

ÇAYCUMA

TİCARET VE SANAYİ ODASI

2026-2029 STRATEJİK PLANI





Değerli Dostlarım;

Küresel ölçekte yaşanan teknolojik ilerlemeler, dijitalleşme, iklim krizi, demografik değişimler ve sürdürülebilirlik odaklı yeni ekonomi anlayışı; üretimden tüketime, iş modellerinden müşteri beklentilerine kadar birçok alanı köklü şekilde dönüştürmektedir. Bu değişim dalgası karşısında, yalnızca kendini yenileyebilen, stratejik hedeflerle hareket eden ve tüm paydaşlarıyla birlikte değer üretebilen kurumların başarılı olması mümkün olacaktır.

Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası olarak bizler, üyelerimizin ve bölgemizin bu dönüşüm sürecinde rekabet gücünü koruması ve artırması için sorumluluğumuzun bilincindeyiz. Bu bilinçle, 2026-2029 dönemini kapsayan Stratejik Planımızı hazırlarken; bölgesel potansiyelleri, üyelerimizin beklentilerini, ulusal ve küresel eğilimleri kapsamlı bir şekilde analiz ettik. Amacımız; sadece bugünü yönetmek değil, geleceğe yön verecek adımları da şimdiden planlamaktır.

Yeni dönemde üyelerimize daha fazla değer sunan, hizmet kalitesini sürekli iyileştiren, sürdürülebilir kalkınmayı önceleyen, dijitalleşmeyi ve yeşil dönüşümü merkeze alan bir yönetim anlayışı ile çalışmalarımızı sürdüreceğiz. İhracatı, girişimciliği, dijital kapasiteyi ve insan kaynağını güçlendiren projeleri önceliklendirecek; tüm paydaşlarımızla iş birliği içinde Çaycuma'nın ekonomik ve sosyal kalkınmasına katkı sağlamaya devam edeceğiz.

Bu planın hazırlanmasında emeği geçen çalışma arkadaşlarımıza, görüşleriyle katkı sunan üyelerimize ve paydaşlarımıza teşekkür ediyorum. Stratejik planımızın başarıyla uygulanması için aynı kararlılıkla çalışmaya devam edeceğimizi ifade eder, saygılarımı sunarım.

Zekai KAMİTOĞLU
Yönetim Kurulu Başkanı

1. GİRİŞ	3
1.2. Stratejik Planlama Süreci	3
1.3. Strateji Geliştirme Modeli	4
1.4. Stratejik Plan Etkileşim Tablosu	5
2. KURUM KÜLTÜRÜ	5
2.1 Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası Misyonu	5
2.2 Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası Vizyonu	5
2.3 Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası Temel Değerler ve Etik Kuralları	5
2.4 Yönetim Politikaları	6
Kalite Politikası:	6
Mali Politika:	6
Haberleşme Politikası:	6
İnsan Kaynakları Politikası:	6
Bilgi Güvenliği Politikası:	7
Üye İlişkileri Politikası:	7
Risk Yönetim Politikası:	7
3. MEVCUT DURUM ANALİZİ	8
3.1 Kurum İçi Analiz	8
3.1.1 Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası Yasal Yükümlülükler	8
3.1.2 Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası'nın Kurumsal Kapasite/ Hizmetler	9
3.1.3 Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası Organizasyon Şeması	9
3.1.4 Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası Personel Profili	10
3.1.5 Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası Üye Profili	10
3.1.6 Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası Fiziksel Kaynaklar ve Teknolojik Altyapı	11
3.1.7 Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası Mali Profil	12
3.2 Paydaş Analizleri	12
3.2.1 Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası Paydaş Analizi	12
3.2.2 Paydaş Analiz Sonuçlarının Değerlendirilmesi ve SWOT ANALİZİ	14
4.BÖLÜM-DÖNEMSEL PLANLAMA	16
4.1. Ana Plan ve Bütçe	16
4.2. Faaliyet ve Yıl Bazlı Planlama	17
4.3. İzleme, Değerlendirme ve Risk Yönetimi	22

1. GİRİŞ

1.1 Genel

Stratejik planlama, bir kurumun mevcut durumu ile gelecekte ortaya çıkması muhtemel gidişatını inceleme, hedeflerini belirleme, bu hedeflere ulaşmak için strateji geliştirme ve uygulama sonuçlarını ölçümleme sürecidir.

