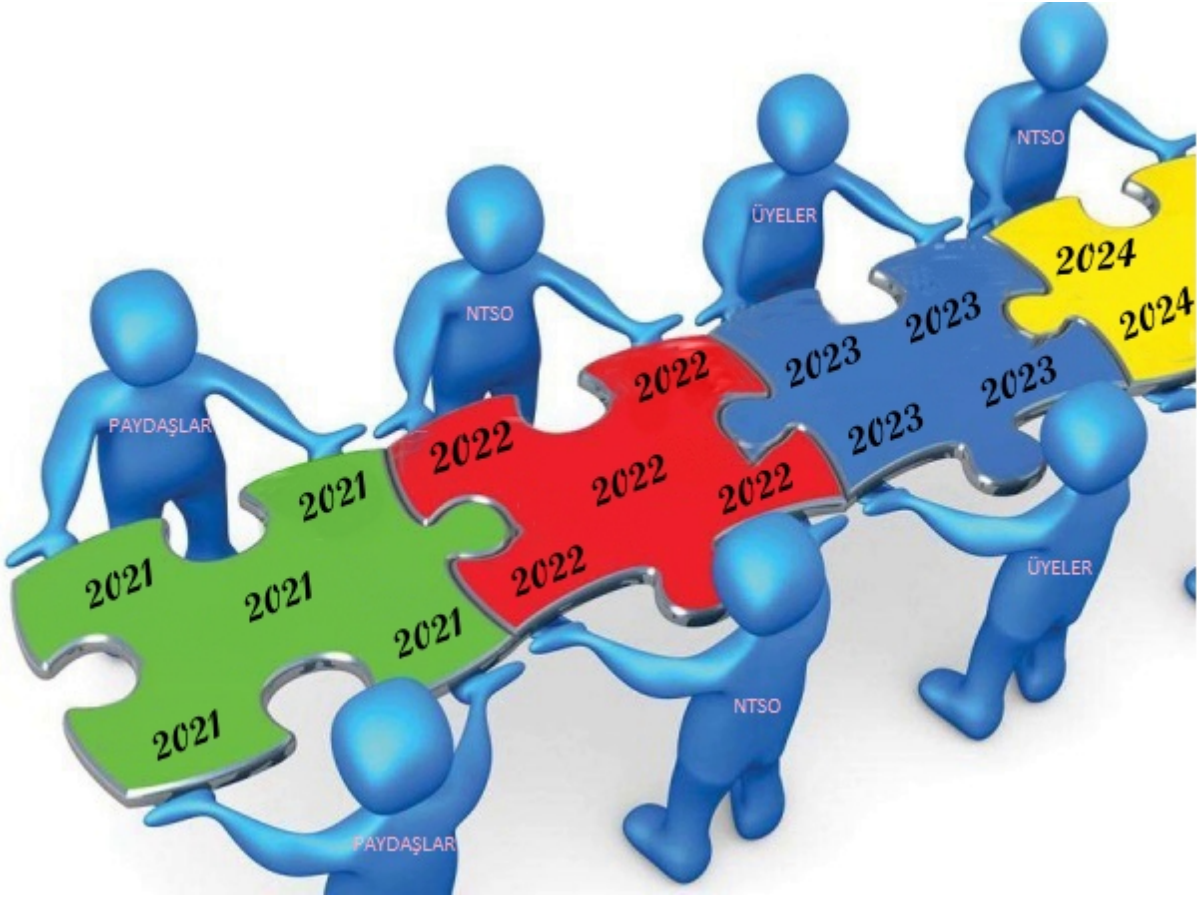


# NIKSAR TİCARET VE SANAYİ ODASI



## 2021-2024 STRATEJİK PLANI

## İçindekiler

1. STRATEJİK PLAN SÜRECİ.....	3
1.1. Genel.....	3
1.2.Stratejik Plan Esasları.....	3
2.MEV CUT DURUM ANALİZİ .....	4
2.1.NİKSAR TİCARET VE SANAYİ ODASININ TARİHÇESİ.....	4
2.2. NİKSARIN TARİHİ GELİŞİMİ .....	5
2.3 NİKSARIN COĞRAFİ KONUMU VE İKLİMİ.....	6
2.4 NİKSARIN EKONOMİK VE SOSYAL YAPISI.....	7
2.5 NİKSARIN NÜFUSU VE ORANLARI .....	7
2.6. YASAL YÜKÜMLÜLÜKLER VE MEVZUAT ANALİZİ .....	123
2.7.YÜRÜTÜLEN FAALİYETLER .....	13
2.8.İNSAN KAYNAKLARI .....	13
2.9. ODAMIZ MESLEK KOMİTELERİ TOPLAM DAĞILIMI.....	14
2.10. ORGANİZASYON ŞEMASI .....	15
2.11.MALİ DURUM .....	16
2.12.PAYDAŞ ANALİZİ .....	19
2.13.SWOT ANALİZİ .....	21
3.GELECEĞE DÖNÜK YÖNÜN BELİRLENMESİ .....	22
3.1.MİSYONUMUZ .....	22
3.2.VİZYONUMUZ .....	22
3.3.KURUMSAL DEĞERLERİMİZ .....	23
3.4. AMAÇ VE HEDEFLERİMİZ .....	23
3.5. STRATEJİK PLAN BÜTÇESİ (2021 – 2024) .....	33
4. STRATEJİK KONTROL VE DEĞERLENDİRME .....	39

**BAŞKANIN SUNUMU :**

Küreselleşen dünyada, büyüklüğü ne olursa olsun, tüm kurumlar ve organizasyonlar bilgi teknolojilerindeki değişimin, politik, ekonomik ve toplumsal krizlerin etkisi altındadır. Bu krizlerin ortaya çıkardığı olumsuzluklardan uzak durmak isteyen tüm kuruluşların, belirledikleri hedeflerine ulaşabilmeleri, doğru stratejilerle hazırlanmış planlarla mümkündür.

**“Strateji”** kavramının, **“nihai hedefe ulaşmak için belirlenen sonuç odaklı kararların bir bütünü”** olduğundan yola çıkarsak, **“İşimi, herkesten daha iyi yapmalı ve sürdürülebilir hale getirmeliyim.”** diyen herkesin bir stratejik plana ihtiyacı olduğu ortaya çıkacaktır. Çünkü stratejik planlama, kurum ve kuruluşun içinde bulunduğu nokta ile, arzu ettiği amaç ve hedeflerine ulaşmayı mümkün kılacak yöntemleri tarif eder. Giderek artan rekabet ortamında, sahip olduğumuz üretim becerisinin üzerine, strateji üretme becerisini katamadığımız sürece, içerisinde bulunduğumuz gemiyi sonsuza kadar yüzdürebilmemiz mümkün değildir.

Bu genel perspektiften hareketle; Ticaret Odaları, faaliyet gösterdikleri şehirlerdeki girişimcilerin kapasitelerini yapılandırıp, güçlendirerek; yerel ve küresel rekabete hazırlama işlevini yerine getirmelidir. Dolayısıyla Ticaret Odaları, üyelerinin geleceğine ve ülke ekonomisine, hazırlayacakları **“Stratejik Planlar”** aracılığıyla yön vermelidir. Bu açıdan bakıldığında, stratejik planlar, geleceğe bugünden müdahale olarak da kabul edilebilir.

Unutulmamalıdır ki; küresel rekabet şartlarındaki konumlarını değerlendirerek, gelecekte oluşabilecek potansiyel riskleri öngörebilen ve bu olası risklerin muhtemel etkilerini azaltıp; fırsata dönüştürebilen, tesadüflere asla yer vermeyen, yeniliklere ve gelişime açık organizasyonlar 21. yüzyıla yön verebileceklerdir.

Niksar Ticaret ve Sanayi Odası olarak; 2021-2024 Stratejik Planı'nın oluşturulması için, Odamıza kayıtlı firmaların temsilcilerinden oluşan Organ Üyelerimizle ve diğer paydaşlarımız ile Odamızı geleceğe nasıl daha güçlü taşıyabileceğimizi tartışıp; önümüzdeki dört yıllık yol haritamızı belirledik. Bu çerçevede hazırlamış olduğumuz bu stratejik plan kitapçığı ile; Odamızın orta ve uzun vadeli amaçlarını, temel ilke ve politikalarını, hedef ve önceliklerini, performans ölçütlerini ve bunlara ulaşmak için izlenecek yöntemleri bilgilerinize sunuyor olmanın mutluluğunu yaşıyoruz.

**“2021-2024 Stratejik Planı”**nın Odamızın vizyonunu genişleterek; yerel, ulusal ve uluslararası bazda yeni fırsatlar yaratması temennisiyle camiamıza hayırlı olmasını dilerken; planımızın hazırlanmasında vermiş oldukları değerli katkılarından dolayı; tüm iç ve dış paydaşlarımıza, Oda çalışanlarımıza ve üyelerimize şükranlarımı sunuyorum.

**Mahmut Bülent AYBAK**  
Yönetim Kurulu Başkanı



## 1. STRATEJİK PLAN SÜRECİ

### 1.1. Genel

Sistemin amacı, Türk Oda/Borsa Sisteminin; Oda/Borsalarımız arasında kalite bilincinin yerleştirilmesi, Oda Sistemimizin iş dünyası nezdinde saygınlığının ve hizmet türlerinin artırılması, hizmet kalitelerinin iyileştirilmesi, Oda Sistemlerinin birbirine yakınlaşmasının sağlanması suretiyle Avrupa Oda/Borsa Sistemine uyumunun sağlanmasıdır.

Niksar Ticaret ve Sanayi Odası akreditasyon çalışmalarına 2017 yılında başlamıştır.

### 1.2.Stratejik Plan Esasları

#### 1.2.1. Stratejik Planlama Çerçevesi

2021-2024 yıllarını kapsayan Niksar Ticaret ve Sanayi Odası (NTSO) stratejik planının hazırlanmasında TOBB Odalar ve Borsalar alınan eğitimler esas alınmıştır.

#### 1.2.2. Stratejik Planlama Modeli

Stratejik planlama strateji ve plan kavramlarının ayrı ayrı ele alınmasını ve anlaşılmasını gerektirir. Strateji, kurumun gelecekte en avantajlı duruma gelebilmek için işlerini/ çabalarını hangi istikamete yöneltmesi gerektiğini ifade eder. Planlama ise bu işlerin yapılışında hangi kaynakların tahsisine, hangi adımların atılmasına ve hangi yeteneklerin geliştirilmesine gereksinim olduğu ve bunların nasıl ve kimlerle birlikte yapılacağını belirler.

#### 1.2.3. Stratejik Planlama Süreci

Stratejik Planlama çalışmaları üç temel aşamada yürütülmüştür:

##### a. Hazırlık çalışmaları:

Hazırlık çalışmalarının amacı stratejik planın sahiplenilmesinin sağlanmasıdır. Bu kapsamda yöneticilere ve çalışanlarla ayrı ayrı toplantılar yapılmıştır. Toplantılarda; Neden Stratejik Planlama? Kurumsallaşma nedir? Çağdaş Yönetim anlayışı nasıl olmalıdır? Kurumsal Yönetim nedir? Odaların varlık sebepleri nedir? TOBB Oda/Borsa Akreditasyon Sistemi ve Felsefesi nedir? Stratejik Planlamanın adımları nelerdir? Başlıklarında tartışmalar yapılmış planın gerekliliği ve fonksiyonu bir temele oturtulmuştur.

