



BABAESKİ TİCARET VE SANAYİ ODASI

2019-2022

STRATEJİK PLAN

İÇİNDEKİLER	SAYFA NO
İÇİNDEKİLER	2
BAŞKANIN SUNUMU	3
1. STRATEJİK PLANLAMA SÜRECİ	4
2. STRATEJİK PLANLAMA EKİBİ	4
3. DURUM ANALİZİ	
3.1 Babaeski İlçesinin Analizi	5
3.1.1 İlçemizin Tarihçesi	5
3.1.2 Coğrafi Durum	7
3.1.3 Babaeski ' de Ekonomik Durum, Tarım ve Sanayi	7
3.2 Babaeski Ticaret ve Sanayi Odası Kurumsal Tarihçe	8
4.2013-2017 DÖNEMİ STRATEJİK PLANLAMAMIZIN DEĞERLENDİRİLMESİ	9
5.YASAL YÜKÜMLÜLÜKLERİMİZ	9
6.FALİYET ALANLARIMIZ VE HİZMETLER	10
7.PAYDAŞ ANALİZİ	11
8.KURUM İÇİ ANALİZ	13
8.1.Organizasyon Şeması	13
8.2. Kurum Kültürü Analizi	14
9.İNSAN KAYNAKLARI VE YETKİNLİK ANALİZİ	14
10. ÖRGÜTSEL YAPIMIZ	14
10.1 MALİ KAYNAK ANALİZİ	14
11.ÜYELERİMİZ	14
12.PESTLE ANALİZİ	15
13.GZFT ANALİZİ	15
13.1 Güçlü, Zayıf Yönler ile Fırsat ve Tehditler (GZFT)	15
13.2 GZFT Stratejileri Tablosu	16
14. GELECEĞE BAKIŞ	18
14.1. MİSYON, VİZYON ve POLİTİKALAR	18-20
15.STRATEJİK BAKIŞIMIZ	20
15.1 AMAÇ VE HEDEFLERİMİZ , HEDEF KARTLARI	20-24
16.MALİYETLER	24
17.İZLEME VE DEĞERLENDİRME	25

BAŞKANIN SUNUŞU



Ticaret ve Sanayi Odaları buldukları bölgenin ekonomik ve sosyal kalkınmalarında aktif rol üstlenmektedirler. 1986 yılında kurulan ve 33 yıllık hizmet geçmişine sahip olan Babaeski Ticaret ve Sanayi Odası, Babaeski ilçesinin, üyelerinin ve bulunduğu bölgenin gelişimine katkı sağlamayı amaç edinmiştir. Değerli üyelerimizin güven ve teveccühleriyle 2018-2022 Organ Seçimlerinde Odamızın yönetimi Yönetim Kurulumuzdaki arkadaşlarımızla birlikte bizlere verildi. Üyelerimizin bu güveni ve desteğiyle görevde bulunduğumuz süre boyunca öncelikli amacımız, Odamızı, üyelerimizin gözünde aidat ödeyerek belge ve hizmet satın aldıkları bir kurum olmak yerine, performansı üyelerinin kendilerini ve mesleki faaliyetlerini geliştirmeleri için ürettiği bilgi ve hizmet ile ölçülen nitelikli, modern ve öncü kuruluşlardan birisi haline getirmek olacaktır. Bu amaç doğrultusunda, Yönetim Kurulumuz, Meclisimiz, Meslek Komitelerimiz ve profesyonel kadromuz ile birlik ve bütünlük içinde çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Yönetim Kurulumuzun üye tabanı ile olan iletişim ve etkileşiminde, özellikle meslek komitelerimiz önemli bir rol ve görev üstlenecek. Komitelerimiz, üyelerimiz ile Yönetim mekanizması arasında bir köprü işlevi görecek. Aktif ve verimli çalışmaları sayesinde, sektörlerimizin ve üyelerimizin mevcut durumunu, sorunlarını ve taleplerini düzenli olarak alacak; çözümü için gerekli mercilere intikal ettirip kurumsal düzeyde takibini sağlayacağız. Değerli Üyelerimiz, sizlere daha hızlı, daha kaliteli hizmet verebilmek ve üye memnuniyetini en üst düzeye çıkarmak odamızın hizmet anlayışıdır. Şimdiye kadar olduğu gibi, bundan sonra da yapacağımız çalışmalarla Babaeski ticaretini ve ekonomisini ileri götürmek en büyük hedefimizdir. Yaşanan değişim ve dönüşümler, Oda Yönetimi olarak bizlerin ve çalışan personelin önümüzdeki 4 yıllık hizmet süresince neler yapacağı, ne tür projeler uygulayacağı, 2023 vizyonu çerçevesinde ilçemizin ekonomik ve sosyal gelişimine katkı sağlamak amacıyla ne tür girişimlerde bulunacağını ayrıntılarıyla gösteren bir planın hazırlanması gerekliliğini ortaya koymuştur. Bu gereklilikle; Odamız bünyesinde yenilikler üretmek, sürdürülebilir hizmet kalitesi oluşturmak, belirlenen stratejileri bir plana dönüştürmek ve kurumsal yapı kazanmak amacıyla tüm paydaşlarımızın katkıları ile 2019-2022 yıllarını kapsayan 4 yıllık stratejik plan hazırlamıştır. Stratejik planlama ile yapılacak tüm hizmet ve faaliyetlerimizin Babaeski'ye ve Babaeski Ticaret ve Sanayi Odası'na yeni bir vizyon kazandıracağına inanıyor ve üye memnuniyetine dayalı çalışma sistemimizin bir göstergesi olan TOBB Akreditasyon sürecinde ve kalite sistemimizde yol haritası olarak kullanacağımız Stratejik Planımızın hazırlanması sürecinde emeği geçen herkese teşekkür ediyorum.

Saygılarımla.

Babaeski Ticaret ve Sanayi Odası

Yönetim Kurulu Başkanı

Sebahattin ÖNER

GİRİŞ

1. STRATEJİK PLANLAMA SÜRECİ

Babaeski Ticaret Ve Sanayi Odası kuruluşundan günümüze kadar kanunların vermiş olduğu yetki ve sorumluluğun bilincinde olarak üyelerinin karşılıklı çıkarlarını kollayan ve gözetleyen bir konumda olmuştur. Bu görev ve sorumluluk bilinciyle yapmış olduğu çalışmalarını TS EN ISO 9001-2015 Kalite Yönetim Sistemi Belgesi ile tescil ettirmiş ve 2015 yılında TOBB Akreditasyon Sistemine dahil olmak için çalışmalarına başlamıştır.

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

Stratejik Planlama çalışmalarımız aşağıda belirtilen ana başlıklar altında yürütülmüştür;

Durum Analizi

Geleceğe Bakış

Maliyetlendirme

İzleme ve Değerlendirme

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

Stratejik Planlama Ekibi elde edilen verileri birleştirerek stratejik amaç ve hedefleri belirleyerek Stratejik Plan Taslağını oluşturmuş, oluşturulan taslak 11/12/2018 tarih ve 36 sayılı Yönetim Kurulu Kararı ile onaylanmış 03.11.2020 tarihinde 2. Revizyonu gerçekleştirilmiştir.

2.STRATEJİK PLANLAMA EKİBİ

2. STRATEJİK PLANLAMA EKİBİ	
Sebahattin ÖNER	YÖNETİM KURULU BAŞKANI
Ahmet ULUSOY	MECLİS BAŞKAN YARDIMCISI
Süleyman KILIÇ	MECLİS BAŞKAN YARDIMCISI
Cenk DÖNMEZ	GENEL SEKRETER
Ertunç TOLGA	AKREDİTASYON SORUMLUSU

İLETİŞİM

Adres :HACI HASAN MAH.BELEDİYE HAL DÜKKANLARI KAT:2 BABAESKİ/KIRKLARELİ

Tel :+90 288 512 20 31

Faks :+90 288 512 57 43

Web :www.babaeskitso.org.tr

E.mail : babaeskitso@tobb.org.tr

Kep: babaeskitso@hs01.kep.tr

Instagram:babaeskiticaretvesanayiodasi

Facebook:babaeski ticaret ve sanayi odası

Twitter:babaeskitso

Youtube:babaeskitso

3. DURUM ANALİZİ

3.1 BABAESKİ İLÇESİNİN ANALİZİ

3.1.1 İlçemizin Tarihiçesi

M.Ö. 5.800 yılları... Babaeski ve çevresinde ilk yerleşik dönem başlıyor. "Tarih Öncesi Karanlık Çağlar" diye adlandırılan ve 1.000 yıl boyunca sürececek bu döneme ait, ne yazık ki çok fazla bir şey bilmiyoruz. Bildiğimiz, sadece, bu topraklar üzerinde uygarlıkların yeşermeye ve insanoğlunun yaşamaya başladığı üzerine... M.Ö.4.800'den, M.Ö.VIII. yüzyıla kadar sürececek 4.000 yıllık dönem ise bizim için tam bir kapalı kutu, tam bir karanlık çağ!.. Thraklar–M.Ö.VIII-V.Yüzyıl ve Sonraki Dönemler Yazılı kaynaklara göre, bölgede ilk Thraklar'ın ismine rastlanır ki bu isim yüzyıllar sonra Trakya Bölgesi'ne adını verecek olan Trakya'nın yerli halkından başkası değildir. Tarih ise günümüzden yaklaşık 2.800 yıl öncesini göstermektedir. Bazı görüşler Thraklar'ın Orta Asya'dan göç etmiş, Türkler ile akraba bir kavim olduğunu ileri sürer. Antik Yunan Uygarlığı'nın ünlü tarihçisi Herodotos'a göre ise Thraklar, Hintliler'den sonra dünyanın en büyük halk topluluğudur. Macar Dilbilimcisi Prof.V.Georgieu'ya göre ise Thraklar, bölgenin yerli halkıdır. Bugünkü Bulgaristan, Makedonya ve Trakya Yarımadası'nda yaşamaktadırlar. Henüz Antik Yunan Uygarlığı tarih sayfalarındaki yerini almamış; Helenistik Çağ başlamamıştır. Anadolu'daki Frig Uygarlığı'nın konuştuğu dil ile akraba bir dil konuşurlar. M.Ö.VI.yüzyıldan sonra yazılı kaynaklarda da rastlanan ve Trakça adı verilen bu dil, aynı Türkçe gibi Hint-Avrupa dil ailesindedir. Besler, Odrysler, Triballer, Daklar, Getler ve Dardanlar gibi kollardan oluşan Thraklar; M.Ö. V.yüzyılda kendi aralarında birleşerek Odrys Krallığı'nı kurarlar. Bu tarihten sonra bölge güçlenerek gelişmeye başlar. Alpullu Höyüğü ve Babaeski Tümülüsü de (Anıt Mezar) bu dönemin izlerin taşıdır. 1936'da Atatürk'ün emriyle Babaeski ve çevresinde, Arkeolog Prof.Dr. Arif Müfit Mensel tarafından ilk arkeolojik kazılar yapılmaya başlanmış, Babaeski Tümülüsü de bu kazılar esnasında ortaya çıkarılmıştır. Günümüzde, Güney Lojmanları Askeri Bölgesi'nin karşısında yer alan Su Deposu civarında izlerine rastlanan Tümülüs'ten, 5 ton ağırlığında mermer lahit içinde bir kral mezarı ile beraber; bir Artemis Heykelciği (ya da Anadolu insanının deyişiyle Kybele... Kybele ki Anadolu'nun Ana Tanrıçası olup bereket, bolluk ve üretkenliği simgelerdi.), çeşitli toprak seramikler, testiler, kolyeler, parfüm şişeleri gibi kadın süs eşyaları çıkarılmıştır. Bütün bu antik bulgular, günümüzde Kırklareli Müzesi'nde koruma altındadır. Babaeski'nin Thraklar dönemindeki adı, "Durak Yeri" anlamına gelen Burtudizus'tur. Daha sonraları Yunanlılar buraya Bugaros; Bulgarlar ise "Bulgar Bozgunu" anlamına gelen Bulgarophygan diyeceklerdir. M.S.46'ta ise bölge, Tracia adıyla Roma İmparatorluğu eyaleti olacaktır. Babaeski, tarihi boyunca çok sayıda topluluk ve ulusun işgaline uğramış, isyan ve baskınlar yaşamış, bu yüzden de tarihi yapılarının ve antik değerlerinin büyük bir kısmı günümüze kadar ulaşamamıştır. Thraklar Dönemi'nde de bu durum pek farklı değildir. Bölge M.Ö.III ve II. yüzyıllarda Büyük İskender ve Ketler'in hakimiyeti altına girer. M.Ö.513'te Pers istilasına uğrar. M.Ö.350'de Makedon Krallığı yine bu topraklarda kurulur. Ancak M.Ö.190'da Roma İmparatorluğu, bu krallığa son verir. M.S.377'de Gotlar, M.S.441'de Hunlar, M.S.526'da Bulgarlar ve M.S.527 ile 565'de Bizans İmparatoru Jüstinyen'in istilasından, bölge yine kurtulamaz. M.S.618'de Avarlar ve M.S.811'de Peçenekler tarafından da işgale uğrar. M.S.1190'da Bizanslılara yardıma giden Haçlılar da Babaeski'den geçer. Kısacası, Osmanlı İmparatorluğu'nun egemenliğine girene kadar bölge, çok acılar görmüş; Avrupa'yı Asya'ya bağlayan Tarihi Roma Yolu üzerinde olduğu için çok yıkımlar yaşamıştır. Örneğin Bizans İmparatoru 1.Anastasios tarafından M.S.491-518 yılları arasında yaptırılan ve bölgenin güney doğusundaki Marmara Denizi'nden başlayıp kuzeyindeki Karadeniz'e kadar uzanan ve Babaeski'den de geçen Büyük Liman Suru, yıllar süren saldırılar sonucu yıkılmış, yok olmuştur. 6 Osmanlı İmparatorluğu Dönemi Babaeski; 1263 tarihinde Anadolu'dan Trakya'ya geçen ilk Türk Akıncı Beyleri'nden olan Horasanlı Sarı Saltuk tarafından fethedilir. Bizanslılar'dan alınan ilçe, bu tarihten sonra hızla bir Türk Yurdu haline gelir. Sarı Saltuk ise Dobruca Savaşı'nda da büyük kahramanlıklar gösterdikten sonra şehit düşer ve Babaeski'de defnedilir. Mezarı kaybolmuş olsa da, Babaeski, Osmanlı İmparatorluğu döneminde Sarı Saltuk'a verilen değerle birlikte bir Ahi Merkezi haline gelir; adına bir medrese açılır ve hatta Sarı Saltuk'un cesurluğu, çalışkanlığı ve atikliği nedeniyle ilçe, ilk Türkçe adını da Sarı Saltuk'a borçlu kalır: Baba-ı Atik yani AtikCesur Babalar... Babaeski'nin Osmanlı İmparatorluğu egemenliğine girmesi ise Sultan I. Murat zamanındadır. Bu konuda kaynaklar 1359 ya da 1362 gibi farklı tarihleri işaret etse de Babaeski'nin Sultan I. Murat'ın kumandanlarından Balaban Bey tarafından fethedildiği kesindir. Babaeski, Cumhuriyet döneminde resmîyet kazanacak bugünkü adını da Osmanlılar döneminde alır. 1451'de Osmanlı'nın imparatorluk başkenti Edirne'den, İstanbul'u fethetmek üzere yola çıkan Fatih Sultan Mehmet'in yolu Babaeski'den geçer. Fatih, bugünkü Eski Camii önünde gördüğü yaşlı bir ayakkabı tamircisini görüp atından iner ve yaşlı adamla konuşmaya başlar. Ona beldenin ne zaman kurulduğunu sorar. Padişahla konuştuğundan habersiz yaşlı adam, işinden başını bile kaldırmadan şu yanıtı verir; "Eskidir... Eski..." Fatih Sultan Mehmet, bu yanıt üzerine yaşlı adama yaşını sorar. Bu sefer aldığı yanıt ise şöyledir: "Eskidir babam eski..." Yaşlı tamircinin bu hali, tavırları ve çalışkanlığı Fatih Sultan Mehmet'in çok hoşuna gider ve çevresindekilere şu emri verir: "Bundan böyle buranın adı, Babaeski olsun. Ve hemen buraya bir camii yapılınsın..." İşte bugün, çarşı merkezindeki, Eski Camii (ya da Fatih Camii), o zaman yapılmış (1451 – 1467) ve günümüze kadar ulaşmayı başarmıştır. Babaeski, Osmanlılar döneminde birçok taht kavgasına da tanıklık etmiştir. 1402 Ankara Savaşı'nda Yıldırım Bayezid'in yenilmesiyle başlayan Fetret Devri'nde; veliahtlardan, Edirne Sarayı'na hükmeden, eğlence düşkün bir sultan olduğu için halk tarafından da pek sevilmeyen Süleyman Çelebi; Bursa Sarayı'nda yaşayan kardeşi Musa Çelebi'nin baskınına uğrar. Süleyman Çelebi yanında üç atlı ile kaçarak 11 Temmuz 1411'de Babaeski'nin Dügüncülü Köyü'ne sığınır. Ancak burada köylülerce öldürülür. Bunun üzerine Musa Çelebi çok sinirlenir. Çünkü ölen, düşmanı olmasına rağmen, her şeyden önce kardeşidir. Sonuçta Dügüncülü Köyü, Musa Çelebi'nin emri ile halkıyla birlikte

