda yol haritası oluşturmaya yardımcı olmuştur.

Her ne kadar üyelerin talep ve istekleri çok geniş alanları kapsıyor olsa bile ve tüm bu istek ve taleplere yanıt vermenin mümkün olmadığı gerçeği kabul edilmesi gerekse de ihracat, kurumsallaşma, ticaret odası ile olan iletişim ve lobicilik faaliyetleri ön plana çıkan 4 alandır.

Bu stratejik plan çalışması kapsamında yürütülen PEST ve SWOT analizleri ihtiyaç analizine ek olarak 2023 - 2026 yıllarını kapsayan stratejik amaçlar ve alternatif stratejiler belirlenmesine katkı sağlamıştır.

Aynı zamanda masa başı araştırması yapıp gerek ulusal gerekse de Aksaray'ın sanayi ve ticarettinde önemli yer alan bölge kurumlarının da Stratejik Planları incelendiği takdirde benzer sonuçlara ulaşmak mümkündür.

Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası'nın "2023-2026 Stratejik Planı" :

1. 10. Kalkınma Planı (2014-2018)'nin hedeflerinden :

- Nitelikli İnsan, Güçlü Toplum
- Yenilikçi üretim, istikrarlı yüksek büyüme
- Kalkınma için uluslar arası işbirliği

2. T.C. Strateji ve Bütçe Başkanlığı tarafından hazırlanan "2022-2024 Orta Vadeli Program" ın hedeflerinden:

- Beşeri Sermaye ve işgücünün kalitesinin artırılması
- Yüksek katma değerli üretim
- İş ve yatırım ortamının iyileştirilmesi
- Kamuda kurumsal kalite ve hizmet sunumunun güçlendirilmesi

3. Ahiler Kalkınma Ajansı tarafından hazırlanan 2014-2023 TR71 Bölge Planı Vizyonu 1. Gelişme Eksenini olan "Sürdürülebilir Ekonomik Büyüme" nin öncelikleri olan :

- Katma değer artırılması
- Girişimciliğin geliştirilmesi
- Üretimin çeşitlendirilmesi
- İhtisaslaşma ve kümelenmenin geliştirilmesi
- Üretim altyapısının güçlendirilmesi
- Markalaşmanın artırılması
- Bölgenin yatırım ve tanıtım olanaklarının geliştirilmesi yolu ile bölgenin yatırımcı çekme potansiyelinin artırılması öncelikleri ile uyum içerisinde.

Aşağıdaki başlıklarda detaylı olarak her alan/amaç için neler yapılması gerektiği açıklanmış olup bir sonraki bölümde bu amaçlara yönelik hedefler belirlenmiş ve sayısal olarak ifade edilmiştir.

6.2.1.1- İhracat Planı

6.2.1.1.1- İhracat yapan firmalarda kapasite artışı

Aksaray ilinin ihracatını artırmak için hali hazırda ihracat yapan firmalar içinden, potansiyeli olan firmaları belirleyerek, bu firmalara Ticaret Odası öncülüğünde çeşitli ihracat artırıcı hizmetlerin sunulması. (Uluslararasılaştırma, pazar araştırmaları ve rakip analizleri, uluslararası pazarlama, yurt dışı fuarlar, danışmanlık ve eğitim faaliyetleri)

6.2.1.1.2- Yeni firmaları ihracatçı yapabilme

Aksaray ilinin ihracatını artırmak için ihracat yapmak isteyen ve potansiyeli olan firmaları tespit edip, bu firmalara Ticaret Odası öncülüğünde çeşitli ihracat yapmaya yönelik hizmetlerin sunulması. (İhracat yeterliliği ölçümü, pazar araştırmaları ve rakip analizleri, uluslararası pazarlama, danışmanlık ve eğitim faaliyetleri)

6.2.1.1.3- Dış Ticaret biriminin kurulması

Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası bünyesinde bölge firmalarına ihracat konusunda hizmet vermek üzere dış ticaret biriminin kurulması. Bu birime istihdam edilecek personelin dış ticaret konularına hakim olmalarının yanı sıra ileri derece İngilizce konuşuyor olması.

