



EMİRDAĞ TİCARET ve SANAYİ ODASI



2023-2026 STRATEJİK PLANI

(Yönetim Kurulunun 06/01/2023 tarih ve 13/27 sayılı kararı ile onaylanmıştır.)

Rev: 01/15.01.2025 Y.K K: 117/244

ÖNSÖZ

Odamızın 2012 yılında başlayan kurumsallaşma çalışmaları, 2013 yılında ISO 9001:2008 Kalite Yönetim Sistemi'nin uygulanmaya başlamasıyla ivme kazanmış, ISO 9001:2015'e geçtiğimiz Kalite Yönetim Sistemi ile de ETSO' nun üye taleplerini karşılayan ve hizmetlerini standardize ederek sürekli ve gelişen bir oda refleksi kazandırmayı hedeflemiştir. Bu hedef doğrultusunda Odamız, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği tarafından "Türk Oda sisteminin kalitesinin iyileştirilmesi" amacıyla Avrupa Ticaret ve Sanayi Odaları (Eurochambers) işbirliğinde geliştirilen Oda-Borsa Akreditasyon Sistemi'ne dahil olmak amacıyla 2013 yılında başvuruda bulunmuş ve 2015 yılında akredite olmuştur. Oda Akreditasyon Sistemi, Odalar tarafından yerine getirilmesi gereken asgari hizmet şartlarını ortaya koymakta ve bu hizmetlerin yerine getirilmesi konusunda her yıl odaların kendi performanslarını değerlendirmelerini, üç yılda bir de denetçiler tarafından denetlenmelerini öngören bir sistemdir. İşte bu noktada, stratejik plan ve stratejik yönetim kavramı odamızın gündemine gelmiştir. Küreselleşmenin beraberinde getirdiği baş döndürücü teknolojik devrim ve değişim sadece özel sektörün değil, kamunun ve sivil toplum kuruluşlarının rollerini arttırarak, iş yapma yöntem ve biçimlerini de değiştirmiştir. Özel sektörün temsilcisi olan ticaret ve sanayi odalarının da rekabetçi bir dünyada üyelerinin beklentilerinin ötesinde hizmet sunma anlayışına sahip olması, üyelerinin rekabet güçlerini arttırması, bölgelerinde girişim ve girişimcilik ikliminin geliştirilmesi yönünde roller üstlenmesini gerektirmiştir. Öte yandan bu rolleri üstlenen odaların katılımcılık, şeffaflık, hesap verebilirlik, verimlilik ve mali yönetimde etkinlik gibi yönetsel ilkeleri de benimsemesi ve içselleştirmesi zorunluluğu ortaya çıkmıştır. Dünyada ve ülkemizde ortaya çıkan bu ihtiyaçlardan hareketle hazırlanan 2023-2026 ETSO Stratejik Planı'nın uygulanma aşamasında Oda Meclisi'ne ve Yönetim Kurulu'na görev düşmektedir. ETSO Stratejik planını farklı kılan unsurlardan birisi de güçlü ve etkin bir denetim mekanizması tasarımıdır. Stratejik plan açılımlı eylem planlarının uygulanmasının izlenmesi ve değerlendirilmesinde Oda Meclisi ve Yönetim'den oluşan bir komisyon tarafından yürütülecek izleme ve değerlendirme süreci, stratejik plan ve stratejik yönetim kavramlarının odamızda yerleşmesini hızlandıracaktır. Her geçen gün büyüyen ve kabına sığamayan, müreffeh, mutlu ve huzurlu insanların yaşadığı bir Emirdağ rüyasının gerçekleştirilmesine katkıda bulunmasını umut ettiğimiz 2023-2026 ETSO Stratejik Planı'nın hazırlanmasında emeği geçen, destek veren herkese teşekkürlerimi sunarım.

Saygılarımla,

Halil İbrahim AKTEPE

Yönetim Kurulu Başkanı

İÇİNDEKİLER

HAZIRLIK ÇALIŞMALARI	6
STRATEJİK PLANLAMA EKİBİ	6
GENEL BİLGİLER	7
1.1. Odacılık Faaliyetleri	7
1.1.1. Dünyada Odacılık.....	7
1.1.2. Ülkemizde Odacılık.....	8
1.2. Emirdağ hakkında.....	9
1.3 Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası	14
1.3. Yasal Yükümlülükler ve Mevzuat.....	18
1.4. Süreçler / Faaliyetler	19
1.5. Paydaş Analizi	21
1.5.1 Paydaş Etki Önem Matrisi	23
1.5.2 Paydaşların Görüş ve Önerilerinin Alınması	25
1.6 Kurum İçi Analiz.....	26
1.6.1 Organizasyon Yapısı.....	26
1.6.2 İnsan Kaynakları	28
1.6.3 Mali Yapı	28
1.6.4 Üyelerimiz.....	29
1.6.5 Kurum Kültürü	29
1.7 Çevre Analizi	29
1.7.1 Dış Çevre Analizi.....	30
1.7.2 İç Çevre Analizi.....	31
1.7.2.1 GZFT Analizi.....	34
2. GELECEĞE BAKIŞ	35
2.1 Misyonumuz.....	36
2.2 Vizyonumuz	36
2.3 Politika	36
2.3.1 Bilgi İşlem Politikamız.....	36
2.3.2 İnsan Kaynakları Politikamız.....	36
2.3.3 Haberleşme Politikamız	37
2.3.4 Mali Politikamız.....	37

EMİRDAĞ TİCARET VE SANAYİ ODASI STRATEJİK PLANI (2023-2026)

2.3.5	Mali Politikamız.....	37
2.4	TEMEL DEĞERLER.....	38
2.5	STRTEJİK AMAÇ VE HEDEFLER.....	38
	Amaç Ve Hedeflerimiz	39
	Hedef Kartları.....	39
3.	MALİYETLENDİRME	43
3.1	MALİYETLENDİRME.....	43
4.	İZLEME UYGULAMA VE DEĞERLENDİRME	45
4.1	STRATEJİK PLANIN DEĞERLENDİRİLMESİ	45

GİRİŞ

Nihai aşamada;“dünyanın tek bir pazar haline gelmesi” olarak tanımlanan “Küreselleşme” sürecine, özelliklebilgi ve İletişim teknolojilerindeki baş döndürücü gelişmeler son yıllarda büyük ivme kazandırmıştır.

Serbest Piyasa Ekonomisi ve Rekabet, bu sürecinayrılmaz parçalarıdır.

Kalkınmanın özel sektör eliyle gerçekleştirildiği serbest piyasa ekonomilerinde temel hedef, yüksek düzeyde uluslararası rekabet düzeyine sahip özel sektörün yaratılmasıdır. Özel sektörün kapasitesi, ülkenin gelişmişlik düzeyininin en önemli göstergelerinden biridir.

Serbest piyasa ekonomilerini benimsemiş ülkelerde, rekabet düzeyi yüksek bir özel sektörün yaratılmasında; piyasaları düzenleme, denetleme ve teşvik etme rolü devlet tarafından üstlenilirken, en büyük sorumluluk özel sektörün kendisine düşmektedir.

Ülkemizin kalkınmasında önemli bir misyona sahip özel sektörümüze bu zorlu görevde yol gösterecek, destek olacak ve yanlarında yürüyecek olan kurumlar odalarımızdır.

Odalarımızın; kanun gereği kendilerine verilmiş olan görevleri, kamu adına yerine getirmenin yanısıra, “üyelerini uluslararası pazarlarda rekabet edebilir seviyeye getirmek” gibi önemli bir misyonu daha vardır.

Dünyadaki örneklerinde olduğu gibi ülkemizdeki odaların da asli misyonu budur.

EMİRDAĞ TİCARET VE SANAYİ ODASI STRATEJİK PLANI (2023-2026)

Bu misyon çerçevesinde, odalar, üyelerinin; kurumsallaşmaları, verimli çalışmaları, rekabet düzeylerini artırmaları, yeni iş olanakları bulmaları, uluslararası pazarlara açılmaları gibi konularda onların en büyük destekçisi olmak durumundadır.

Bölgesel ekonomik ve sosyal kalkınmada da üzerlerine çok önemli görevler düşen odalarımız, üzerlerindeki bu büyük sorumluluğun gereklerini yerine getirmek için, planlı hareket etmek zorundadırlar.

Kurumsallaşamayan, çağdaş yönetim ilkelerini içselleştiremeyen, bilgiye dayalı politikalar üretemeyen, kısacası planlı hareket edemeyen organizasyonların günümüz şartlarında ulusal bazda bile mevcudiyetlerini sürdürebilme şansları pek kalmamaktadır.

Odalarımızın dünyadaki bu değişim ve dönüşüm sürecine ayak uydurabilmeleri için kendilerine yeni vizyon belirlemeleri ve bu vizyon çerçevesinde kapasitelerini geliştirmeleri gerekmektedir.

Emirdağ TSO yönetimi, üyelerine ve bölgesinin ekonomik ve sosyal kalkınmasına daha çok ve daha iyi hizmet edebilmek için başlatmış olduğu süreçte; öncelikle ISO 9001:2015 Toplam Kalite Yönetim Sistemini odada kurarak kurumsal bir yapıya ulaşmayı ve vermiş olduğu hizmetlerde kalite standartlarını yakalamayı hedeflemiştir.

Emirdağ TSO ayrıca, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) "TOBB Oda ve Borsa Akreditasyon Sistemine" entegre olmayı başarmıştır.

Emirdağ TSO'da başlatılan değişim ve dönüşüm sürecine önemli katkı sağlayacak olan Stratejik Planlama aynı zamanda "TOBB Oda ve Borsa Akreditasyon Standardının" Temel Yeterlilikler Bölümünün "İş Planlaması ve Yönetimi" başlıklı 4. Maddesi için de gereklidir. Bu çerçevede, odayı gelecekte olmayı arzuladığı yere taşıyabilmek üzere 2023-2026 yılları "Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odasının Stratejik Planı" hazırlanmıştır.

Stratejik Planlama Kurumlarda;

- Planlama kültürünün oluşmasına,
- Kaynakların optimal biçimde kullanılmasına,
- Politika ve kararların doğru bilgiye dayandırılarak alınmasına,
- Geleceğin bilinçli bir biçimde oluşturulmasına,
- Planın uygulanmasına,
- Ve kurumsal performansların ölçülmesine

EMİRDAĞ TİCARET VE SANAYİ ODASI STRATEJİK PLANI (2023-2026)

olanak sağlayan bir yönetim aracıdır.

Üyelerine en iyi hizmeti vermeye çalışan Emirdağ TSO, “Politika Geliştirme ve Üyelerini Temsil Etme” sorumluluğu çerçevesinde, üyelerinin sorunlarının yanı sıra, Türkiye'nin ve Emirdağ'ın her alandaki sorunlarını da teşhis etmeyi, çözüm yollarını araştırmayı ve yetkili merciler nezdinde girişimlerde bulunarak, olumlu neticeler alınıncaya kadar sorunların takipçisi olmayı kendine görev saymaktadır.

Ticaret ve sanayi hayatını hareketlendirmek, sorunlarını çözmek için odamız bütün üyelerine ihtiyaç ve beklentilerini çözecek biçimde hizmet sunarak destek olmaya çalışmaktadır.

HAZIRLIK ÇALIŞMALARI

Stratejik planlama süreci organizasyon yapısı içerisinde yer alan kişi, birim ve gruplar ile üstlenecekleri görevler aşağıdaki şekilde belirlenmiştir. İlgililer, Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu'nca görüşülerek karara bağlanmıştır.

STRATEJİK PLANLAMA EKİBİ

Stratejik planlama ekibi, Oda Genel Sekreteri, yokluğunda Oda Genel Sekreter Vekili, Oda Yönetim Kurulu üyeleri, meclis üyesi ve iki oda personelinden oluşur. Ekip, stratejik planlama sürecinin hazırlık programına uygun olarak yürütülmesi, gerekli faaliyetlerin koordine edilmesi ve yönlendirme kurulunun uygun görüşüne ve üst yöneticinin onayına sunulacak belgelerin hazırlanmasından sorumludur. Ekip başkanı; ekibin oluşturulması, çalışmaların planlanması, ekip içi görevlendirmelerin yapılması, ekip üyelerinin motivasyonu ile ekip ve yönetim arasında eşgüdümün sağlanması görevlerini yerine getirir.

Buna göre 2023-2026 Stratejik Plan Çalışmaları kapsamında 2023 yılında emeklilik süresini dolduran ve emekliye ayrılan Genel Sekreter Koray Gürbüz'ün yerine Özgür ARDIÇ katılmış olup, 2025 yılı Stratejik Planlama Ekibi gözden geçirilerek aşağıdaki gibidir:

- H. İbrahim AKTEPE - Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı
- Hakan YÜKSEL - Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi
- Nurgül KURT - Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi
- Hakkı YÜKSEL - Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Üyesi
- Emre ÖNAÇAN - Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası Akreditasyon Sorumlusu
- Özgür ARDIÇ - Emirdağ Ticaret ve Sanayi Genel Sekreter V.

GENEL BİLGİLER

1.1. Odacılık Faaliyetleri

Sanayi Devriminin daha henüz yaşanmadığı, seri üretim kavramının bilinmediği, sermaye şirketi oluşumlarının başlamadığı dönemlerde, esnaf ve zanaatkarlar, kendi işletmelerinde üretim ve ticaret gerçekleştirmektedirler.