yakılarak cezalandırılır. Tarihte Babaeski adına 1877-78 Osmanlı Rus Savaşı sırasında da rastlanır. Ruslar tarafından işgale uğrayan Babaeski; savaşın 1878 Berlin Antlaşması ile son bulmasıyla geri alınır. Ancak antlaşmaya göre yörede yaşayan Hıristiyanlara ibadet özgürlüğü tanındığından, ilçe farklı yapılanmalara sahne olur. Çünkü 14.yüzyılda yapıldı daha sonra yıkılmış olan Meryem Ana ve Aya Tanaş Rum Kiliseleri yeniden yapılır ve ibadete açılır. Ayrıca Nathalie Kilisesi de bu yıllarda bitirilir. Ancak her üç kilise de 1883 tarihinde yakılarak yok edilmiştir. 1912-13 Balkan Savaşı'nda da 1 yıl boyunca Bulgar işgaline uğrayan (Temmuz 1912) ve 27 Temmuz 1913'de geri alınan Babaeski, savaş sırasında yine büyük çarpışmalara ve Yarbay Bekir Fikri Bey'in önemli kahramanlıklarına sahne olur. Yarbay Bekir Fikri Bey'in anılarından öğrendiğimiz kadarıyla 1.Kolordu, Balkan Savaşı sırasında; Kırklareli ve Kavaklı ile birlikte Babaeski'de konuşlanmıştır. Savaşın sonuna ise Babaeski'de yaşayan yerli Bulgarlar göç etmek zorunda kalmışlardır. Alman Gezgin Hans Dernsch Wam'ın Babaeski Anıları 1553 yılında, bir grup Alman gezgin Avrupa'dan İstanbul'a doğru yolculuğa çıkarlar. At ve katır sırtında geçen bu zorlu yolculuk sırasında Pancarköy, Düğüncülü ve Sarıcaali'ye de uğrarlar. Tarih, 12 Ağustos 1553'ü göstermektedir. Alman gezgin Hans Dernsch Wam, o günle ilgili günlüğüne şu satırları not düşer: "Yolda, üç gözlü bir taş köprüden sonra birkaç su kuyusunun bulunduğu bir yerden (Düğüncülü) geçtik. Yolun sonunda eski Romalılardan kalma bir höyük vardı. Sarı Saltuk adında bir Türk'ün, bu höyüğün üzerinde mezarını gördük. Tekrar bir köyden (Sarıcaali) geçtik. Burada bir kervansaray vardı. Ayrıca kurumuş bir dere üzerinde dört gözlü bir köprü gördük. Bir çok su kuyusu var. Ama arazi oldukça çorak. Ne ekilmiş bir tarla, ne de orman görülüyor etrafta. Bununla beraber buraların vaktiyle bağlık, bahçelik yerler olduğu anlaşılıyor." İki yıl sonra, yani 6 Temmuz 1955 tarihinde ise gezginler dönüş yolunda, bu sefer Babaeski'den geçerler: "Babaeski'de iki camii var. Rum görmedik. Eski ve antik biçimde yapılmış bir kilisesi mevcut. Ama 7 Türkler kiliseyi camii haline getirmişler. Binanın pencereleri ve bazı yan duvarları, yıkık vaziyette. Şu anda camide imamlar ve koyun postuna bürünmüş dervişler ibadet ediyorlar..." Evliya Çelebi'nin Seyahatnamesi'nde Babaeski Evliya Çelebi, Babaeski'ye 1651 yılında, Özü Kalesi'nin fetheden Abaza Melek Ahmet Paşa ile beraber Edirne'den gelmiş ve ünlü Seyahatnamesi'ne Babaeski ile ilgili şunları yazmıştır: "Babaeski'ye geldik. Burası, Medyan oğlu Yanko Huniyadi Yanoş zamanından beri bayındır bir kale ve büyük bir şehirdir. Sırp, Bulgar ve Hersekli birleşip (Haçlılar) İstanbul'u yıkmaya giderken bu şehri de yakmışlardır... Sarı Saltuk Bey'in mezarı da buradadır... Halkı daha çok Yörükler'den oluşan Babaeski'nin yüz elli akçelik bir geliri vardır. Bin altmış tane bağ-bahçe bulunmaktadır. Baştan başa kızıl kiremitli; kimi alçak, kimi yüksek mihraplı kagir binaları ile Babaeski güzel bir kasabadır. Doğu girişinde ve su kenarında bulunan Ali Paşa Camii'ni, Kanuni Sultan Süleyman Han vezirlerinden Cedit Ali Paşa yaptırmıştır. Bu caminin mimarı ise Koca Sinan'dır. Çarşının içindeki Fatih Sultan Mehmet Han Camii ise yüksek minaresi ile görülmeye değer... Bunlardan başka yedi mescid, yedi çocuk okulu, yedi han, yüz kadar dükkan, bir aşevi, bir hamam, üç tekke ve çarşı içinde akan bir çeşmesi vardır. Bu çeşmenin tarihi ise 1622'dir. Bu kasabadan geçen Ergene Nehri kolu üzerindeki köprü yedi gözlüdür ve Çoban Deli Kasım Ağa tarafından yaptırılmıştır. Bu, Çoban Delim Kasım Ağa; köprü yerinde koyun güderken, Allah kendisine İslam'ı kısmet kıldığında, Yeniçeri Ocağı'na kahya olmuş; ancak Sultan Murad Han tarafından hapse atılınca, 'Yeminim olsun, bu tehlikeden kurtulursam, koyun güttüğüm yerde bir köprü kurayım' demiş ve kurtulunca da yeminini yerine getirip Babaeski'ye bu köprüyü yaptırmıştır. Sarı Saltuk, Şeyh Mahmud Şühüdi ve Kaygusuz Baba'nın türbeleri de Babaeski'dedir. Ancak Babaeski, bir 'Evliya Erenler' yeri olduğu için, burada halkın Baba, Dede dediği daha birçok kişi vardır. Fatih Sultan Mehmet'in av arkadaşı Veli Gül Baba'nın mezarı da bunlardan biridir..." Kurtuluş Savaşı'nda Babaeski Ulusal Kurtuluş Savaşı'nda Türk Askeri Kuvvetleri'nin toplanma merkezlerinden olan Babaeski; Trakya Paşaeli Müdafai Hukuk Cemiyeti kurucularından Yolageldili Kasım ve Cafer Tayyar Eğılmez ile Çolak Sabri'nin kuvva-i milliye ruhu taşıyan kahramanlıklarına sahne olmuş ve adını tarihe geçirmiştir. Yunanlılarla işbirliği yapan Giresunlu Müftü Ali Rıza'nın idam edilmesi ise Babaeski adına önemli bir olaydır. 155. Alay'dan Kolordu Komutanı Albay Muhittin Bey ve Kurmay Başkanı Abdurrahman Nafiz Bey de 23 Temmuz 1920'de Babaeski'ye gelmişler ve düşmanın direncini kırmaya çalışmışlardır. 9 Kasım 1922'de kurtulan Babaeski, o tarihten günümüze kadar, Atatürk'ün öngördüğü hedeflerini ilke edinmiş ve Türkiye'nin çağdaş ve modern ilçelerinden biri haline gelmiştir.

yollarının yapımı, asfaltlama, sanayi sitesi gibi altyapı hizmetleri de bu dönemde gerçekleşmiştir. İşçi göçü özellikle 1960'ların başından 1990'lara kadar Babaeski için önemli bir gelir kaynağı olmuştur. Yaz aylarındaki işçi turizmi potansiyeli ilçemize önemli ölçüde bir gelir ve turist getirmiştir. Daha sonra TEM yolunun yapımı ve Yugoslavya'daki iç savaş ilçemize gelen işçi turizmini olumsuz etkilemiştir. 1980'lerden itibaren Türkiye'nin dışı açık bir politika izlemesi neticesinde Trakya'da özellikle ihracata yönelik sanal Çorlu ve Lüleburgaz'da yatırımlar yaparken, Babaeski bu gelişmelerin dışında kalmıştır. İlçemize son yıllarda yapılan bazı tekstil ve imalat sanayi yatırımları ise ekonomik ve sosyal yapıyı değiştirmemiştir. 1990'lı yıllarda eğitim yatırımları artmış ve ilçemizde eski Atatürk İlkokulunda faaliyet gösteren Meslek Yüksekokulu yapılmış, yeni ilk ve orta öğretim okulları da açılmıştır Meslek Yüksekokulu kısa bir süre içinde yeni binasında hizmet verecektir. Eğitim faaliyetlerinin ilçemize olumlu etkileri artarak devam etmesi beklenmektedir. İlçemizde 1960'lı yıllardan itibaren açılmaya başlayan banka şubelerinin bazıları gerek Genel Müdürlüğü'nün kapanması gerekse ekonomik olmaması nedeni ile kapanmıştır. Bu da ekonomiyi olumsuz etkilemiştir. Çünkü mevduat şubelerde atıl kalırken, ticari kredi talebi gelişmemektedir. Bireysel kredilerin gelişmesi ise ilçe nüfusunun fazla olmaması, gelir dağılımı ve ekonomik sorunlar nedeni ile yetersiz kalmaktadır. Son yıllarda inşaat sektöründe bir hareketlilik gözlenirse de sanayi yatırımlarının geliştiği bir ortamda konut talebinin artacağı şüphesizdir. 1990 yılında başlayan ekonomik kriz Babaeski ekonomisini olumsuz etkilerken, Yunanistan ile ilişkilerin gelişmesi, Bulgaristan'ın sınırlarını açması ve 2007 yılında AB'ye üyeliği ilçemize bazı fırsatları da beraberinde getirmektedir. Babaeski halkı Balkan ülkelerinde ticaret yaparken, ilçemizde de turizm faaliyetlerinden payını alacaktır. İki ülke arasındaki AB fonlarının kullanımı, ortak projeler ve yatırımlar sınırların kalktığı bir ortamda Babaeski için yeni gelişmeleri de beraberinde getirecektir. Babaeski'nin İstanbul'a yakın oluşu da kısa bir süre içinde yeni yatırımların ilçemize gelmesi olgusunu da harekete geçirecektir.