Kuruluşların mevcut durum, misyon ve temel hareketle geleceğe ilişkin bir vizyon oluşturmaları, bu vizyona uygun amaçlar ile bunlara ulaşmayı mümkün kılacak hedef ve stratejiler belirlemeleri, ölçülebilir kıstaslar geliştirerek performanslarını izleme ve değerlendirmelerini ifade eden, katılımcı, esnek bir yönetim yaklaşımıdır.

Stratejik plan;

- Şu an neredeyiz?
- Nerede olmayı istiyoruz?
- Olmak istediğimiz yere nasıl ulaşabiliriz?
- Gelişmemize yönelik yol haritamızı nasıl saptayabiliriz?
- Gelişmemizi nasıl ölçer ve denetleyebiliriz? sorularına uygun yanıtların yer aldığı bir rehber niteliği taşır.

1.2. Stratejik Planlama Süreci

Odamız Yönetim Kurulu 25/09/2025 Tarih ve 151 Sayılı Toplantı kararı ile 2026-2029 Dönemi Stratejik Planının hazırlanması ve bu kapsamda stratejik planlama ekibinde (SPE) görev alacak insan kaynaklarının görevlendirilmesini yapmıştır. Buna göre aşağıda unvanları yazılı olanlardan stratejik planlama ekibi oluşturulmuştur.

Yönetim Kurulu Başkanı: Zekai Kamitoğlu

Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı: Fatih Özkütük

Yönetim Kurulu Üyesi Akreditasyon İzleme Komitesi Üyesi: Sedat Kara

Meclis Kâtip Üyesi- Akreditasyon İzleme Komitesi Üyesi: Metin Akman

Meclis Üyesi- Akreditasyon İzleme Komitesi Üyesi: Aytekin Pekdemir

Genel Sekreter – Akreditasyon İzleme Komitesi Üyesi: Alper Püren

Akreditasyon Sorumlusu– Akreditasyon İzleme Komitesi Üyesi: Recep Acar

FAALİYET	SORUMLULUK
Stratejik Plan Hazırlama Kararı ve Stratejik Plan Ekibinin Oluşturulması (SPE)	YK
Mevcut Durum Analizi (Kurumsal Perspektif, Paydaş Analizi ve SWOT)	SPE
2026 – 2029 Projeksiyonunun Tanımlanması ve Tasarımı (Misyon, Vizyon, Temel Değerler)	SPE
Amaç, Hedef ve Stratejilerin Belirlenmesi, Sorumlulukların Tayini	SPE
Stratejik Performans Göstergelerinin Tanımlanması	SPE
Maliyetlendirme ve Bütçe ile İlişkilendirme	SPE
İzleme / Değerlendirme Yöntemlerinin Belirlenmesi	SPE
Yıllık İş Planlarının Hazırlanması	SPE
Stratejik Plan Gözden Geçirme ve Onay	YK