Zamanla, sosyal hayatın gelişmesi, bireylerin toplum içerisinde yer edinme arayışları, toplumları belli özellikler bazında beraberce hareket etmeye zorlamıştır.

Bunlardan birisi de belli bir mesleği icra edenlerin, “menfaatlerini korumaları, ortak sorunlarını gidermeleri ve ihtiyaçlarını karşılamaları” için örgütlenme, gereksinimi hissetmeleri sonucunda bir araya gelerek, orta çağda adları “Lonca” ve “Gedik” olarak adlandırılan örgütleri oluşturmuş olmalarıdır. Ahilik teşkilatları da bunun örneklerindedir.

Sanayi ve dolayısıyla ticaretin gelişmesiyle, Lonca ve Gedikler zaman içerisinde yerlerini ticaret ve sanayi odalarına bırakmaya başlamışlardır.

1.1.1. Dünyada Odacılık

Dünyada Ticaret ve Sanayi Odalarının ortaya çıkışı 16. Yüzyıla rastlamaktadır. 1600 yılında kurulan Marsilya Ticaret Odası ilk kurulan oda unvanına sahiptir. Bunu 1768’de Kuzey Amerika’da New York Ticaret Odası, 1804 yılında ise Kanada’da Halifax’ da kurulan Ticaret Odası izlemiştir.

Dünyadaki ticaret ve sanayi odalarının ulusal bir üst kuruluş altında örgütlenme eğiliminde oldukları görülmektedir. Ancak bu örgütlenmenin kritik konusu, üyeliğin statüsüdür. Kıta Avrupası’nda üyeliğin genellikle zorunlu, Anglosakson ülkelerinde ise gönüllülük prensibinde olduğu görülmektedir. Her iki yaklaşımın da bazı avantaj ve dezavantajları olmakla beraber, odaların temel felsefesinin; “üyelerinin ihtiyaçlarına çözüm üretecek, beklentilerine cevap verecek hizmetleri sunmak ve bölgesel kalkınmaya katkı sağlayacak her türlü insiyatifi desteklemek” olduğu net bir biçimde bilinmektedir.

1.1.2. Ülkemizde Odacılık

Batı ülkelerinde örnekleri olan odaların, Osmanlı'da da kurulmasının ihtiyaç haline geldiğini belirten ilk resmi belge 1856 tarihli Islahat Fermanı'dır. Batılılaşmayla birlikte bir dizi reform içeren, Ferman gereği yayınlanan nizamnameler ile odalar kurulmaya başlanmıştır. İlk olarak 1879'da Tarsus Ticaret ve Sanayi Odası kurulmuş bunu 1882'de İstanbul, 1885'te İzmir'de kurulan ticaret odaları izlemiştir. 1886'da Antalya ve Mersin'de, 1887'de İnebolu'da kurulan Ticaret ve Sanayi odalarıyla olay yaygınlık kazanmaya başlamıştır.

Cumhuriyet ile birlikte, ülkemizde odalaşma yönündeki en önemli adım, 2 Mayıs 1925 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren 655 sayılı "Ticaret ve Sanayi Odaları Kanunu" ile atılmıştır.

Kanun ile Türkiye'deki tüm Ticaret ve Sanayi Odalarına yeni bir çehre ve ivme kazandırılarak, ülke ekonomisine tutarlı bir şekilde katkıda bulunmaları sağlanmıştır.

Ülkemizdeki odaların mesleki üst kuruluş biçiminde örgütlenmeleri; 1950 yılında çıkarılan 5590 sayılı "Türkiye Ticaret, Sanayi, Deniz Ticaret Odaları ve Borsaları Birliği" kanunu çerçevesinde, 1952 yılında 61 oda ve borsa bir araya gelerek Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ni kurmalarıyla başlamıştır.

1924 Anayasası, "Kamu Kurumu Niteliğinde Meslek Kuruluşu" kavramı ile ilgili bir düzenleme ortaya koymazken, 1961 Anayasa'sı Meslek Odalarının anayasal dayanağa kavuşmasını sağlamıştır.

1982 Anayasasınının 135. maddesi meslek kuruluşlarını ayrıntılı olarak düzenlemiştir. Bu maddeye göre, kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşlarının amacı, 'belli bir mesleğe mensup olanların müşterek ihtiyaçlarını karşılamak, mesleki faaliyetlerini kolaylaştırmak, mesleğin genel menfaatlere uygun olarak gelişmesini sağlamak, meslek mensuplarının birbirleri ile ve halk ile olan ilişkilerinde dürüstlüğü ve güveni hâkim kılmak üzere meslek disiplini ve ahlakını korumaktır'. Biçiminde düzenlenmiştir.

Bu düzenlemeye göre odalar, Kamu Kurumu Niteliğinde Meslek Kuruluşu sıfatını almışlardır.

II DURUM ANALİZİ

1.2. Emirdağ hakkında...

İlçe, Ege Bölgesinde yer alır. İlçenin yüzölçümü 221.261 hektardır. Afyonkarahisar'a 66.6 Km, Eskişehir'e 110 km, İzmir'e 378 Km, Ankara'ya 195 km olup Konya'ya ise 195 km uzaklıktadır. Kuzeyde Eskişehir'e Bağlı Çifteler ve Han, doğuda Konya iline bağlı Yunak ve Çeltik ilçesi ile Eskişehir iline bağlı Sivrihisar, güney tarafında Afyon iline bağlı Bolvadin ve Sultandağı, batısında Afyonkarahisar iline bağlı Bayat ilçesiyle komşudur.

Genel olarak İlçe düz bir yapıya sahiptir. Kuzey ve doğusunda oldukça geniş ovalar yer almaktadır.

İlçeyi güneyde Emirdağları çevreler. Emirdağlarının en yüksek tepesi olan Emirdede Tepesi'nde yükseklik 2.295 m. ulaşır.

İlçenin Kuzeyinde bulunan Adaçal Tepesinin (1.259 m.) eteğinde ve çukur bir arazide kurulan Emirdağ'ın deniz seviyesinden yüksekliği de 983 m. dir.

Emirdağ, 2.213 km²'lik yerleşim alanına sahiptir.

Güncel adrese dayalı nüfus kayıt sistemine göre ilçe nüfusu 22.909 olarak tespit edilmiş olup, bu nüfusun 19.069 ilçe merkezinde yaşamaktadır.

60'lı yılların başından itibaren başta Avrupa ülkeleri olmak üzere çevre kentlere sürekli biçimde göç yaşanmıştır. Yaşanan bu göç ile birlikte Avrupa'nın Belçika ülkesinde 200.000 civarında, Fransa, Hollanda, Almanya, Danimarka ve diğer ülkelerinde de 50.000, Eskişehir ili başta olmak üzere diğer illerde 180.000 civarında Emirdağ kökenli vatandaşımız bulunmaktadır.

TARIM

Emirdağ ilçesinin ekonomisi tarıma dayanır. Faal nüfusun %70'i tarım, %20'si ticaret, %10'u imalat sektöründe çalışmaktadır. Yer şekilleri %98,8 oranında tarıma imkân vermektedir. İlçede, yarı kurak iklim şartlarından dolayı, kuru tarım yaygınlaşmış ve ürün çeşitleri azalmıştır. İlçede yoğun olarak, tahıllar ve baklagiller yetiştirilmektedir. Bunların yanı sıra sulu tarım alanlarında şekerpancarı, ayçiçeği, patates, ve soğan, mısır türü ürünler yetiştirilmektedir. Sulanabilir alanlar sınırlı olması ve sert geçen iklim koşullarından dolayı, ilçe tarımında sebze üretiminin rekoltesi azdır. İklimin sert oluşu ve depolama

EMİRDAĞ TİCARET VE SANAYİ ODASI STRATEJİK PLANI (2023-2026)

olanaklarının azlığından dolayı, meyve üretimi gelişmiş boyutlarda değildir. Üretilen mallar anında satışlar ile halk pazarlarında satılmaktadır. Özellikle son dönemde depolama alanlarının ihtiyacı hissedilmekte buna uygun olarak projeler araştırma aşamasındadır.

Elma, armut, kayısı, üzüm, ayva, badem ve ceviz yetiştirilen başlıca meyvelerdir. İlçe merkezi ve çevresinde iklim özellikle badem ve ceviz yetiştiriciliği için uygundur. Şu an başarılı teşebbüsler bölgede örnek olarak değerlendirilmektedir. Var olan ceviz ve badem bahçelerine yenileri eklenmektedir.

HAYVANCILIK

İlçe ekonomisinde tarımın yanı sıra hayvancılık da önemli bir gelir kaynağıdır. Bozkırların geniş yer kaplaması otlak, yayla ve meraların yetişen oy çeşitliliği yönünden zengin olması küçükbaş ve büyükbaş hayvancılığın yaygınlaşmasına ortam hazırlamıştır.

Hayvancılık genelde tarımsal faaliyetlerle bir arada yapılmakta olup, mera ve yayla hayvancılığı biçimindedir. Son yıllarda hayvan soylarının ıslahı çalışmaları ve hayvansal ürünleri değerlendirmeye yönelik sanayi faaliyetleri ile hayvancılık alanında canlanma olmuş, modern işletmeler kurulmaya başlamıştır. İlçede, küçükbaş hayvanlardan; akkaraman koyunu, kıl ve tiftik keçisi, büyükbaş hayvanlardan; sığır ve manda gibi cinsler beslenmektedir. Son yıllarda kümes hayvancılığında da önemli gelişmeler kaydedilmiştir. Küçük büyük tavuk çiftliklerinde, modern yöntemlerle üretim yapılmakta olup, üretilen tavuk etleri pazarın büyük bir kısmına hitap etmektedir.

TURİZM

Amorium

Eski Yunanca ve Ortaçağ Yunancasında 'Amorion' şeklinde anılagelmiştir. Arap/İslam kaynaklarında "Ammuriye" ya da "Amuriye" şeklinde geçer. Amorium höyüğünün yamacında bugün [Hisarköy](#) bulunmaktadır. Arkeolojik alanda bilimsel kazı çalışmaları 1988 yılında Oxford Üniversitesi'nden Prof. R. Martin Harrison tarafından başlatılmıştır. 1993 yılından bu yana [New York](#) Metropolitan Sanat Müzesi'nden [The Metropolitan Museum of Art](#) Dr. Chris Lightfoot başkanlığında uluslararası bir ekip tarafından yürütülmektedir.

Her ne kadar cazip bir düşünce olsa da, kentin ismi, muhtemelen, 'amor' (aşk) kelime kökünden kaynaklanmamakta, daha ziyade ilkçağ Hint-Avrupa kavimlerinin

dilinde 'anne' anlamına gelen (ve varlığını bugüne kadar sürdürmüş) 'ma' kelime kökü ile bağlantırlmaktadır. Bu da bizi, kentin daha başlangıcından itibaren, Anadolu Ana Tanrıça kültü ile ilişkili olduğuna sonucuna götürmektedir.

Kahramanları hayvanlar olan masallarıyla büyük ün kazanmış olan Ezop'un Amorium kentinde yaşadığını da göz ardı etmemek gerekir. Her ne kadar Ezop'un doğum yeri tartışmalı olsa da en yüksek olasılıkla Ezop Amorium'ludur. Bildiğimiz gibi kendisi İÖ VI. yüzyılda yaşamıştır.

Antik Çağ'da Amorium

Amorium kentinin M.Ö. 1'inci yüzyıldan itibaren (M.Ö. 133 ila 27 arasında bir tarihten M.S. 217'ye kadar) kendi sikkelerini döktürmüş olması, o dönemde olgun ve büyük bir kent haline gelmiş bulunduğunun kanıtıdır. Kentin refah ve prestij düzeyi [Romalılar](#) döneminde de artmaya devam etmiş ve standart Roma kamu yapıları ile donatılmış olmalıdır. Ancak Helenistik ve Roma dönemlerinden günümüze pek az bulgu kalmıştır. Kente ilişkin tarihi kayıtlar da [Strabon Coğrafyası](#) nda çok kısa bir atıftan ibarettir. Son dönem kazılarında bölgedeki diğer arkeolojik alanlarda keşfedilen yazıtlar antik çağ Amorium'una ilişkin kayıtların sayısını artırmıştır ve yeni keşiflere de muhtemelen ulaşılacaktır.

Bizans İmparatorluğu ve İslam Döneminde Amorium

İslam tarihi bakımından kentin önem arz etmesinin temel nedeni, sahabe [Selman-ı Farisi](#)'nin Amorium'da şu an bulunan kilisede çalışması ve emrinde çalıştığı, talebesi olduğu rahip tarafından İslam dininin hak din olduğunun söylenmesi üzerine Müslüman olmak için Medine'ye gitmesi vakıasıdır. Yani şehir Hristiyanlık kadar olmasa da İslamiyet açısından da önemli bir kenttir.