3.2 KURUMSAL TARİHÇE

Babaeski Ticaret ve Sanayi Odası 1986 yılında kurulmuştur.

7 Meslek grubu,19 meclis üyesi,5 yönetim kurulu üyesi,6 disiplin kurulu üyesi, Genel Sekreter, Ticaret Sicil memuru, Muhasebe Memuru ve Kalite ve Akreditasyon Sorumlusu olmak üzere 4 personel çalışmaktadır.

Odamızın kuruluşu 1986 yılından bugüne kadar 2207 kayıtlı üye mevcut olup halen faal olarak çalışan 839 şirket, kooperatif ve hakiki şahıs bulunmaktadır. 292 Limited Şirket, 88 Anonim Şirket, 64 Kooperatif 3 Ad. Kollektif Şirket, 392 Ad. şahıs kaydı vardır.

Oda Yönetim Kurulumuz 5 kişiden oluşmaktadır. Bunlar; Sebahattin ÖNER Yön.Krl.Bşk., Hüseyin ESKİCİ Yön.Krl.Bşk.Yrd., Rıdvan KUŞKU Yön.Krl.Bşk.Yrd., Ahmet Okan ÖZTÜRK Yön.Krl.Üyesi, Altuğ TEZGEL Yön.Krl.Üyesi.

Oda Meclisimiz 19 kişiden oluşmaktadır. Bunlar; Meclis Bşk.Erhan BEDERLİ, Meclis Bşk.Vekilleri; Süleyman KILIÇ, Ahmet ULUSOY, Meclis Katip Üye Ahmet EKER, Meclis Üyeleri; Levent BİRCAN, Ali Rıza YÜKSEL, Mehmet TAŞKAYA, Suat AKTAŞ, Hakan ÇORALI, Ersin HAZAR, Bülent YÜRÜK, Serkan ANGUN, Metin ÖNER, Selçuk KOŞAR.

Oda Meslek Komitemiz ise 7 gruptan oluşmaktadır.

Odamız kendi mülkiyeti olan İlçe merkezinde bulunan 575 m2 lik binada hizmet vermektedir..

Meslek gruplarında oluşan Uluslararası NACE kodlama sistemine dayalı 7 Meslek Grubu bulunmaktadır. Bu meslek grupları kendi üyeleri arasından seçtikleri kişiler ile Oda Meclisini oluşturur.

Üyelerinin ticari ve sanayi faaliyetleri sırasında gerekli olan menşe şahadetnameleri, fatura suretlerinin tasdiki, rayiç fiyatların tasdiki, ticari ve sanayi eşya numunelerinin vasıflarının tasdiki, bilirkişi ve eksper raporları, kefaletname ve taahhütnamelerde yazılı imza sahiplerinin odalardaki sicil durumunu gösteren tasdik ve şerhler, ticari kefalet tasdikleri, sınai ve ticari mahiyette belge ve kapasite raporları, tahsis ve sarfiyat belgeleri, kalite yeterlik ve numune belgeleri, kayıtlı üyelerinin imzalarının tasdiki, oda mensuplarına ait kayıt ve sicil suretleri ile üye kimlik kartları, yerli malı belgesi ,ticari itibar şahadetnamesi mahiyetinde olmamak üzere ticaret ve sanayi erbabının mahrem olmayan sicilleri hakkında yazılı veya sözlü sorulara cevaplar, iş makineleri tescil belgesi, ATR belgeleri, ticari ve sınai mahiyette diğer her türlü belge ve bilgiler ile hizmetleri sunmaktadır.

6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 26.maddesinin "Ticaret ve Sanayi Odası veya Ticaret Odası bulunan yerlerde bir Ticaret Sicil Memurluğu kurulu. "hükmü gereğince Odamız bünyesinde bulunan Ticaret Sicil Memurluğu aracılığı ile yeni kurulan Şahıs, Anonim Şirket, Limited Şirket ve Kooperatif gibi gerçek ve tüzel kişilere ait kayıtlar yapılmaktadır. Ayrıca Ticaret Sicil Memurluğu tarafından Türk Ticaret Kanunu ve Ticaret Sicil Tüzüğü çerçevesinde gerçek ve tüzel kişilere ait yasal işlemler, genel kurul toplantı tescilleri, yönetim kurulu kararlarının tescilleri, hisse devirleri, sermaye artırımları, ana sözleşme değişiklikleri, ticari işletme rehini gibi işlemlerin tescilleri yapılmaktadır.

Kayıtlı üyelerini işleri gereği istedikleri belge, bilgi, ekspertiz ve kapasite raporlarının düzenlenmesinin yanı sıra; mesleki ahlakı ve tenasüdünü korumak, ticaret ve sanayinin genel menfaatlere uygun surette gelişmesine, bölgeleri içindeki ticari teamülleri tespit edip, örf ve adet haline getirmek gibi konularda da faaliyetlerini sürdürmektedir. Bulunduğu şehirde konumu gereği her türlü sosyal ve kültürel etkinliklerin içerisinde yer almakta ve bu tür etkinliklere 5174 sayılı yasanın elverdiği ölçüde maddi ve manevi katkılarda bulunmaktadır.

Babaeski'nin ve bölgenin ticaret ve sanayi yapısının ülke ekonomisine daha fazla katkı yaratır yönde biçimlenmesi, üyelerinin mesleki faaliyetlerini uygun koşullarda yürütmeleri ve karşılaştıkları sorunların çözümlenebilmesi amacıyla kurulan Babaeski Ticaret ve Sanayi Odası bugün bölgenin en önde gelen meslek kuruluşları arasında bulunmaktadır.

4.2013-2017 DÖNEMİ STRATEJİK PLANLAMAMIZIN DEĞERLENDİRİLMESİ

2017 – 2021 dönemine ait stratejik planımız tamamen revize edilmiştir.

2018 yılı hedeflerine ulaşma durumu hedefler ölçülebilir olarak belirlenmediği için net olarak ölçülememiştir.

5.YASAL YÜKÜMLÜLÜKLERİMİZ

Babaeski Ticaret ve Sanayi Odasının sorumluluklarının yasal dayanağı 18.05.2004 tarihli 5174 sayılı kanun ve bu kanunla çıkarılan yönetmeliklerdir. Bunun dışında odanın iç yönetmeliği, Odanın üst birliği Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği tarafından odalar için oluşturulmuş diğer mevzuat Babaeski Ticaret ve Sanayi Odasının faaliyetlerinin kapsam ve kurallarını belirlemektedir. Mevzuat hükümleri çerçevesinde üyelerinin yerel nitelikli talepleri ve üst birliğin tevdi ettiği görevler ve diğer görevlerin meslek ahlakı kamu yararı iyi yönetim ilkeleri çerçevesinde yerine getirilmesi Babaeski Ticaret ve Sanayi Odası'nın Faaliyetlerinin kapsamını belirlemektedir.

5174 Sayılı Yasanın 12. Maddesine Göre; Odaların görevleri şunlardır:

a) Meslek ahlakını, disiplini ve dayanışmayı korumak ve geliştirmek, ticaret ve sanayinin kamu yararına uygun olarak gelişmesine çalışmak.

b) Ticaret ve sanayiye ilgilendiren bilgi ve haberleri derleyerek ilgililere ulaştırmak, ilgili kanunlar çerçevesinde resmî makamlarca istenecek bilgileri vermek ve özellikle üyelerinin mesleklerini icrada ihtiyaç duyabilecekleri her çeşit bilgiyi, başvuruları durumunda kendilerine vermek veya bunların elde edilmesini kolaylaştırmak, elektronik ticaret ve internet ağları konusunda üyelerine yol gösterecek girişimlerde bulunmak, bu konularda gerekli alt yapıyı kurmak ve işletmek.

c) Ticaret ve sanayiye ait her türlü incelemeleri yapmak, bölgeleri içindeki iktisadî, ticarî ve sınaî faaliyetlere ait endeks ve istatistikleri tutmak, başlıca maddelerin piyasa fiyatlarını takip ve kaydetmek ve bunları uygun vasıtalarla yaymak.

d) 26 ncı maddedeki belgeleri düzenlemek ve onaylamak.

e) Meslek faaliyetlerine ait konularda resmî makamlara teklif, dilek ve başvurularda bulunmak; üyelerinin tamamının veya bir kesiminin meslekî menfaati olduğu takdirde meclis kararı ile bu üyeleri adına veya kendi adına dava açmak.

f) Çalışma alanları içindeki ticarî ve sınaî örf, adet ve teamülleri tespit etmek, Bakanlığın onayına sunmak ve ilân etmek.

g) Üyeleri tarafından uyulması zorunlu meslekî karar almak.

h) Yurt içi ve yurt dışı fuar ve sergilere katılmak.

i) Gerektiğinde 507 sayılı Esnaf ve Küçük Sanatkârlar Kanununun 125 inci maddesinde sayılan mal ve hizmetlerin azamî fiyat tarifelerini, kendi üyeleri için, Bakanlıkça çıkarılacak yönetmeliğe uygun olarak tespit etmek ve onaylamak.

j) Deniz ticaretinin kamu yararına, millî ulaştırma ve deniz ticareti politikasına uygun şekilde gelişmesine çalışmak.

k) Milli ve milletlerarası deniz ticaretine ait incelemeler yapmak ve bu konudaki bilgileri sağlamak, Türkiye limanları arası ve yurt dışı navlun, acente komisyonu ve ücretleri ile liman masrafları gibi bilgileri toplamak ve bunları mümkün olan vasıtalarla en seri şekilde yaymak, dünya deniz ticaretindeki en son gelişmeleri izlemek, istatistikler tutmak ve bunları ilgililere duyurmak.

l) Deniz ticaretine ait ticarî örf, teamül ve uygulamaları tespit ve ilân etmek, navlun anlaşmaları, konşimento ve benzeri evraka ait tip formları hazırlamak.

m) Yabancı gemi sahip ve donatanları ile denizcilikle ilgili müesseselere Türkiye limanlarının imkânları, çalışma şekilleri, tarifeleri ve liman masrafları hakkında bilgi vermek ve onlardan benzeri bilgileri sağlamak.

n) Deniz ticareti ile ilgili milletlerarası kuruluşlara üye olmak ve delege bulundurmak.

o) İlgililerin talebi üzerine deniz ticareti ile ilgili ihtilaflarda hakemlik yapmak.

p) Deniz acenteliği hizmet ücret tarifelerini hazırlamak ve Bakanlığın onayına sunmak.

r) Sair mevzuatın verdiği görevlerle, ilgili kanunlar çerçevesinde Birlik ve Bakanlıkça verilecek görevleri yapmak.

s) Birliğin belirlediği standartlara göre üye kayıtlarını tutmak ve üyelik aidatlarına ilişkin belgeleri saklamak ve bunları Birliğe talep halinde bildirmek.

t) Mevzuatla bakanlıklara veya diğer kamu kurum ve kuruluşlarına verilen işlerin, bu Kanunda belirtilen kuruluş amaçları ve görev alanı çerçevesinde odalara tevdi halinde bu işleri yürütmek.

u) Üyelerinin ihtiyacı olan belgeleri vermek ve bunlara ilişkin gerekli hizmetleri yapmak.

v) Yurt içi ve Yurt dışı fuarlar konusunda yapılacak müracaatları değerlendirip Birliğe teklifte bulunmak.

y) Üyeleri hakkındaki tüketicî şikâyetlerini incelemek ve kuruluş amaçları doğrultusunda diğer faaliyetlerde bulunmak.

z) Ticaret ve sanayi odalarının, odalar ayrı olan illerde ise sanayi odalarının sanayiciler için kapasite raporları düzenlemek.

Bu mevzuatlar uyarınca Babaeski Ticaret ve Sanayi Odası'nın yapmak zorunda olduğu görevler şunlardır:

- Yurtiçi ve Yurtdışı fuarlara öncülük etmek,
- Üyelerinin ihtiyacı olan belgeleri düzenlemek, vermek ve bunlara ilişkin gerekli hizmetleri yapmak,
- Bölgesel, ulusal ve uluslararası düzeylerdeki ilgili uluslararası ticaret kuruluşları ile iyi çalışma ilişkileri oluşturmak,
- Üyelerine farklı iş kültürlerini tanıtmak ve iş ortaklıkları kurmalarını sağlamak,
- Üyelerinin faaliyetlerini finanse etmelerinde, iş geliştirme gibi konularda çeşitli kurum ve kuruluşlarla protokoller yapmak,
- Meslek ahlakını, disiplini ve dayanışmayı korumak ve geliştirmek,
- Sektörlerin ihtiyaçlarını saptamak,
- Yeni yatırımlar için yatırımcıları teşvik etmek,
- İlgili kanunlar çerçevesinde resmi makamlarca istenecek bilgi ve belgeleri vermek,
- Ticaret ve sanayiye ilgilendiren bilgi ve haberleri derleyerek ilgililere ulaştırmak,
- Üyelerin ihtiyaç duydukları konularda bilgilendirme yapmak,
- Üyelerin ihtiyacı olan eğitimleri düzenlemek,
- TOBB' nin belirlediği standartlara göre üye kayıtlarını tutmak ve üyelik aidatlarına ilişkin belgeleri saklamak ve bunları TOBB'a bildirmek,
- Dış ticaret mevzuatı, devlet yardımları ve teşvikleri ile ilgili rehberlik yapmak.