1.3. Strateji Geliştirme Modeli

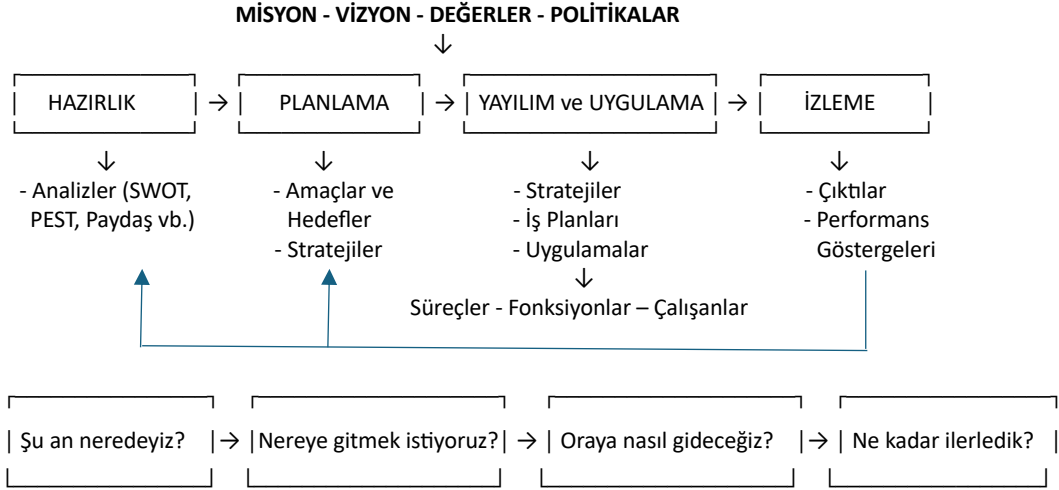
Stratejik planlama; kurumların mevcut konumunu tespit ederek uzun vadeli hedeflerini belirlemesi, bu hedeflere ulaşmak için izlenecek yol haritasını oluşturması ve tüm süreci izlenebilir, ölçülebilir ve katılımcı bir yaklaşımla yürütmesini esas alır. Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası, bu anlayış doğrultusunda 2026-2029 dönemine ait stratejik planını hazırlarken, iç ve dış paydaşların katkılarını sürece aktif biçimde dahil etmiş, kurum içi kapasitesini gözden geçirmiş ve bölgesel öncelikleri dikkate alan bütüncül bir yöntem benimsemiştir.

Planlama süreci, “Neredeyiz?”, “Nereye varmak istiyoruz?”, “Bu hedeflere nasıl ulaşırız?” ve “İlerlememizi nasıl takip ederiz?” sorularına verilen yanıtlar üzerine inşa edilmiştir. Stratejik planın temelini oluşturan mevcut durum analizi kapsamında; Oda’nın kurumsal kaynakları, insan kaynağı, mali yapısı, hizmet kalitesi, üye profili ve bölgesel etkisi değerlendirilmiştir. Bu analiz sürecinde hem niteliksel hem niceliksel yöntemlerden faydalanılmış; anketler, odak grup görüşmeleri ve ortak akıl toplantıları düzenlenmiştir.

Saha çalışmaları sonucunda iç paydaşlarımız (meclis ve meslek komitesi üyeleri, genel sekreterlik, personel ve kurullardaki temsilciler) ile Oda’nın mevcut işleyişine dair analizler yapılmış, hizmet kalitesinin geliştirilmesine yönelik öneriler toplanmıştır. Dış paydaşlarımız (kamu kurumları, üniversiteler, yerel yönetimler, organize sanayi bölgesi, STK’lar, üyeler ve özel sektör temsilcileri) ile ise Oda’dan beklentiler, bölgesel kalkınma hedefleri ve iş birliği fırsatları gibi başlıklarda kapsamlı değerlendirmeler gerçekleştirilmiştir.

Elde edilen bulgular doğrultusunda, Odamızın misyonu ve vizyonu güncellenmiş, önümüzdeki döneme yönelik stratejik amaçlar, bu amaçlara ulaşmayı mümkün kılacak hedefler ve performans göstergeleri tanımlanmıştır. Ayrıca, Stratejik Planın yıllık izleme-değerlendirme mekanizması içinde anlamlı bir yere sahip olması için her yıl “Yıllık İş Planları” oluşturulacak ve uygulama süreci düzenli olarak izlenecektir. Bu plan sadece bir belge değil, aynı zamanda Odamızın tüm birimleriyle birlikte benimsediği bir yönetim taahhüdüdür. Katılımcılığa dayalı ve performans odaklı bu yaklaşım sayesinde hem üyelerimize hem de bölgemize daha fazla değer yaratmayı hedeflemekteyiz.