Kent Anadolu coğrafyasında merkezi bir önemi [Bizans İmparatorluğu](#) döneminde kazanmıştır. Dönemin Arap kaynakları Amorium'un Anadolu'nun en büyük kenti olduğundan bahsetmektedirler. Kazılar da [Bizans](#) kalıntıları üzerinde yoğunlaşmıştır. Kazı bulgularının Antik Çağ ve sonrasında Bizans'ın güçlü ilk dönemleri ile [Anadolu Selçuklu](#) Devleti arasında kalan yüzyıllarda (kabaca 750-1100 yılları arası) Anadolu içlerinin kentsel, idari ve kültürel gelişimine ilişkin bilgilerimizde mevcut boşluğu doldurmakta büyük katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Şimdiden, Amorium Üst Kenti'nin evvelce zannedildiği gibi 11. yüzyıl sonunda terk edilmediği, Selçuklularca ve ayrıca Osmanlı'nın son dönemlerinde de kale olarak kullanıldığı, Hisarcık (sonradan Hisarköy) köyünün isminin buradan geldiği anlaşılmıştır. Dolayısıyla Amorium'da beş ayrı medeniyetin (antik Helen, antik Roma, Bizans, Anadolu Selçuklu ve [Osmanlı](#)) izleri bir aradadır. Amorium Alt Kenti'nin de ikinci bir tahkimat duvarıyla çevrelenmiş olduğu görülmekte, bu surları korumak için gereken askeri güce ilişkin hesaplamalar kentin Bizans İmparatorluğu açısından taşıdığı önemi doğrulamaktadır. Ancak, sitin koruma altına alınmasından önceki yıllarda define avcılarınca yoğun surette

EMİRDAĞ TİCARET VE SANAYİ ODASI STRATEJİK PLANI (2023-2026)

kazılmış ve yağmalanmış olması maalesef önemli ölçüde tahribata sebebiyet vermiştir.

Bizans döneminde İstanbul yolu üzerindeki en önemli İç Anadolu kalesi kimliğinden ve Marmara bölgesinden önceki son büyük savunma mevzii oluşundan ötürü tahribat Amorium'un kaderi olmuştur. Arapların Anadolu'ya ilk akınlarının kaydedildiği 641 yılından sonra birkaç yıl geçmeden Amorium bir Arap saldırısına maruz kalmıştır. Amorium'a art arda Arap saldırıları yaklaşık iki yüz yıl boyunca sürmüş, 668'de kalenin Araplarca fethine rağmen kısa süre sonra Bizanslılarca geri alınmış, 716 ve 796'daki büyük saldırılar ise püskürtülmüştür.



9. yüzyıla girildiğinde Amorium bir yandan Bizans'a bir imparatorlar hanedanı verirken (Amorian veya [Frigya Hanedanı](#), bu hanedan 820-867 yılları arasında 3 imparatorun ibaret kalmış ve Bizans tarihi açısından başarılı icraatlar yapamamıştır. Hanedana mensup 3 imparator 'Kekeme' [II. Mikhail](#), oğlu [Teofilos](#) ve torunu 'Sarhoş' [III. Mikhail](#)'dir.), bir yandan da 838'de [Abbasi](#) Halifesi [Mutasım](#)'in Arap ordularınca tarihinin en büyük yıkımına uğratılmış ve bir daha eski canlılığını ve önemini geri kazanamamıştır (Abbasi Halifelerinin ordularında giderek artan sayıda Türk unsur bulunduğu bilindiğinden, bölgeye ve dolayısıyla Anadolu'ya, ilk Türk varlığı Arap orduları bünyesinde gelmiş olmalıdır. Bizans ordularında da azımsanamayacak miktarda Türk unsurları bulunmaktaydı).

838 savaşının Amorium'a verdiği zarar dışında [Ortodoks Hristiyan](#) tarihi açısından önemi kentten esir olarak alınmış ileri gelen 42 Bizanslının Irak'ın [Samarra](#) kentinde 845 tarihinde idam edilmiş olmalarıdır. O çağlarda esirlerin fidye pazarlığına tabi tutularak geri verilmeleri, sanıldığı gibi aksine, idam edilmelerinden daha yaygın bir uygulamaydı. Fidye müzakereleri tamamlanmış bu 42 Bizanslının Halife tarafından idam edilmesi dini gerekçelere bağlanmış ve *Amorium'un 42 şehidi* Rum Ortodoks Hristiyan literatürüne geçmiştir. Aziz mertebesine yükseltilen bu Bizanslılar hala dini törenlerde anılmaktadır.

Bölgenin Türkleşmesi

Amorium [Malazgirt Savaşı](#) öncesinde Anadolu'ya akınlar düzenleyen Türkmen beylerinden Ahmet Şah ve Emir Afşin tarafından 1068 yılında bir süre zapt edilmiştir. Araya Orta Anadolu'dan da geçen [Haçlı Seferleri](#) girmiş, bölgeye geniş çaplı [Türkmen](#) yerleşimi ve bölge nüfusunun Türkleşmesi ise Anadolu Selçuklu devleti ile Bizans arasında 1116 yılında yapılan Bolybotum ([Bolvadin](#)) savaşından sonra cereyan etmiştir. Hisarcık 1516 tarihli Osmanlı kayıtlarında anılmaktadır. Bugünkü Hisarcık 1892 yılında kurulmuştur. Amorium'u ziyaret eden ilk Batılı gezgin

EMİRDAĞ TİCARET VE SANAYİ ODASI STRATEJİK PLANI (2023-2026)

William Hamilton'dur ve bölgeye 1836 yılında gelmiştir. 1988 yılından günümüze kadar da Amorium'da düzenli kazılar yürütülmektedir.

SANAYİ

Emirdağ Organize Sanayi Bölgesi (OSB), Afyonkarahisar'ın sanayi ve ekonomik kalkınmasında önemli bir rol oynamaktadır. 2000 yılında kurulan OSB, İl Özel İdaresi, Emirdağ Ticaret Odası ve Emirdağ Belediyesi'nin ortaklığıyla oluşturulmuştur. İmalat sanayinde büyük ölçekli ve modern teknolojiyle üretim yapan işletmelerin sayısı Müteşebbis heyetinde % 30 olarak temsil ettiğimiz Emirdağ Organize Sanayi Bölgesi kapsamında gün geçtikçe artmaktadır. Bu yatırımların hepsi özel sektöre aittir.

Emirdağ OSB, dondurulmuş gıda, doğal taş, et-entegre, hayvansal yem, kültür mantarı üretimi, süt ve süt ürünleri gibi çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren firmalara ev sahipliği yapmaktadır. Bölgenin genişlemesi ve yeni yatırımların gelmesiyle birlikte, istihdamın artırılması ve bölge halkının refah düzeyinin yükseltilmesi hedeflenmektedir.

OSB faaliyet alanı içerisinde Ülker gıda holding bünyesinde bulunan Superfresh ve Kerevitaş dondurulmuş gıda Fabrikası ile Entegre Et, Mermer fabrikaları, Yem Tesisleri diğer önemli sanayi yatırımlarını oluşturmaktadır. OSB faaliyet alanı dışında bulunan Adaçal Kireç ve PCC Fabrikası ilçeden temin edilen hammadde rezervlerinden imalat sektöründe, ayrıca Kar Mineral tesisi ilçe rezervlerinden elde edilen hammadde ile magnezyum tesisi ile faaliyet göstermektedirler. Ayrıca, 2023 yılında Mesalas Lastik Üretim A.Ş., Emirdağ OSB'de 90.000 m² alan üzerine araç lastik üretimi fabrikası kurma kararı almış, ilk etapta 50 milyon dolar, toplamda ise 300 milyon dolar sermaye ile 2024 yılında fabrikanın temellerini atmıştır. Emirdağ OSB'de istihdam da artış göstermektedir. 2023 yılı itibarıyla, bölgede faaliyet gösteren fabrikalarda toplam çalışan sayısı 1.450 kişiye ulaşmıştır.

Özel imalat sanayi kuruluşları, Emirdağ OSB'de dondurulmuş gıda, doğal taş, et entegre tesisleri, hayvansal yem, kültür mantarı üretimi, süt ve süt ürünleri gibi çeşitli sektörlerde faaliyet göstermektedir.

Emirdağ Organize sanayi Bölgesinde;

Emirdağ Tapu Sicil Müdürlüğü tarafından Organize Sanayi Bölgemiz adına kayıtlı Kuruca Köyü, 601-602-603-633-634-635 Parsel no.lu taşınmazlar ile gerekli imar uygulamaları sonucu "Arsa" vasfıyla toplam 79 (yetmişdokuz) parsel ayrılmıştır.

EMİRDAĞ TİCARET VE SANAYİ ODASI STRATEJİK PLANI (2023-2026)

79 adet parselin 5 tanesi İdari ve Sosyal Tesis Alanı, Spor Alanı, Teknik Hizmet Alanı ve Arıtma Tesisi Alanı olarak ayrılmış olup; kalan 74 adet parsel yatırımcılara açılmıştır.

1 Adet Küçük Sanayi Sitesinde toplam 330 işyeri mevcut olup, (ortalama) 800 kişi istihdam edilmektedir.

İlçede ihracat ve ithalat yatırımlarla gelişmektedir.

1.3 Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası

Odamız, 1963 yılında kurulmuş olup, 1995 yılından itibaren kendi modern 2 katlı binasında 2024 yılı sonu itibariyle 7 meslek grubuna mensup 614 faal, 269 askıda ve 9'u da tasfiyede olmak üzere toplamda 892 üyeye hizmet vermektedir.

Odamız 1999 yılından itibaren ilimizde organize sanayi bölgesi kurulması için yoğun çalışmalar içerisinde bulunmuş ve organize sanayi bölgesinin mevcut hale gelmesinde önemli katkılar sağlamıştır.

Odamız, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı KOSGEB idaresi başkanlığı ile birlikte periyodik olarak günün koşullarına ve mevzuatlara göre sanayici ve iş adamlarımıza seminerler ve konferanslar düzenleyerek, eğitim faaliyetlerine devam etmektedir.

Oda üyelerimizin ihtiyacı olan ve değişen kanunlar ile gündeme gelen belge ve bilgiler anında üyelerimize bildirilmektedir.

Odamız, her yıl ramazan ayında, Birliğimizin de desteği ile eğitim ve öğretim yılı açılışında ve muhtelif zamanlarda kimsesiz yoksul vatandaşlarımıza ve ihtiyaç sahiplerine gıda ve ihtiyaç maddeleri yardımıyla bulunarak sosyal faaliyetlerine devam etmektedir.

Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası üyelerine çeşitli konularda eğitimler vermektedir. Üye ihtiyaçlarını analiz ederek pazarlama, girişimcilik, dış ticaret, Pazar imkanları, TTK, AB Proje yazma ve yürütme eğitimi, Muhasebecilere yönelik MERSİS eğitimleri gibi konularda sürekli eğitimler vermektedir.

Mevzuat Değişiklikleri

- ✓ 08.03.1950 tarihli ve 5590 sayılı Kanun çerçevesinde 07.02.1952 tarihinde kurulup faaliyete geçmiş olan TOBB çatısı altında, ilgili kanun ve bağlı mevzuat çerçevesinde varlığını sürdürmüştür.

EMİRDAĞ TİCARET VE SANAYİ ODASI STRATEJİK PLANI (2023-2026)

- ✓ 18.05.2004 tarihinden itibaren, 5174 sayılı “Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar ve Borsalar Kanunu” hükümleri ve ilgili mevzuat çerçevesinde faaliyetlerini yürütmektedir.

5174 sayılı yeni Kanun’un Odanın kurumsal yapısı açısından getirdiği önemli yenilikler;

- ✓ 18.05.2004 tarihinden önce işe girmiş personelin eski statüsünü korumasının yanı sıra, bu tarihten sonra odaya alınan yeni personelin 4857 sayılı İş Kanununa göre işe başlatılması.
- ✓ Genel Sekreterin Yönetim Kurulunda imza yetkisine sahip üye statüsünün kaldırılmasıdır.

Yönetim ve Üye Yapısı

Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası’nın üyesi olan 892 şirket ve gerçek kişi ticari işletmesi toplam 7 Meslek Grubu altında toplanmaktadır.

4 yılda bir yapılan seçimler sonucunda;7 Meslek Grubuna ilişkin Meslek Komiteleri,11 üyeden oluşan Meclis, 5 kişiden oluşan Yönetim Kurulu ve 6 kişiden oluşan Disiplin Kurulu seçilerek görevlerine başlamaktadır.

Odamızın Yönetim Yapısı;

- Meslek komiteleri,
- Meclis,
- Yönetim Kurulu,
- Disiplin Kurulu olmak üzere dört organdan meydana gelmektedir.

Meslek Komiteleri, meslek gruplarına dâhil üyelerin, kendi aralarından yargı gözetimi altında gizli oyla seçtikleri üyelerden oluşmaktadır.

Meclis, Oda’nın en yüksek karar ve denetim organıdır ve görev süresi 4 yıldır. Meslek Komiteleri’nin kendi üyeleri arasından yargı gözetimi altında gizli oyla seçtikleri 11 üyenin toplamından oluşmaktadır.

Yönetim Kurulu, Meclis’in kendi üyeleri arasından dört yıl için seçtiği 5 kişiden oluşmakta ve Oda’nın en yüksek icra organı olarak görev yapmaktadır.

Disiplin Kurulu ise Meclisçe odaya kayıtlı olanlar arasından dört yıl için seçilen üyeden oluşmakta, Odaya kayıtlı üyelerin “disiplin soruşturmalarını yürütme” ve

EMİRDAĞ TİCARET VE SANAYİ ODASI STRATEJİK PLANI (2023-2026)

“üyeler hakkında disiplin ve para cezası verilmesini önerme” görevlerini yürütmektedir.

Odamız Genel Sekreteri; “Yönetim Kurulu”na devredilen yetkileri kullanmak, odanın idari işlerini, iç çalışmalarını düzenlemek ve yönetmek gibi görevleri yürütmektedir.