6.FALİYET ALANLARIMIZ VE HİZMETLER

Yasal yükümlülüklerimiz ve mevzuatlar göz önünde bulundurularak, faaliyet alanlarımız aşağıda tabloda ifade edilmiştir. Faaliyet alanlarımız belirlenirken odamızda hizmet vermekte olan birimler değerlendirilmiş ve çıktı olarak ele alınabilecek ürün/hizmetlerimiz bu faaliyet alanları ışığında belirtilmiştir. Faaliyet alanları ve hizmetlerimizin belirlenmesi; bunların paydaşlarımız ile ilişkilendirilmesi aşamasında fayda sağlayacaktır. Çünkü bu ayırımın yapılması kadar, belirlenen bu hizmetlerden hangi paydaşımızın ne derecede yararlanıyor olduğu stratejik planlama açısından önem taşımaktadır

YÜKÜMLÜLÜK	İLGİLİ BÖLÜM	YASAL DAYANAK
Meclis Kararları	Genel Sekreter	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Yönetim Kurulu Kararları	Genel Sekreter	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Meslek Komite Kararları	Genel Sekreter	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Ticaret Sicili Tescil, Terkin ve Tadil işlemleri	Ticaret Sicili	Türk Ticaret Kanunu, Ticaret Sicili Nizamnamesi, Harçlar Kanunu
Ticaret Sicili Tasdiknamesi, Yetki Belgesi, İflas Konkordato Belgesi, İhale Durum Belgesi, vb.	Ticaret Sicili	Türk Ticaret Kanunu, Ticaret Sicili Nizamnamesi, Harçlar Kanunu
Ticaret Sicili Yazışmaları	Ticaret Sicili	Türk Ticaret Kanunu, Ticaret Sicili Nizamnamesi, Harçlar Kanunu, İcra İflas Kanunu
Oda Sicili Kayıt, Tadil ve Terkin işlemleri, Yazışmaları	Oda Sicili	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Üye Bilgilerinin Güncellenmesi	Oda Sicili	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Rayiç Bedel Tespiti	Oda Sicili	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Organ Toplantılarının Sekreteryası	Genel Sekreter	5174 sayılı kanun
İhracat Belgelerinin Düzenlenmesi	Oda Sicil	Dış Ticaret Mevzuatı
İşmakinesi Tescillerinin Yapılması	Oda Muamelat	İş Makinesi Tescil Esasları
Kapasite ve Ekspertiz Raporu işlemleri	Oda Muamelat	Kapasite Raporu Esasları
Akreditasyon Şartlarının Uygulanması	Akreditasyon Sorumlusu	Oda Borsa Akreditasyon Kılavuzu
Ülke/Sektör Raporlarının Hazırlanması	Akreditasyon Sorumlusu	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Odaya Ait Projelerin Hazırlanması ve Uygulanması	Genel Sekreter	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Oda personeline ve üyelerine verilecek eğitim, seminer ve toplantıların düzenlenmesi	Genel Sekreter	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Web sitesi yönetimi	Genel Sekreter	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik

Oda dergisini ve gazetesini hazırlamak ve basımını gerçekleştirmek	Akreditasyon Sorumlusu	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
İlgili birim tarafından hazırlanan tüm rapor ve bültenlerin basım ve yayın işlemlerini yürütmek	Akreditasyon Sorumlusu	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Oda tarafından organize edilen toplantıların fotoğraf ve video çekimlerini yapmak/arşivlemek	Akreditasyon Sorumlusu	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Oda sicil belgesi,faaliyet belgesi,meslekten men belgesi,ihale durum belgesi,ortaklık teyit belgesi gibi oda evraklarının verilmesi	Oda Sicili	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Odaya ait her türlü alacağın tahsilâtını yapmak		5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Sigortacılık uygunluk belgesi işlemleri		5684 sayılı Sigortacılık Kanunu ve ilgili yönetmelik
Oda işlemlerinin muhasebeleştirilmesi	Genel Sekreter	Bütçe ve Muhasebe Yönetmeliği

7.PAYDAŞ ANALİZİ

İç ve dış paydaşlarımız analiz edilerek, önceliklendirilmiş, daha sonra Odamız hizmet ve ürünleri ile ilişkilendirilerek aşağıdaki tablolarda özetlenmiştir.

Tablo 1. Paydaşlarımız

Paydaş Adı	İç Paydaş/Dış Paydaş	Önem Derecesi	Etki Derecesi	Paydaş Puanı	Önceliği
Babaeski Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu	İç Paydaş	5	5	25	Yüksek
Babaeski Ticaret ve Sanayi Odası Meclis	İç Paydaş	5	5	25	Yüksek
Babaeski Ticaret ve Sanayi Odası meslek Komitesi	İç Paydaş	5	5	25	Yüksek
Babaeski Ticaret ve Sanayi Odası Personeli	İç Paydaş	5	5	25	Yüksek
TOBB	Dış Paydaş	5	5	25	Yüksek
Ticaret Bakanlığı	Dış Paydaş	4	5	25	Yüksek
Kırklareli Valiliği	Dış Paydaş	4	5	20	Yüksek
Babaeski Kaymakamlığı	Dış Paydaş	4	5	20	Yüksek
Babaeski Belediyesi	Dış Paydaş	5	4	20	Yüksek
Babaeski İlçe Milli Eğitim Müdürlüğü	Dış Paydaş	5	4	20	Yüksek
Babaeski İlçe Tarım ve Orman Müdürlüğü	Dış Paydaş	5	3	15	Orta
Babaeski Meslek Yüksek Okulu	Dış Paydaş	4	4	16	Orta
Babaeski Noterliği	Dış Paydaş	5	4	20	Yüksek
Babaeski Vergi Dairesi Müdürlüğü	Dış Paydaş	5	4	20	Yüksek
Babaeski İcra Dairesi	Dış Paydaş	4	4	16	Orta
Babaeski İlçe Emniyet Müdürlüğü	Dış Paydaş	4	4	16	Orta
Sosyal Güvenlik Kurumu Babaeski Müdürlüğü	Dış Paydaş	4	3	12	Orta
Oda / Borsalar	Dış Paydaş	5	3	15	Orta
Sivil Toplum Kuruluşları (üretici kooperatifleri ve birlikleri) Babaeski Temsilcilikleri	Dış Paydaş	4	4	16	Orta
Siyasi Partiler Babaeski Temsilcilikleri	Dış Paydaş	4	4	16	Orta
Sağlık Kurumları Babaeski Temsilcilikleri	Dış Paydaş	4	4	16	Orta
Yerel Görsel ve Yazılı Basın	Dış Paydaş	3	4	12	Orta
Belgelendirme Kuruluşları	Dış Paydaş	3	4	12	Orta

Paydaş Adı	İç Paydaş/Dış Paydaş	Önem Derecesi	Etki Derecesi	Paydaş Puanı	Önceliği
Edirne Yunanistan Konsolosluğu	Dış Paydaş	4	5	20	Yüksek
Edirne Bulgaristan Konsolosluğu	Dış Paydaş	4	5	20	Yüksek
KOSGEB Kırklareli İl Müdürlüğü	Dış Paydaş	5	4	20	Yüksek
İŞKUR Kırklareli İl Müdürlüğü	Dış Paydaş	5	4	20	Yüksek
Trakya Kalkınma Ajansı	Dış Paydaş	5	4	20	Yüksek
Bilim Sanayi ve Teknoloji Ticaret İl Müdürlüğü	Dış Paydaş	5	4	20	Yüksek
Bilim, Sanayi ve Teknoloji İl Müdürlüğü	Dış Paydaş	4	4	16	Orta
Babaeski Banka Şubeleri	Dış Paydaş	3	2	6	Düşük
Tedarikçiler	Dış Paydaş	3	3	9	Orta

Lejant	
1 - 8	Düşük
9 - 17	Orta
18 -25	Yüksek

Paydaşların Görüş ve Önerilerinin Alınması

Babaeski Ticaret ve Sanayi Odası iç ve dış paydaşların görüş ve önerilerini almak için aşağıdaki yöntemleri kullanmıştır;

- * İç Paydaş Anketleri- Paydaş Analizi
- * Odaya Ait Öneri-İstek-Şikayet Formları, Paydaşların sözlü beyanları.

Paydaşlarımızın görüş ve önerilerinin değerlendirilmesi sonucunda elde edilen bazı hususlar aşağıdaki gibi belirlenmiştir:

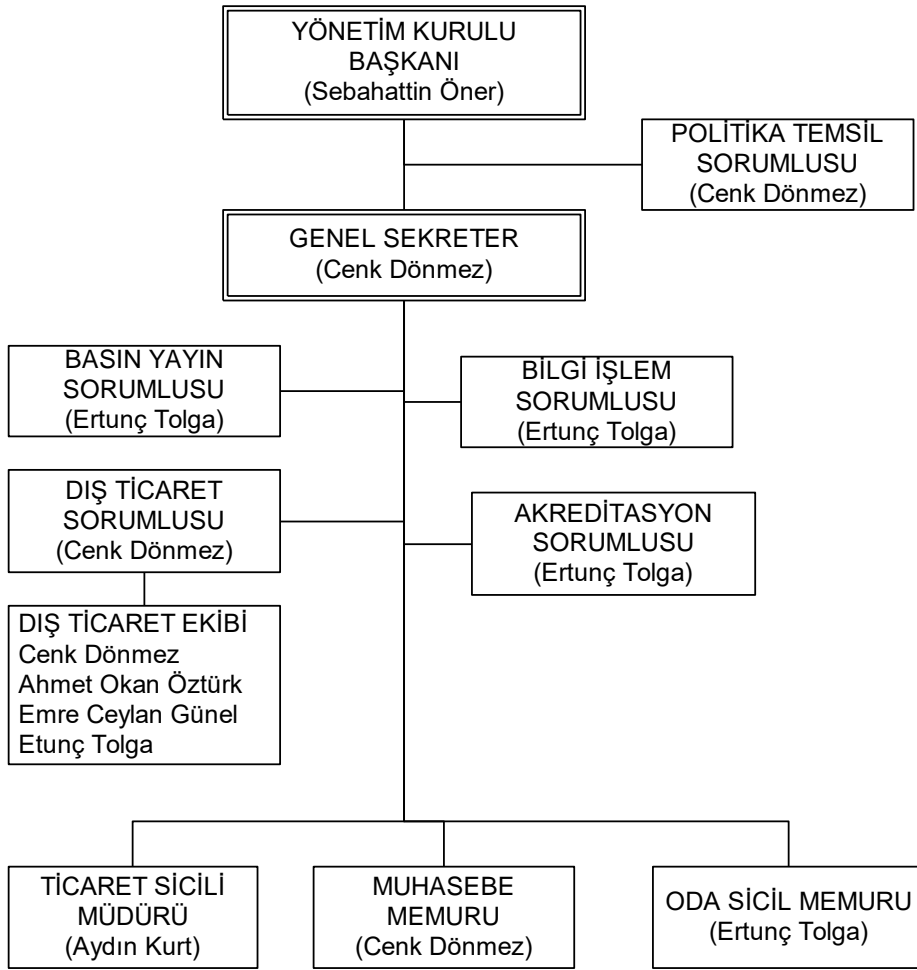
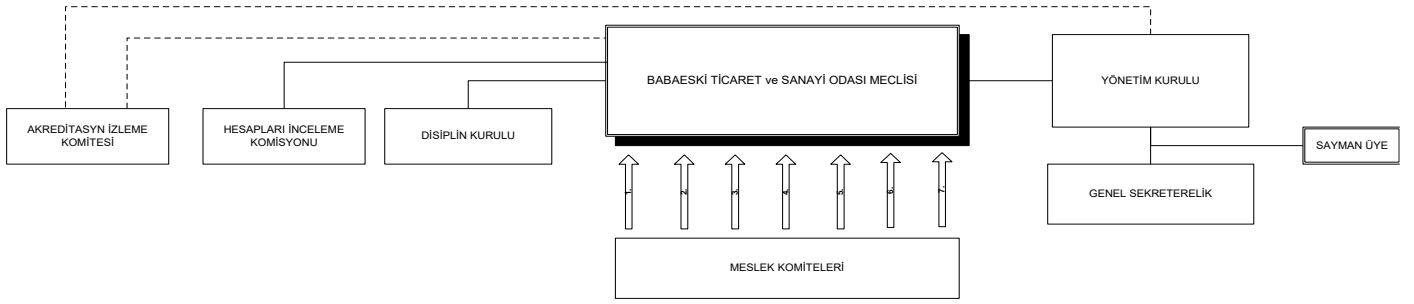
- * İstihdamın artırılmasına yönelik faaliyetler gerçekleştirilmesi,
- * Kadın girişimciler için sergi alanı temin edilmesi,
- * Mesleki ve Teknik Eğitimler düzenlenmesi,
- * İlçemiz ekonomisinin geliştirilmesi için çalışmalar yapılması,
- * Diğer kurum ve kuruluşlarla birlikte etkinlikler düzenlenmesi,
- * Akredite bir oda olmamız,
- * İlçemizin tanıtımını yapmak,
- * Kurum içi iletişimin geliştirilmesi
- * Yurtdışı ticari etkinlikler
- * Personel sayısının artırılması
- * İlçemizde Sanayinin gelişmesine yönelik çalışmalar yapılması
- * Kurumumuzun tanıtımı
- * İhracat kapasitesinin artırılmasına yönelik çalışmaların yapılması,
- * Katma değeri yüksek ürün üretimi ile ilgili girişimlerin artırılması,
- * Hibe ve teşvik projelerinden daha fazla yararlanıcı oluşturulması,
- * Bölgenin kalkınmasında öncü rol oynamak, işverenlerin üretim, pazarlama çalışan sorunları vb. konularda bilgilendirme ve çözüm önerilerinin getirilmesi
- * İşkur ile işbirliği ortamının geliştirilmesi, uygulamalı girişimcilik eğitimlerinin artırılması, üyelere çeşitli kişisel gelişim eğitimleri verilmesi vb.