##### b. Durum analizi:

Durum analizinde öncelikle Yasal Yükümlülükler ve Mevzuat değerlendirmesi yapılmıştır. Bu kapsamda tüm Oda/Borsaların uymakla yükümlü olduğu kanun ve ilgili Niksar Ticaret ve Sanayi Odasının iç mevzuatı incelenmiştir. Bu bilgilerin ışığında Niksar Ticaret ve Sanayi Odası temel değerleri ve misyonu analiz edilmiştir.

İkinci adımda faaliyet ve hizmetlere yönelik kurumsal kapasitenin belirlenmesi ve süreçlerin etkinlik analizi yapılmıştır. Niksar Ticaret ve Sanayi Odasında gerçekleştirilen tüm hizmetler belirlenmiş, süreç yaklaşımıyla, ana ve alt süreçlerin tanımlanıp, ilişkilerinin ortaya konması ve etkinliklerinin değerlendirilmesi gerçekleştirilmiştir.

Üçüncü adımda paydaş analizi yapılmıştır. Bu adımda iç ve dış paydaşlar belirlenmiş ve önceliklendirilmiştir. Paydaşların Niksar Ticaret ve Sanayi Odası ile ilişkileri analiz ederek her bir paydaş için paydaşlık değerlendirmesi yapılmıştır. Paydaşlık değerlendirmeleri amaç analizlerinde ve iletişim stratejisinde kaynak olarak kullanılmıştır. Bu adımda ayrıca fırsat ve tehditlerin ortaya konması, Niksar Ticaret ve Sanayi Odasından beklentilerin ve bölgesel ve sektörel sorunların tespit edilmesi konularında inceleme ve etütler yapılmıştır.



Dördüncü adımda kurum içi analiz yapılmıştır. Niksar Ticaret ve Sanayi Odasının mali, beşeri, entelektüel ve teknolojik birikimlerinin belirlenmesi, yönetim anlayışının ortaya konarak güçlü ve iyileştirilemeye açık tarafların belirlenmesi konusunda çalışmalar yapılmıştır.

Beşinci adım çevre analizinin yapıldığı adımdır. Bu adımda bölgesel, ulusal ve uluslararası nitelikte olumlu ve olumsuz akımlar belirlenmiştir.

### c. Geleceğin planlanması:

Geleceğin planlanması aşamasında ilk adım vizyonun belirlenmesi olmuştur. Niksar Ticaret ve Sanayi Odasının orta ve uzun vadede olmak istediği yer odanın var oluş sebebi ve bu konuma ulaşırken savunduğu ve bağlı kaldığı etik ve temel değerler ışığında incelenmiştir.

İkinci adımda amaçlar, eylemler, hedefler ve performans göstergeleri belirlenmiştir. Odayı belirlemiş olduğu vizyona taşıyacak amaçlar, amaçların gerçekleşmesini sağlayacak hedefler ve kurumu hedeflerine ulaştıracak eylemlerin tutarlı bir bütünlük ve hiyerarşik yapı içerisinde belirlenmiştir.

Dördüncü adımda maliyetlendirme çalışması yapılmıştır. Bu adımda odanın stratejik planının, yıllık bazda ve toplam olarak eylemler üzerinden, maliyetlerinin belirlenmesi ve bu maliyetlerin kaynağının bütçe ile ilişkilendirilmesi gerçekleştirilmiştir.

Beşinci adım izleme ve değerlendirme yapısının oluşturulması olmuştur. Bu adımda stratejik planın uygulanmasında ortaya çıkacak uygunsuzlukların belirlenerek gerekli önlemlerin alınmasına olanak sağlayacak bir izleme-değerlendirme yapısı oluşturulmuş bu yapıdaki sorumluluklar ve yöntemler belirlenmiştir. Bu çerçevede her bir amaç;

“Amaç sistematığıne” uygun olarak;

- Değerler ve yetkinlikler
- Güç ve Kaynaklar
- Uyum

“İlişkiler sistematığıne” uygun olarak;

- Paydaş
- Risk
- İletişim

açısından analiz edilerek ifade edilmiştir.

## 2.MEVCUT DURUM ANALİZİ

### 2.1.NİKSAR TİCARET VE SANAYİ ODASININ TARİHÇESİ

<b>KURULUŞ TARİHİ</b>	21.01.1962
<b>İLK MECLİS BAŞKANI</b>	YÜCEL SEZGİN
<b>İLK MECLİS ÜYELERİ</b>	SÜLEYMAN ERDEM, SELAHATTİN BAŞAR, SABRİ YÜCER SELAHATTİN BOYNUDELİK, KAYA ÖZDEN, İHSAN KORUCU FEVZİ ERDEM, ŞEVKET TAHMİSCİOĞLU, MEHMET ÖZLÜ SELAHATTİN YEŞİLOVA, HÜSEYİN ŞAHİN
<b>İLK YÖNETİM KRL. BŞK.</b>	SÜLEYMAN ERDEM
<b>İLK YÖN. KRL. ÜYELERİ</b>	SABRİ YÜCER, MEHMET ÖZLÜ, İHSAN KORUCU, SELAHATTİN BOYNUDELİK



## 2.2. NİKSARIN TARİHİ GELİŞİMİ

### NİKSAR TARİHİ

Pers İmparatorluğu'nun sona ermesiyle kurulan Pontus Krallığı döneminde Caberia adıyla anılan Niksar; Sayfiye alanlarına pek çok tapınak, saray ve yerleşim birimi inşa edilmiştir. MÖ 72 yıllarında Romalılarla Pontuslular arasında cereyan eden Mithridat savaşlarının üçüncüsü Niksar'da yapılmış ve şehir Romalıların eline geçmiştir. Romalılar, şehre Neocaesarea (Kayser'in yeni şehri) adını vermiş ve Niksar ismi Neocaesarea'dan dönüşmüştür.

Niksar, Romalılar döneminde ayrıca Diospolis, Sebaste isimleriyle anılmıştır. 1672 yılında Niksar'a gelen Evliya Çelebi ise Seyahatname'sinde Niksar ismi hakkında uydurulan şöyle bir hikâyeyi nakleder;

Bu Niksar'ın doğusu Nik Hisar, yani iyi hisar olup hafifletmek suretiyle yanlış olarak Niksar denir.

Roma İmparatorluğu'nun MS 395 yılında ikiye bölünmesiyle Niksar, Bizans egemenliğine girmiştir.

11. yüzyılda Türklerin Anadolu'ya yaptıkları akınlarda 1067 yılında Alp Arslan'ın komutanlarından Afşin Bey tarafından fethedilmiş, ancak 1068 yılında tekrar Bizans'ın eline geçmiştir. Malazgirt Meydan Muharebesi sonrasında ise Artuk Bey tarafından fethedilen Niksar, 1073'te tekrar elden çıkmıştır.

Niksar'ın asıl fatihi Danişmendli Devleti'nin kurucusu olan Melik Danişmend Gümüştekin Ahmet Gazi olmuştur. Danişmend Gazi fetihten sonra Niksar'ı sahil Rumlarına karşı mücadelede kendisine hem bir üs hem de bu devletin başkenti olarak seçmiştir. Bu dönemde Niksar ilim ve kültür merkezi haline gelmiştir.

1175'te II. Kılıçsarı zamanında Selçuklu topraklarına katılan Niksar, Moğol istilası ile 1341'de önce Eretna Devleti'nin daha sonra da Tacettinoğulları Beyliği'nin hâkimiyetine girmiş ve bu beyliğin merkezi olmuştur.

1387 yılında Niksar'ı ele geçiren Kadı Burhaneddin'in bir savaşta öldürülmesi üzerine bölge halkı Yıldırım Bayezid'tan yardım istemiş ve Yıldırım Beyazıt'ın oğul Süleyman Çelebi 1398'de Niksar'ı Osmanlı topraklarına katmıştır.

Fatih Sultan Mehmet'in Trabzon seferi, Yavuz ve Kanuni'nin doğu seferleri sırasında uğradıkları tarihi şehir, Osmanlıların son yıllarında Tokat Sancağı'na bağlı bir kaza merkezi olarak varlığını sürdürdü.

Tarihi geçmişinin simgesi olarak Roma, Bizans, Selçuklu, Danişmendli ve Osmanlı Devleti'nden kalma pek çok eser hala şehrin tabii bir parçası olarak ayakta durmaktadır. İstiklal Savaşı sırasında Rum ve Ermeni çetelerinin baskılarıyla karşılaşan Niksar, diğer taraftan memleketimizi işgal eden düşmanlara karşı, 16 Haziran 1919'da İzmir'in işgalini protesto etmek amacıyla Anadolu'daki ilk mitinglerden birini gerçekleştirerek Cumhuriyetten bugüne kadar varlığını sürdürmektedir.

20 Haziran 1919'da İzmir'in Yunanlar tarafından işgal edilmesi üzerine Tokat'taki ilk miting Niksar'da yapılmıştır. Binlerce kişinin katıldığı miting sonunda Redd-i İlhak Cemiyeti Reisi Hacı Mahir Bey'in imzası ile İtilaf Devletleri temsilcilerine aşağıdaki metinle telgraf çekilmiştir.

Niksarlılar; hukukun hamisi olduğunu iddia eden Wilson'a ve diğer devletlere müracaat ediyoruz. Artık bizim feryadlarımıza kulak tıkamayınız. Bizim tamamiyeti mülkiyemize mevcudiyeti milliyetimize tecavüze devamı kastediyorsanız en kısa yol bizi öldürmektir. Geliniz, öldürünüz. Biz Türk olarak en küçük vatan parçasının Türk kalmasını istiyoruz, siz de buna söz vermişsiniz. Şimdi ise sözünüzde durmadığınızı görüyoruz. Anadolu'ya uzatılacak bir tecavüz bizi öldürmek için uzatılan bir adımdır.



### 2.3. NİKSARIN COĞRAFI KONUMU VE İKLİMİ

#### Coğrafi Konum:



Niksar'ın rakımı ortalama 350 metre olup kuzeyinde Canik Dağları, güneyinde Dönek Dağı ve bu iki dağın arasında ise Niksar Ovası yer almaktadır. Canik Dağları Karadeniz'e paralel uzanan platolarla kaplıdır. Bu platolardan Çamiçi Yaylası yalnız Niksar'ın değil Tokat'ın da en önemli yaylalarındandır.

Akarsular bakımından oldukça zengin olan Niksar topraklarını Kelkit Çayı ve bu çayın irili ufaklı kolları sular. Kelkit Çayı'nın suladığı ve taşıdığı alüvyonlarla bereketine bereket kattığı Niksar Ovası, Karadeniz Bölgesi'nin en önemli ovalarından birisidir.

Tarım arazisi bakımından elverişli bir ovaya sahip olan ilçenin %53'ü orman ve fundalıklarla, %12'si çayır ve meralarla kaplıdır. İlçe topraklarının %32'si ekilip dikilirken, yalnızca %3'ü tarıma elverişli değildir.

Niksar'ın kuzeyindeki yüksek kesimlerde kayın, çam, gürgen, ladin; alçak kesimlerdeki düzlüklerde kavak ve söğüt; ovada otsu bitkiler; vadilerde ise meyvelikler bitki örtüsünü oluşturur.

Dağ ve ormanlarda yaşayan başlıca av hayvanları sansar, tavşan, kurt, tilki, vaşak, ayı ve domuzdur. Kuş türleri içinde ise keklik, yaban ördeği ve bıldırcın önemli yer tutar.