Odanın tüm organları Seçimlerle oluşmaktadır. Seçim süreci; öncelikle odanın tüm kayıtlı üyelerinin ekonomik faaliyetleri açısından uluslararası standartlara göre (NACE) gruplara (Meslek Grupları) ayrılmasıyla başlamaktadır.

Daha sonra dört yılda bir olmak üzere her Meslek Grubu’ndan orantılı sayıda üyenin seçilmesi ile Meslek Komitelerinin belirlenmesi, Meslek Komitelerinin oluşturduğu Oda Meclisinden de Yönetim Kurulu’nun, Disiplin Kurulu’nun ve Genel Kurul Delegeleri’nin orantılı bir biçimde seçilmesi ile devam etmektedir.

Üye Yapısı

Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası, Avrupa Birliğine üye ülkelerde uygulanmak üzere yürürlüğe konulan Ekonomik Faaliyetlerin İstatistikî Sınıflandırılması sistemi NACE temel alınarak hazırlanan, 14.01.2008 tarihinde Türkiye Ticaret Sicil Gazetesinde yayınlanarak yürürlüğe giren Mesleklerin Gruplandırılması Rehberine Göre Meslek Gruplarını yeniden düzenlemiştir. Bu çerçevede 7 Meslek Grubu oluşturmuştur.

Tablo 1. Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası Meslek Grupları ve Üye Sayıları

MESLEK GRUBU ADI	ÜYE SAYISI	
	Faal	Askıda
1. 01. Meslek Grubu	116	62
2. 02. Meslek Grubu	54	22
3. 03. Meslek Grubu	36	25
4. 04. Meslek Grubu	56	37
5. 05. Meslek Grubu	50	17
6. 06. Meslek Grubu	217	71
7. 07. Meslek Grubu	85	35
TOPLAM ÜYE SAYISI:	614	269

Tablo 1. İncelendiğinde; 2024 yılı itibariyle toplam 883 üyenin 614’ünün faal, 269’unun ise askıda olduğu, en yoğun üyeye sahip meslek grubunun; 06. Meslek Grubu olduğu,

Genel olarak üyelerin %65’inin faal, %35’inin ise askıda olduğu,

EMİRDAĞ TİCARET VE SANAYİ ODASI STRATEJİK PLANI (2023-2026)

Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası'na kayıtlı üyelerin toplam sermayesi yaklaşık 894.373.849,90 TL.'dir. Faal üyelerin toplam sermayelerinin yaklaşık olarak 845.547.685,90 TL olduğu ve bunun toplam sermaye içinde %94,54'lik bir yer tuttuğu, askıda olanların ise yaklaşık 48.796.164,00 TL ile %5,46'luk bir paya sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 2. Emirdağ TSO üyelerinin şirket türlerine göre dağılımı

ŞİRKET TÜRÜ	SAYI
ANONİM ŞİRKET	96
KOOPERATİF	34
LİMİTED ŞİRKET	439
GERÇEK KİŞİ TİCARİ İŞLETME	312
TOPLAM:	881

Emirdağ TSO'nun üye yapısı incelendiğinde, büyük çoğunluğunun; Limited şirket , Gerçek Kişi Ticari İşletmesi (Şahıs Şirketi) ve Anonim şirketler ile Kooperatiflerden oluştuğu görülmektedir.

MEVCUT DURUM ANALİZİ

Oda'nın geleceğinin en iyi biçimde planlanması için, şu anda içinde bulunduğu durumun çok doğru biçimde tespit edilmesi gerekmektedir. Bu tespit ne kadar yansız, ne kadar tutarlı olursa, gelecek planlaması o kadar sağlıklı olacak demektir.

Bu öneminden dolayı durum analizi aşamasında, her türlü veri analiz edilerek bilgiler üretilmiştir. Ayrıca, **yönetim, üyeler, paydaşlar ve çalışanlar** ile ayrı ayrı toplantılar gerçekleştirilerek, Oda'nın güçlü ve zayıf yönlerinin belirlenmesi, Oda'nın faaliyetleri ile ilgili olarak çevredeki "Fırsat" ve "Tehditlerin neler olduğunun ortaya konması, sorunların ve beklentilerin tespiti yapılmaya çalışılmıştır.

Durum analizi aşamasında, öncelikle Oda'nın yasal yükümlülükleri ortaya konacak ve ilgili mevzuat irdelenecektir.

Daha sonra, Oda'nın faaliyetlerinin neler olduğu belirlenecek ve tüm faaliyetler nitelik ve karakteristiklerine göre süreçler ve ana süreçler bazında gruplandırılacaktır. Bu gruplandırma, iç çevre analizi aşamasında, Oda'nın **süreçler** bazında güçlü ve zayıf yönlerin ortaya çıkarılabilmesi açısından oldukça önemlidir.

EMİRDAĞ TİCARET VE SANAYİ ODASI STRATEJİK PLANI (2023-2026)

İç çevre analizi aşamasında, Oda'nın fiziksel, mali, beşeri ve teknolojik imkânları somut verilerle ortaya konduktan sonra, Oda'nın iki temel süreci olan "Üyeye Sunulan Hizmetler (Hizmet Kapasitesi)" ve "Temel Yeterlilikler (Kurumsal Kapasitesi)"nin alt süreçler ve bunlara ilişkin faaliyetler bazında yeterliliklerinin (güçlü ve geliştirilmeye açık yön anlamında) irdelenmesi yapılacaktır.

Tüm kanallardan elde edilen bilgiler ışığında; Oda'nın "güçlü" ve "gelişmeye açık" yönlerinin neler olduğu ile dış çevre analizi olarak adlandırılan, Oda için nelerin "fırsat", nelerin "tehdit" olabileceği bir sentez olarak ortaya konacaktır. Geleceğin planlamasında, bu bilgilerin yanı sıra, tüm kanallardan gelen "sorunlar" ve "beklentiler" de girdi olarak kullanılacaktır.

1.3. Yasal Yükümlülükler ve Mevzuat

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 ayrımın yapılması kadar, belirlenen bu hizmetlerden hangi paydaşımızın ne derecede yararlanıyor olduğu stratejik planlama açısından önem taşımaktadır.

YUKÜMLÜLÜK	İLGİLİ BÖLÜM	YASAL DAYANAK
Meclis kararları	Genel Sekreter/Genel Sekreter Yard.	5174 sayılı kanun ve ilgili yönetmelik
Yönetim kurulu kararları	Genel Sekreter/Genel Sekreter Yard.	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Meslek komite kararları	Genel Sekreter-Genel Sekreter Yard.	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, iflas konkordato belgesi, ihale 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 iflas 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 sekretaryası	Genel Sekreter	5174 sayılı kanun
İhracat belgelerinin düzenlenmesi	Oda Sicil	Dış Ticaret Mevzuatı
İş makinesi tescillerinin yapılması	Genel Sekreter	İş Makinesi Tescil Esasları
Kapasite ve ekspertiz raporu işlemleri	Genel Sekreter	Kapasite Raporu Esasları
Akreditasyon şartlarının uygulanması	Akreditasyon Sorumlusu	Oda Borsa Akreditasyon Kılavuzu
Ülke / sector raporlarının hazırlanması	Akreditasyon Sorumlusu	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Odaya Ait Projelerin Hazırlanması ve uygulanması	Genel Sekreter	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik

EMİRDAĞ TİCARET VE SANAYİ ODASI STRATEJİK PLANI (2023-2026)

Oda personelinin ve üyelerine verilecek eğitim, seminer ve toplantıların düzenlenmesi	Genel Sekreter-Genel Sekreter Yard.	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Web sitesi yönetimi	Bilgi işlem sorumlusu	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Oda dergisini ve gazetesini hazırlamak ve basımını gerçekleştirmek	Genel Sekreter	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
İlgili birim tarafından hazırlanan tüm rapor ve bültenlerin basım ve yayın işlemlerini yürütmek	Genel Sekreter	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Oda tarafından organize edilen toplantıların fotoğraf ve video çekimlerini yapmak/ arşivlemek	Odasıçili	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Oda sicilbelgesi, faaliyet belgesi, meslekten men belgesi, ihale durum belgesi, ortaklık teyit belgesi gibi oda evraklarının verilmesi	OdaSicili	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Odaya ait hertürlü alacağı tahsilâtını yapmak	Muhasebe	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Oda işlemlerinin muhasebeleştirilmesi	Muhasebe	Bütçe ve Muhasebe Yönetmeliği

1.4. Süreçler / Faaliyetler

Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası'nın faaliyet alanları aşağıdaki gibi sıralanmaktadır;

- Meslek ahlâkını, disiplini ve dayanışmayı korumak ve geliştirmek, ticaret ve sanayinin kamu yararına uygun olarak gelişmesine çalışmak.
- 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.
- 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.
- Yasada belirtilen belgeleri düzenlemek ve onaylamak.
- 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.
- Çalışma alanları içindeki ticarî ve sınaî örf, adet ve teamülleri tespit etmek, Bakanlığın onayına sunmak ve ilân etmek.
- Üyeleri tarafından uyulması zorunlu meslekî karar almak.
- Yurt içi ve yurt dışı fuar ve sergilere katılmak.

EMİRDAĞ TİCARET VE SANAYİ ODASI STRATEJİK PLANI (2023-2026)

- 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.
- Sair mevzuatın verdiği görevlerle, ilgili kanunlar çerçevesinde Birlik ve Bakanlıkça verilecek görevleri yapmak.
- Birliğin belirlediği standartlara göre üye kayıtlarını tutmak ve üyelik aidatlarına ilişkin belgeleri saklamak ve bunları Birliğe talep halinde bildirmek.
- 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.
- Üyelerinin ihtiyacı olan belgeleri vermek ve bunlara ilişkin gerekli hizmetleri yapmak.
- Yurt içi fuarlar konusunda yapılacak müracaatları değerlendirip Birliğe teklifte bulunmak.
- Üyeleri hakkındaki tüketici şikâyetlerini incelemek ve kuruluş amaçları doğrultusunda diğer faaliyetlerde bulunmak.
- Ticaret ve sanayi odalarınca, odalar ayrı olan illerde ise sanayi odalarınca sanayiciler için kapasite raporları düzenlemek. Bunlardan başka ve mevzuat hükümleri çerçevesinde;
- Ticaret mallarının niteliklerinin belirlenmesine yönelik laboratuvarlar kurmak veya bunlara iştirak etmek, uluslararası kalibrasyon, test ölçme laboratuvarı kurmak veya iştirak etmek, belgelendirme hizmetleri sunmak,
- Milli Eğitim Bakanlığının izin ve denetiminde ticaret, denizcilik ve sanayi ile ilgili kursları açmak, açılan kurslara yardımda bulunmak, yurt içinde ve dışında ihtiyaç duyulan alanlar için öğrenci okutmak ve stajyer bulundurmak; meslekî ve teknik eğitim ve öğretimi geliştirme ve yönlendirme çalışmaları yapmak, kendi üyelerinin işyerleriyle sınırlı olmak üzere, 3308 sayılı Meslekî Eğitim Kanunu kapsamına alınmamış meslek dallarında bu uygulamaya ilişkin belgeleri düzenlemek,
- İlgililerin talebi halinde, ticarî ve sınaî ihtilaflarda hakem olmak, tahkim kurulları oluşturmak,
- Açılmış veya açılacak olan sergiler, panayırlar, umumi mağazalar, depolar, müzeler ve kütüphanelere katılmak,
- Yetkili bakanlıkça uygun görülen alanlarda sanayi siteleri, endüstri bölgeleri, organize sanayi bölgeleri, teknoloji geliştirme bölgeleri, teknoparklar,

EMİRDAĞ TİCARET VE SANAYİ ODASI STRATEJİK PLANI (2023-2026)

teknoloji merkezleri kurmak ve yönetmek; 3218 sayılı Serbest Bölgeler Kanunu çerçevesinde serbest bölge kurucu ve

- işleticisi veya işleticisi olmak, antrepo işletmek ve fuar alanları, kongre merkezleri ile ticaret merkezleri kurmak, işletmek veya kurulmuş olanlara iştirak etmek.

1.5. Paydaş Analizi

Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası'nın paydaşları, Emirdağ TSO'dan doğrudan ya da dolaylı olarak hizmet alan, ürün ve hizmetleriyle Odayı doğrudan ya da dolaylı etkileyen kişi, kurum ve kuruluşlar analiz edilerek belirlenmiştir. İlişkide olunan gerçek ve tüzel kişiler; Kuruma girdi sağlayan, iş birliği yapılan, Kurum faaliyetlerinden etkilenen, Kurumu etkileyen, ürün ve hizmet sunulan kesimler dikkate alınarak, Paydaşlar oluşturulmuştur. Bu çalışma, Oda'nın geleceğini planlamak için ihtiyaç duyduğumuz durum analizi çalışmalarımıza davet edeceğimiz paydaşların belirlenmesine de katkı sağlamıştır.

İç Paydaş: Kurumumuzdan etkilenen veya kurumumuzu etkileyen, kurum içindeki kişi, gruptur. Meclis, yönetim kurulu üyeleri, personel iç paydaşlara örnek olarak verilebilir.