6.2.1.2- Kurumsallaşma, Markalaşma ve KOBİ finans iyileştirmeleri

6.2.1.2.1- Kurumsallaşma ve finans koçluğu

Aksaray ilinde yer alan ve Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası bünyesinde bulunan potansiyeli olan firmalara, kurumsallaşma ve finans koçluğu hizmetlerinin sunulması. Firmalarda bulunan yönetici ve idari personele kurum içi danışmanlık ve eğitimler sunulması ve danışmanlar tarafından çalışmaların monitör edilmesi.

6.2.1.2.2- Finansal Uygulama

Özellikle Aksaray'da yerleşik ve KOBİ statüsünde olan firmaların, şirketlerinin finansal durumunu tahlil edebilmeleri için kullanılmak üzere geliştirilmiş bir cep telefonu uygulaması tasarlanması.

6.2.1.3- Üye ilişkileri ve projelendirme

6.2.1.3.1- Projelendirme ve Bilgilendirme biriminin oluşturulması

Bölge firmaları için önem taşıyan mevzuat değişiklikleri ve destek programları hakkında bilgi verecek bir birimin Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası bünyesinde kurulması. Bu birimin aynı zamanda Ticaret Odası için yararlanabileceği projeler tasarlayıp ilgili kurumlara proje başvurusunda bulunabilmesi.

6.2.1.3.2- Web Portal Kurulması

Bölge firmaları için önem taşıyan mevzuat değişiklikleri ve destek programları hakkında güncel bilgi sunacak bir Web Portalın oluşturulması. Aynı zamanda Ticaret Odasının düzenleyeceği etkinlikler, eğitimler ve farklı konularda e-anketler bu portal üzerinden üyelere sunulacaktır.

6.2.1.3.3- Web tabanlı CRM

Üyelerle olan iletişimi ve üye memnuniyetini daha üst noktalara taşımak için web tabanlı bir müşteri ilişkileri yönetim sisteminin kurulması.

6.2.1.3.4- Personel Kapasite Artışı ve Performans Değerlendirme Sistemi

Personel verimliliğini artırmak ve Ticaret Odası üyelerine daha iyi hizmet vermek üzere performans değerlendirme sisteminin kurulması.

6.2.1.4- ATSO Liderlik çalışmaları

6.2.1.4.1- Ticaret Misyonları

Türkiye’de bulunan çeşitli ülkelerin ticaret ateşeliklerinin Aksaray’a davet edilip, Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası liderliğinde çalıştayların düzenlenmesi.

6.2.1.4.2- Sektör Üstü Etkinlikler

Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası üyelerinin iş ağı faaliyetlerini artıracak sektörler arası etkinlik ve seminerlerin düzenlenmesi. Sektör spesifik uzman ve başarılı iş insanlarının konferans düzenlenmesi

6.2.1.4.3- Üye İlişkilerinin Geliştirilmesi

Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası üyelerin sistematik olarak ziyaret edilip, sektörel sorunları daha net bir şekilde tahlil edip aksiyon planlarının tasarlanması.

6.2.1.4.4- Üye İşbirliklerine Öncülük

Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası bünyesinde bulunan aynı ve/veya benzeri sektörlerde faaliyet gösteren firmaların ortak çalışmalar yapmalarına öncülük etmek.

6.2.1.4.5- Paydaş İşbirlikleri

Aksaray’da konumlanan ve Aksaray ticareti için önem arz eden kamu kurum ve kuruluşları ile iş birliklerini artırıcı çalışmalar yürütmek ve yol haritaları tasarlamak.

6.2.1.4.6- Turizm Yol Haritası belirlenmesi

Bölge turizm potansiyelinin tespit edilerek öncelikle iç turizm için bir cazibe merkezi olmak üzere, turizm tanıtım web portalı, sosyal medya yönetimi yürütülmesi

6.2.2- Stratejik Hedeflerin Belirlenmesi

Stratejik hedefler oluşturulması aşamasında, stratejik amaçlar tek tek ele alınarak ayrıntılı bir şekilde tanımlanmış ve bu amaçlara ulaşılmasını sağlayacak stratejik hedefler, ilgili oldukları stratejik amaca nasıl ve ne ölçüde katkı verecekleri de göz önüne alınarak belirlenmiştir.