#### İklim:

Niksar'ın rakımı ortalama 350 metre olup kuzeyinde Canik Dağları, güneyinde Dönek Dağı ve bu iki dağın arasında ise Niksar Ovası yer almaktadır. Canik Dağları Karadeniz'e paralel uzanan platolarla kaplıdır. Bu platolardan Çamiçi Yaylası yalnız Niksar'ın değil Tokat'ın da en önemli yaylalarındandır.

Akarsular bakımından oldukça zengin olan Niksar topraklarını Kelkit Çayı ve bu çayın irili ufaklı kolları sular. Kelkit Çayı'nın suladığı ve taşıdığı alüvyonlarla bereketine bereket kattığı Niksar Ovası, Karadeniz Bölgesi'nin en önemli ovalarından birisidir.

Tarım arazisi bakımından elverişli bir ovaya sahip olan ilçenin %53'ü orman ve fundalıklarla, %12'si çayır ve meralarla kaplıdır. İlçe topraklarının %32'si ekilip dikilirken, yalnızca %3'ü tarıma elverişli değildir.

Niksar'ın kuzeyindeki yüksek kesimlerde kayın, çam, gürgen, ladin; alçak kesimlerdeki düzlüklerde kavak ve söğüt; ovada otsu bitkiler; vadilerde ise meyvelikler bitki örtüsünü oluşturur.

Dağ ve ormanlarda yaşayan başlıca av hayvanları sansar, tavşan, kurt, tilki, vaşak, ayı ve domuzdur. Kuş türleri içinde ise keklik, yaban ördeği ve bıldırcın önemli yer tutar.





#### 2.4. NİKSARIN EKONOMİK VE SOSYAL YAPISI

İlçede ekonomik hayat geniş ölçüde tarıma dayalı olmakla birlikte, son yıllarda sanayide de önemli ölçüde ilerlemeler kaydedilmiştir. Kelkit ırmağının suladığı Niksar ovası tümüyle tarıma ayrılmıştır. Ayrıca Karadeniz ile İç Anadolu arasında bir geçit bölgesinde yer alan ilçede iklim şartları da tarımsal üretime elverişli bir ortam yaratır. Ekime elverişli alanların % 37,8 gibi büyük bir bölümünde tahıl üretimi yapılmaktadır. İlçede tahıl üretimi yapılan alanları sırasıyla meyvelikler, endüstri bitkileri, sebzelikler ve baklagil üretimi yapılan alanlar izlemektedir. İlçede yetiştirilen başlıca tahıllar; buğday, arpa ve mısırdır. Bunun yanında şekerpancarı, tütün, ayçiçeği, patates ve mahlep gibi sanayiye hammadde olan ürünlerde üretilmektedir.

İlçede en çok yetiştirilen meyveler; üzüm, elma, kiraz, şeftali ve cevizdir. Cevizin Niksar'da önemli bir yeri vardır. İlçe ekonomisine büyük bir katkı sağlayan ceviz, kırım atölyelerinde içleri çıkarıldıktan sonra genellikle yurtdışına satılmaktadır.

Tokat'taki ormanların % 12'si Niksar ilçesi sınırları içerisinde kalır. Niksar'da büyük ölçüde kavak üreticiliği de yapılmaktadır.

Çamiçi Yaylası ile yayla turizminin önemli merkezlerinden biri olma yolunda ilerleyen Niksar geçmişte düzenlemiş olduğu Yayla Şenlikleriyle bu konuda önemli adımlar atmıştır.

Önceleri daha çok tarıma ve küçük sanayiye dayanan sanayi yapısı günümüzde büyük ölçüde gelişme göstermiş, başta gıda, konfeksiyon, dokuma ve ağaç işleme sanayinde birçok işyeri kurularak önemli ölçüde istihdam sağlayan teşebbüsler haline gelmiştir.

Dünyanın en yumuşak ve içimi en leziz olan Niksar Ayvaz Suyu'nunda ilçe ve ülke ekonomisine büyük bir katkısı vardır. Dolum tesislerinde şişelenen sular yurdun her bölgesine dağıtılmakta ve yurt dışına ihraç edilmektedir.

#### 2.5. NİKSARIN NÜFUSU

Niksar nüfusu 2020 yılına göre 61.119'dur. Bu nüfus, 30.174 erkek ve 30.945 kadından oluşmaktadır. Yüzde olarak ise: %49,37 erkek, %50,63 kadındır.

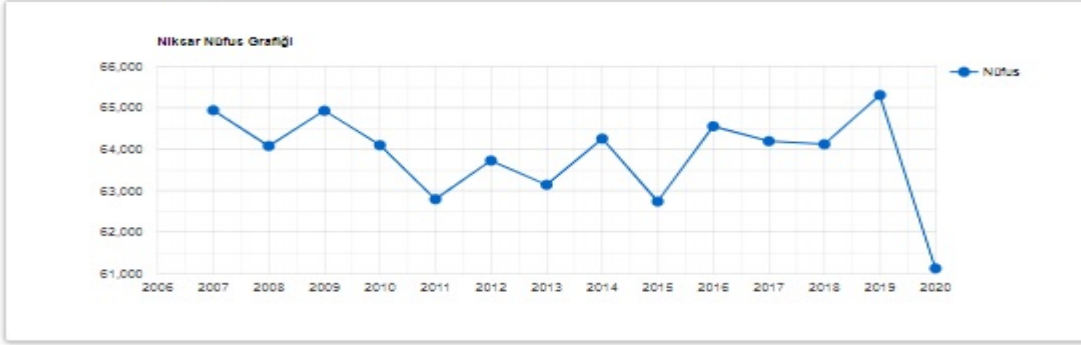
Yıllara Göre Niksar Nüfusu

Yıl	Niksar Nüfusu	Erkek Nüfusu	Kadın Nüfusu
2020	61.119	30.174	30.945
2019	65.308	32.434	32.874
2018	64.119	31.713	32.406
2017	64.193	31.789	32.404
2016	64.553	32.045	32.508
2015	62.735	31.059	31.676
2014	64.254	31.889	32.365
2013	63.140	31.301	31.839
2012	63.724	31.521	32.203
2011	62.791	31.165	31.626
2010	64.095	31.579	32.516
2009	64.930	32.023	32.907
2008	64.076	31.475	32.601
2007	64.941	32.082	32.859

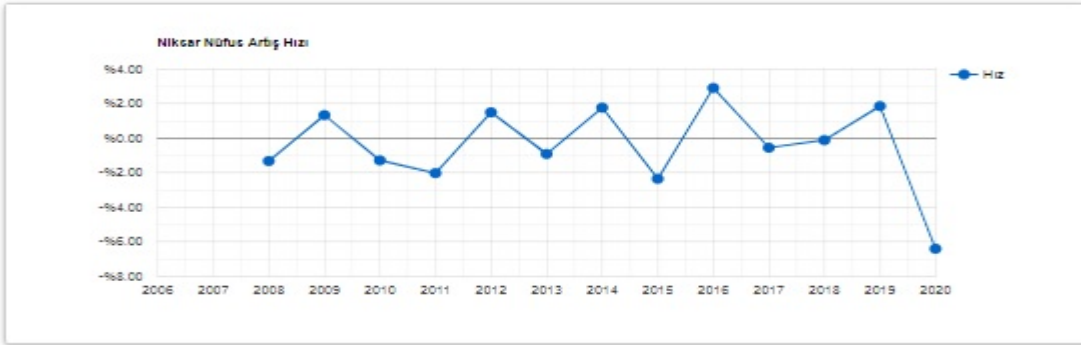




Niksar Nüfus Grafiği



Niksar Nüfus Artış Hızı



Kaynak: TÜİK verileri

#### TOKAT İLİ ÖNE ÇIKAN SEKTÖRLER

İl ekonomisinde öne çıkan sanayi sektörleri ve bu sektörlerde üretilen başlıca ürünler aşağıdaki gibidir:

SEKTÖRLER	İMALATÇI FİRMA SAYISI	İSTİHDAM
HAZIR GİYİM ve KONF. SANAYİ	44	5528
TAŞ ve TOPRAĞA DAYALI SANAYİ	61	1876
GIDA SANAYİ	93	1514
METAL EŞYA ve MAKİNE SANAYİ	58	600
Madencilik ve Taş Ocağı Sanayi	28	643
ORMAN ÜRÜNLERİ – MOB. SANAYİ	43	545
KİMYA - PLASTİK SANAYİ	8	191
DİĞER SANAYİ GRUPLARI	38	986
<b>TOPLAM</b>	<b>373</b>	<b>11.883</b>

Kaynak: <http://www.investtokat.com/tr-TR/icerik/sektorler>

Tablo: Gıda Sanayi İşletme Sayıları Ve Çalışanlarının İlçelere Göre Dağılımı



İLÇE	İŞLETME SAYISI	ÇALIŞAN SAYISI
Niksar	15	215
Tokat	29	252
Zile	14	177
Turhal	15	637
Erbaa	10	157
Pazar	4	27
Reşadiye	4	23
Artova	2	14
Almus	2	11
Sulusaray	1	1
<b>TOPLAM</b>	<b>93</b>	<b>1514</b>

Kaynak: Kaynak: <http://www.investtokat.com/tr-TR/sectorler/gida-sanayi>

Tablo: Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi İşletmeleri Sayıları ve Çalışanların İlçelere Göre Dağılımı

İLÇE	İŞLETME SAYISI	ÇALIŞAN SAYISI
Erbaa	24	1056
Niksar	6	147
Turhal	12	279
Tokat	15	153
Artova	1	201
Zile	3	40
<b>TOPLAM</b>	<b>61</b>	<b>1876</b>

Kaynak: <http://www.investtokat.com/tr-TR/sectorler/tas-ve-topraga-dayali-sanayi>

Tablo: Metal Eşya ve Makine Sanayi İşletme Sayıları ve Çalışan İlçelere Göre Dağılımı

İLÇE	İŞLETME SAYISI	ÇALIŞAN SAYISI
Tokat	34	375
Niksar	3	8
Zile	8	74
Erbaa	4	19
Turhal	7	105
Reşadiye	1	13
Artova	1	6
<b>TOPLAM</b>	<b>58</b>	<b>600</b>

Kaynak: Kaynak: <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/511642>



Tablo: Hazır Giyim ve Konfeksiyon işletmeleri sayıları ve çalışanlarının ilçelere göre dağılımı

İLÇE	İŞLETME SAYISI	ÇALIŞAN SAYISI
Erbaa	15	2262
Tokat	17	1975
Niksar	4	598
Turhal	4	482
Reşadiye	1	18
Zile	2	68
Almus	1	125
<b>TOPLAM</b>	<b>44</b>	<b>5528</b>

Kaynak: Kaynak: <http://www.investtokat.com/tr-TR/sectorler/hazir-giyim-konfeksiyon>

TABLO: ORMAN ÜRÜNLERİ SAN. İŞL. SAYILARI ve ÇALIŞANLARININ İLÇELERE GÖRE DAĞILIMI

İLÇE	İŞLETME SAYISI	ÇALIŞAN SAYISI
Tokat	14	159
Erbaa	7	131
Zile	6	75
Niksar	10	110
Turhal	4	41
Pazar	1	23
Almus	1	6
<b>TOPLAM</b>	<b>43</b>	<b>545</b>

Kaynak: <http://www.investtokat.com/tr-TR/sectorler/orman-urunleri-sanayi>

## ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİ

	Kapladığı Alan	Parsel Sayısı	Tahsis Edilen	Tahsise Hazır	İşyeri Sayısı	İşçi Sayısı
<b>TOKAT OSB</b>	450	165	148	17	105	4050
<b>ERBAA OSB</b>	136	117	51	66	16	2922
<b>NİKSAR OSB</b>	210	26	11	3	5	840
<b>TURHAL OSB</b>	60	33	27	6	7	360
<b>ZİLE OSB</b>	110	64	3	61	3	35
<b>TOPLAM</b>	814,5	390	237	153	136	8207

Kaynak: <http://www.investtokat.com/tr-TR/yatirim-alanlari> ve <https://www.oka.org.tr/assets/upload/dosyalar/tokat-sanayi-ve-ticaret-eylem-plani.pdf>

1997 yılında kurulan Organize Sanayi Bölgesi toplam 210 hektar büyüklüğündedir. İmar ve Parsele açılan büyüklüğü is 50 hektardır. 2007 yılında altyapı inşaatı tamamlanan OSB’de Gıda ve Tekstil sektöründe 5 işletme faaliyet göstermektedir. Bu işletmeler 840 kişiye istihdam sağlamaktadır. Gıda sektöründe faaliyet gösterecek bir işletme ise yatırımını hayata geçirme aşamasındadır. Niksar OSB’de tahsise hazır 3 parsel bulunmaktadır.