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

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

Tablo 1. Emirdağ TSO İç Paydaşları

İÇ PAYDAŞLARIMIZ
Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası Meslek Komiteleri
Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu
Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası Meclisi
Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası Çalışanları
Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası Üyeleri

Tablo 2. Emirdağ TSO Dış Paydaşları

DIŞ PAYDAŞLARIMIZ
TOBB
Ticaret Bakanlığı
Aile ve Çalışma Sosyal Hizmetler Bakanlığı
Hazine ve Maliye Bakanlığı
Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı
TBMM
Belgelendirme Kuruluşları
Afyonkarahisar Valiliği
Emirdağ Kaymakamlığı
Emirdağ Belediyesi
Emirdağ İlçe Milli Eğitim Müdürlüğü
Emirdağ İŞKUR Müdürlüğü
Emirdağ SGK Müdürlüğü
Emirdağ Organize Sanayi Bölgesi
Çevre Oda / Borsalar
Eğitim ve Araştırma Kurumları
Emirdağ Meslek Odaları
Sivil Toplum Kuruluşları (üretici kooperatifleri ve birlikleri)
Siyasi Partiler İlçe Temsilcilikleri
Sağlık Kurumları
Ulusal Görsel ve Yazılı Basın

EMİRDAĞ TİCARET VE SANAYİ ODASI STRATEJİK PLANI (2023-2026)

DIŞ PAYDAŞLARIMIZ
Zafer Kalkınma Ajansı
Emirdağ Banka Şubeleri
Tedarikçiler
Afyonkarahisar KOSGEB

1.5.1 Paydaş Etki Önem Matrisi

Paydaşlarımızın odamız tarafından sunulan faaliyet ve hizmetlerindeki etkisi/önemini ortaya koymak için Paydaş Etki/Önem matrisi çalışması yapılmıştır. Bu matriste etki, paydaşın odanın faaliyetlerini yönlendirme, destekleme ve etkileme gücünü, önem ise, odanın paydaşlarının beklenti ve taleplerinin karşılanması konusunda verdiği önceliği ifade etmektedir. Oluşturulan matris, kurumun geçmiş tecrübeleri ve geleceğe bakışı dikkate alınarak oluşmaktadır. İç ve dış paydaşlarımız analiz edilerek, öncelikle dirilmiş, daha sonra Odamız hizmet ve ürünleri ile ilişkilendirilerek aşağıdaki tablolarda özetlenmiştir.

Tablo 3. Paydaş Etki/Önem Matrisi

PAYDAŞ ADI	PAYDAŞ TÜRÜ	ÖNEMİ DERECESESİ	ETKİ DERECESESİ	PAYDAŞ PUANI	ÖNCELİĞİ
Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası Meslek Komiteleri	İç Paydaş	5	5	25	Yüksek
Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu	İç Paydaş	5	5	25	Yüksek
Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası Meclisi	İç Paydaş	5	5	25	Yüksek
Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası Çalışanları	İç Paydaş	5	5	25	Yüksek
Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası Üyeleri	İç Paydaş	5	5	25	Yüksek
TOBB	Dış Paydaş	5	5	25	Yüksek
Ticaret Bakanlığı	Dış Paydaş	5	5	25	Yüksek

EMİRDAĞ TİCARET VE SANAYİ ODASI STRATEJİK PLANI (2023-2026)

PAYDAŞ ADI	PAYDAŞ TÜRÜ	ÖNEMİ DERECESESİ	ETKİ DERECESESİ	PAYDAŞ PUANI	ÖNCELİĞİ
Hazine ve Maliye Bakanlığı	Dış Paydaş	4	5	20	Yüksek
Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı	Dış Paydaş	4	5	20	Yüksek
Aile Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı	Dış Paydaş	4	5	20	Yüksek
TBMM	Dış paydaş	4	5	20	Yüksek
Afyonkarahisar Valiliği	Dış Paydaş	4	5	20	Yüksek
Emirdağ Organize Sanayi Bölgesi	Dış Paydaş	4	5	20	Yüksek
Emirdağ Kaymakamlığı	Dış Paydaş	4	5	20	Yüksek
Afyonkarahisar Üniversitesi	Dış Paydaş	4	5	20	Yüksek
Emirdağ Belediyesi	Dış Paydaş	5	4	20	Yüksek
Emirdağ İlçe Milli Eğitim Müdürlüğü	Dış Paydaş	5	4	20	Yüksek
Eğitim ve Araştırma Kurumları	Dış Paydaş	4	3	12	Orta
Emirdağ İŞKUR Müdürlüğü	Dış Paydaş	4	4	16	Orta
Emirdağ SGK Müdürlüğü	Dış Paydaş	4	3	12	Orta
Emirdağ Meslek Odaları	Dış Paydaş	4	3	12	Orta
Oda / Borsalar	Dış Paydaş	5	3	15	Orta
Sivil Toplum Kuruluşları (üretici kooperatifleri ve birlikleri)	Dış Paydaş	4	4	16	Orta
Siyasi Partiler İlçe Temsilcilikleri	Dış Paydaş	4	4	16	Orta
Sağlık Kurumları	Dış Paydaş	2	3	6	Düşük
Ulusal Görsel ve Yazılı Basın	Dış Paydaş	4	4	16	Orta

EMİRDAĞ TİCARET VE SANAYİ ODASI STRATEJİK PLANI (2023-2026)

PAYDAŞ ADI	PAYDAŞ TÜRÜ	ÖNEMİ DERECESESİ	ETKİ DERECESESİ	PAYDAŞ PUANI	ÖNCELİĞİ
Belgelendirme Kuruluşları	Dış Paydaş	3	4	12	Orta
Zafer Kalkınma Ajansı	Dış Paydaş	3	3	9	Orta
Emirdağ Banka Şubeleri	Dış Paydaş	3	2	6	Düşük
Afyonkarahisar KOSGEB	Dış Paydaş	3	2	6	Düşük
Tedarikçiler	Dış Paydaş	3	3	9	Orta

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

1.5.2 Paydaşların Görüş ve Önerilerinin Alınması

Emirdağ 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,

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

- İşsizlik sorununa çözüm
- Nitelikli işgücü eksikliği
- İlçemizi konaklama sorunu
- Organize Sanayinin geliştirilmesi
- Mesleki ve Teknik Eğitimler
- Dış Ticaret Pazarının geliştirilmesi
- Kurum içi iletişimin geliştirilmesi
- İlçemizde sanayinin gelişmesine yönelik çalışmalar yapılması
- İhracat kapasitesinin artırılmasına yönelik çalışmaların yapılması

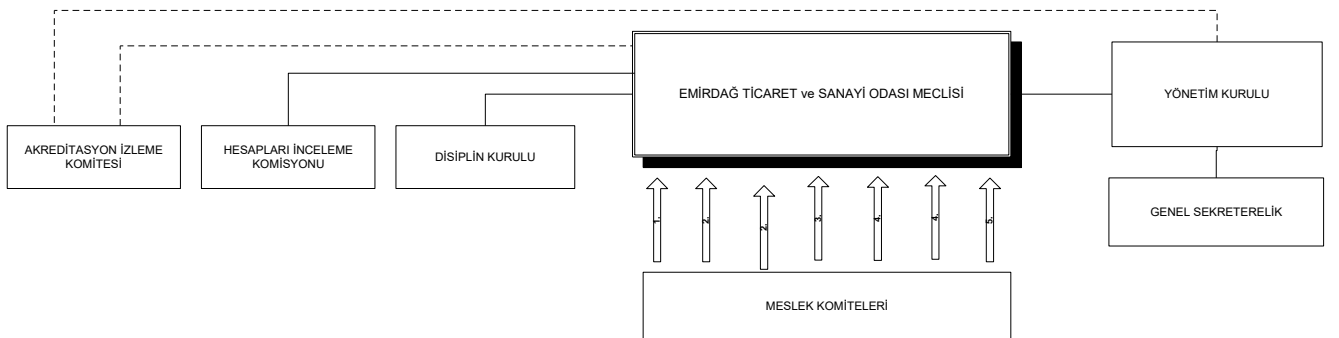
1.6 Kurum İçi Analiz

Ülkemizde “kamu kurumu niteliğinde meslek kuruluşu” olarak tanımlanmış “Ticaret ve Sanayi Odaları” Anayasa’nın 135. Maddesi gereğince hazırlanan 5174 Sayılı “Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği İle Odalar ve Borsalar Kanunu”na göre kurulmaktadır. Bu bilgiler ışığında Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası’nın “Mevcut Durum Analizi”ne öncelikle süreçlerin tanımlanmasıyla başlanmıştır.

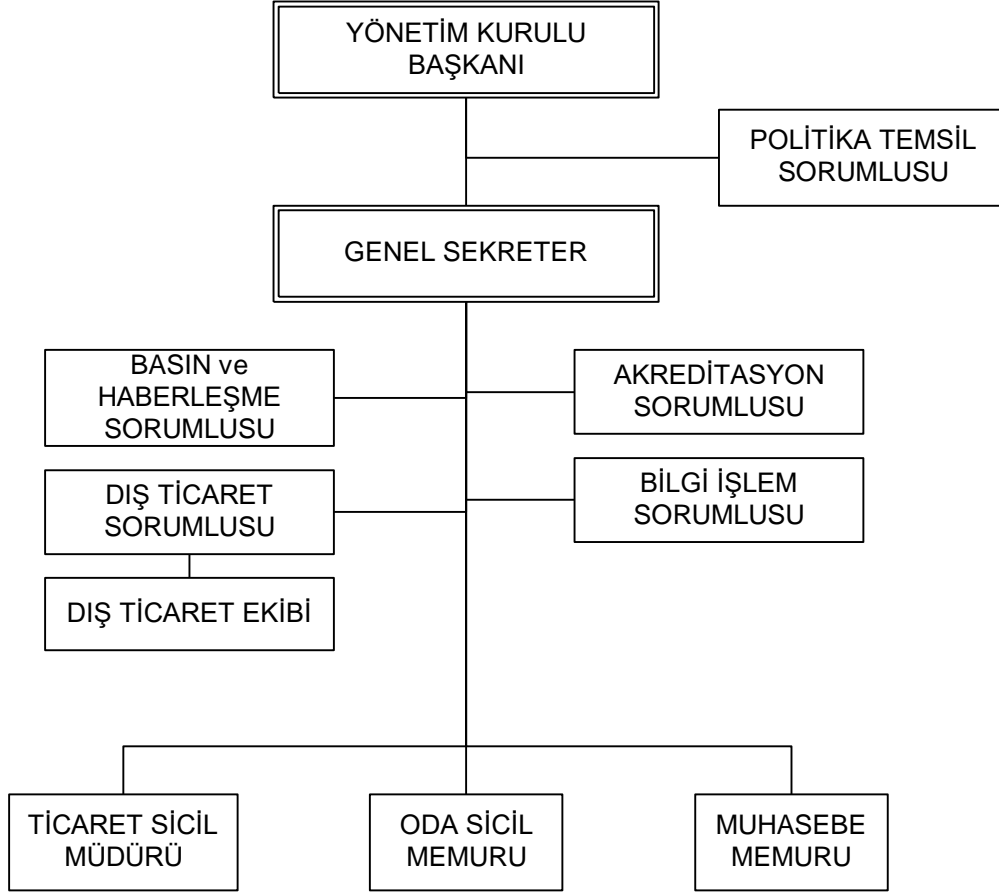
Tüm kurumlarda olduğu gibi, Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası’nda da tüm faaliyetleri iki ana süreç altında toplayabilmek mümkündür. Bunlar: “Hizmetler” ve Destek Faaliyetleri”dir. Oda’da, üyeye sunulan “Hizmetler” içerisinde öncelikle; Kanun ve Yönetmeliklerle Odalara verilmiş ve “Kamu” adına yerine getirilen görevler olup; bu görevlerin ifası aşamasında, kanun ve yönetmelik dışında, Oda’nın herhangi bir inisiyatif kullanması söz konusu olamamaktadır. Oda bu konuda ancak, mevzuata aykırı olmayacak biçimde, işlemleri hızlandırma mahiyetinde bazı önlemler alabilmektedir. İkincisi; üyelerinin ihtiyaç ve beklentilerine, çağın gereklerine uygun biçimde, cevap verebileceği türde hizmetler olup; gerçek anlamda çağdaş odacılık faaliyetleri olarak nitelendirilmektedir. Bu tarz hizmetler, “üye memnuniyetini” yönetim anlayışının merkezine yerleştirmiş kurumların, üyelerinin ihtiyaç ve beklentilerini karşılamaya yönelik olarak sunduğu hizmetlerdir. Oda’da, üyeye sunulan “Destek Faaliyetleri” ise, Oda’nın üyelerine sunduğu hizmetlerin, kesintisiz ve kaliteli biçimde gerçekleştirilmesini sağlayacak; “yönetimsel kararların alınması”, “örgütlenme biçiminin düzenlenmesi” ve “tüm faaliyetlerin planlanması” gibi konuları içermektedir.