8.KURUM İÇİ ANALİZ

Babaeski Ticaret Ve Sanayi Odasının yönetim ve organizasyonu 5174 Sayılı Kanunla belirlenmiştir. Meclis Başkanı, üyeleri, meclisin görev ve yetkileri ile Yönetim Kurulu Başkanı, üyeleri, Yönetim Kurulunun görev ve yetkileri, 5174 sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar ve Borsalar Kanununda belirlenmiştir.

Babaeski Ticaret ve Sanayi Odasının üst karar organı yönetimdir; Oda protokolde Yönetim Kurulu Başkanı ile temsil edilmektedir. Meclis, Odanın denetim ve karar organıdır. Babaeski Ticaret ve Sanayi Odası yürütme organı, Yönetim Kuruludur. Yönetim Kuruluna bağlı olarak bir genel sekreter bulunmaktadır. Dört yılda bir Meclis ve Yönetim Kurulu Üyeleri seçimleri yapılmaktadır. Odamızın Organizasyon Şeması Şekil 1'de verilmiştir.

8.1. Organizasyon Şeması



8.2. Kurum Kültürü Analizi

Kurum kültürü analizi yapmak amacıyla hazırlanan "Kurumsal Kültür Anket" formu 2018 eylül ayında Odamız çalışanlarına uygulanmıştır.

- %100 'ü görev tanımının ve yaptığı işin açık ve net olduğunu,
- %100 'ü çalışma arkadaşlarıyla olan ilişkilerinden memnun olduğunu,
- %75 'i Odamız misyon, vizyon, amaç ve hedeflerini bildiğini,
- %100 'ü çalışma ortamından memnun olduğunu,
- %100 'ü çalıştığı birim yöneticilerinin işle ilgili kararlarda fikrini aldığını,
- %100 'ü verilen eğitimlerden memnun olduğunu,

belirtmişlerdir.

Kurumsal Kapasiteyi Geliştirmek amacı altında hedef ve stratejiler belirlenirken anket sonuçları dikkate alınmıştır.

9.İNSAN KAYNAKLARI VE YETKİNLİK ANALİZİ

Odamızda çalışan personel sayısı 3'dür.

Odamızda görev yapan personele moral, motivasyonunun ve dolayısıyla verimliliğinin artırılması, dünyada ve ülkemizde yaşanan gelişmelerin yakından takip edilmesi, değişimlere hızla adapte olunması, üye memnuniyet odaklı hizmet anlayışının yerleştirilmesi amacıyla çeşitli eğitimler verilmektedir.

Bugün itibarıyla odamızda toplam 3 personel çalışmaktadır.

10. ÖRGÜTSEL YAPIMIZ

Fiziki Kaynak Analizi

Odamız toplam 575 m² alanda hizmet vermektedir. Tek katlı hizmet binamızda personel çalışma alanı, 1 adet Temsilci Odası, 2 adet Başkanlık Odası, 1 adet Meclis Toplantı Salonu, 1 adet Konferans Salonu ve Arşiv bulunmaktadır.

10.1 MALİ KAYNAK ANALİZİ

Babaeski Ticaret ve Sanayi Odasının gelir kalemlerinin; %43,87 üye aidatları, %8,15 kayıt ücretleri, %12,78 munzam aidatlar, % 21,66 hizmet karşılığı alınan ücretler, %2,06 faiz gelirleri, %5,58 Ticaret Sicili Harç Gelirleri Payı, %2,86 İştirak Gelirleri, % 3,04 belgelendirme ücretleri ve diğer gelirlerinden oluşmaktadır.

Odanın gider kalemlerinin; %45,74 Personel ücret ve giderleri, %25,26 dışarıdan sağlanan fayda ve hizmet satın alımları % 28,61 seyahat ve yol giderleri, birlik aidatı, kanuni aidat, pay ve fonlar, bağış ve yardımlar, %0,39 vergi resim ve harçlardan oluşmaktadır.

11.ÜYELERİMİZ

Babaeski Ticaret ve Sanayi Odasına kayıtlı üyelerin gruplara göre dağılımı aşağıda belirtilmiştir.

	MESLEK GRUBU	ÜYE SAYISI
1.GRUP	HER TÜRLÜ İNŞ.MALZ.ALIM SATIMI MÜTAHİTLİK MÜH.YAPI KOOP.ELEK.SIH.TES.PVC DOĞRAMA CAMCILAR MESLEK GRUBU	129
2.GRUP	PETROL METAL SAN.NAK.TARIM MAK.AKAR.İSTAS.TÜPGAZ SAT.OTO.SATIŞ VE YEDEK PARÇA MOT.TAŞIYICILAR KOOP.MESLEK GRUBU	121
3.GRUP	TEKSTİL AMB.SAN.DAYANIKLI TÜK.MALLARI DOKUMA BİLGİSAYAR MOB.VE İLETİŞİM HİZMETLERİ MESLEK GRUBU	83
4.GRUP	SİGORTA ACENTELERİ BANKALAR SARRAFLAR KEFALET KOOP.KALKINMA KOOP.LEASİNG FALİYETLERİ MESLEK GRUBU	42
5.GRUP	HİZMET SEKTÖRÜ KONAKLAMA LOKANTALAR EĞLENCE YERLERİ EĞİTİM VE SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK GRUBU	88
6.GRUP	TARIM ÜRÜNLERİ ALIM SATIMI YAĞ UN YEM SANAYİCİLERİ SÜT ÜRÜNLERİ UNLU MAMÜLLER EKMEK FABRİKALARI KASAPLAR MESLEK GRUBU	154
7.GRUP	MARKETLER MEŞRUBAT BAYİİLERİ TEKEL BAYİİLERİ TOPTAN VE PERAKENDE GIDA SATIŞI MESLEK GRUBU	63
	TOPLAM	680

12.PESTLE ANALİZİ

Bu analiz kapsamında Odamız faaliyetlerini etkileyen politik, ekonomik, sosyal, teknolojik, kanuni ve çevresel dış etkenler tespit edilmiştir.

ETKENLER	TESPİTLER	KURUMA ETKİSİ		NE YAPILMALI
		FIRSTLAR	TEHDİTLER	
POLİTİK / HUKUKİ	Siyasi istikrar	Yatırımların artması	---	Yatırımcıları teşvik etmek için çalışmalar yapılmalı
	Torba yasaların çıkması	Üye borçlarına gelecek af ile borçların ödenmesi	Af gelişir düşüncesi ile zamanında ödeme yapılmaması	Aidatlar üyeler bilgilendirilir.
	Ülkemizin jeopolitik konumu dolayısıyla bölgesel çatışmalar, siyasi belirsizlikler ve göç akımları	Yabancı istihdamı mültecilerin ilçemizde iş kurması	Bölgesel belirsizlikler ve çatışma tehditlerinin ekonomiye eksi yönde etkileri ilçemize gelen mülteciler Yabancı dil eksikliği İlçede yaşanan sosyal sorunlar	Üyelerimizin iç ve dış politik olaylardan dolayı olumsuz etkilenmemesi ve her alanda istikrarlı gelişimin sağlanması için faaliyetler düzenlemek
	Kişisel verilerin korunması ile alakalı yasal yaptırımların artması	Art niyetli kullanıcılara karşı kurum haklarının deliller ile savunulması	Siber saldırı riskinin artması	Eğitim verilmeli
	Mevzuatlardaki ve ülkedeki hızlı değişim	---	Değişikliklerin takip edilememesi	Eğitim verilmeli Gündem takip ile ilgili görevlendirme yapılmalı
	5174 Sayılı kanun	Kurumsallaşma Zorunlu üyelik	Hızlı karar alamama Üye memnuniyetsizliği	Üyelere yönelik faaliyetlerin arttırılması Stratejik yönetim anlayışı geliştirilmeli
EKONOMİK	Küresel ekonomik dalgalanmalar	Üretim ekonomisine yöneliş ve dışa bağımlılıktaki azalma	Gerek ulusal gerekse uluslararası düzeyde ekonomik dinamiklerin çok hızlı değişmesi	Üyelerimizin ve ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenmesini sağlamasına ve ekonomik dinamiklerdeki değişime hızlı adapte olmasına katkıda bulunmak
	Döviz kuru / altın fiyatlarındaki eğilim	---	Ekonomik belirsizlik	Üyelerin sosyo ekonomik gelişimine yönelik eğitimler vermek
	Online alışverişlerin artması	---	Yerel esnafın satışlarının düşmesi	Yerel esnafı destekleme çalışması yapılacak Yerel esnaf e.ticarete yönlendirilecek
	Pandemi, doğal afet vb nedeni ile gelen kısıtlamalar	e. ticaret	Ekonomik belirsizlik	Üyeler e. Ticaret konusunda bilgilendirilmeli
SOSYO KÜLTÜREL	Köyden kente göçün devam etmesi	Üye sayımızın artması	---	---
	Kamu kurum / kuruluşlarından beklentilerin artması	Üyelerde aidiyet duygusunun gelişmesi	Beklentilerin karşılanması için gereken maliyet	Üyelere yönelik etkinlikler arttıracak
	Sosyal paylaşım ağlarının kullanımının artması	İletişimin hızlanması, sosyal medya araçları kullanılarak tanıtımın ve bilinirliğimizin arttırılması	Siber saldırı riskinin artması Nitelikli eleman ihtiyacı Sosyal paylaşım ile ilgili yasal mevzuat bilgi eksikliği sonucu doğabilecek cezalar	Sosyal medya araçları kullanımı arttıracak
	Kadın çalışma oranının artması	Girişimciliğin artması		Kadın üyelere /girişimci adaylarına yönelik faaliyetler
	Genç ve eğitimli üye sayısındaki artış	Yenilikçi, cesur, teknolojik yeniliklere hızlı adapte olabilme	İletişim konusunda kuşak çatışması	İletişim ve faaliyetlerde bu durumun gözönüne alınması
	İnternet ve sosyal medyanın genç nesil tarafından kullanım oranının çok yüksek olması	Hızlı iletişim	Siber saldırı	Bilgi güvenliği önlemleri alınmalı
	Z kuşağı olarak adlandırılan kuşağın personelimiz ve/veya üyemiz olmaya başlaması	Teknolojiye kolay adaptasyon	İletişim sorunları Kuşak çatışmaları	Sanal iletişim yöntemlerinin geliştirilmesi
TEKNOLOJİK	İletişim araçları / yöntemlerinin gelişmesi	Hızlı iletişim	Personelin sosyal medya kullanımı konusunda yetersiz olması	Personele eğitim aldırılacak
	İletişim ve bilgi teknolojilerinde yaşanan ilerlemeler	Denetim, kontrol gerektiren iş ve işlemlerin kolaylaşması	Maliyet yüksekliği ve teknolojinin sık sık yenilenme ihtiyacı Siber saldırılar	Ödamızın kullanabileceği teknolojik ihtiyaçların temini Bilgi güvenliği uygulamaları yapılacak eğitim aldırılacak

ETKENLER	TESPİTLER	KURUMA ETKİSİ		NE YAPILMALI
		FIRSLAR	TEHDİTLER	
	Teknolojik gelişmelerin çok hızlı olması	İşlemlerin hızlı yapılması		Sürekli modernizasyon ihtiyacı nedeniyle yüksek bütçe gereksinimleri
	Bilgiye ulaşmanın kolaylaşması	İşlemlerin kolaylaştırılması ve şeffaflığın artırılması		Sosyal medya aktif kullanılacak
	Uzaktan eğitim programları	Uzaktan eğitim, toplantılar yapılması	Siber saldırı	Bilgi güvenliği eğitimleri verilecek

13.GZFT ANALİZİ

Paydaşlarla gerçekleştirilen GZFT analizi bulguları ile bulgular temelinde geliştirdiğimiz stratejiler aşağıdaki tablolarda özetlenmektedir.