**Niksar Organize Sanayi Bölgesi**

Toplam Parsel Sayısı	: 26
Tahsisli Parsel Sayısı	: 11
Tahsise Açık Parsel Sayısı	: 3
OSB Büyüklüğü (Ha)	: 50
Samsun Limanına Uzaklık	: 167 km
Ünye Limanına Uzaklık	: 110 km
İndirimli Arsa Tahsis Bedeli	: 3 TL/ m <sup>2</sup>
Demiryoluna uzaklık	: 101 km
Havalimanına uzaklık	: 73 km

**TOKAT İL/İLÇE KÜÇÜK SANAYİ SİTELERİ**

Küçük Sanayi Sitesi	İşyeri Sayısı	İstihdam
Tokat	1356	5424
Erbaa	447	1341
Zile	210	420
Niksar	286	572
Turhal	200	600
Merkez Yazmacılar	7	14
Reşadiye	84	168
Yeşilyurt	54	İnş.
<b>TOPLAM (8 KSS)</b>	<b>2644</b>	<b>8539</b>

Kaynak: Bilim, Sanayi Teknoloji İl Müdürlüğü, 2017

**TOKAT İHRACAT RAKAMLARI**

İlçe	İHRACAT TUTARI	İHR.FİRMA SAYISI	% PAYLARI
Turhal	51.773.260	9	33.60
Erbaa	43.831.629	11	28.45
Reşadiye	20.123.492	2	13,06
Merkez	20.114.070	14	13,05
Artova	14.560.000	3	9,44
Zile	1.884.617	7	1,22
Niksar	1.807.334	5	1,17
<b>Toplam</b>	<b>154.094.402</b>	<b>51</b>	<b>100</b>

Kaynak: Bilim Sanayi ve Teknoloji İl Müdürlüğü Verileri



## İHRACATIN GİZLİ AKTÖRLERİ

Tokat Bilim, Sanayi ve Teknoloji İl Müdürlüğü'nün işletmeler bazında yaptığı 2020 ihracat verileri araştırmasına göre Tokat ilinde faaliyet gösteren işletmeler **34.093,42 \$** tutarında ihracat gerçekleştirmiştir.

### (TOKAT) EN FAZLA İHRACAT YAPAN SEKTÖRLER

Sektörler	İHRACAT TUTARI (\$)	İHR.İÇİN.PAYI %
Meyve Sebze Mamulleri	12.191,81	36,0
Hazır giyim ve Konfeksiyon	10.796,94	32,0
Mücevher	4.645,25	14,0
Mobilya,Kağıt ve Orman Ürünleri	3.264,59	10,0

Kaynak: <https://www.tim.org.tr/tr/ihracat-rakamlari>

İhracatını En Yüksek Oranlı Artıran İlk 10 İl			
İL (Bin\$)	2019 1 - 31 ARALIK	2020 1 - 31 ARALIK	Değ. %
BİNGÖL	145	544	275,6%
KASTAMONU	10.263	36.365	254,3%
BATMAN	1.879	5.788	208,0%
TOKAT	1.956	5.603	186,4%
ÇANAKKALE	3.026	7.114	135,1%
SIIRT	3.535	8.175	131,3%
ADİYAMAN	4.325	9.997	131,1%
YALOVA	56.611	129.198	128,2%
ARDAHAN	131	260	98,5%
BITLİS	188	371	97,7%

Kaynak: <https://www.tim.org.tr/tr/ihracat-rakamlari>

## NİKSAR İLÇESİ EKONOMİK GÖRÜNÜM

SEKTÖRLER	İŞLETME SAYISI	İŞÇİ SAYISI
Gıda	15	215
Taş ve top.dayalı	6	147
Metal eşya-makine	3	8
Orman ürünleri	10	110
Hazır giyim.-tekstil	4	598
Toplam	38	1078

Kaynak: <http://www.investtokat.com/tr-TR/sectorler>



## 2.6. YASAL YÜKÜMLÜLÜKLER VE MEVZUAT ANALİZİ

5174 sayılı kanunun 12. Maddesinde Odaların Yasal Yükümlülükleri ile yürütülmektedir.

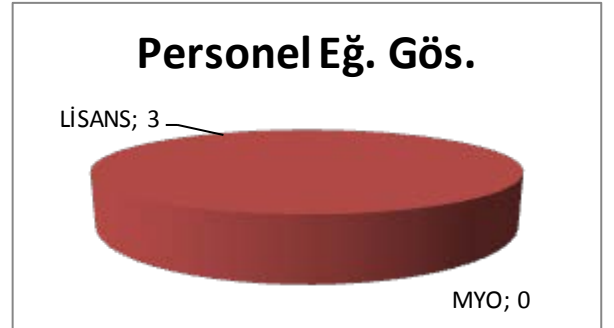
## 2.7. YÜRÜTÜLEN FAALİYETLER

5174 Sayılı kanunun yüklediği sorumlukla çalışmalarına devam eden Odamız Üyelerine daha etkin hizmet sunma, Niksar Ekonomisine katkıda bulunma, üyelerimizin ve personellerimizin talepleri doğrultusunda, eğitim, fuar, toplantı ve seminer faaliyetleri düzenlemektedir. Bu amaçla daha etkin çalışmayı ve sürekliliği sağlamak, TOBB akreditasyon sistemine dahil olmak, Akredite Oda olup, kalitemizi belgelendirmek için ISO 9001: 2015 KYS belgemizi yenilemiştir. Bu amaçla planlanan eğitim ve Fuar ziyaretleri, sistemin gerektirdiği çalışmalar devam etmektedir. KOSGEB destekli Projemiz devam etmektedir. Niksar TSO Kurullarında görev yapan idarecilerimiz çeşitli STK ve diğer kurumlarda görevler üstlenmiştir.

Bu görevler: Niksar OSB başkan vekilliği, Niksar OSB Müteşebbis Heyet Üyeliği, Belediye Emlak Takdir Komisyonu Üyeliği, , Vergi Dairesi Uzlaşma Komisyonu Üyeliği, OKA üyeliği

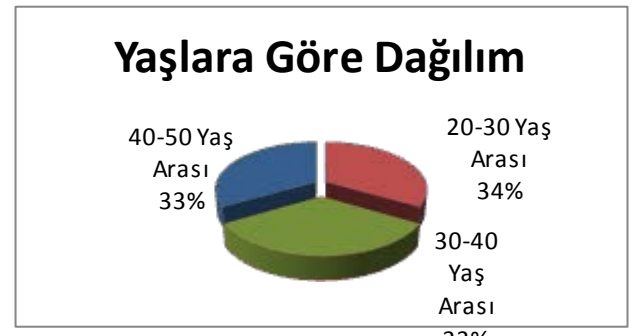
## 2.8. İNSAN KAYNAKLARI

EĞİTİM DURUMU	KİŞİ SAYISI
LİSANS MEZUNU	3
ÖNLİSANS MEZUNU (MYO)	0
TOPLAM	3



Niksar Ticaret ve Sanayi Odası personeli genç ve dinamik bir yapıya sahip olup 3 personelinin 1'i 40-50, 1' i 30-40, 1'i de 20-30 yaş aralığındadır.

YAŞ ARALIĞI	KİŞİ SAYISI
20-30 Yaş Arası	1
30-40 Yaş Arası	1
40-50 Yaş Arası	1
TOPLAM	3





Odamız 3 adet ayrı birimden oluşmaktadır. Odamız içerisindeki sıralamaya göre birimler açıklanmış yaptıkları görevler, yetkinlikler, kadro ilişkileri ve vekaletler genel olacak yazılmıştır.

- 1- Genel Sekreterlik
  - 1.1. Muhasebe ve Satınalma Sorumlusu
  - 1.2. Oda Muamelat Sorumlusu
  - 1.3. İnsan Kaynakları ve Personel Sorumlusu
  - 1.4. Basın Yayın Sorumlusu
  - 1.5. Dış Ticaret Sorumlusu
- 2- Ticaret Sicil Müdürlüğü
- 3- Bilgi İşlem Sorumlusu
  - 3.1. Akreditasyon ve Kalite Yönetim Temsilcisi

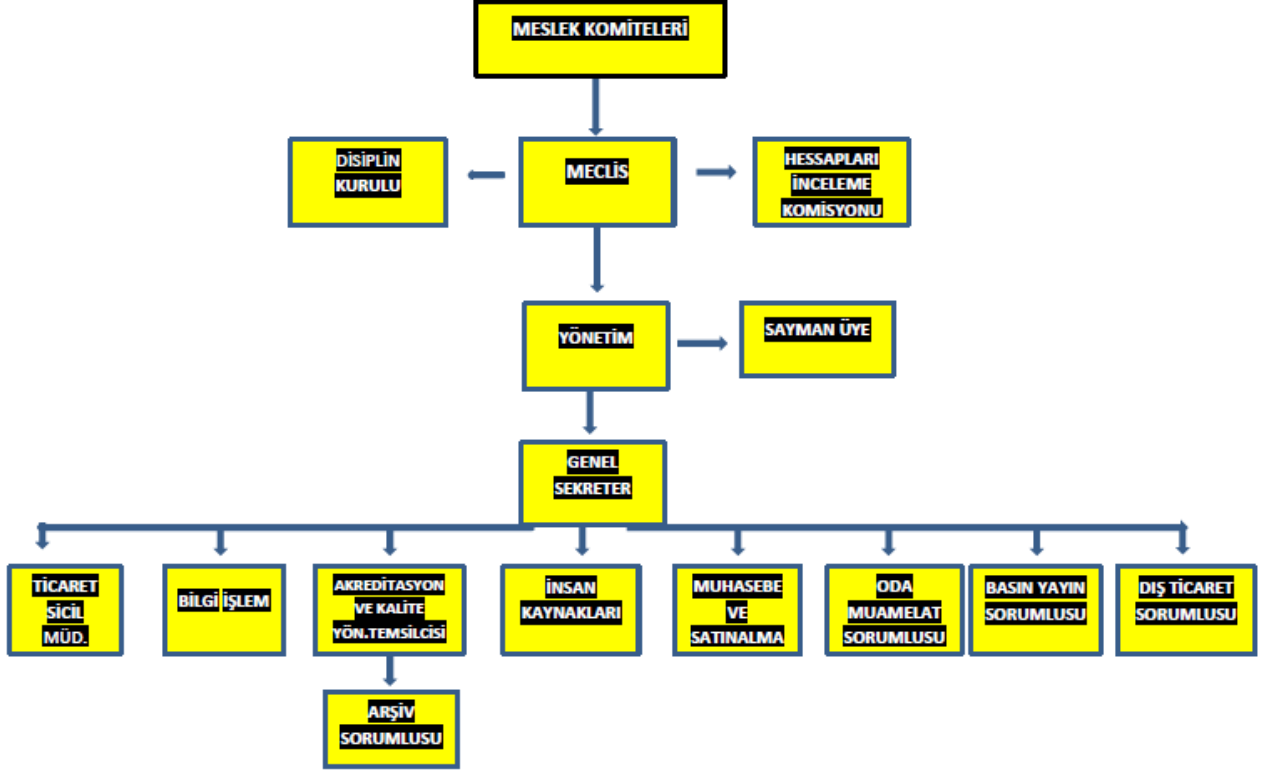
#### 2.9. ODAMIZ MESLEK KOMİTELERİ(31.12.2020)