1.6.1 Organizasyon Yapısı

Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası’nın organizasyon şeması şu şekildedir:



EMİRDAĞ TİCARET VE SANAYİ ODASI STRATEJİK PLANI (2023-2026)



Şekil 1. Organizasyon Şeması

1.6.2 İnsan Kaynakları

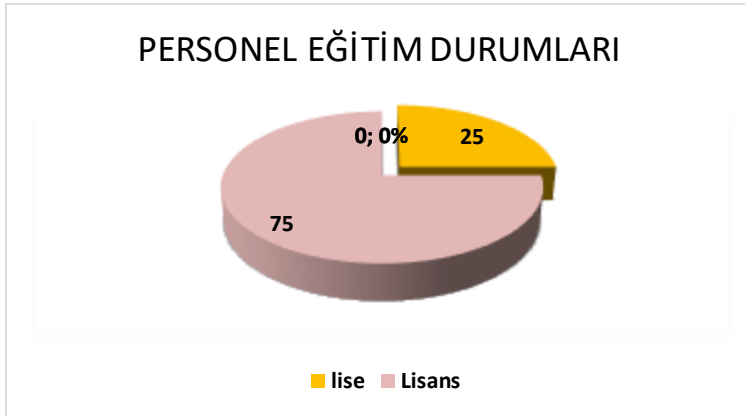
Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası personel durumu aşağıda sunulmuştur.

Tablo 5. Personelin Kadro Durumu

Personel Durumu	Toplam (sayı)
Kadrolu	-
Sözleşmeli	3
Toplam	3

Tablo 6. Personelin Eğitim Durumu

Eğitim Durumu	Lise	Lisans	Toplam
Sayı	1	2	3
%	% 25	% 75	100

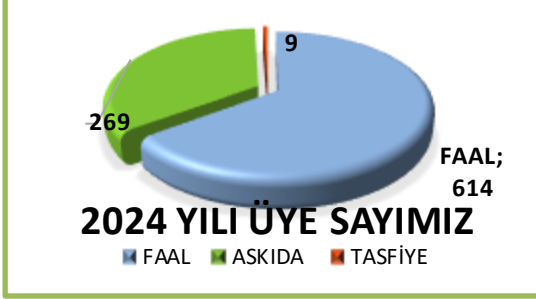


1.6.3 Mali Yapı

Emirdağ TSO'nun gelirleri; üye aidatları (yıllık aidat ile münzam aidat), üyelerin ticari kazançlarından kanun gereği alınan pay, Odanın verdiği hizmetler karşılığı almış olduğu harçlar (Kapasite raporları, ticaret sicilindeki tescil işlemleri vb., Kanunda yazılan diğer gelir kaynakları), banka mevduatlarından gelecek faiz gelirleri, Odanın ortak olduğu veya iştirak ettiği firmalardan gelecek kâr payları ile TOBB tarafından belirlenen Odalarca verilmekte olan belgelerden gelecek gelirlerinden (iş makinası tescili vb) oluşmaktadır.

1.6.4 Üyelerimiz

2024 yılı itibariyle toplam 883 üyenin 614'ünün faal, 269'unun askıda olduğu ve 9 üyenin de tasfiyede olduğu görülmüştür.



1.6.5 Kurum Kültürü

Kurum kültürü, Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası'nın biçimsel yapısını etkileme kapasitesi bulunan kuruma ait değerleri, inanışları, alışkanlıkları ve davranış kalıplarını ifade etmektedir. Kurum kültürü, örgütsel davranışın temelini oluşturan etmenlerin başında gelmesi bakımından önem taşımaktadır. Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası'nda yürütülen işlemler, kurum kültürü çerçevesinde gerçekleştirilmekte, çalışanların verdikleri emeğe karşılık beklentilerinin karşılanması olarak ifade edilebilen iş tatmin düzeylerinin artırılması, kuruma ilişkin sorumluluk alma ve inisiyatif taşıma bilincine sahip olmayı ifade eden örgütsel vatandaşlık bilinçlerinin artması kurumun öncelikli hedefleri arasında yer almaktadır. Bu kapsamda hem soyut hem de somut değerleri içeren kurum kültürü, bireysel ve örgütsel verimliliğin artırılmasında önemli rol oynamaktadır. Kurum içerisindeki giyim tarzları, standartlaşmış hizmette kalite anlayışı, kurum içi çalışanların birbirleriyle ve sosyal paydaşlarıyla iletişim şekilleri, kurum içi kutlamalar, törenler, kurumu temsil eden simgeler, logolar, armalar veya kurumsal dokümanlar kurum kültürü örnekleri olarak düşünülebilmektedir. Bu kapsamda, Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası, öncelikli olarak kurumsal kültürün oluşturulması ve süreklilik kazandırılması amacıyla çeşitli çalışmalar yürütmekte, kurumun öncelikle bir marka değer olarak paydaşlarının zihinlerinde tutundurulması için etki unsuru büyük fayda kapasitesi oldukça geniş üyeyi temele alan etkinlikler düzenlemektedir.

1.7 Çevre Analizi

Teknolojik gelişmelerin hızlı artışı ve yaşanan rekabet ortamı günümüz kurum ve kuruluşlarının stratejilerini gözden geçirmelerine ve çevre analizlerine eğilmelerine neden olmaktadır. Bu kapsamda, Stratejik yönetim sürecinin bir parçası olan strateji oluşturma evresi içerisinde kuruma ait dış çevre ve iç çevre unsurlarının belirlenmesi önem taşımaktadır. Bu kapsamda dış çevre analizinde uzak ve yakın

EMİRDAĞ TİCARET VE SANAYİ ODASI STRATEJİK PLANI (2023-2026)

çevre olmak kaydıyla iki aşamada Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası'nı etkileme gücü bulunan unsurlar ele alınmaktadır.

1.7.1 Dış Çevre Analizi

Dış çevre analizi, kuruluşun kontrolü dışındaki koşulların ve eğilimlerin incelenerek, kuruluş için kritik olan fırsat ve tehditlerin belirlenmesidir. Fırsatlar, kuruluşun kontrolü dışında gerçekleşen ve kuruluşa avantaj sağlaması muhtemel olan etkenler ya da durumlardır. Tehditler ise, kuruluşun kontrolü dışında gerçekleşen, olumsuz etkilerinin engellenmesi veya sınırlandırılması gereken unsurlardır.

Genel çevre olarak da adlandırabileceğimiz Uzak Çevre ve sektörel çevreyi ifade eden Yakın Çevre olmak üzere Emirdağ TSO Dış Çevresi iki bölümde incelenebilmektedir:

Genel/Uzak Çevre

- Politik
- Yasal
- Ekonomik
- Sosyo-Kültürel
- Demografik
- Teknolojik

Sektör/ Yakın Çevre

- Hizmet alanlar
- Rakipler
- Tedarikçiler
- İkame Mal/Hizmetler

Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası'nı etkileyen ve etkileme olasılığı bulunan dış çevre unsurlarını belirlemek amacıyla, PEST Analizi yapılmıştır. PEST Analizi, kurumu etkileyebilecek Politik-Hukuki, Ekonomik, Sosyo-Kültürel ve Teknolojik faktörlerin incelenerek olumlu ve olumsuz etkilerinin ortaya çıkarılmasında kullanılan bir analiz tekniğidir. Bu analiz kapsamında Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası PEST Analizi aşağıda yer almaktadır.

ETKENLER	TESPİTLER	KURUMA ETKİSİ		NE YAPILMALI
		FIRSATLAR	TEHDİTLER	
POLİTİK	Başkanlık sistemine geçilmiş olması	Bürokrasinin azalması, hızlı hizmet verilmesi	Oda sisteminde değişiklik olabilmesi	Üye memnuniyet aidiyetine yönelik faaliyetler arttıracak
	Siyasi istikrar	Yatırımların artması		Yatırımcıları teşvik etmek için çalışmalar yapılmalı
	Torba yasaların çıkması	Üye borçlarına gelecek af ile borçların ödenmesi	Af gelir düşüncesi ile zamanında ödeme yapılmaması	Aidatlarla ilgili üyeler bilgilendirilmeli
EKONOMİK	Dünyada ortaya çıkabilecek ekonomik istikrarsızlıklar	---	Üye sayımızın azalması sonucu gelir kaybı	Ekonomik istikrarsızlıklardan daha az etkilenmek için ülke kaynakları kullanılmalı
	Girişimcilere verilen	Üye sayımızın artması	---	Üyelerin sosyo ekonomik

EMİRDAĞ TİCARET VE SANAYİ ODASI STRATEJİK PLANI (2023-2026)

ETKENLER	TESPİTLER	KURUMA ETKİSİ		NE YAPILMALI
		FIRSATLAR	TEHDİTLER	
	desteklerin artması			gelişimine yönelik eğitimler vermek
	Özel sektörün yatırım konusundaki isteksizliği	---	---	Özel sektörü teşvik edici tedbirler alınmalı. Yatırımı artırıcı faaliyetler
SOSYO KÜLTÜREL	Köyden kente göçün devam etmesi	Üye sayımızın ve bütçemizin artması	---	Üyelerin sosyo ekonomik gelişimine yönelik eğitimler vermek
	Kamu kurum / kuruluşlarından beklentilerin artması	Üyelerde aidiyet duygusunun gelişmesi	Beklentilerin karşılanması için gereken maliyet	Üyelere yönelik etkinlikler arttırılacak
TEKNOLOJİK	İletişim araçları / yöntemlerinin gelişmesi	Hızlı iletişim	Personelin sosyal medya kullanımı konusunda yetersiz olması	Personele eğitim aldırılacak
	Dijital Dönüşüm ve E-Ticaret	İşletmelerin dijitalleşmesi ve e-ticaret platformlarının yaygınlaşması	Siber güvenlik tehditleri ve veri ihlallerine karşı yetersiz önlemler.	E-ticaret ve dijitalleşme eğitim programları düzenlenecek
	Endüstri 4.0 ve Akıllı Fabrikalar	OSB'de otomasyon ve nesnelerin interneti tabanlı üretim teknolojilerinin yaygınlaşması		OSB'deki firmalara dijitalleşme teşvikleri sağlamak
	Siber Güvenlik ve Veri Koruma	KVKK uyumluluğu ve veri güvenliğinin önemi		Üyeler için siber güvenlik eğitimleri düzenlenecek
	Yenilenebilir Enerji Teknolojileri	Güneş ve rüzgar enerjisi projelerinin OSB'de yaygınlaşması		Enerji verimliliği ve yeşil sertifikasyon projeleri desteklenmeli
	İletişim ve bilgi teknolojilerinde yaşanan ilerlemeler	Denetim, kontrol gerektiren iş ve işlemlerin kolaylaşması	Maliyet yüksekliği ve teknolojinin sık sık yenilenme ihtiyacı Siber saldırılar	Odamızın kullanabileceği teknolojik ihtiyaçların temini Bilgi güvenliği uygulamaları yapılacak eğitim aldırılacak

1.7.2 İç Çevre Analizi

Stratejik analiz aşaması, kurumun faaliyette bulunduğu genel (uzak) ve iş (yakın) çevresi unsurlarının hali hazır durumda incelenmesi ve kurum içindeki unsurların değerlendirilmesi ile ilgili bir süreçtir. Bu süreç bilgi toplama ve toplanan bilgilerin değerlendirilmesi ile başlar. Sonra iç ve dış çevre unsurları incelenir ve sistem yaklaşımı içinde dış çevre unsurlarının kurum için yarattığı fırsat ve tehditler ile kurum içi unsurların değerlendirilmesi sonucu elde edilen kurumun güçlü ve zayıf yönleri belirlenir. Sonuçlar durum belirleme matrislerinden biri olarak kabul edilen GZFT (SWOT) matrisinde sınıflandırılarak toplanır. SWOT Analizi dışında Performans Güçleri veya Denge analizi tercih edilebilecek yöntemler arasında olmasına rağmen, uygulamadaki yaygınlığı ve kolaylığı açısından SWOT analizi tercih edilmiştir. Bu kapsamda, Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası'na ait iç çevre analizi bulguları değerlendirilmiş ve kuruma ait üstünlükler ile zayıf yönler tespit edilmiştir. Kuruma

ait iç v dış çevre unsurlarının değerlendirmesi sonucunda SWOT matrisi oluşturulmuştur.

İç çevre analizi diğer bir deyimle kurum içi analiz, kurumun mevcut durum ve geleceğini etkileyebilecek iç ortamdan kaynaklanan ve kurumun kontrol edebildiği koşulların ve eğilimlerin incelenerek güçlü ve zayıf yönlerin belirlenmesi ve değerlendirilmesidir. Güçlü yönler kurumun amaçlarına ulaşması için yararlanabileceği olumlu hususlardır. Zayıf yönler ise, kurumun başarılı olmasına engel oluşturabilecek eksiklikler ve olumsuz hususlardır.

SWOT Analizi işletmenin, kurumun, tekniğin, sürecin, yapının veya durumun güçlü ve zayıf yönlerini belirlemekte, dış çevreden kaynaklanan fırsat ve tehditleri saptamakta kullanılan bir tekniktir. SWOT Analizinde, kurumun dış çevresindeki unsurların incelenmesi sonucunda kurum için fırsat ve tehditler, kurum içi analiz sonucunda ise kurumun güçlü ve zayıf yönleri belirlenir.

SWOT; İngilizcedeki Strengths (güçlü yönler), Weaknesses (zayıf yönler), Opportunities (fırsatlar), Threats (tehditler) kelimelerinin baş harflerinden üretilmiş bir kısaltmadır. SWOT'un Türkçe karşılığı olarak GZFT Analizi ifadesi kullanılmaktadır. Ancak ülkemizdeki stratejik yönetim çalışmalarında ve uygulamalarda bu analiz İngilizce karşılığı gibi SWOT olarak adlandırılmakta ve yaygın olarak kullanılmaktadır. Bu nedenle stratejik planlama çalışmasında SWOT terimi kullanılmıştır.