1.4. Stratejik Plan Etkileşim Tablosu



2. KURUM KÜLTÜRÜ

2.1 Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası Misyonu

Çaycuma İş Dünyasının Çatı Örgütü Olarak Üye Memnuniyetini Ve Menfaatini Ön Planda Tutan, Yenilikçi Hizmet Anlayışı ile Bölgenin Gelişimine Katkı Sağlayan, Girişimcilik Ekosistemini Geliştiren Kamu Kurumu Niteliğindeki Meslek Kuruluşu Olmaktır.

2.2 Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası Vizyonu

Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası Vizyonu Katılımcı ve İnovatif Yönetim Anlayışı ile Paydaşlarımızın Sorunlarına Çözüm Bulan, Filyos Vadisi Projesinin Merkezinde, Bölgenin Kalkınmasına Öncülük Eden Güçlü Bir Oda Olmak.

2.3 Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası Temel Değerler ve Etik Kuralları

- Katılımcı Şeffaf Yönetim Anlayışı
- Açık ve Hesap Verebilir Mali Politika
- Gizlilik ve Tarafsızlık İlkesine Bağlı
- Muhasebe Temel Kavramlarına Bağlı
- Çalışma Hayatına Saygılı ve Motive Edici
- Çağdaş ve Yenilikçi
- Teknoloji Odaklı İletişime Önem Veren
- Çözüm Odaklı
- İş Sağlığı ve Güvenliğini Önemseyen
- Çevreye Duyarlı
- Sosyal Sorumluluk Sahibi

2.4 Yönetim Politikaları

Kalite Politikası:

5174 Sayılı Kanun'a Bağlı, TOBB Akreditasyon Sistemi ve ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi kapsamında üyelerinin talep, beklenti ve önerilerine uygun, çağın gereklerine uygun hizmet anlayışıyla üye memnuniyetine sağlamak.

Mali Politika:

Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası, gelirlerini 5174 sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Kanunu ve ilgili mevzuat doğrultusunda yöneterek; kaynaklarını, üyelerine yüksek katma değer sağlayacak hizmetlere yönlendirmeyi temel ilke edinmiştir. Odamız, mali sürdürülebilirlik anlayışıyla hareket ederken, aynı zamanda mali işlemlerinde şeffaflık, hesap verebilirlik ve etkinlik prensiplerini esas almaktadır. Bu kapsamda;

- Ekonomik dalgalanmalar ve piyasadaki gelişmeler dikkate alınarak mali riskler proaktif biçimde yönetilir.
- Oda kaynakları, stratejik önceliklere göre planlanır ve etkin bütçe yönetimi anlayışıyla kullanılır.
- Harcama ve gelir süreçleri, iç kontrol mekanizmalarıyla düzenli olarak izlenir, raporlanır ve denetlenir.
- Üye aidatları, hizmet gelirleri, proje destekleri, yayın ve belge gelirleri gibi tüm kaynaklar verimli şekilde değerlendirilerek oda hizmet kalitesinin artışı sağlanır.