MESLEK GRUBU	GERÇEK KİŞİ	TÜZEL KİŞİ	TOPLAM
	ADET	ADET	ADET
01. MESLEK GRUBU	25	20	45
02. MESLEK GRUBU	42	45	87
03. MESLEK GRUBU	31	51	82
04. MESLEK GRUBU	26	17	43
05. MESLEK GRUBU	45	14	59
06. MESLEK GRUBU	65	79	144
07. MESLEK GRUBU	32	78	110
08. MESLEK GRUBU	28	48	76
GENEL TOPLAM	294	352	646





## 2.10 ORGANİZASYON ŞEMASI



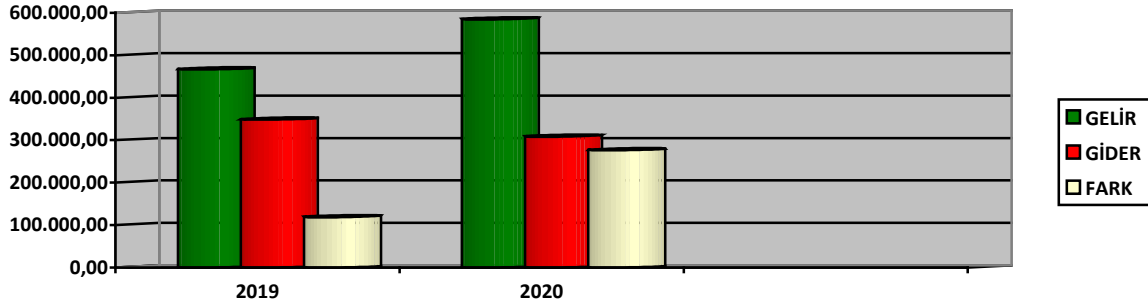


## 2.11.MALİ DURUM

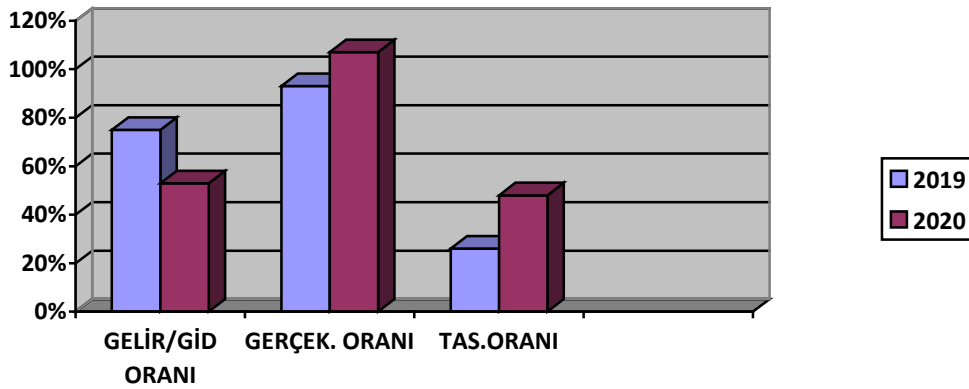
Son iki yılın bütçe hareketlerine bakıldığında: gelir ve gider kalemlerinin arttığı, 2019 ve 2020 yıllarında bütçenin gelir hedeflerini aştığı görülmektedir.

	GELİR	GİDER	GELİR/GİD ORANI	GERÇEK. ORANI	(+/-)	FARK	TAS.ORANI	TAHMİNİ BÜTÇE	EK BÜTÇE
2019	466.605,85	348.346,26	75%	93,00%	(-)	118.259,63	26%	500.000	0
2020	584.183,77	308.145,25	53%	107%	(+)	276.038,52	48%	550.000	0

Niksar Ticaret ve Sanayi Odası Gelir-Gider Tablosu



Niksar Ticaret ve Sanayi Odası Gelir-Gider Tablosu

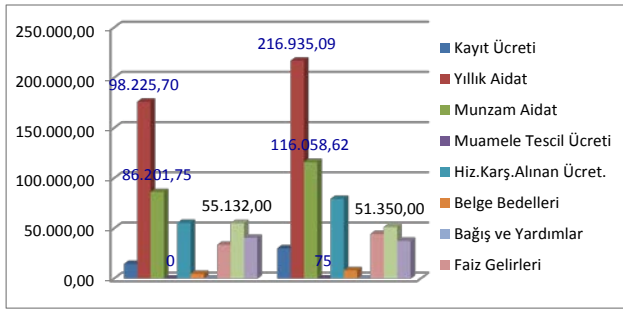


Niksar Ticaret ve Sanayi Odası Gelir-Gider Grafiği

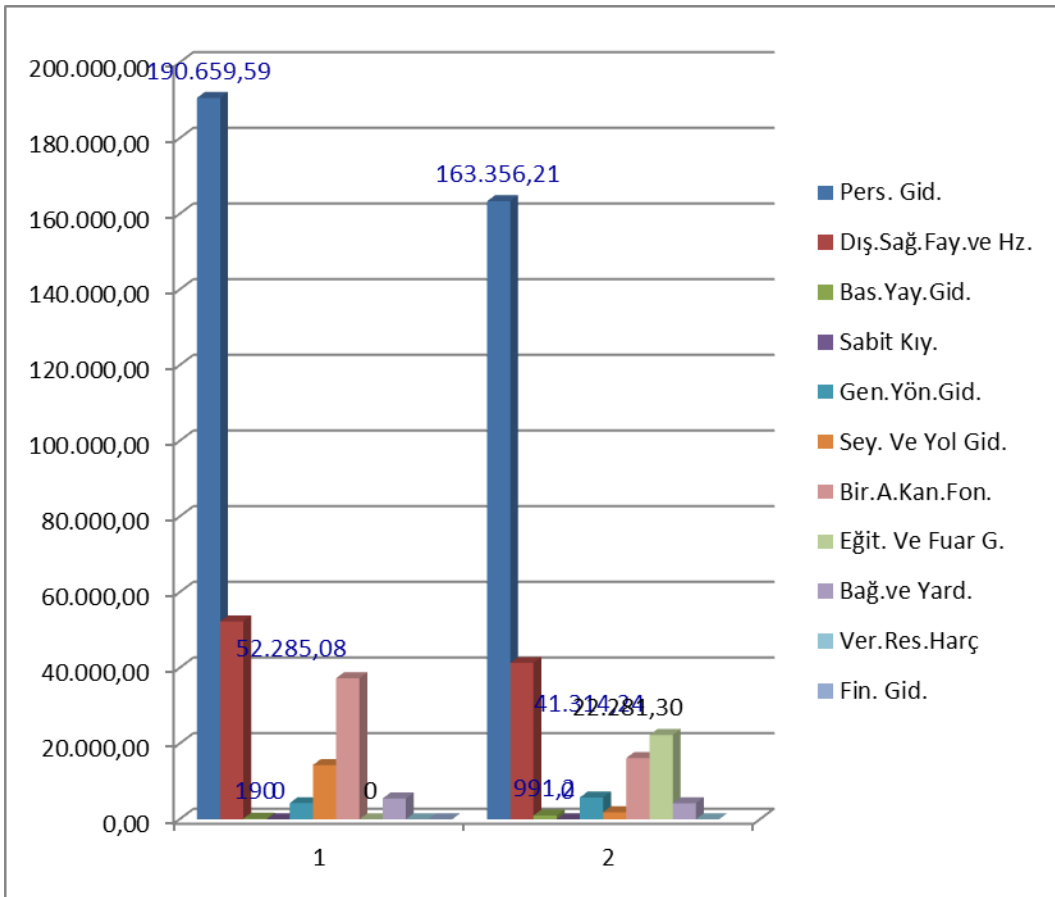
**2019-2020 YILI GELİR VE GİDER KARŞILAŞTIRMALARI**

Sıra	2019			2020				
	Gelir		Gider	GELİR		Gider		
1	Kayıt Ücreti	<u>14.560,00</u>	Personel Giderleri	<u>190.659,59</u>	Kayıt Ücreti	<u>30.080,00</u>	Personel Giderleri	<u>163.356,21</u>
2	Yıllık Aidat	<u>176.154,78</u>	Dışar. Sağ.Fayda ve Hizm.	<u>52.285,08</u>	Yıllık Aidat	<u>216.935,09</u>	Dışar. Sağ.Fayda ve Hizm.	<u>41.314,24</u>
3	Munzam Aidat	<u>86.201,75</u>	Basın-Yayın Giderleri	<u>190,00</u>	Munzam Aidat	<u>116.058,62</u>	Basın Yayın Giderleri	<u>991,20</u>
4	Tarife/Tastik Gelirleri	<u>150,00</u>	Sabit Kıymet Giderleri	<u>0</u>	Tarife-Tastik Gelirleri	<u>75,00</u>	Sabit Kıymet Giderleri	<u>0</u>
5	Hiz.Karş.Alınan Ücret.	<u>55.470,00</u>	Genel.Yönetim Giderleri	<u>4.291,18</u>	Hiz.Karş.Alınan Ücret.	<u>79.360,00</u>	Genel Yönetim Giderleri	<u>5.766,68</u>
6	Belge Bedelleri	<u>4.805,00</u>	Seyahat ve Yol Giderleri	<u>14.343,92</u>	Belge Bedelleri	<u>8.310,00</u>	Seyahat ve Yol Giderleri	<u>1.866,00</u>
7	Bağış ve Yardımlar	<u>0,00</u>	Bir.AidatıKan.Pay ve Fon.	<u>43.773,66</u>	Bağış-ve Yardımlar	<u>0</u>	Bir.AidatıKan.Pay ve Fon.	<u>52.093,89</u>
8	Faiz Gelirleri	<u>33.621,59</u>	Eğitim ve Fuar Giderleri	<u>37.292</u>	Faiz Gelirleri	<u>44.454,46</u>	Eğitim ve Fuar Giderleri	<u>16.200,00</u>
9	Kira Gelirleri	<u>55.132,00</u>	Bağış ve Yardımlar	<u>0</u>	Kira Gelirleri	<u>51.350,00</u>	Bağış ve Yardımlar	<u>22.281,30</u>
10	Sair Gelirler	<u>40.510,77</u>	Vergi Resim ve Harçlar	<u>5.489,20</u>	Sair Gelirler	<u>37.560,60</u>	Vergi Resim ve Harçlar	<u>4.246,84</u>
11	Şartlı Bağışlar	<u>0,00</u>	Finansman Giderleri	<u>21,63</u>	Şartlı Bağışlar	<u>0,00</u>	Finansman Giderleri	<u>28,89</u>
	<b>GELİR-GİDER</b>	<b>466.605,85</b>		<b>348.346,26</b>		<b>584.183,77</b>		<b>308.145,25</b>
	<b>GELİR-GİDER FAZLASI</b>		<b>118.259,63</b>			<b>276.038,52</b>		

## 2019-2020 YILI GELİRLER KARŞILAŞTIRMASI



## 2019-2020 YILI GİDERLER KARŞILAŞTIRMASI



## 2.12.PAYDAŞ ANALİZİ

Bu çalışma kapsamında Niksar Ticaret ve Sanayi Odası Genel Sekreterliğinin son dört yıl temas yoğunluğu dikkate alınarak yapılan değerlendirmede en çok temas kurulan kurum, kuruluş ve gruplar incelenmiştir. İnceleme sonucunda temasa geçilen kurum, kuruluş ve gruplar ile bu temasların konu, kapsam ve yoğunlukları değerlendirmeye alınmıştır. Bu doğrultuda yapılan değerlendirme sonucunda Niksar Ticaret ve Sanayi Odasının faaliyetlerinden doğrudan veya dolaylı olarak etkilenen, faaliyetlerini birlikte yürüttüğü, hizmetlerinden faydalananlar ve diğerlerinin faaliyetlerine katılım sağlanan tüm ilgili tarafların analizi yapılmıştır.