- **Fırsatlar**, dış çevrenin analizi sonucunda ortaya çıkan ve kurum için olumlu sonuçlar yaratabilecek unsurlardır. Bu bağlamda fırsat, kurumun amaçlarını başarı ile gerçekleştirebilmesi için dış çevreden gelen elverişli herhangi bir durum olarak tanımlanabilir.
- **Tehditler**, fırsatların aksine kurumun varlığını sürdürmesine engel olabilecek, başarılarını engelleyebilecek, uzak ve yakın çevredeki değişimler sonunda ortaya çıkan, kurum için arzu edilmeyen oluşumlardır. Sürekli ve hızlı değişen bir dış çevrede, bu unsurları izlemek ve onlara karşı önlemler almak kurumun başarılarını sürdürmesi açısından önemli olmaktadır.
- **Güçlü Yönler**, kurumun içerisinde, bünyesinden gelen, kurumu benzerlerinden üstün kılan, amaçlarına ulaşmasını, büyümesini ve gelişmesi destekleyen içsel pozitif unsurlardır.
- **Zayıf Yönler**, kurumun içerisinde, bünyesinden gelen, kurumun benzerlerinden geri kalmasına neden olan, amaçlarına ulaşmasını, büyümesini ve gelişmesi engelleyen içsel negatif unsurlardır.

EMİRDAĞ TİCARET VE SANAYİ ODASI STRATEJİK PLANI (2023-2026)

Bu nedenle kurumun, güçlü ve zayıf yönleri belirlenirken mümkün olduğu kadar objektif olunmalı ve belirtilen yönlerin kanıtlara dayalı olmasına dikkat edilmelidir. SWOT Analizi özet olarak, bir kurumun kendini tanıma çabası olup gelişim için çıkılan yolda “şu anda neredeyiz? ” sorusunun cevabını verir.

Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası SWOT Analizinin oluşturulması sürecinde sosyal paydaşlarla Nominal Grup Tekniği’nden yararlanılmıştır. Nominal Grup Tekniği, konunun uzmanı kişilerin bir araya getirilmesini ifade etmektedir. Bilgilerinin güncel olduğu düşünülen kişilerin oluşturduğu grupların konuya ilişkin görüş ve fikirlerini sunmaları, bağımsız olarak düşüncelerini iletmeleri esastır. Burada arzu edilen bağımsız karar verebilen katılımcıların oluşturduğu grupların yaratılmasıdır.

“Emirdağ TSO’nun güçlü yönleri nelerdir?”,

“Emirdağ TSO’nun gelişmesi için neler gereklidir?”,

“Emirdağ TSO’da hangi faaliyetler ve hizmetler sizin için önemlidir?”,

“Emirdağ TSO’da neleri değiştirmek isterdiniz?” soruları aracılığıyla SWOT analizine ilişkin veri toplanması hedeflemiştir.

Buna göre Emirdağ TSO SWOT Matrisi aşağıdaki gibi şekillenmiştir.

1.7.2.1 GZFT Analizi

Odamızın temel çalışma alanlarına ilişkin güçlü ve gelişmeye açık yönleri ile olası fırsat ve tehditlerin belirlenmesi için GZFT yapılmıştır.

GÜÇLÜ YÖNLER

ZAYIF YÖNLER

Akredite bir Oda olması Modern Hizmet binasının bulunması ve fiziki alt yapının yeterli olması TS EN ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi Belgesi olması Personelin özverili çalışması Sosyal Medyayı iyi kullanması Lobicilik faaliyetleri Hizmet binasının konumu gereği şehir merkezinde bulunması Bölgemizden yetişen, ülke geneline yayılmış, çok sayıda zengin iş adamı ve siyasetçi İnşaat ve tesisat işleri alanında canlılık Devlet Teşvikleri, KOSGEB hibe ve desteklerin bulunması Ekonomik büyümenin istihdama olumlu etkisi Yükseköğretim Kurumlarının Varlığı İhracat Kapasitesi ve Potansiyeli	İlçe Odası olmanın yarattığı yetmezlik algısı Nüfus azlığı ve göç Alternatif gelir kaynaklarının sınırlılığı Bütçe kısıtlamaları Yetersiz dijitalleşme
--	--

FIRSATLAR

TEHDİTLER

Bölgesel Gelişim Potansiyeli OSB'nin Genişleme Planları Devlet Destekleri	Ekonomik Dalgalanmalar Teknolojik Gelişmelere Uyum Sağlanamaması Siyasi Belirsizlikler Doğal Afet ve Pandemi Riskleri
---	---

2. GELECEĞE BAKIŞ

Stratejik Plan çalışmalarında, geleceğin planlanması önemli aşamalardandır. Bütün yapı bu tasarımın üzerine inşa edilmektedir. Bu yüzden tasarımın gerçekçi ve uygulanabilir olması gerekmektedir. Şu andaki konumumuz hakkında gerçekçi bilgilere sahip değilsek, geleceğimizi de sağlıklı bir biçimde tasarlayabilmemiz mümkün değildir. Bu bağlamda, Oda'nın geleceği planlanırken, durum analizinin sağlıklı bir biçimde yapılması amacıyla yöneticiler, çalışanlar, üyeler ve iç-dış paydaşlarla toplantılar yapılmış, elde edilen tüm veri, bilgi ve belgeler analiz edilmiştir.

Oda'nın gelecekte nerede olması gerektiği araştırılırken, gerçekçi olmaya çalışılmış ve bu çerçevede Oda'nın;

- Var olan ve geliştirilme imkanı olabilecek kaynakları ortaya konmuş,
- Güçlü olduğu ve geliştirilmesi gereken yönlerin,
- Faaliyet alanı ile ilgili ulusal ve uluslararası çevrelerde olumlu ve olumsuz gelişmelerin,
- Ve sorunlar ile beklentilerin neler olduğu

Tarafların görüşleri ve beklentileriyle tespit edilmiştir.

2.1 Misyonumuz

Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odası olarak, ilgili kanun ve mevzuatlar çerçevesinde, üyelerimizin ihtiyacı olan hizmeti çağdaş yönetim anlayışı ile sunmak, sürekli bir gelişimin ve öğrenimin hakim olduğu bir yapıda ilçe ve ilimizin kalkınmasına ön ayak olmaktır.

2.2 Vizyonumuz

Üyelerimizin memnuniyetini en üst düzeyde sağlamak, üyelerimizin ve ilçemizin sosyo ekonomik alanda gelişimine öncülük eden kurum olmak

2.3 Politika

Faaliyet Göstermiş Olduğumuz Alanlarda Yasal Mevzuatlar Çerçevesinde; İşlerin Kaliteden Ödün Vermeden Zamanında Ve İstenilen Şartlarda Yapılmasını Sağlamak, Kayıtlı Ticaret Yapmayı İlke Edinmiş Üyelerimize Daha İyi Hizmet Vermek, Bütün Bu Hizmetlerini Sürdürürken; Üyelerinin Piyasalarda Rekabet İmkânlarını Da Gözetmek Ve Haksız Rekabete Maruz Kalmamaları İçin Çalışmak, Üyeleri İle Sağlıklı İletişim Kurmak Ve İhtiyaçlarını Göz Önüne Almak, Personelin Sürekli Eğitimi İle Müşteri Memnuniyetini Üst Düzeyde Gerçekleştirmek, Kalite Yönetim Sisteminin Şartlarına Uymak Ve Etkinliğini Sürekli İyileştirmek Kuruluşumuzun Kalite Politikasıdır.

2.3.1 Bilgi İşlem Politikamız

Odamız üyelerine karşı kesintisiz hizmet sunmak,
Üyeler ve personelimizin bilgilerinin güvenliğini sağlamak,
Odamızın imajını korumak
Personelimizin bilgi güvenliği riskleri, politikalar, talimatlar konusunda eğitim almalarını sağlamak.

2.3.2 İnsan Kaynakları Politikamız

İşe almada işin niteliğine uygun eleman tercih etmek ve adil olmak,
Yasal şartlara uymak,
Personel memnuniyetini ve eğitimini ön planda tutmak,
Gelişen şartlar ve teknolojiye göre personelin bilgi ve becerisini arttırmak.

2.3.3 Haberleşme Politikamız

İletişim yöntemlerimizin etkinliğini takip etmek, iletişim araçlarını etkinlik sonucuna göre belirlemek

Haberleşme yöntemlerinde teknolojiye ayak uydurmak,

Üyelerimize doğru ve zamanında bilgi vermek,

2.3.4 Mali Politikamız

Gelirimizi ve mevduatımızı verimli bir şekilde yönetmek etkin olarak kontrolünü sağlamak.

Mali risklerimizi değerlendirmek güncelliğini izlemek ve önlem almak.

Gelirimizi üyelere daha iyi hizmet sunmak, üyelerin geliştirilmesini sağlamak için günün ekonomik şartlarına uygun olarak güvenli bir şekilde değerlendirmektir.

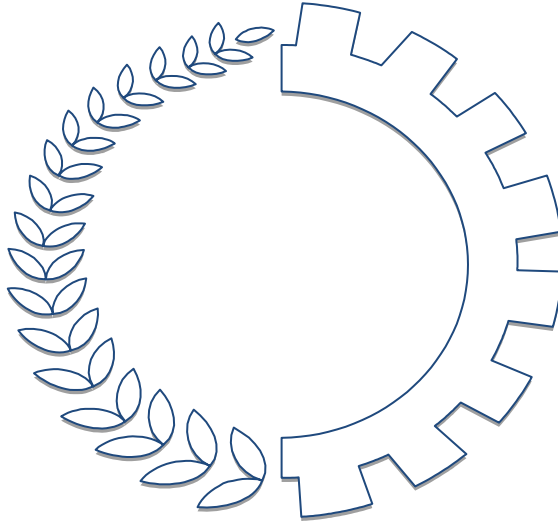
2.3.5 Mali Politikamız

Üyelerimizin menfaatleri doğrultusunda hareket etmek,

Üye memnuniyetini üst seviyede tutmak,

Üye hizmet kalitemizi en üst seviyede tutmak,

Üye ilişkilerimizin sürekli geliştirmektir.



2.4 TEMEL DEĞERLER

Değerler, Emirdağ Ticaret ve Sanayi Odasının ruhunu ortaya koymaktadır. Ortak değerlerimiz, farklı insanlar, kültürler ve kurumlar genelinde davranışlarımıza tutarlı bir şekilde yön vermemize yardımcı olur.

Ülke çıkarları ve sosyal sorumluluğumuz göz ardı edilmeden, hizmette bölgesel ekonominin gelişmesine bütüncül bir yaklaşım.

Çağdaş Odacılık hizmetlerinin etkin ve verimli bir biçimde yapılması,

Hizmetlerimizin sunumunda şeffaflık, hesap verebilirlik, katılımcılık, etkinlik, verimlilik ve memnuniyetin sağlanmasını esas almaktadır.

Üyeler arasında diyalog ve katılımcılığın güçlendirilerek, katkı ve sahiplenmenin sağlanması, .

2.5 STRTEJİK AMAÇ VE HEDEFLER

Etkin ve verimli hizmet sunabilmek amacı ile kurumsal kapasiteyi arttırmak, çalışanların kurumsal bağlılığını güçlendirmek

Toplum ve paydaşlarda odamızın tanınırlığını ve farkındalığını artırmak, üyelerimizin aidiyet duygusunu güçlendirmek

Üyelerin Ulusal ve Uluslararası alanda rekabet gücünün arttırılması ve sosyo ekonomik gelişimine katkı sağlamak

EMİRDAĞ TİCARET VE SANAYİ ODASI STRATEJİK PLANI (2023-2026)

Amaç Ve Hedeflerimiz

Hedef Kartları

AMAÇ 1-Etkin ve verimli hizmet sunabilmek amacı ile kurumsal kapasiteyi arttırmak, çalışanların kurumsal bağlılığını güçlendirmek

Amaç	A1: Etkin ve verimli hizmet sunabilmek amacı ile kurumsal kapasiteyi arttırmak, çalışanların kurumsal bağlılığını güçlendirmek						
Hedef	H1.1: Personelin nitelik olarak gelişimini sağlamak ve kurumsal aidiyetini arttırmak,						
İşbirliği Yapılacak Birim(ler) ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						
Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri	2023	2024	2025	2026	İzleme Sıklığı	Sorumlu
SPG1.1.1: Personele verilen mesleki eğitim sayısı	12	7	7	7	7	6 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG1.1.2: Personel Memnuniyeti arttırmak	82	86	87	89	90	Yıllık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG1.1.3: Personele verilen kişisel gelişim eğitim sayısı	3	3	3	3	3	6 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
Riskler	Talep edilen eğitimler için eğitim programının aksaması Planlanan eğitimlerin zamanında yapılamaması Personel Anketlerinin özenli doldurulmaması Personelin Etkinliklere katılmaması Eğitim için yeterli bütçe olmaması						
Stratejiler	Personelden gelen sözlü ve yazılı talepleri değerlendirmek Eğitim planlaması yapılırken iş yoğunluğunun olduğu dönemleri göz önünde bulundurmak Bütçe hazırlanırken maliyetleri gözönünde bulundurmak						
Maliyet	5.000 TL						
Tespitler	Personelin mesleki bilgi eksikliği Personel motivasyonunda düşüklük Y kuşağı personelin sıkı çalışmaya karşı direnci						
İhtiyaçlar	Personelin motive edilmesi Y kuşağı ile iletişimin güçlendirilmesi Personelin bilgi ve becerilerinin artırılması						