6.2.3- Stratejik Hedef Performans Göstergelerinin Belirlenmesi

Stratejik amaç ve hedeflerin hayata geçirilmesi ve ulaşılan sonuçların ölçülmesi kapsamında tüm hedefler için performans göstergeleri belirlenmiştir. Hedeflerin istenilen sonuçlara ulaşmadığını ölçmek ve değerlendirmek için oluşturulan performans göstergeleri, kaynakların verimli ve etkili kullanılıp kullanılmadığını ölçmeye de yardımcı olmaktadır.

Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası'nın 2023 - 2026 yıllarını kapsayan stratejik planında 4 stratejik amaç belirlenmiştir. Bu stratejik amaçlar:

Stratejik Amaç 1:

AKSARAY İLİ SANAYİ VE İHRACAT KAPASİTESİNİN ARTIRILMASI

Stratejik Amaç 2:

KAPADOKYA'NIN GİRİŞ KAPISI OLAN AKSARAY'IN TURİZM KAPASİTESİNİ ARTIRMAK

Stratejik Amaç 3:

AKSARAY TİCARET VE SANAYİ ODASININ KURUMSAL KAPASİTESİNİ, BİLGİLENDİRME VE PROJELENDİRME PERFORMANSINI ARTIRMAK

Stratejik Amaç 4:

AKSARAY TİCARET VE SANAYİ ODASININ LİDER STK KONUMUNU GÜÇLENDİRMEK VE LOBİCİLİK FAALİYETLERİNİ ARTIRMAK

Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası 2023 – 2026 yıllarına ait stratejik amaç ve hedefleri, hedef performans göstergeleri ve sorumluları ile birlikte aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

6.2.3- Stratejik Hedef Performans Göstergelerinin Belirlenmesi

AMAÇ	1	AKSARAY İLİ SANAYİ VE İHRACAT KAPASİTESİNİN ARTIRILMASI				
HEDEF	1	2026 Yılına Kadar İlin OSB Sayısını %25 Artırmak, İhracat Gelirini %75 Artırmak ve İhracatçı Üye Sayısını %30 Artırmak				
STRATEJİMİZ		İlçelere Yeni Osb'ler Açılmasını, İhracat Yapan Firmalara veya Potansiyeli Olan Firmalara Destek Olunması				
PERFORMANS GÖSTERGESİ (ADET)	2023	2024	2025	2026		SORUMLUSU
İlçelere Yeni OSB'ler Açmak	1	1				MUSTAFA MURAT YILMAZ
PERFORMANS GÖSTERGESİ (YÜZDE)	2023	2024	2025	2026		SORUMLUSU
Yurtdışı Fuar Organizasyonu Düzenlenmesi	1	1	1	1		RECEP DİLLİ
PERFORMANS GÖSTERGESİ (ADET)	2023	2024	2025	2026		SORUMLUSU
Temel ve İleri Seviyede Dış Ticaret Eğitimleri Verilmesi	1	2	2	2		RECEP DİLLİ
PERFORMANS GÖSTERGESİ (ADET)	2023	2024	2025	2026		SORUMLUSU
İhracat Yapma Potansiyeli Olan Firmalara Yönelik Proje Tasarlanması	1	1	1	1		MUSTAFA MURAT YILMAZ
PERFORMANS GÖSTERGESİ (ADET)	2023	2024	2025	2026		SORUMLUSU
Avrupa'da Odalarla İş Birliği Yaparak Oda Hizmet Binasına İrtibat Ofisi Açmak		1				MUSTAFA MURAT YILMAZ
PERFORMANS GÖSTERGESİ (ADET)	2023	2024	2025	2026		SORUMLUSU
Ticaret Ateşelikleri İle İrtibata Geçerek ATSO'da Çalıştay Yapılması				1		MUSTAFA MURAT YILMAZ
PERFORMANS GÖSTERGESİ (ADET)	2023	2024	2025	2026		SORUMLUSU
Dünya Genelinde Bilinen Büyük E-Ticaret Firmaları İle ATSO'da Programlar Düzenlenmek		1	1			KEMAL ÇALIŞKAN