Niksar Ticaret ve Sanayi Odasının kurumsal olarak öncelikli paydaşı üyeleri olarak tanımlanmıştır. Üyeler hizmetlerin niteliği, yapısı, amacı ve sonuçları itibarıyla en etkili karar verici paydaş konumundadır.

No	Paydaş	Türü	Etkisi
1	GOP ÜNİVERSİTESİ	Dış Paydaş	Az kuvvetli
2	NİKSAR VERGİ DAİRESİ	Dış Paydaş	Kuvvetli
3	TOBB	Dış Paydaş	Kuvvetli
4	NİKSAR ZİRAAT ODASI	Dış Paydaş	Az kuvvetli
5	ERBA TSO	Dış Paydaş	Az kuvvetli
6	ZİLE TB	Dış Paydaş	Az kuvvetli
7	TOKAT TB	Dış Paydaş	Az kuvvetli
8	TOKAT TSO	Dış Paydaş	Az kuvvetli
9	ZİLE TSO	Dış Paydaş	Az kuvvetli
10	TURHAL TSO	Dış Paydaş	Az kuvvetli
11	NİKSAR MESLEKİ EĞİTİM MRZ.	Dış Paydaş	Kuvvetli



No	Paydaş	Türü	Etkisi
12	NİKSAR İLÇE TARIM MÜDÜRLÜĞÜ	Dış Paydaş	Kuvvetli
13	TOKAT BİLİM SANAYİİ TEKNOLOJİ İL MD.	Dış Paydaş	Kuvvetli
14	KOSGEB	Dış Paydaş	Kuvvetli
15	OKA (ORTA KARADENİZ KALKINMA AJANSI)	Dış Paydaş	Kuvvetli
16	ÜYELER	İç Paydaş	Kuvvetli
17	PERSONEL	İç Paydaş	Kuvvetli
18	YÖNETİM VE MECLİS	İç Paydaş	Kuvvetli
19	TİCARET İL MÜDÜRLÜĞÜ	Dış Paydaş	Kuvvetli
20	KAYMAKAMLIK	Dış Paydaş	Kuvvetli
21	YEREL BASIN	Dış Paydaş	Az kuvvetli
22	BELEDİYE	Dış Paydaş	Kuvvetli
23	NİKSAR OSB	Dış Paydaş	Az kuvvetli
24	KIRSAL KALKINMA KURULU	Dış Paydaş	Kuvvetli

Paydaşların Niksar Ticaret ve Sanayi Odası ile temas konuları daha sonra amaçların belirlenmesi aşamasında amaca katkı analizi çerçevesinde yeniden ele alınmıştır. Amaçların belirlenmesinin ardından her bir paydaşın amaca ilişkin bağı derecelendirilerek yeniden değerlendirmeye alınmıştır. Böylece, her bir paydaşın her bir amaca yönelik bağlantısının gücü ölçüsünde Niksar Ticaret Ve Sanayi Odası açısından etkisi belirlenmiştir. Etki derecesi zayıftan güçlüye sırasıyla Kuvvetli ve Az Kuvvetli olarak belirlenmiştir.



### 2.13.SWOT ANALİZİ

Niksar Ticaret ve Sanayi Odasının çalışma alanlarında elde ettiği deneyimlerin analiz çalışması sonucunda faaliyetlerine etki eden temel kavramlar listesi elde edilmiştir. Temel kavramlar listesi üzerinde yapılan değerlendirme çalışmaları ile her bir kavramın gelecek dönemde kurumun güçlü-zayıf yönü olduğu, görevleri açısından fırsat-tehdit tanımladığı belirlenmiştir.

Bu çalışmalarda tüm paydaşlara yapılan anketlerden elde edilen bulgular ile personel ile yapılan beyin fırtınası çalışmalarından elde edilen sonuçlar kullanılmıştır. Bu kapsamda yapılan içerik analizi ile paydaşların paydaşlık konularına ilişkin değerlendirmeleri incelenmiş, aynı konuya yönelik olarak çalışan personelin deneyimleri ilişkilendirilerek konular kümelendirilmiştir. Çalışmada elde edilen sonuçlar fırsat/tehdit ve güçlü/zayıf yönler -5 ile 5 arasında ağırlıklandırılmıştır. Ağırlıklandırılan değerler ışığında her bir kavramın etkisi ve gücü hesaplanmıştır. Böylece kurumu etkileyen temel kavramların kurum içi ve dışı bakışlarından niteliği (SWOT karakteristiği), etki değeri ve gücü belirlenmiştir. Bu değerler her bir amaç için ayrıca analiz edilerek amaca yönelik kritiklik değerlendirmesi yapılmıştır.

<b>GÜÇLÜ YÖNLER</b>	<b>ZAYIF YÖNLER</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Misyon, Vizyon ve Politikalar</li><li>• Etkili İletişim</li><li>• Ticareti Geliştirme Planlaması</li><li>• Üyeler arası etkili ilişkiler ve iletişim</li><li>• Etkili hizmet alt yapısı koordinasyon</li><li>• İş birliği ve Proje koordinasyonu</li><li>• Hizmet Kalitesi verimliliği</li><li>• Modern hizmet binası</li><li>• Etkin çalışma yöntemleri</li><li>• Güçlü alt yapı</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Etkinlikler</li><li>• Proje teşvik</li><li>• Kurum işbirliği</li><li>• Yatırım</li><li>• Fuar ve iş gezileri</li><li>• Lobicilik faaliyeti</li><li>• Personel eksikliği</li><li>• Elektronik arşiv eksikliği</li></ul>





TEHDİTLER ZORLUKLAR	FIRSATLAR
<ul style="list-style-type: none"><li>• Ülke Ekonomisi</li><li>• Covit 19 Salgını</li><li>• Bürokrasi</li><li>• Sermaye</li><li>• Ulaşım</li><li>• Kaynak temin eksikliği</li><li>• Üyeler arası işbirliği temel kavramları</li><li>• İlçenin Göç vermesi</li><li>• Tarım ve Sanayinin gelişmemesi</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Organize Sanayi Bölgesinin bulunması</li><li>• Niksar'ın 5. Teşvik bölgesinde bulunması</li><li>• Niksar Cevizi</li><li>• Tarım ve Hayvancılık</li><li>• Kurumsal İşbirliği</li><li>• Coğrafi Yapı</li><li>• Yayla Turizmi</li><li>• Kültür Turizmi ve Tarihi yapı</li><li>• Uluslararası yol güzergâhı üzerinde bulunması (D 80 Kara Yolu)</li><li>• Kayak Merkezinin bulunması</li><li>• Niksar Ayvaz Suyunun bulunması</li></ul>

**\*\*Yapılan bu swot analizi tablosu 20 iç ve dış paydaşlarımızla yapılan anket sonuçlarının değerlendirilmesiyle hazırlanmıştır.**

### 3.GELECEĞE DÖNÜK YÖNÜN BELİRLENMESİ

#### 3.1.MİSYONUMUZ:

Niksar Ticaret ve Sanayi Odası olarak misyonumuz;

Niksar'ın ve Niksar iş aleminin ortak sesinin duyulmasını sağlamak, ihtiyaç ve taleplerinin karşılanması amacı ile gerekli tüm çabayı sarf etmek, işbirliği kültürünün oluşturulmasında öncü olarak ortak bir payda altında aynı çıkarların gözetilmesi sağlanarak Niksar ekonomisinin ve rekabet edebilme gücünün etkinliğini ortaya çıkarmaktır.

#### 3.2.VİZYONUMUZ

Niksar Ticaret ve Sanayi Odası olarak vizyonumuz;

Niksar iş aleminin dışı açılmasını sağlamak amacıyla gerekli tüm desteği vermek ve Odamız çabalarını bu yöne kanalize etmek, girişimcilik ruhunu Niksar halkına kazandırmak ve rekabet edebilirlik düzeyini en üst



NİKSART TSO

STRATEJİK PLANI 2021-2024

seviyeye yükseltmek için; eğitici ve öğretici tüm faaliyetlerde bulunarak ilimizin sanayi ve ticarete sırasıyla bölgemizde, ülke çapında ve dünyada söz sahibi beyinlere sahip olmasını sağlamak.

### 3.3.KURUMSAL DEĞERLERİMİZ

Çözüm odaklılık  
Başarıda mutluluk  
İnisiyatif  
İyilik  
Güvenilirlik

### 3.4. AMAÇ VE HEDEFLERİMİZ

Niksar TSO olarak ilçenin gelecek perspektifi üzerine katma değer sağlamak ve odanın kurumsallığını geliştirerek ilçemiz ve ilimize katma değer sağlamak adına 2021-2024 yıllarını kapsayacak şekilde şu temel amaç ve hedefleri belirledik.

#### **AMAÇ: 1 PERSONEL EĞİTİMİ VE SEMİNERLER**

H.1.1. Odamızın belirlenen hedeflere ulaşmasını sağlamak kurumsal yapıyı güçlendirmek.

H.1.2. Personelin eksikliği hissedilen konuların telafisi amacı ile hedeflenen eğitim programlarının düzenlenmesini sağlamak

H.1.3.Odamızın üyeleriyle olan ilişkilerinin daha hızlı etkin ve verimli hale getirilebilmesi için oda personeline gerekli olan eğitim hizmetlerinin verilmesinin sağlanması.

#### **AMAÇ:2 ÜYE MEMNUNİYETİ**

H.2.1. Her yıl odamızca belirli zaman aralıklarında yapılmakta olan üye memnuniyet anketlerinin 2021 yılında 70 üyeye yapıldığı ve bu sayının 2022 yılında 80 üyeye yapılması, 2023-2024 yıllarında ise anket sayısının %15 artırılarak üye memnuniyetinin en üst düzeye çıkarılması ve üye ziyaretlerinin sıklaştırılması hedeflenmektedir.