Haberleşme Politikası:

Odamız, bölgesel kalkınmanın ve üye etkileşiminin en önemli araçlarından biri olan iletişim süreçlerini; açık, erişilebilir ve güvenilir bilgi aktarımı prensipleri doğrultusunda yürütmektedir. Bu politikamız doğrultusunda;

- İletişim süreci, yalnızca bilgilendirme değil, aynı zamanda karşılıklı anlayış ve geri bildirim üzerine kuruludur.
- Tüm yazılı, görsel ve dijital iletişim kanalları üzerinden zamanında, doğru ve tarafsız bilgi paylaşımı sağlanır.
- Odamız hakkında kamuoyunda yer alan içerikler düzenli olarak izlenir, raporlanır ve gerektiğinde müdahale edilir.
- Oda içi iletişim, özellikle meclis, meslek komiteleri ve personel arasında düzenli ve yapıcı bir zeminde sürdürülür.
- İletişim süreçlerinde etik kurallar, ticari sırlar ve kişisel verilerin korunması ilkeleri gözetilir.

İnsan Kaynakları Politikası:

Çaycuma TSO, kurumsal başarının temelinde nitelikli insan kaynağı bulunduğunun bilincindedir. Bu anlayışla; çalışan memnuniyetini artırmayı, kurum kültürünü geliştirmeyi ve çalışanların sürekli gelişimini desteklemeyi hedefler. Bu kapsamda;

- Eşit fırsat ilkesine dayalı işe alım ve kariyer planlaması uygulanır.
- Personelin eğitim ve gelişim ihtiyaçları belirlenerek sürekli öğrenme desteklenir.
- Çalışanların görüş ve önerileri kurumsal karar süreçlerine entegre edilir.
- Adil, tarafsız ve saygılı bir çalışma ortamı sağlanır.
- Kurum içi motivasyonu ve bağlılığı artıracak teşvik sistemleri uygulanır.

Bilgi Güvenliği Politikası:

Çaycuma TSO, bilgi teknolojilerini tüm hizmet süreçlerinde etkili bir biçimde kullanarak; güvenilir, hızlı ve sürdürülebilir bir hizmet altyapısı kurmayı amaçlamaktadır. Bu doğrultuda;

- Kurum içi ve dışı bilgi paylaşımı kontrollü, yetkilendirilmiş ve denetlenebilir süreçlerle gerçekleştirilir.
- Bilgi sistemleri (web sitesi, dijital arşiv, yazılımlar vb.) siber güvenlik standartlarına uygun biçimde korunur.
- Kişisel verilerin korunması konusunda yürürlükteki yasal düzenlemelere tam uyum sağlanır.
- Bilgi varlıklarının gizliliği, bütünlüğü ve erişilebilirliği korunur; bu alanlarda sürekli iyileştirme esastır.
- Olağanüstü durumlar için iş sürekliliği ve veri yedekleme planları oluşturulmuştur.

Üye İlişkileri Politikası:

Odamız, üye memnuniyetini artırmak ve üyelerle sürdürülebilir ilişkiler kurmak amacıyla; erişilebilir, çözüm odaklı ve katılımcı bir yaklaşım benimsemektedir. Bu politika çerçevesinde;

- Üye talepleri, şikayetleri ve önerileri kayıt altına alınarak sistematik olarak değerlendirilir.
- Tüm iletişim kanalları (telefon, e-posta, sosyal medya, yüz yüze görüşmeler) açık tutulur ve hızlı geri dönüş sağlanır.
- Üyelere sunulan hizmetlerin kalitesi düzenli aralıklarla ölçülür ve iyileştirme süreçleri başlatılır.
- Üyeler arasında ayırım gözetmeksizin eşit hizmet sunumu sağlanır.
- Mevzuata ve etik ilkelere uygun hareket edilir.

Risk Yönetim Politikası:

Kurumsal risk yönetimi, Odamızın hedeflerine ulaşma yolunda karşılaşılabileceği engellerin önceden tanımlanması, değerlendirilmesi ve yönetilmesini amaçlar. Bu politika kapsamında:

- Stratejik, operasyonel, mali ve itibar riskleri sistematik olarak analiz edilir.
- Her faaliyet birimi, kendi alanındaki potansiyel riskleri belirleyip risk azaltıcı önlemleri uygular.
- Risk yönetimi; bilgi güvenliği, iş sürekliliği, mevzuata uyum, üye memnuniyeti ve mali sürdürülebilirlik başlıklarında yürütülür.