AMAÇ	1	KAPADOKYA'NIN GİRİŞ KAPISI OLAN AKSARAY'IN TURİZM KAPASİTESİNİ ARTIRMAK				
HEDEF	1	2026 Yılına Kadar Turizm Bölgesine Yönelik Projeler Yapılarak Yıllık Turist Sayısını %25 Artırmak, Turizm Gelirini %60 Artırmak				
STRATEJİMİZ		Turizm Bölgelerine Projeler Üretmek veya Projelere Destek Olunması				
PERFORMANS GÖSTERGESİ (ADET)	2023	2024	2025	2026		SORUMLUSU
<i>Turizm Odaklı Proje - Fizibilite Rapor Sayısı</i>	1	1	1	1		MUSTAFA MURAT YILMAZ
PERFORMANS GÖSTERGESİ (YÜZDE)	2023	2024	2025	2026		SORUMLUSU
<i>Desteklenen- Ortak Olunan Turizm Yatırımı- Proje Sayısı</i>	1	1	1	1		RECEP DİLLİ
PERFORMANS GÖSTERGESİ (ADET)	2023	2024	2025	2026		SORUMLUSU
<i>Turizm Yönelik Konaklama- Tur Şirketi- Restoran Üye Artış Oranı %</i>	10	15	20	25		RECEP DİLLİ
PERFORMANS GÖSTERGESİ (ADET)	2023	2024	2025	2026		SORUMLUSU
<i>Turizm ile İlgili Tanıtım Faaliyetleri ve Fuar Katılımları</i>	1	1	1	1		MUSTAFA MURAT YILMAZ
PERFORMANS GÖSTERGESİ (ADET)	2023	2024	2025	2026		SORUMLUSU
<i>Turizm sektörü paydaşlarıyla (üniversite, belediye, Kültür Turizm İl Md.) yapılan protokol / ortak proje sayısı (adet)</i>	1	1	1	1		MUSTAFA MURAT YILMAZ
PERFORMANS GÖSTERGESİ (ADET)	2023	2024	2025	2026		SORUMLUSU
<i>Turizm odaklı fuar / workshop / tanıtım etkinliği katılımı ve işbirliği sayısı (adet)</i>	4	5	6	7		MUSTAFA MURAT YILMAZ
PERFORMANS GÖSTERGESİ (ADET)	2023	2024	2025	2026		SORUMLUSU
<i>Turizm sektörü üyelerinin Oda'ya kayıtlı yeni işletme sayısı (adet)</i>	15	20	25	30		KEMAL ÇALIŞKAN

AMAÇ	AKSARAY TİCARET VE SANAYİ ODASININ KURUMSAL KAPASİTESİNİ, BİLGİLENDİRME VE PROJELENDİRME PERFORMANSINI ARTIRMAK				
HEDEF 1	2026 Yılına Kadar Odanın Proje Üretme, Dijital Bilgilendirme, Üye Hizmet Kapasitesini %50 Artırmak (TOBB Akreditasyon Seviyesini Yükseltmek)				
STRATEJİMİZ	Dijital Dönüşüm, Proje Geliştirme Birimi Güçlendirme, Eğitim ve Bilgilendirme Faaliyetlerini Artırma, Kurumsal Süreçleri Dijitalleştirme				
PERFORMANS GÖSTERGESİ (ADET)	2023	2024	2025	2026	SORUMLUSU
Projelendirme ve Bilgilendirme Biriminin aktif personel sayısı (adet)				1	RECEP DİLLİ
PERFORMANS GÖSTERGESİ (ADET)	2023	2024	2025	2026	SORUMLUSU
Yıllık hazırlanan / sunulan proje başvuru sayısı (KOSGEB, TÜBİTAK, TOBB, Kalkınma Ajansı vb.) (adet)	2	2	3	3	RECEP DİLLİ
PERFORMANS GÖSTERGESİ (ADET)	2023	2024	2025	2026	SORUMLUSU
Başarılı proje destek oranı (%)	15	20	25	30	RECEP DİLLİ
PERFORMANS GÖSTERGESİ (ADET)	2023	2024	2025	2026	SORUMLUSU
Üyelere yönelik bilgilendirme etkinliği / webinar / seminer sayısı (adet)	3	3	4	4	RECEP DİLLİ
PERFORMANS GÖSTERGESİ (ADET)	2023	2024	2025	2026	SORUMLUSU
Etkinliklere katılan üye / katılımcı sayısı (adet)	50	100	150	200	RECEP DİLLİ
PERFORMANS GÖSTERGESİ (ADET)	2023	2024	2025	2026	SORUMLUSU
ATSO web sitesi / e-oda portalı yıllık ziyaretçi sayısı (adet)	5.000	10.000	15.000	20.000	RECEP DİLLİ
PERFORMANS GÖSTERGESİ (ADET)	2023	2024	2025	2026	SORUMLUSU
E-oda / dijital hizmet (e-belge talebi vb.) kullanım oranı (%)	15	20	25	30	RECEP DİLLİ
PERFORMANS GÖSTERGESİ (ADET)	2023	2024	2025	2026	SORUMLUSU
TOBB akreditasyon denetim puanı / seviye (hedef: B veya A)					RECEP DİLLİ
HEDEF 2	PERSONEL KAPASİTE ARTIŞI VE PERFORMANS DEĞERLENDİRME SİSTEMİ				
STRATEJİMİZ	Personel Eğitimleri, Performans Yönetim Sistemi Dijitalleştirme, Motivasyon ve Yetkinlik Geliştirme				
PERFORMANS GÖSTERGESİ (ADET)	2023	2024	2025	2026	SORUMLUSU
Personel performans değerlendirme sisteminin dijital platformda kurulması / güncellenmesi	1	1	1	1	MUSTAFA MURAT YILMAZ
PERFORMANS GÖSTERGESİ (ADET)	2023	2024	2025	2026	SORUMLUSU
Yeni işe alım / yetkin personel artışı (adet)	2	2	2	2	MUSTAFA MURAT YILMAZ