H.2.2. Yapılacak olan üye memnuniyet anketlerinin değerlendirilmesi sonucunda üyelerimizin en çok talep ettiği konularda , kurumsal gelişimlerini kapsayacak şekilde toplantı, eğitim ve danışmanlık hizmetlerinin verilmesi.

H.2.3. Üyelerimizin memnuniyet anketleri sonuçlarına dayanarak ticari kaygı ve risklerini en aza indirmek, üyelerimizin daha aktif, çağdaş ve yenilikçi olmalarının sağlanması için yurt içi ve yurt dışı pazarlarda daha aktif olmalarını sağlayacak fuar ve iş gezileri düzenlemek



NİKSART TSO

STRATEJİK PLANI 2021-2024

**AMAÇ :3 COĞRAFI İŞARETLİ ÜRÜNÜMÜZ OLAN NİKSAR CEVİZİNİ YURTIÇI VE YURTDIŞINDA HAKETTİĞİ YERİ ALARAK DEVAMLILIĞININ SAĞLANMASI**

H.3.1. Coğrafi işaretli ürünümüz olan Niksar Cevizinin tanıtımı ile ilgili odamız 2017 yılında Kosgeb destekli bir projeyi başlatarak Niksar cevizinin 2025 yılına kadar yurtiçinde ve yurtdışındaki pazarlarda yer alması tanınır ve ulaşılabilir bir marka haline getirilmesini hedeflemektedir.

H.3.2. Coğrafi işaretli ürünümüz olan Niksar Cevizi ile ilgili olarak ceviz üreticilerinin, paketleyicilerinin ve pazarlayıcılarının odamızca ve Niksar İlçe Tarım Müdürlüğü ile işbirliği yapılarak planlanan bir program dahilinde 2022-2023 ve 2024 yılları için her yıl en az 1 defa karşılıklı bilgi alışverişinin yapıldığı toplantılar düzenlemek.

H.3.3. Yurtiçinde düzenlenen bölgesel ürünlerin tanıtımı ile ilgili fuarlara katılmak ve cevizimizin görsel medyada farkındalığının oluşturulması.

**AMAÇ:4 GİRİŞİMCİLİĞİN DESTEKLENMESİ**

H.4.1 Odamızın girişimciliği desteklemek ve buna bağlı olarak istihdamın sağlanmasına yönelik bölgemizin ihtiyaç ve beklentilerine cevap verecek şekilde odamızca Özel Sektör Girişimciliğinin/Girişimcilik Ruhunun Artırılması

3.4.1. AMAÇ- HEDEF-EYLEM- PERFORMANS GÖSTERGESİ VE EYLEM PROGRAMI TABLOSU

AMAÇ	HEDEFLER	EYLEM	PERFORMANS GÖSTERGELERİ	HEDEF 2021	HEDEF 2022	HEDEF 2023	HEDEF 2024
Amaç 1: Personel Eğitimi ve Seminerler	H.1.1. Odamızın belirlenen hedeflere ulaşmasını sağlamak kurumsal yapıyı güçlendirmek.	E.1.1.1. Personel eğitimleri	P.1.1.1.Eğitim sayısı	En az 1	En az 2	En az 3	En az 3
		E.1.1.2. Kurumlar arası işbirliği	P.1.1.2.Paydaş toplantı sayısı	En az 1	En az 1	En az 2	En az 2
	H.1.2. Personelin eksikliği hissedilen konuların telafisi amacı ile hedeflenen eğitim programlarının düzenlenmesini sağlamak	E.1.2.1.Personel telafi eğitimleri	P.1.2.1.Eğitim sayıları	En az 1	En az 1	En az 1	En az 1
		E.1.2.2. Kurum içi bilgilendirme ve gelişim toplantıları	P.1.2.2. Nksar TSO kurum içi toplantı sayıları	En az 1	En az 2	En az 3	En az 3
	H.1.3.Odamızın üyeleriyle olan ilişkilerinin daha hızlı etkin ve verimli hale getirilebilmesi için oda personeline gerekli olan eğitim hizmetlerinin verilmesinin sağlanması.	E.1.3.1. Sistemlerin daha etkin ve hızlı kullanımı için gerekli olan eğitimler	P.1.3.1. Kurum içi eğitim sayısı	En az 1	En az 1	En az 1	En az 1



NİKSART TSO

STRATEJİK PLANI 2021-2024

AMAÇ	HEDEFLER	EYLEM	PERFORMANS GÖSTERGELERİ	HEDEF 2021	HEDEF 2022	HEDEF 2023	HEDEF 2024
A.2. ÜYE MEMNUNİYETİ	H.2.1. Üye Memnuniyetini Artırmak	E.2.1.1. Üye ilişkilerini Geliştirmek	P.2.1.1. Ziyaret edilen Üyeler	En az 20	En az 20	En az 30	En az 30
		E.2.1.2. Üye Öneri ve Beklentilerinin alınması	P.2.1.2. Alınan Öneri ve talep sayısı	En az 10	En az 15	En az 20	En az 25
		E.2.1.3. Üyelerin Profesyonel Gelişimini Sağlamak (Eğitim,Danışmanlık)	P.2.1.3. Yapılan Üye Anketleri	En az 70	En az 70	En az 90	En az 100
	H.2.2. Yapılacak anketler ve yüzyüze yapılan görüşmelerde odamızdan talep edilen ve üyelerimize katkı sağlayacak eğitimleirn düzenlenmesi	E.2.2.1. Üyelere yapılacak olan anketler	P.2.2.1 Anket sayısı	En az 1	En az 1	En az 1	Enaz 1
		E.2.2.2. Üyelerle yapılacak olan toplantılar	P.2.2.2. Görüşme sayısı	En az 1	En az 1	En az 2	En az 2
		E.2.2.3 Katkı sağlayacağı tespit edilen eğitimler	P.2.2.3. Eğitim sayısı	En az 1	En az 1	En az 1	En az 1
	H.2.3 Üyelerimizde ileriye dönük verimliliği artırmak, üyelerimize dış Pazar bilincini kazandırmak yenilikçi ve bilgi sahibi olmalarını sağlayacak fuar ve iş gezileri	E.2.3.1 Fuarlar ve İş gezileri	P.2.3.1 Fuar ve İş gezileri sayısı	En az 1	En az 1	En az 1	En az 1



NIKSAART TSO

STRATEJİK PLANI 2021-2024

AMAÇ	HEDEFLER	EYLEM	PERFORMANS GÖSTERGELERİ	HEDEF 2021	HEDEF 2022	HEDEF 2023	HEDEF 2024
A.3. Coğrafi işaretli ürünümüz olan Niksar cevizi yurtiçi ve yurtdışında hak ettiği yeri alarak devamlılığının sağlanması	düzenlemek						
	<b>H.3.1. Kosgeb destekli 2017 yılında başlayan Niksar cevizi projesinin 2025 yılına kadar yurtiçinde ve yurtdışındaki pazarlarda yer alması tanınır ve ulaşılabilir bir marka haline getirilmesi hedeflenmektedir.</b>	E.3.1.1. Niksar cevizi ile ilgili proje sunumu	<b>P.3.1.1.</b> Proje sayısı	En az 1			
		E.3.1.2. Ceviz üreticileri ve pazarlamacıları ile yapılacak olan toplantılar	<b>P.3.1.2.</b> Toplantı sayısı	En az 1	En az 1	En az 1	En az 1



NİKSART TSO

STRATEJİK PLANI 2021-2024

AMAÇ	HEDEFLER	EYLEM	PERFORMANS GÖSTERGELERİ	HEDEF 2021	HEDEF 2022	HEDEF 2023	HEDEF 2024
	<b>H.3.2 Yurtiçinde düzenlenen bölgesel ürünlerin tanıtımı ile ilgili fuarlara katılmak ve cevзимizin görsel medyada farkındalığının oluşturulması.</b>	E.3.2.1 Fuarlara katılım, el broşürleri ve reklam panoları	P.3.1.3. Fuar sayısı	En az 1	En az 1	En az 1	En az 1





NİKSART TSO

STRATEJİK PLANI 2021-2024

AMAÇ	HEDEFLER	EYLEM	PERFORMANS GÖSTERGELERİ	HEDEF 2021	HEDEF 2022	HEDEF 2023	HEDEF 2024
A4. Girişimciliğin Desteklenmesi	H.4.1 Girişimciliğin Desteklenmesi	E.4.1.1 Özel Sektör Girişimciliğinin/Girişimcilik Ruhunun Artırılması	P.4.1.1 Girişimcilere Yönelik Etkinlik Artırıcı Eylemler	En az 1	En az 1	En az 1	En az 1

### 3.4.2. EYLEM SORUMLULUKLARI TABLOSU

AMAÇ	HEDEF	FAALİYET	Oda Meclisi	Yönetim Kri.	Hes. Inc. Kom.	Meslek Kom.	Akr. İz. Kom.	Genel Sekreter	Ticaret Sicil	Muhasebe-Satın Alma	Bilgi İşlem	Basın Yayın	İnsan Kayn. Per. Sor.	Akr. Kalite Sor.	Dış Ticaret
A.1. Personel Eğitimi ve Seminerler	H.1.1. Odamızın belirlenen hedeflere ulaşmasını sağlamak, kurumsal yapıyı güçlendirmek	E.1.1.1. Personel eğitimleri						X	X	X	X	X	X	X	X
		E.1.1.2. Kurumlar arası işbirliği	X	X		X									



H.1.2. Personelin yetersiz olduğu konuların telafisi amacıyla hedeflenen eğitim programları düzenlenmesi	E.1.2.1. Personel Telafi Eğitimleri							X	X	X	X	X	X	X	X
	E.1.2.2. Kurum içi bilgilendirme ve gelişim toplantıları.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	H.1.3.Odamızın üyeleri ile olan ilişkilerinin daha hızlı, etkin ve verimli hale getirilebilmesi için oda personeline gerekli olan eğitim hizmetlerinin verilmesinin sağlanması.	E.1.3.1. Sistemlerin daha etkin ve hızlı kullanımı için gerekli olan eğitimler							X	X	X	X	X	X	X
A.2. Üye Memnuniyetini artırmak	H.2.1. Üye Memnuniyetini Artırmak	E.2.1.1. Üye ilişkilerini Geliştirmek	X	X		X		X							
	E.2.1.2. Üye Öneri ve Beklentilerinin alınması	X	X		X		X			X		X	X		
	E.2.1.3. Üyelerin Profesyonel Gelişimini Sağlamak (Eğitim, Danışmanlık)	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
A.2 Üye Memnuniyetini artırmak	H.2.2. Yapılacak olan anketler ve yüz yüze yapılan görüşmelerde odamızdan talep edilen ve üyelerimize katkı sağlayacak eğitimlerin düzenlenmesi	E.2.2.1. Üyelere yapılacak olan anketler	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X