13.1)Güçlü, Zayıf Yönler ile Fırsat ve Tehditler (GZFT)

İÇ ÇEVRE		DIŞ ÇEVRE	
Güçlü Yönler	Zayıf Yönler	Fırsatlar	Tehditler
Personelin birbiri ile uyumlu çalışması (G1)	Gelirimizin az olması (Z1)	İlçemizin gümrük kapılarına yakın olması (F1)	Ekonomik dalgalanmaların kuruma yapılacak ödemelere olumsuz etkisi (T1)
Nitelikli genç ve yetişmiş insan gücüne sahip olunması (G2)	Odamız faaliyetlerinin topluma ve üyelere yeterli düzeyde tanıtılmaması	İlçemizin Avrupa'ya yakın olması (F2)	Nitelikli işgücünün olmaması (T2)
Sosyal taraflarla güçlü ilişkilerin olması (G3)	Stratejik yönetim anlayışının istenilen seviyede olmaması (Z2)	Girişimcilere verilen destekler (F3)	İhracatçı üyemizin az olması (T3)
Ticaret ve Sanayi Odası olmamız (G4)	Teknolojik altyapısının yetersiz olması (Z3)	İletişim araçlarındaki teknolojik gelişmeler (F4)	Konaklama tesislerinin bulunmaması (T4)
Yönetimin dinamik ve yeniliklere açık bir yapıya sahip olması (G5)	Meslek Komitelerinin etkin çalışmaması (Z4)	İstanbul'a yakın olmak (F5)	İlçemizdeki sanayi kuruluşlarının merkezlerinin İstanbul' da olması (T5)
Şehir merkezinde yer almamız (G6)	Personel Sayısının az olması (Z5)	Türkiye de ve dünyada TOBB 'un imajının güçlü olması (F6)	OSB nin bulunmaması (T6)
Sosyal medyanın aktif kullanılması (G7)		İlçemizde yüksek okul, bulunması (F7)	İlçemizde nakliye şirketlerinin bulunmaması (T7)
Üyelerin isteklerine hızlı bir şekilde cevap verebilmesi (G8)		Kurumsal kapasiteyi arttıran AB projelerinin olması (F8)	Siber tehditlerin Odamız teknolojik altyapısı üzerindeki olumsuz etkileri (T8)
BABAESKİ Ticaret ve Sanayi odasının köklü bir geçmişi olması (G9)		Online işlemlerin artması (F9)	Yeni neslin İstanbul'a gitmesi
Siyasi gücü olan üyelerinin olması (G10)		4.Seviye deprem bölgesinde bulunmamız (F10)	Türkiye'de Kalkınmada öncelikli bölgeler arasında 2. Bölgede olması,
İletişim ve haberleşme için teknolojiyen, yerel ve ulusal basından faydalanması. (G11)		TOBB Meybem (F11)	Sosyal yaşam alanlarının az olması,
Arsamızın bulunması (G12)			
Üye aidatlarının tahsilat oranları yüksek olması (G13)			
İlçe nüfusu benzer odalara göre üye sayısının fazla olması (G14)			
Dış ticaret, akreditasyon konusuna hakim, TOBB Emekli Sandığı Vakfı Denetim Kurulu Üyesi, Ticaret sicil geçmişi, 16 yıllık tecrübesi olan bir genel sekretere sahip olması (G15)			
ISO 9001 KYS ve ISO 10002 MMYS belgelerine sahip olmak (G16)			
Yerel ve bölgesel kurum ve kuruluşlarla olan iyi ilişkiler (G17)			

13.2 GZFT Stratejileri Tablosu

GZFT analizi bulguları ile bulgular temelinde geliştirdiğimiz stratejiler aşağıdaki tablolarda özetlenmektedir.

	Fırsatlar	Tehditler
Güçlü Yönler	<ol style="list-style-type: none"> 1. AB Projeleri yazmak (G1, G2, G3, G5, G10, G15 F8) 2. Üyelerin ihracat kapasitelerini arttırmak (G1, G2, G5, G15 F1, F2, F3) 3. Üyelerin bilinç seviyesini/farkındalığını arttırmak (G1, G2, G3, G5, G6, G7, G10, G11, G15, G16, G17, F4, F1, F2, F3, F8, F9) 4. Üyelerimizin sosyo ekonomik gelişimine katkıda bulunmak, mesleki faaliyetlerini geliştirmeye yönelik eğitimler düzenlemek (G1, G2, G3, G5, G6, G7, G10, G11, G15, G16, G17, F4, F1, F2, F3, F7, F8, F9) 5. İlçemizi tanıtıcı faaliyetlerde bulunmak (G1, G2, G3, G5, G6, G7, G10, G11, G15, G16, G17, F4, F1, F2, F3, F5, F7, F8, F9, F10) 6. Girişimcilik ile ilgili eğitimler vermek (G1, G2, G3, G5, G6, G7, G10, G11, G15, G16, G17, F3) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Üyelerimizin sorunları ile ilgili lobi faaliyetinde bulunmak (G10, G17, G3, G5, T10, T1) 2. Nitelikli işgücü için eğitim düzenlemek (G1, G2, G3, G5, G14, G16, G17, T2, T3) 3. Üyelerde aidiyet duygusunu geliştirmek ((G1, G2, G3, G5, G9, G10, G11, G13, G14, G16, G17, T1, T5, T6) 4. İhracatı geliştirmeye yönelik eğitim, fuar faaliyetleri düzenlemek (G1, G2, G3, G5, G6, G7, G9, G10, G11, G15, G16, G17, T1, T2, T3, T5, T6, T9, T10) 5. Bilgi güvenliği eğitimleri düzenleyerek, teknolojik altyapımızı geliştirmek (G1, G2, G3, G5, G11, G16, T8) 6. Üyelerimizin sosyo ekonomik gelişimine katkıda bulunmak (G1, G2, G3, G5, G6, G7, G10, G11, G15, G16, G17, T1, T2, T3, T10) 7. Girişimcilik ile ilgili eğitimler vermek (G1, G2, G3, G5, G6, G7, G10, G11, G15, G16, G17, T4) 8. İlçemizin tanıtımını yapmak ((G1, G2, G3, G5, G6, G7, G10, G11, G15, G16, G17T4, T7, T9, T1)
Zayıf Yönler	<ol style="list-style-type: none"> 1. AB Projeleri yazmak (Z1, Z4, F8) 2. Üyelerin bilinç seviyesini ve farkındalığını arttırmak (Z1, F1, F2, F3, F4, F5, F6, F7, F8, F9) 3. Girişimciliği arttırıcı faaliyetler gerçekleştirmek (Z1, F1, F2, F3, F6, F7, F10) 4. Mesleki yeterlilik eğitimleri vermek (Z1, F11) 5. Teknolojik altyapımızı geliştirmek (Z3, F6, F8) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Üyelerin bilinç seviyesini ve farkındalığını arttırmak 2. Proje yazmak 3. Dış ticaret eğitimleri düzenlemek 4. Ulusal ve Uluslararası fuarlara katılmak 5. Girişimciliği arttırıcı faaliyetler gerçekleştirmek

Tespit ve İhtiyaçlar

Tespitler	İhtiyaçlar	Amaçlar	Hedefler
Personelin yenilikleri takip edememesi, işletme körlüğü	Personele mesleki ve kişisel gelişim eğitimi verilmesi Kıyaslama yapmak		
Personelin motivasyon eksikliği	Personelin motivasyonunu arttırıcı etkinlikler düzenlemek		H1.1: İnsan kaynaklarının etkin yönetimini sağlayarak hizmet kalitemizi arttırmak
Personelin yenilik ve gelişmelerden haberdar olmaması	Kıyaslama yapmak Personele mesleki ve kişisel gelişim eğitimi verilmesi		
Kamu kurumlarında artan işlem sayısının kurumumuzda olmaması		A1: Hızlı, etkin ve kaliteli hizmet sunmak için kurum çalışanları ve yöneticilerin bilgi birikimini arttırarak kurumsal mükemmeliyeti sağlamak.	H1.2: Online işlemlerin arttırılması ve teknolojik altyapının iyileştirilmesi
Üyelerin online işlem talebi	Sunucu alınması		
Online işlem için teknolojik altyapımızın yetersiz olması	Online işlemlerin arttırılması		
Kağıt israf ve maliyetinin fazla olması			
Fiziksel arşivlemenin getirdiği riskler ve maliyet			
Akreditasyon belgesinin alınamaması sonucu oluşan motivasyon eksikliği	Akredite olmak ve puanı arttırmak		
Yönetimin Akredite olmak konusundaki hassasiyeti			
Girişimcilik ruhunun eksikliği	Girişimcilik eğitimleri düzenlenmesi		H1.3: Odamızda kalite bilinci ve kurumsal yönetim anlayışını yerleştirerek saygınlığımızın arttırılması
Üyelerin kurumsallaşmaması dışarıya açılmaması, yenilikleri takip etmemesi	Üyelere yönelik kişisel, mesleki ve sosyal eğitim programları hazırlanması	A2: Üyelerin kişisel, sosyal ve mesleki gelişimine katkı sağlamak amacıyla eğitim, faaliyetleri yapmak; sosyo ekonomik gelişimini sağlayıcı faaliyetleri ortaya koymak ve gerçekleştirmek	H2.1 Eğitim faaliyetleri kapsamında üyelere yönelik çeşitli eğitim programları gerçekleştirmek ve desteklemek.
Mesleki yeterlilik eğitimlerinin yasal şart olması	Mesleki yeterlilik eğitimlerinin verilmesi		
Eğitimlerin odaya olan ilgiyi arttırması	Mesleki yeterlilik eğitimlerinin verilmesi		

	Üyelere yönelik kişisel, mesleki ve sosyal eğitim programları hazırlanması		
Eğitime katılım oranının düşük olması	Üyelere yönelik kişisel, mesleki ve sosyal eğitim programları hazırlanması		
Yasal eğitimlerin odaya olan mali katkısı	Mesleki yeterlilik eğitimlerinin verilmesi		
Küçük bir ilçe olmamız nedeni üyelerin yenilikleri takip etmemesi	Üyelerin sektörlerine uygun fuar ziyaretleri Üyelerin inovatif düşünmemelerin sağlayıcı faaliyetler		H2.2 Üyelerin inovatif düşünmesini, teknolojik yenilikleri takip etmesini ve sosyoekonomik, mesleki gelişimini arttırmaya yönelik faaliyetler gerçekleştirmek
Üyelerin tedarikçi müşteri bulma konusundaki sıkıntıları	Üyelerin sektörlerine uygun fuar ziyaretleri		
Üyelerin inovatif düşünmemeleri sonucu rekabet gücünün azalması	Üyelerin inovatif düşünmemelerin sağlayıcı faaliyetler		
Odamızın faaliyetlerinin bilinmemesi	"Oda" ne iş yapar algısının yıkılması	A3: Odamızın görünürlüğü arttırarak imajımızın güçlendirilmesi ve üye ilişkilerimizin geliştirilmesi	H3.1 Odamızın görünürlüğü arttırmak, imajını güçlendirme
	Üye sorunları için lobi çalışması yapılması		
Odamızın faaliyetlerinin bilinmemesi, üyelere aidiyet duygusunun gelişmemesi	Üye ziyaretlerinin yapılması Üye memnuniyetinin arttırılması		H3.2 Üye ilişkilerimizin güçlendirilmesi
Üyenin sorunlarını odamıza iletmemesi	Üye ziyaretlerinin yapılması Üye memnuniyetinin arttırılması		

14. GELECEĞE BAKIŞ

14.1.1 MİSYON, VİZYON ve POLİTİKALAR

Misyonumuz

Kurumsal yönetim anlayışı ile üyelerimizin küresel düzeyde rekabet gücünü arttırmaya yönelik olarak 5174 sayılı kanun çerçevesinde Odamız kaynaklarını etkin, ekonomik, verimli ve amacına uygun olarak kullanarak; Üyelerimizi yenilikçiliğe yönlendirmek, bilgi ve becerilerinin arttırmak, sosyo ekonomik gelişimine katkıda bulunmak ve hizmet kalitemizi sürekli yükseltmektir.

Vizyonumuz

Üyelerini geleceğe taşıyan itibarlı, güçlü bir ODA olmak.

KALİTE POLİTİKASI

- ✓ Yönetim ve personelin katılımıyla, mevzuatlara uygun, kesintisiz, zamanında ve etkin hizmet sunarak üye memnuniyetini en üst seviyede tutmak,
- ✓ Risk temelli düşünmeye dayalı yönetim anlayışı ile risklerimizi periyodik ve sistematik olarak değerlendirmek ve gerektiğinde tedbir alınmasını sağlamak,
- ✓ Tüm personelimizin daha yetkin ve yeteneklerini en üst seviyede kullanabilen kişiler haline gelmeleri için kalite bilincini oluşturmak,
- ✓ Tüm paydaşlarımız ile güvene dayalı bir işbirliği içinde olmak,
- ✓ Kalite Yönetim Sistemimizi gözden geçirerek sürekli iyileştirmektir.