- Risk izleme ve değerlendirme faaliyetleri, yıllık planlama döngüsüyle entegre şekilde yürütülür.
- Gelişen koşullar çerçevesinde risk politikası düzenli olarak güncellenir.

3. MEVCUT DURUM ANALİZİ

3.1 Kurum İçi Analiz

Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası'nın yönetim yapısı; Meslek Komiteleri, Meclis ve Yönetim Kurulu olmak üzere üç ana organdan oluşmaktadır. Bu yapılar, 5174 sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Kanunu doğrultusunda ve yargı gözetiminde dört yılda bir gerçekleştirilen seçimlerle belirlenmektedir. Seçim sistemi, üyelerin faaliyet gösterdikleri sektörler temelinde adil temsile dayalı olarak yapılandırılmıştır. Odaya kayıtlı üyeler, kendi sektörlerini temsil edecek adaylar aracılığıyla Meslek Komitelerine oy kullanmakta ve her meslek grubu için temsilciler belirlenmektedir. Meslek Komiteleri, sektör bazlı ihtiyaçları tespit etmek, üyelerin sorunlarını değerlendirmek ve çözüm önerileri geliştirmek amacıyla aktif olarak çalışmaktadır.

Çaycuma TSO'da, her biri farklı sektörleri temsil eden **9 Meslek Komitesi** bulunmaktadır. Bu komitelerde toplam **51 komite üyesi** görev yapmaktadır. Her Meslek Komitesi, kendi üyeleri arasından **21 meclis üyesi** seçerek Oda Meclisi'ni oluşturmaktadır. Oda Meclisi, Oda'nın en üst karar ve denetim organıdır. Meclis, her ay düzenli olarak toplanarak; stratejik kararların alınmasını, Oda bütçesinin onaylanmasını, denetim raporlarının değerlendirilmesini ve Oda faaliyetlerinin yönlendirilmesini sağlamaktadır.

Meclis üyeleri, kendi içlerinden Yönetim Kurulu üyelerini belirlemekte; seçilen Yönetim Kurulu ise kendi üyeleri arasından **Yönetim Kurulu Başkanı, Başkan Yardımcıları ve Sayman Üyeyi** seçmektedir. Yönetim Kurulu, Oda'nın yürütme organı olarak; üyeye yönelik hizmetlerin hayata geçirilmesi, temsil faaliyetlerinin sürdürülmesi ve gündelik işleyişin yönetilmesinden sorumludur. Yönetim yapısında yer alan organlar, üyelerin sektörel temsiline, şeffaf karar alma süreçlerine ve kurumsal yönetim ilkelerine uygun olarak faaliyet göstermektedir. Oda organlarının düzenli toplanması, alınan kararların takip edilmesi ve üyelerle sürekli iletişim içinde olunması, kurumsal yapının etkinliğini artırmaktadır.

3.1.1 Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası Yasal Yükümlülükler

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ni tanımlayan 18.05.2004 tarihli 5174 sayılı kanunun 4. maddesinde "Odalar; üyelerinin müşterek ihtiyaçlarını karşılamak, mesleki faaliyetlerini kolaylaştırmak, mesleğin genel menfaatlere uygun olarak gelişmesini sağlamak, mensuplarının birbirleri ve halk ile olan ilişkilerinde dürüstlüğü ve güveni hâkim kılmak üzere; mesleki disiplin, ahlak ve dayanışmayı korumak ve bu kanunda yazılı hizmetler ile mevzuatla odalara verilen görevleri yerine getirmek amacıyla kurulan, tüzel kişiliğe sahip kamu kurumu niteliğinde meslek kuruluşlarıdır." şeklinde tanımlanmıştır. Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası'nın sorumlulukları ve yükümlülükleri, Anayasa'nın 135'inci maddesine dayanmaktadır. Odanın faaliyet alanları ve Oda tarafından verilen hizmetler 5174 sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar ve Borsalar Kanunu, ilgili yönetmelikler, İş Kanunu, Devlet Memurları Kanunu ve Oda İç Yönergesinde belirtilen esaslar göz önünde bulundurularak yerine getirilmektedir.