Amaç	A1: Etkin ve verimli hizmet sunabilmek amacı ile kurumsal kapasiteyi arttırmak, çalışanların kurumsal bağlılığını güçlendirmek						
Hedef	H1.2: Kurum bilinirliğini arttırmak						
İşbirliği Yapılacak Birim(ler) ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						
Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri	2023	2024	2025	2026	İzleme Sıklığı	Sorumlu
SPG1.2.1: Sosyal medya facebook takipçi sayısı	2400	2450	2500	2550	2560	Yıllık	Basın İletişim Sorumlusu
SPG1.2.2: Twitter takipçi sayısı	100	120	130	150	160	6 aylık	Basın İletişim Sorumlusu
Riskler	Üyelerin sosyal medya kullanmaması, üyelerin sosyal medya takipçisi olmaması						
Stratejiler	Sosyal medya hesapları aktif kullanılacak Paylaşım sayıları arttırılacak						
Maliyet	----						
Tespitler	Odamızın faaliyetlerinin bilinmemesi, üyelerde ve personelde aidiyet duygusunun gelişmemesi						

EMİRDAĞ TİCARET VE SANAYİ ODASI STRATEJİK PLANI (2023-2026)

İhtiyaçlar	Odamızın ve ilçemizin bilinirliğinin artırılması,
------------	---

AMAÇ 2- Üyelerin Ulusal ve Uluslararası alanda rekabet gücünün ve sosyo ekonomik alanda gelişiminin artırılmasına katkı sağlamak

Amaç	A2: Üyelerin ulusal ve uluslararası alanda rekabet gücünün artırılması ve sosyo ekonomik gelişimine katkı sağlamak						
Hedef	H2.1: Üyelerin ulusal ve uluslararası rekabet gücünü artırıcı faaliyetler düzenlemek						
İşbirliği Yapılacak Birim(ler) ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						
Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri (2022)	2023	2024	2025	2026	İzleme Sıklığı	Sorumlu
SPG2.1.1: Ziyaret edilen yurtdışı fuar / iş gezisi sayısı	1	1	1	1	2	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG2.1.2: Ziyaret edilen yurtiçi fuar sayısı	1	1	1	1	2	Yıllık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG2.1.3: İlçeyi tanıtıcı etkinlik sayısı	1	1	1	2	2	Yıllık	Akreditasyon sorumlusu
Riskler	Üyelerimizin yurtdışı iş gezisi veya yurtiçi fuara katılım sağlamaması Fuar ziyaretlerinin etkin olmaması Vize çıkmaması Tanıtıcı etkinliklerin etkin olmaması Etkinliklere katılım olmaması Bütçenin yetersiz olması						
Stratejiler	Ziyaret edilecek fuarlar ihtiyaca göre tespit edilecek, Yurtdışı iş gezisi düzenlenecek ülke tespit edilecek Seçilen etkinliğin farklı ve ilgi çekici olması Proje, teşvik ve destekler takip edilmesi						
Maliyet	30.000,00.-TL.						
Tespitler	Üyelerin kurumsallaşmaması, dışarıya açılmaması, yenilikleri takip etmemesi İlçemizin tanınmaması İlçemize yatırımcı gelmemesi						
İhtiyaçlar	Üyelere katma değer sağlayacak fuarlara ziyaret gerçekleştirilmesi Fuar ziyaretleri için destek alınması İlçemizin tanıtım etkinlikleri ile tanıtılması						

EMİRDAĞ TİCARET VE SANAYİ ODASI STRATEJİK PLANI (2023-2026)

Amaç	A2: Üyelerin ulusal ve uluslararası alanda rekabet gücünün artırılması ve sosyo ekonomik gelişimine katkı sağlamak						
Hedef	H2.4: Organize Sanayinin gelişimine katkıda bulunmak						
İşbirliği Yapılacak Birim(ler) ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						
Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri	2023	2024	2025	2026	İzleme Sıklığı	Sorumlu
SPG2.4.1: Organize Sanayine gelen yatırımcı sayısı	---	2	2	2	2	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
Riskler	Yatırımcı gelmemesi						
Stratejiler	Ulusal yatırımcıların gelmesi sağlanacak Tanıtım yapılacak Teşvikler anlatılacak						
Maliyet	20.000 TL						
Tespitler	Organize sanayi alanımızın yetersiz olması						
İhtiyaçlar	Organize sanayi yeni etap için yer tahsisi geliştirilmesi						

AMAÇ 3 -Toplum ve paydaşlarda odamızın tanınırlığı ve farkındalığı arttırmak, üyelerimizin aidiyet duygusunu güçlendirmek

Amaç	A3: Toplum ve paydaşlarda odamızın tanınırlığı ve farkındalığı arttırmak, üyelerimizin aidiyet duygusunu güçlendirmek						
Hedef	H3.1: Toplum ve paydaşlarda odamızın tanınırlığını arttırmak						
İşbirliği Yapılacak Birim(ler) ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						
Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri	2023	2024	2025	2026	İzleme Sıklığı	Sorumlu
SPG3.1.1: Yapılan Sosyal sorumluluk sayısı	1	1	1	2	2	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG3.1.2: Paydaşlar ile birlikte düzenlenen etkinlik sayısı	1	2	2	2	2	Yıllık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG3.1.3: Başlatılan lobi sayısı	2	2	2	3	3	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
Riskler	Lobi sonucunun başarılı olmaması Politik dengelerin değişmesi Başkanlar arasındaki olumsuz diyaloglar Yönetim değişiklikleri İktidar değişiklikleri						
Stratejiler	Lobi için sorunlar incelenecek Politik dengeler korunacak						
Maliyet	10.000 TL						
Tespitler	İlçemizin tanıtım eksikliği Motivasyon eksikliği						
İhtiyaçlar	Odamızın tanınırlığı ve farkındalığının arttırılmasına yönelik, etkinlikler düzenlenmesi Aidiyet duygusu ve motivasyonun arttırılması						

EMİRDAĞ TİCARET VE SANAYİ ODASI STRATEJİK PLANI (2023-2026)

Amaç	A3: Toplum ve paydaşlarda odamızın tanınırlığı ve farkındalığı arttırmak, üyelerimizin aidiyet duygusunu güçlendirmek						
Hedef	H3.2 Üye memnuniyetini artırmak ve aidiyet duygusunu güçlendirmek						
İşbirliği Yapılacak Birim(ler) ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						
Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri	2023	2024	2025	2026	İzleme Sıklığı	Sorumlu
SPG3.2.1: Ziyaret edilen üye sayısı	---	30	30	30	30	6 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG3.2.2.: Üye Memnuniyeti Anketi Puanı	80	83	85	88	90	Yıllık	Akreditasyon Sorumlusu
Riskler	Üye ziyaretlerinin gerçekleştirilememesi Üye ziyaretleri sonucuna ilgi gösterilmemesi Anketlerin etkin olarak doldurulmaması						
Stratejiler	Üye ziyaret planı oluşturulup plana uygun ziyaretler yapılacak Üye anketleri yüz yüze doldurulacak Üye şikayet ve önerileri konusunda üyelere dönüş yapılacak						
Maliyet	500 TL						
Tespitler	Üyelerimizin kuruma karşı ilgisiz olması ve kurumu tanımaması Personelin üye ilişkileri yönetim sistemi konusunda yetersiz olması Üyelerin şikayet ve önerilerini odaya iletmemesi						
İhtiyaçlar	Üye ilişkilerini güçlendirmeye yönelik etkinlikler						

3. MALİYETLENDİRME

Maliyetlendirme, kurumun stratejik planı ile bütçesi arasındaki bağlantıyı güçlendirmeyi ve harcamaların önceliklendirilmesi sürecine yardımcı olmayı amaçlamaktadır. Böylelikle kaynakların amaçlar doğrultusunda etkili ve verimli bir şekilde kullanılması mümkün olabilecektir. Bunun için öncelikle her bir hedef için gerekli faaliyet ve proje maliyet tahminleri yapılmış ve hedefin yaklaşık maliyetine ulaşılmıştır. Hedeflerin maliyet tahmini toplamından her bir amacın maliyetine, amaç maliyetleri toplamından ise stratejik planın o yılı tahmini maliyetine ulaşılmıştır.

3.1 MALİYETLENDİRME

STRATEJİK AMAÇLAR VE HEDEFLER	2023 (TL)	2024 (TL)	2025 (TL)	2026 (TL)
STRATEJİK AMAÇ: A1: Etkin ve verimli hizmet sunabilmek amacı ile kurumsal kapasiteyi arttırmak çalışanların kurumsal bağlılığını güçlendirmek	11.000	13.000	14.000	15.500
STRATEJİK HEDEF 1.1: Personelin nitelik olarak gelişimini sağlamak ve kurumsal aidiyetini arttırmak	11.000	12.000	14.000	15.500
SPG1.1.1 Personele verilen Mesleki Eğitim sayısı	8.000	10.000	10.000	11.000
SPG1.1.2 Personel Memnuniyetini arttırmak	---	---	---	---
SPG1.1.3: Personele verilen kişisel gelişim eğitim sayısı	3.000	1.000	4.000	4.500
STRATEJİK HEDEF 1.3: Web siteleri sosyal medya platformları, mobil teknolojiler kullanılarak hedef kitleye en etkili yoldan ulaşmak ve alınan geri dönüşler sonucunda hizmet kalitesini artırmak	---	---	---	---
SPG1.2.1: Sosyal medya facebook takipçi sayısı	---	---	---	---
SPG1.2.2: Twitter takipçi sayısı	---	---	---	---
STRATEJİK AMAÇ A2: Üyelerin ulusal ve uluslararası alanda rekabet gücünün artırılması ve sosyo ekonomik gelişimine katkı sağlamak	10.000	10.000	11.000	11.250
STRATEJİK HEDEF 2.1: Üyelerin Ulusal ve Uluslararası rekabet gücünü artırıcı faaliyetler düzenlemek	10.000	10.000	10.000	10.000
SPG2.1.1: Ziyaret edilen yurtdışı fuar / iş gezisi sayısı	10.000	10.000	20.000	25.000
SPG2.1.2: Ziyaret edilen yurtiçi fuar sayısı	5.000	5.000	20.000	25.000
SPG2.1.3: İlçeyi tanıtıcı etkinlik sayısı	2.000	2.000	3.000	3.500

EMİRDAĞ TİCARET VE SANAYİ ODASI STRATEJİK PLANI (2023-2026)

STRATEJİK AMAÇLAR VE HEDEFLER	2023 (TL)	2024 (TL)	2025 (TL)	2026 (TL)
STRATEJİK HEDEF 2.2-Üyelerin sosyo ekonomik gelişimine katkı sağlamak	9.000	---	12.000	13.000
SPG2.2.1: Üyelerin bilgi ve becerilerini arttırmaya yönelik verilen eğitim sayısı	7.000	5.000	9.000	10.000
SPG2.2.4: Dış ticaret ile ilgili verilen eğitim sayısı	2.000	1.000	3.000	3.000
STRATEJİK HEDEF 2.3: Üyelerin ulusal ve uluslararası alanda rekabet gücünün artırılması ve sosyo ekonomik gelişimine katkı sağlamak	3.000	---	5.000	---
SPG2.3.1: Nitelikli işgücü yetiştirmeye yönelik proje sayısı	3.000	---	5.000	---
STRATEJİK HEDEF 2.4: Organize Sanayinin gelişimine katkıda bulunmak	2.000	3.000	4.000	5.000
SPG2.4.1: Organize Sanayiye gelen yatırımcı sayısı	2.000	3.000	4.000	5.000
STRATEJİK AMAÇ A3: Toplum ve paydaşlarda odamızın tanınırlığı ve farkındalığı arttırmak, üyelerimizin aidiyet duygusunu güçlendirmek	8.000	5.000	5.000	6.000
STRATEJİK HEDEF 3.1 Toplum ve paydaşlarda odamızın tanınırlığını arttırmak	7.000	5.000	5.000	6.000
SPG3.1.1: Yapılan Sosyal sorumluluk sayısı	1.000	1.000	1.000	1.000
SPG3.1.2: Paydaşlar ile birlikte düzenlenen etkinlik sayısı	3.000	4.000	5.000	6.000
SPG3.1.3: Başlatılan lobi sayısı	3.000	4.000	5.000	6.000
STRATEJİK HEDEF 3.2: Üye memnuniyetini artırmak ve aidiyet duygusunu güçlendirmek	1.000	1.000	1.000	1.000
SP3.2.1 Ziyaret edilen Üye sayısı	1.000	500	1.000	1.000
SP3.2.2 Üye Memnuniyetini artırmak	---	---	---	---
TOPLAM	28.000	26.500	31.000	37.000
GENEL TOPLAM	122.500			

4. İZLEME UYGULAMA VE DEĞERLENDİRME

4.1 STRATEJİK PLANIN DEĞERLENDİRİLMESİ

Uygulanmakta olan 2023-2026 dönemi Stratejik Planının izlemesi, 2023-2026 stratejik hedef, gösterge ve faaliyetler üçer aylık dönemler halinde ilgili birimlerden elde edilen uygulama sonuçlarına göre göstergeler bazında izlenmiş ve sonuçlar üst yönetime sunulmuştur.

“Başarı bir yolculuktur, bir varış noktası değil. “

Ben Sweetland