		E.2.2.2. Üyelerle yapılacak olan görüşmeler	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
		E.2.2.3. Katkı sağlayacağı tespit edilen eğitimler	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
A.2 Üye Memnuniyetini artırmak	H.2.3. Üyelerimizde ileriye dönük verimliliği artırmak, üyelerimize dış Pazar bilinci kazandırmak yenilikçi ve bilgi sahibi olmalarını sağlayacak fuar ve iş gezileri düzenlemek	E.2.2.1. Fuar ve İş gezileri	X	X	X	X	X	X							X
A.3. Coğrafi İşaretili Ürününüzolan Niksar Cevizini yurtiçi ve yurtdışında hak ettiği yeri alarak devamlılığını sağlanması	H.3.1. KOSGEB destekli bir projeyi 2017 yılında başlatarak Niksar cevizinin 2025 yılına kadar yurtiçinde ve yurtdışındaki pazarlarda yer alması tanınır ve ulaşılabilir bir marka haline getirilmesi hedeflenmektedir	E.3.1.1. Niksar cevizi ile ilgili proje sunumu	X	X	X	X	X	X				X			X
		E.3.1.2 Ceviz üreticileri ve pazarlamacıları ile yapılacak olan toplantılar	X	X	X	X	X	X				X			



A.4.Girişimciliğin Desteklenmesi	H.3.2. Yurtiçinde düzenlenen bölgesel ürünlerin tanıtımı ile ilgili fuarlara katılmak ve cevrimizin görsel medyada farkındalığının oluşturulması	E.3.2.1. Fuarlara katılım, el broşürleri ve reklam panoları	X	X		X	X				X			X
	H.4.1. Girişimciliğin desteklenmesi	E.4.1.1 Özel Sektör Girişimciliğinin/Girişimcilik Ruhunun Artırılması	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X



NİKSART TSO

STRATEJİK PLANI 2021-2024

### 3.5. STRATEJİK PLAN BÜTÇESİ (2021 – 2024)

Hedef	FAALİYET	YATIRIM KONUSU	Birim Fiyat	Miktar	Toplam Bedel (TL)
			(TL)		
A.1. Personel Eğitimi Ve Seminerler					
H.1.1. Odamızın belirlenen hedeflere ulaşmasını sağlamak kurumsal yapıyı güçlendirmek.	E.1.1.1. Personel eğitimleri	ARGE Danışmanlık Hizmet Alımı	5.000	9	45.000
	E.1.1.2. Kurumlar arası işbirliği	Çalışma Grubu Toplantıları	2.000	6	12.000
H.1.2. Personelin eksikliği hissedilen konuların telafisi amacı ile hedeflenen eğitim Programlarının düzenlenmesini sağlamak	E.1.2.1. Personel telafi eğitimleri	ARGE Danışmanlık Hizmet Alımı	1.000	4	4.000
	E.1.2.2. Kurum içi bilgilendirme ve gelişim toplantıları	ARGE Danışmanlık Hizmet Alımı	1.000	9	9.000
H.1.3. Odamızın üyeleriyle olan ilişkilerinin daha hızlı etkin ve verimli hale getirilebilmesi için oda personeline gerekli olan eğitim	E.1.3.1. Sistemlerin daha etkin ve hızlı kullanımı için gerekli olan eğitimler.	ARGE Danışmanlık Hizmet Alımı	5.000	4	20.000



NİKSART TSO

STRATEJİK PLANI 2021-2024

hizmetlerinin verilmesinin sağlanması.					
A.2.Üye Memnuniyeti					
H.2.1. Üye Memnuniyetini Artırmak	E.2.1.1. Üye ilişkilerini Geliştirmek	Üye Ziyaretleri	0	100	0
	E.2.1.2. Üye Öneri ve Beklentilerinin alınması	Üye Görüşlerinin alınması	0	70	0
	E.2.1.3. Üyelerin Profesyonel Gelişimini Sağlamak (Eğitim, Danışmanlık)	Üye Eğitimleri	1.500	12	18.000
H.2.2. Yapılacak anketler ve yüzyüze yapılan görüşmelerde odamızdan talep edilen ve üyelerimize katkı sağlayacak eğitimlerin düzenlenmesi	E.2.2.1. Üyelere yapılacak olan anketler	Üye Görüşlerinin alınması			
	E.2.2.2. Üyelerle yapılacak olan görüşmeler	Üye Görüşlerinin alınması			
	E.2.2.3 Katkı sağlayacağı tespit edilen eğitimler	Üye Eğitimleri	3.000	4	12.000



NIKsART TSO

STRATEJİK PLANI 2021-2024

H.2.3 Üyelerimizde ileriye dönük verimliliği artırmak, üyelerimize dış Pazar bilincini kazandırmak yenilikçi ve bilgi sahibi olmalarını sağlayacak fuar ve iş gezileri düzenlemek	E.2.3.1 Fuarlar ve İş gezileri	Fuar Gezileri	10.000	4	40.000
A.3. Coğrafi işaretli ürünümüz olan Niksar cevizini yurtiçi ve yurtdışında hak ettiği yeri olarak devamlılığının sağlanması					
H.3.1. Kosgeb destekli bir projeyi 2017 yılında başlatarak Niksar cevizinin 2025 yılına kadar yurtiçinde ve yurtdışındaki pazarlarda yer alması tanınır ve ulaşılabilir bir marka haline getirilmesi hedeflenmektedir.	E.3.1.1. Niksar cevizi ile ilgili proje sunumu	Organizasyon yapısını güçlendirir	6.000	4	24.000
	E.3.1.2. Ceviz üreticileri ve pazarlamacıları ile yapılacak olan toplantılar	Pers. Eğitimlerinin verilmesi	2.000	8	16.000



NİKSART TSO

STRATEJİK PLANI 2021-2024

H.3.2 Yurtiçinde düzenlenen bölgesel ürünlerin tanıtımı ile ilgili fuarlara katılmak ve cevrimizin görsel medyada farkındalığının oluşturulması.	E.3.2.1 Fuarlara katılım, el broşürleri ve reklam panoları				
A4. Girişimciliğin desteklenmesi	E.4.1 Özel Sektör Girişimciliğinin/Girişimcilik Ruhunun Artırılması	Girişimcilere Yönelik Etkinlik Artırıcı Eylemler	2000	4	8.000

### 3.5.1 BÜTÇE PROGRAMI

Faaliyet No	Yatırım Konusu	2021	2022	2023	2024	Toplam (")
E.1.1.1.1. Personel eğitimleri	ARGE Danışmanlık Hizmet Alımı	4.000	4.500	5.000	5.500	19.000
E.1.1.1.2. Kurumlar arası işbirliği	Çalışma Grubu	2.000	3.000	4.000	4.000	13.000





NİKSART TSO

STRATEJİK PLANI 2021-2024

Faaliyet No	Yatırım Konusu	2021	2022	2023	2024	Toplam (")
	Toplantıları					
E.1.2.1. Personel telafi eğitimleri	Proje Katılım Bütçesi	1.000	2.000	2.500	3.000	8.500
E.1.2.2. Kurum içi bilgilendirme ve gelişim toplantıları.	ARGE Danışmanlık Hizmet Alımı	1.000	2.000	3.000	4.000	10.000
E.1.3.1. Sistemlerin daha etkin ve hızlı kullanımı için gerekli olan eğitimler	ARGE Danışmanlık Hizmet Alımı	1.000	2.000	3.000	3.000	9.000
E.2.1.1. Üye ilişkilerini Geliştirmek	ARGE Danışmanlık Hizmet Alımı	1.000	2.000	2.000	3.000	8.000
E.2.1.2. Üye Öneri ve Beklentilerinin alınması	ARGE Danışmanlık Hizmet Alımı	1.000	2.000	2.000	3.000	8.000
E.2.1.3 Üyelerin profesyonel gelişimlerini sağlamak ( eğitim,danışmanlık)	ARGE Danışmanlık Hizmet Alımı	2.000	3.000	3.000	3.000	12.000
E.2.2.1 Üyelerle yapılacak olan anketler	Girişimcilik Ruhunun Artırılması	2.000	2.000	2.000	2.000	8.000
E.2.2.2 Üyelerle yapılacak olan toplantılar	Üye Ziyaretleri	0	0	0	0	0
E.2.2.3.Katkı sağlayacağı tespit edilen eğitimler	Üye Görüşlerinin alınması	2.000	3.000	4.000	5.000	13.000
E.2.3.1. Fuar ve iş gezileri	Üye Eğitimleri	5.000	6.000	7.500	9.000	27.500



NİKSARTSO

STRATEJİK PLANI 2021-2024

Faaliyet No	Yatırım Konusu	2021	2022	2023	2024	Toplam (")
E3.1.1. Nıksar cevizi ile ilgili proje sunumu	Proje Hazırlama	5.000	6.000	7.500	9.000	27.500
E.3.1.2 Ceviz üreticileri ve pazarlamacıları ile yapılacak olan toplantılar	Çalışma Grubu Toplantıları	3.000	4.000	5.000	6.000	18.000
E.3.2.1. Fuarlara katılım el broşürleri ve reklam panoları	Tanıtım, Reklam	3.000	4.000	5.000	6.000	18.000
E.4.1.1. Özel Sektör Girişimciliğinin/Girişimcilik Ruhunun Artırılması	İş Geliştirme Eğitimi	2000	3000	4000	5000	14.000

FAALİYET	2021 yılı				2022 yılı				2023 yılı				2024 yılı			
	1. Çeyrek	2. Çeyrek	3. Çeyrek	4. Çeyrek	1. Çeyrek	2. Çeyrek	3. Çeyrek	4. Çeyrek	1. Çeyrek	2. Çeyrek	3. Çeyrek	4. Çeyrek	1. Çeyrek	2. Çeyrek	3. Çeyrek	4. Çeyrek
<b>4. STRATEJİK KONTROL VE DEĞERLENDİRME TABLOSU</b>																
E.1.1.1.1. Personel eğitimleri		X	X			X	X			X	X			X	X	
E.1.1.2. Kurumlar arası işbirliği	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
E.1.2.1. Personel telafi eğitimleri				X				X				X				X
E.1.2.2. Kurum içi bilgilendirme ve gelişim toplantıları.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
E.1.3.1. Sistemlerin daha etkin ve hızlı kullanımı için gerekli olan eğitimler		X				X	X				X	X		X	X	
E.2.1.1. Üye ilişkilerini Geliştirmek	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
E.2.1.2. Üye Öneri ve Beklentilerinin alınması	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
E.2.1.3. Üyelerin Profesyonel Gelişimini Sağlamak (Eğitim, Danışmanlık)				X				X				X				X
E.2.2.1. Üyelere yapılacak olan anketler	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
E.2.2.2. Üyelerle yapılacak olan toplantılar				X				X				X				X
E.2.2.3. Katkı sağlayacağı tespit edilen eğitimler				X				X				X				X
E.2.3.1. Fuarlar ve İş gezileri			X				X					X			X	
E.3.1.1. Niksar cevizi ile ilgili proje sunumu	X	X	X	X												
E.3.1.2. Ceviz üreticileri ve pazarlamacıları ile yapılacak olan toplantılar				X				X				X				X
E.3.2.1. Fuarlara katılım el broşürleri reklam panoları				X				X				X				X
E.4.1.1. Girişimcilik Ruhunu Arttırmak				X				X				X				X

Bu Plan Tüm Maddeleri ve Bütçesi ile  
.../.../2021 tarih ve .....sayılı Yönetim Kurulu,  
./.../2021 tarih ve..... sayılı Meclis Kararı ile  
Kabul Edilmiş,  
Odamız Kalite Yönetim Sistemine Dahil Edilmiş ve  
...../...../2021 tarihinde aşağıda isim ve imzaları bulunan Yönetim Kurulu Üyelerimiz tarafından  
yayınlanmasına  
Oy Birliği ile Karar Verilmiştir.

Mahmut Bülent AYBAK

Yönetim Kurulu Başkanı

Halis YILMAZ

Yönetim Kurulu Bşk. Yrd