AMAÇ	4	AKSARAY TİCARET VE SANAYİ ODASININ LİDER STK KODUMUNU GÜÇLENDİRMEK VE LOBİCİLİK FAALİYETLERİNİ ARTIRMAK					
HEDEF	1	2026 Yılına Kadar Toplam 300 Adet Liderlik ve Lobi Faaliyeti Düzenlemek / Katkı Sağlamak (STK & Kamu İlişkileri Güçlendirme, Üye Temsili Artırma)					
PERFORMANS GÖSTERGESİ (ADET)		2023	2024	2025	2026		SORUMLUSU
Düzenlenen / katkıda bulunulan sektörel üst kuruluş (TOBB, STK) etkinlik sayısı (adet)		1	1	2	2		KEMAL ÇALIŞKAN
PERFORMANS GÖSTERGESİ (ADET)		2023	2024	2025	2026		SORUMLUSU
Etkinliklere katılan / temsil edilen üye / firma sayısı (adet/etkinlik ortalaması)		30	35	40	45		KEMAL ÇALIŞKAN
PERFORMANS GÖSTERGESİ (ADET)		2023	2024	2025	2026		SORUMLUSU
Üye ziyaret / birebir görüşme sayısı (adet/yıl)		50	100	150	200		KEMAL ÇALIŞKAN
PERFORMANS GÖSTERGESİ		2023	2024	2025	2026		SORUMLUSU
Üyelerden toplanan görüş / sorun / talep raporu sayısı (adet/yıl)		10	15	20	25		KEMAL ÇALIŞKAN
PERFORMANS GÖSTERGESİ (ADET)		2023	2024	2025	2026		SORUMLUSU
Kamu kurumları / STK'larla yapılan toplantı / görüşme / işbirliği sayısı (adet/yıl)		6	8	10	12		KEMAL ÇALIŞKAN
PERFORMANS GÖSTERGESİ		2023	2024	2025	2026		SORUMLUSU
Lobi faaliyetlerinden elde edilen sonuç / kazanılan hak / destek sayısı (adet/yıl)		2	4	6	8		KEMAL ÇALIŞKAN
PERFORMANS GÖSTERGESİ (ADET)		2023	2024	2025	2026		SORUMLUSU
Toplam lobi ve liderlik faaliyeti sayısı (kümülatif)		50	100	150	200		MUSTAFA MURAT YILMAZ

HAZIRLAYANLAR

Recep DİLLİ

Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası
Akreditasyon Sorumlusu

M.Murat YILMAZ

Genel Sekreter





2023 - 2026 STRATEJİK PLAN



www.atso.org.tr