MALİ POLİTİKA

- ✓ Tüm faaliyetlerimizde üye gereksinimlerine net bir şekilde odaklanmak, beklentilerini belirlemek, doğru analiz etmek ve karşılamak,
- ✓ Tüm süreç ve aktivitelerimizi üye istek ve beklentilerini karşılayacak şekilde yürütmek,
- ✓ Genel kabul görmüş muhasebe ilkeleri doğrultusunda şeffaflık, doğru ve zamanında bilgi sağlamak üzere mali raporları hazırlamak ve periyodik olarak veya talep edildiğinde yetkililere sunmak,
- ✓ Oda mevcut kaynaklarını, oda üyelerimizin memnuniyetini sağlamak ve kaliteli hizmet sunmak üzere en etkin biçimde kullanmak,
- ✓ Oda mevcut kaynaklarını ilçemizin ekonomik gelişimini destekleyici, istihdamına katkı sağlayacak şekilde kullanmak,
- ✓ Oda Stratejik Planı ve Yıllık İş Planı hedefleri kapsamındaki faaliyetlerini, yıllık cari bütçeye göre yürütmek,
- ✓ TOBB 5174 sayılı kanun çerçevesinde saptanan gelir kalemlerini kullanarak; Odamız mevcut kaynaklarını geliştirmek,
- ✓ Oda mali kaynaklarının, doğru ve verimli kullanılması ve değerlendirilmesi ile mali uygulamaların ve raporlamaların, ilgili mevzuat ve genel kabul görmüş muhasebe ilkeleri doğrultusunda, gerçeğe uygun, tarafsız ve karşılaşılabilecek riskleri de göz önüne alacak şekilde şeffaf olarak yürütülmesini ve kayıt altına alınmasını sağlamaktır.

İNSAN KAYNAKLARI POLİTİKASI

- ✓ Şeffaf, Eşit ve Katılımcı Yönetim anlayışı ile çalışanlarımızı süreçlerimize dahil etmek,
- ✓ Çalışmalarımızda üye odaklı yaklaşımı esas almak, gelişim odaklı anlayış çerçevesinde, her bir çalışanımızın Katma Değer Yaratan çalışan olmasını sağlamak,
- ✓ Doğru işe doğru insan, doğru insana doğru iş politikasını yaşatmak,
- ✓ Çalışanların bilgilerini, becerilerini, kurum ve kişilerle ilişki yetkinliklerini arttırmak,
- ✓ BABAESKİ TİCARET ve SANAYİ ODASI ruhunu yansıtan bir kurum kültürü oluşturmaktır.

HABERLEŞME VE İLETİŞİM POLİTİKASI

- ✓ İletişim araçlarındaki yenilikleri takip ederek hızlı, doğru, etkin bilgilendirme yapmak,
- ✓ Basın yayın kuruluşlarının temsilcileri ile dönemsel toplantılar gerçekleştirmek,
- ✓ İletişimde etkin ve kapsamlı olarak yer almak,
- ✓ Üyelere tercih ettikleri iletişim kanalları ile iletişim imkanı sağlamak,
- ✓ Sosyal medya hesaplarımızı ve web sayfamızı, paydaşlarımız ile bilgilendirici bir diyaloga girme imkanı sunmak için kullanmak,
- ✓ İletişimde mahremiyete ve gizliliğe saygı duymaktır.

BİLGİ GÜVENLİĞİ POLİTİKASI

- ✓ Kurumumuzdaki bilgi varlıklarının gizlilik, bütünlük ve erişilebilirlik ihtiyaçlarını karşılamak,
- ✓ Bilgi güvenliği risklerimizi sürekli gözden geçirerek kabul edilebilir seviyenin üstündeki riskler için önlem almak,
- ✓ Personelimizin bilgi güvenliği bilinçlerini yüksek tutmak.
- ✓ Tüm faaliyetlerimizde yasal şartlara uymak ve sistemimizi sürekli iyileştirmektir.

SOSYAL SORUMLULUK POLİTİKASI

Bağlı bulunduğumuz yasalar ve yetkinlikler çerçevesinde gerçekleştireceğimiz tüm faaliyetleri sosyal sorumluluk ve sürdürülebilirlik anlayışı ile organize ederek, hizmet kalitesini artırırken çevresel duyarlılığı ve içinde bulunduğumuz toplumun beklentilerini ön planda tutmak ve desteklemektir.

ÜYE İLİŞKİLERİ POLİTİKASI

- ✓ Tüm faaliyetlerimizde üye gereksinimlerine net bir şekilde odaklanmak, beklentilerini belirlemek, doğru analiz etmek ve karşılamak,

- ✓ Tüm süreç ve aktivitelerimizi üye istek ve beklentilerini karşılayacak şekilde yürütmek,
- ✓ Üyelerimize değer katacak şekilde ilişkiler kurmak ve sürdürmek,
- ✓ Üye bilgilerinin gizliliğini güvence altında tutmak,
- ✓ Üye gereksinim ve beklentilerini izlemek amacıyla periyodik üye ziyaretleri gerçekleştirmektir.

ŞİKAYET POLİTİKASI

Üye dilek, öneri ve şikayetlerinin kolayca iletilebilmesini sağlayarak, bunları şeffaf, objektif, adil, dikkatli ele alarak, yasal sorumluluklar çerçevesinde ve kalite politikamıza uygun şekilde değerlendirmek, memnuniyetsizliğin tekrar oluşmaması için gerekli düzeltici faaliyetleri gerçekleştirmek, geri bildirimleri tüm süreçlerde sürekli iyileştirme için fırsat olarak değerlendirmektedir.

TEMEL DEĞERLER

Babaeski TSO olarak Vizyonumuza ulaşma yolunda ve Misyonumuzu sürdürme uğraşısı içerisinde aşağıda sıralanan Değer ve İlkeler Kurumumuz tarafından benimsenmiştir.

- **Güvenilirlik;** Dürüstlük ilkeleri üzerine kurulu kurumsal yönetim anlayışına sahip olmak.
- **Üye Memnuniyeti;** Yüksek üye memnuniyeti odaklı hizmet anlayışını benimsemek.
- **Sosyal sorumluluk;** Sosyal Sorumluluk anlayışı ile kamu yararını ön planda tutmak.
- **Saygınlık;** Politikalar üreterek, stratejiler geliştirerek bölgesel kalkınmaya katkı sağlayacak lider bir kurum haline gelmek.
- **İyi Yönetişim;** Üyelerin kritik ihtiyaçlarının giderilmesi bakımından Oda kaynaklarının etkin ve verimli yönetimini sağlamak.
- **Ekip Çalışması;** Oda organları ve Personeli ile birlikte hazırlanan planlar ve belirlenen hedefler doğrultusunda koordine biçimde çalışmak.
- **Verimlilik;** Katılımcı bir anlayışla üyeler arasında iletişimi sağlayarak etkin biçimde üye yararına kullanmak.
- **Süreç Odaklılık;** Stratejik amaç ve hedefleri planlayarak, belirlenen İş planı doğrultusunda çalışmalarını yürütmek.
- **Yenilikçilik;** Yenilikçi bir politika belirleyerek sürekli geliştirme prensibini ilke edinmiş olmak.

15. STRATEJİK BAKIŞIMIZ

15.1 AMAÇ VE HEDEFLERİMİZ , HEDEF KARTLARI

Amaç	A1: Hızlı, etkin ve kaliteli hizmet sunmak için kurum çalışanları ve yöneticilerin bilgi birikimini arttırarak kurumsal mükemmeliyeti sağlamak.						
Hedef	H1.1: İnsan kaynaklarının etkin yönetimini sağlayarak hizmet kalitemizi arttırmak						
İşbirliği Yapılacak Birim(ler) ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						
Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri	2019	2020	2021	2022	İzleme Sıklığı	Sorumlu
SPG1.1.1: Personele verilen hizmet içi eğitim sayısı	9	10	10	11	11	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG1.1.2: Personel Memnuniyet Anket Puanları	94	95	96	99	100	Yıllık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG1.1.3: Personele verilen kişisel gelişim eğitim sayısı	1	2	2	3	3	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG 1.1.4: Personele yönelik düzenlenen etkinlik sayısı	---	2	2	2	3	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu Genel Sekreter
SPG1.1.5: Kıyaslama yapılan kurum sayısı	---	2	2	2	2	Yıllık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG1.1.6: Yöneticilere verilen hizmet içi eğitim sayısı	7	8	8	9	9	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
Riskler	Talep edilen eğitimler için yeterli bütçenin sağlanamaması Planlanan eğitimlerin zamanında yapılamaması Personel Anketlerinin özenli doldurulmaması						

	<p>Pandemi nedeni ile eğitim ve etkinliklerin gerçekleştirilememesi</p> <p>Personelin Etkinliklere katılmaması</p> <p>İş yoğunluğu</p> <p>Kıyaslamaların etkin olmaması, kıyaslama yapılan kurumun ve konunun doğru seçilmemesi</p> <p>Kıyaslama için randevu alınmaması, bilgilerin gizlenmesi</p> <p>Personel değişimi</p> <p>Yöneticilerde değişiklik olması</p>
Stratejiler	<p>Etkinlikler için personelden gelen sözlü ve yazılı talepleri değerlendirmek</p> <p>Personele anketlerin önemi hakkında bilgilendirme yapılacak</p> <p>Eğitim planlaması yapılırken iş yoğunluğunun olduğu dönemleri göz önünde bulundurmak</p> <p>Personelde aidiyet duygusunun geliştirilmesi</p> <p>Kıyaslama konusunun personel toplantılarında fikir alışverişi yapılarak belirlenmesi</p> <p>Kıyaslama randevularının üst yönetim tarafından alınması</p> <p>Uzaktan eğitimlere katılım sağlanacak</p>
Maliyet	48.000 TL
Tespitler	<p>Personelin yenilikleri takip edememesi, işletme körlüğü</p> <p>Personelin motivasyon eksikliği</p> <p>Personelin yenilik ve gelişmelerden haberdar olmaması</p>
İhtiyaçlar	<p>Mesleki ve kişisel gelişim eğitimi verilmesi</p> <p>Personelin motivasyonunu artırıcı etkinlikler düzenlemek</p> <p>Kıyaslama yapmak</p> <p>Personelin gelişimini sağlamak</p>

Amaç	A1: Hızlı, etkin ve kaliteli hizmet sunmak için kurum çalışanları ve yöneticilerin bilgi birikimini artırarak kurumsal mükemmeliyeti sağlamak.						
Hedef	H1.2: Online işlemlerin artırılması ve teknolojik altyapının iyileştirilmesi						
İşbirliği Yapılacak Birim(ler) ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						
Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri	2019	2020	2021	2022	İzleme Sıklığı	Sorumlu
SPG1.2.1: EBYS sistemine başlanması	---		x			3 aylık	Tüm Personel
SPG1.2.2: EBDS sistemine geçilmesi	---		x			Yıllık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG1.2.3: Alınan sunucu sayısı	---	1				3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG1.2.4: Web ortamındaki online işlem sayısı	---	1	1	1	1	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
Riskler	<p>Bütçe kısıtı nedeni ile sunucu alınmaması altyapının sağlanamaması</p> <p>Bilgi güvenliği ile ilgili şartların sağlanamaması</p> <p>Üyelerin online işlemlere adaptasyon sorunu</p> <p>Üyelerin ve personelin teknolojik yeniliklere karşı direnç göstermesi</p>						
Stratejiler	<p>Üye ve personele teknolojik yenilikler hakkında eğitim, bilgilendirme yapılacak</p> <p>Konu ile ilgili uygun projelerin takip edilmesi</p> <p>Üyelere online işlemlerin tanıtımı yapılacak</p>						
Maliyet	19.000 TL						
Tespitler	<p>Kamu kurumlarında artan işlem sayısının kurumumuzda olmaması</p> <p>Üyelerin online işlem talebi</p> <p>Online işlem için teknolojik altyapımızın yetersiz olması</p> <p>Kağıt israf ve maliyetinin fazla olması</p> <p>Fiziksel arşivlemenin getirdiği riskler ve maliyet</p>						
İhtiyaçlar	<p>Sunucu alınması</p> <p>Online işlemlerin artırılması</p>						

Amaç	A1: Hızlı, etkin ve kaliteli hizmet sunmak için kurum çalışanları ve yöneticilerin bilgi birikimini artırarak kurumsal mükemmeliyeti sağlamak.
Hedef	H1.3: Odamızda kalite bilinci ve kurumsal yönetim anlayışını yerleştirerek saygınlığımızın artırılması

İşbirliği Yapılacak Birim(ler) ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						
Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri	2019	2020	2021	2022	İzleme Sıklığı	Sorumlu
SPG1.3.1: Akredite olmak	---	x				Yıllık	Tüm Personel
SPG1.3.2: Akreditasyon denetiminde puanımızı arttırmak				7 puan		Yıllık	Tüm Personel
Riskler	Pandemi nedeni ile iş planının gerçekleştirilememesi Akreditasyon kılavuzunda değişiklik olması						
Stratejiler	Dokümantasyonunu etkin oluşturulması TOBB tarafından verilen eğitimleri takip etmek katılmak Kılavuzdaki değişiklikleri izlemek Pandemi kurallarına uyulacak						
Maliyet	----						
Tespitler	Akreditasyon belgesinin alınamaması sonucu oluşan motivasyon eksikliği Yönetimin Akredite olmak konusundaki hassasiyeti						
İhtiyaçlar	Akredite olmak ve puanı arttırmak						

Amaç	A2: Üyelerin kişisel, sosyal ve mesleki gelişimine katkı sağlamak amacıyla eğitim, faaliyetleri yapmak; sosyo ekonomik gelişimini sağlayıcı faaliyetleri ortaya koymak ve gerçekleştirmek						
Hedef	H2.1 Üyelerin sosyo ekonomik gelişimine yönelik eğitim programları gerçekleştirmek ve desteklemek.						
İşbirliği Yapılacak Birim(ler) ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						
Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri	2019	2020	2021	2022	İzleme Sıklığı	Sorumlu
SPG2.1.1: Gerçekleştirilen ve desteklenen eğitim sayısı	3	4	5	6	7	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG2.1.2: Eğitimlere katılan üye oranı	% 2,82	% 5	%6	%7	%8	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG2.1.3: Mesleki Yeterlilik Eğitim Sayısı	---	4	3	3	3	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
Riskler	Eğitime hazırlık aşamasında yaşanabilecek gecikmeler Eğitim maliyetlerinin karşılanamaması Eğitime katılımın olmaması Eğitimden memnun kalınmaması Girişimcilik ve mesleki yeterlilik ile ilgili mevzuat değişiklikleri						
Stratejiler	Konu ile ilgili projelerin takip edilmesi Mali getirisi olan eğitimler düzenlenmesi Paydaşlar ile iletişimin etkin olması Eğitimlerde katılımı artırıcı organizasyon düzenlenmesi						
Maliyet	17.500 TL						
Tespitler	Girişimcilik ruhunun eksikliği Üyelerin kurumsallaşmaması dışarıya açılmaması, yenilikleri takip etmemesi Mesleki yeterlilik eğitimlerinin yasal şart olması Eğitimlerin odaya olan ilgiyi arttırması Eğitime katılım oranının düşük olması Yasal eğitimlerin odaya olan mali katkısı						
İhtiyaçlar	Üyelere yönelik kişisel, mesleki ve sosyal eğitim programları hazırlanması Mesleki yeterlilik eğitimlerinin verilmesi Girişimcilik eğitimleri düzenlenmesi						

Amaç	A2: Üyelerin kişisel, sosyal ve mesleki gelişimine katkı sağlamak amacıyla eğitim, faaliyetleri yapmak; sosyo ekonomik gelişimini sağlayıcı faaliyetleri ortaya koymak ve gerçekleştirmek						
Hedef	H2.2 Üyelerin inovatif düşünmesini, teknolojik yenilikleri takip etmesini ve sosyoekonomik, mesleki gelişimini arttırmaya yönelik faaliyetler gerçekleştirmek						
İşbirliği Yapılacak Birim(ler) ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						

Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri	2019	2020	2021	2022	İzleme Sıklığı	Sorumlu
SPG2.2.1: Ziyaret edilen yurtiçi fuar sayısı	1	1	2	1	2	3 aylık	Fuar Komitesi
SPG2.2.2: Ziyaret edilen yurtdışı fuar sayısı	---	1	2	---	2	3 aylık	Fuar Komitesi
SPG2.2.3: İnovasyon konusunda tanıtıcı yayın / eğitim	---	1 YAYIN 1 EĞİTİM	1 EĞİTİM 1 YAYIN	1 YAYIN 1 EĞİTİM	1 YAYIN 1 EĞİTİM	Yıllık	Akreditasyon Sorumlusu
Riskler	Fuar ziyaretine katılım olmaması Fuarın etkin olmaması Duyuruların etkin yapılmaması Yayınların okunmaması						
Stratejiler	Fuarların sektörlere yönelik seçilmesi Duyuruların sosyal medya, SMS ve web ile yapılması Üye ziyaretlerinde inovasyon tanıtımı yapılması						
Maliyet	36.500 TL						
Tespitler	Küçük bir ilçe olmamız nedeni üyelerin yenilikleri takip etmemesi Üyelerin tedarikçi müşteri bulma konusundaki sıkıntıları Üyelerin inovatif düşünmemeleri sonucu rekabet gücünün azalması						
İhtiyaçlar	Üyelerin sektörlerine uygun fuar ziyaretleri Üyelerin inovatif düşünmemelerin sağlayıcı faaliyetler						

Amaç	A3: Odamızın görünürlüğünü arttırarak imajımızın güçlendirilmesi ve üye ilişkilerimizin geliştirilmesi						
Hedef	H3.1 Odamızın görünürlüğünü arttırmak, imajını güçlendirme						
İşbirliği Yapılacak Birim(ler) ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						
Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri	2019	2020	2021	2022	İzleme Sıklığı	Sorumlu
SPG3.1.1: Sosyal medya hesaplarının (facebook) beğeni sayısı	313	365	415	465	515	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG3.1.2: Sosyal medya hesaplarının (instagram) takipçi sayısı	394	450	500	1050	1200	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG3.1.3: Sosyal medya hesaplarının (twitter) takipçi sayısı	5	80	100	200	300	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG3.1.4: Basında çıkan haber sayısı	22	50	65	85	90	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG3.1.5: Başlatılan lobi sayısı	1	2	2	1	2	6 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
Riskler	Üyelerin sosyal medyada takipçi olmaması Üyelerin sosyal medya kullanmaması Sosyal medya hesaplarına siber saldırı Lobi sonucunun başarılı olmaması Politik dengelerin değişmesi						
Stratejiler	Bilgi güvenliği uygulamaları gerçekleştirilecek Sosyal medya hesaplarının tanıtımı yapılacak Lobi için üye sorunları araştırılacak						
Maliyet	18.500 TL						
Tespitler	Odamızın faaliyetlerinin bilinmemesi						
İhtiyaçlar	"Oda" ne iş yapar algısının yıkılması Oda faaliyetlerinin duyurulması Üye sorunları için lobi çalışması yapılması						

Amaç	A3: Odamızın görünürlüğünü arttırarak imajımızın güçlendirilmesi ve üye ilişkilerimizin geliştirilmesi						
Hedef	H3.2 Üye ilişkilerimizin güçlendirilmesi						
İşbirliği Yapılacak Birim(ler) ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						

Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri	2019	2020	2021	2022	İzleme Sıklığı	Sorumlu
SPG3.2.1: Ziyaret edilen üye sayısı	40	100	100	100	100	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG3.2.2: Üye Memnuniyeti Anketi Puanı	83	85	88	91	93	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
Riskler	Ziyaretlerin gerçekleştirilememesi Anketlerin doldurulmaması ya da etkin doldurulmaması						
Stratejiler	Ziyaret planı oluşturulacak, planda ziyaret ekibi oluşturulacak Anketler online web de yayınlanacak, üye ziyareti sırasında anket uygulanacak						
Maliyet	11.500 TL						
Tespitler	Odamızın faaliyetlerinin bilinmemesi, üyelere aidiyet duygusunun gelişmemesi Üyenin sorunlarını odamıza iletmemesi						
İhtiyaçlar	Üye ziyaretlerinin yapılması Üye memnuniyetinin artırılması						

16.MALİYETLER

Maliyetlendirme, kurumun stratejik planı ile bütçesi arasındaki bağlantıyı güçlendirmeyi ve harcamaların önceliklendirilmesi sürecine yardımcı olmayı amaçlamaktadır. Böylelikle kaynakların amaçlar doğrultusunda etkili ve verimli bir şekilde kullanılması mümkün olabilecektir.

Bunun için öncelikle her bir hedef için gerekli faaliyet ve maliyet tahminleri yapılmış ve hedefin yaklaşık maliyetine ulaşılmıştır. Hedeflerin maliyet tahmini toplamından her bir amacın maliyetine, amaç maliyetleri toplamından ise stratejik planın o yılki tahmini maliyetine ulaşılmıştır.

STRATEJİK AMAÇLAR VE HEDEFLER	2019 (TL)	2020 (TL)	2021 (TL)	2022 (TL)
STRATEJİK AMAÇ 1 : A1: HIZLI, ETKİN VE KALİTELİ HİZMET SUNMAK İÇİN KURUM ÇALIŞANLARI VE YÖNETİCİLERİN BİLGİ BİRİKİMİNİ ARTTIRARAK KURUMSAL MÜKEMMELİYETİ SAĞLAMAK.	15.000	25.000	15.500	17.500
STRATEJİK HEDEF 1.1 : İnsan kaynaklarının etkin yönetimini sağlayarak hizmet kalitemizi arttırmak	8.000	11.000	13.500	15.500
SPG1.1.1: Personele verilen hizmet içi eğitim sayısı	4.000	5.000	7.000	7.000
SPG1.1.2: Personel Memnuniyet Anket Puanları	---	---	---	---
SPG1.1.3: Personele verilen kişisel gelişim eğitim sayısı	1.000	1.500	2.000	2.500
SPG 1.1.4: Personele yönelik düzenlenen etkinlik sayısı	1.000	1.500	1.500	2.000
SPG1.1.5: Kıyaslama yapılan kurum sayısı	1.000	1.500	1.500	2.000
SPG1.1.6: Yöneticilere verilen hizmet içi eğitim sayısı	1.000	1.500	1.500	2.000
STRATEJİK HEDEF 1.2 : Online işlemlerin artırılması ve teknolojik altyapının iyileştirilmesi	7.000	8.000	2.000	2.000
SPG1.2.1: EBYS sistemine başlanması	---	3.000	---	---
SPG1.2.2: EBDS sistemine geçilmesi	---	3.000	---	---
SPG1.2.3: Alınan sunucu sayısı	5.000		---	---
SPG1.2.4: Web ortamındaki online işlem sayısı	2.000	2.000	2.000	2.000
STRATEJİK HEDEF 1.3 : Odamızda kalite bilinci ve kurumsal yönetim anlayışını yerleştirerek saygınlığımızın artırılması	---	---	---	---
SPG1.3.1: Akredite olmak	---	---	---	---

STRATEJİK AMAÇLAR VE HEDEFLER	2019 (TL)	2020 (TL)	2021 (TL)	2022 (TL)
SPG1.3.2: Akreditasyon denetiminde puanımızı arttırmak	---	---	---	---
STRATEJİK AMAÇ 2: ÜYELERİN KİŞİSEL, SOSYAL VE MESLEKİ GELİŞİMİNE KATKI SAĞLAMAK AMACIYLA EĞİTİM, FAALİYETLERİ YAPMAK; SOSYO EKONOMİK GELİŞİMİNİ SAĞLAYICI FAALİYETLERİ ORTAYA KOYMAK VE GERÇEKLEŞTİRMEK	6.500	11.250	8.500	20.750
STRATEJİK HEDEF 2.1 : Eğitim faaliyetleri kapsamında üyelere yönelik çeşitli eğitim programları gerçekleştirmek ve desteklemek.	3.000	1.750	2.500	3.250
SPG2.1.1: Gerçekleştirilen ve desteklenen eğitim sayısı	2.500	1000	1500	2000
SPG2.1.2: Eğitimlere katılan üye oranı	---	---	---	---
SPG2.1.3: Mesleki Yeterlilik Eğitim Sayısı	500	750	1.000	1.250
STRATEJİK HEDEF 2.2 : Üyelerin inovatif düşünmesini, teknolojik yenilikleri takip etmesini ve sosyoekonomik, mesleki gelişimini arttırmaya yönelik faaliyetler gerçekleştirmek	3.500	9.500	6.000	17.500
SPG2.2.1: Ziyaret edilen yurtiçi fuar sayısı	1.000	2.500	3.500	4.500
SPG2.2.2: Ziyaret edilen yurtdışı fuar sayısı	2.000	6.000	---	10.000
SPG2.2.3: İnovasyon konusunda tanıtıcı yayın / eğitim	500	1.000	2.500	3.000
STRATEJİK AMAÇ 3: ODAMIZIN GÖRÜNÜRLÜĞÜNÜ ARTTIRARAK İMAJIMIZIN GÜÇLENDİRİLMESİ VE ÜYE İLİŞKİLERİMİZİN GELİŞTİRİLMESİ	5.300	9.000	6.700	11.000
STRATEJİK HEDEF 3.1 Odamızın görünürliğini arttırmak, imajını güçlendirme	3.300	4.500	3.700	7.000
SPG3.1.1: Sosyal medya hesaplarının (facebook) beğeni sayısı	----	----	----	----
SPG3.1.2: Sosyal medya hesaplarının (instagram) takipçi sayısı	----	----	----	----
SPG3.1.3: Sosyal medya hesaplarının (twitter) takipçi sayısı	----	----	----	----
SPG3.1.4: Basında çıkan haber sayısı	300	500	700	1.000
SPG3.1.5: Başlatılan lobi sayısı	3.000	4.000	3.000	6.000
STRATEJİK HEDEF 3.2 Üye ilişkilerimizin güçlendirilmesi	2.000	2.500	3.000	4.000
SPG3.2.1: Ziyaret edilen üye sayısı	2.000	2500	3.000	4.000
SPG3.2.2: Üye Memnuniyeti Anketi Puanı	---	---	---	----
TOPLAM	26.800	45.250	30.700	49.250

Maliyet Tablosu

17.İZLEME VE DEĞERLENDİRME

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

İzleme ile ilgili doküman ve kayıtlar TS-EN-ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemimiz kapsamında dokümanite edilip yayınlanacak ve uygulanacaktır.

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

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

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

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

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

- Stratejiler, yıllık performans programı veya iş planları ve faaliyetler planlandığı şekilde gerçekleşiyorsa;
- Stratejik amaçlar ve hedeflere ulaşma yolundaki ilerleme beklentilere uygunsa;

plan teyit edilmiş olacak ve uygulama devam edecektir. Buna karşılık yukarıdaki hususlarda değişiklikler olduğu tespit edilirse, beklenmeyen veya arzu edilmeyen sonuçlar ortaya çıkarsa veya mevcut stratejik amaçlar ve hedefler yeterli/gerçekçi değil ise, plan gözden geçirilecek ve ilgili mevzuata uygun olarak Stratejik Planlama Ekibi tarafından yeniden değerlendirilerek güncellenecek ve Yönetim Kurulu'nun onayına sunulacak yeni şekilde uygulanmaya devam edilecektir.