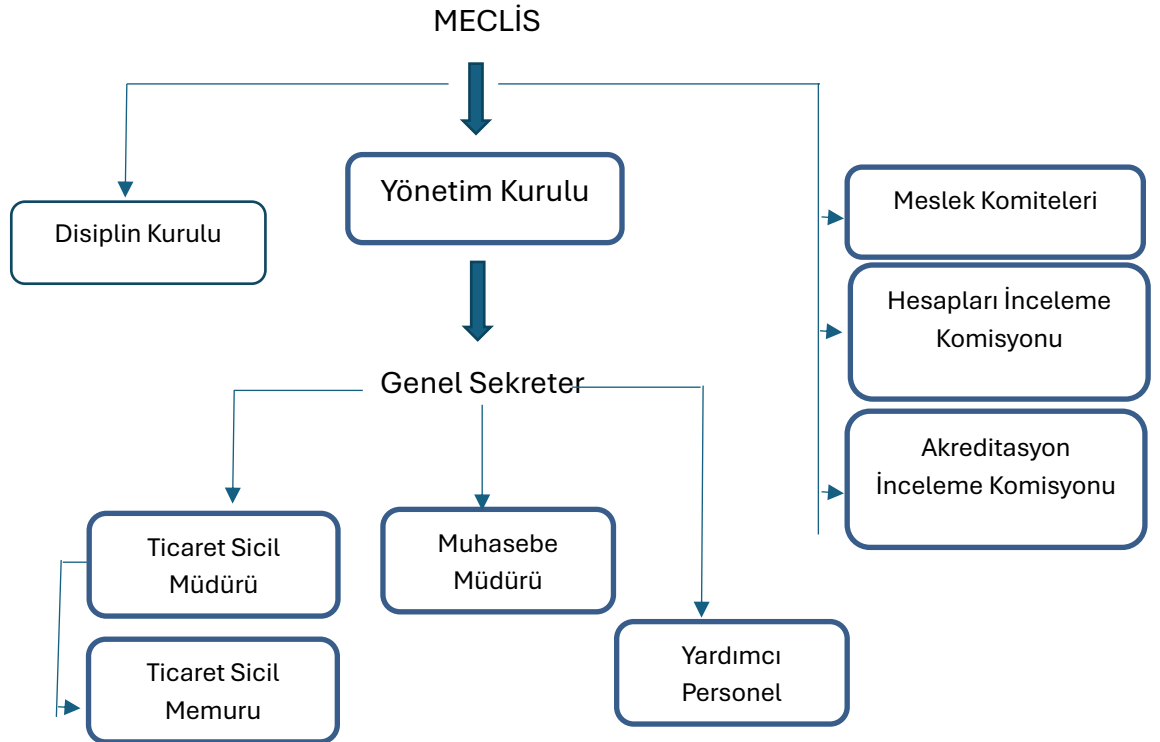
3.1.2 Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası'nın Kurumsal Kapasite/ Hizmetler

Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası, faaliyetlerini 5174 Sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar ve Borsalar Kanunu başta olmak üzere ilgili tüm mevzuat çerçevesinde sürdürmekte; üyelerine mevzuata uygun, etkin ve kaliteli hizmet sunmayı hedeflemektedir.

Belgelendirme Hizmetleri: Oda, üyelerinin iş süreçlerini kolaylaştırmak ve yasal yükümlülüklerini yerine getirmelerine destek olmak amacıyla çeşitli belge ve rapor düzenleme hizmetleri sağlamaktadır. Bu kapsamda; kapasite raporları, ekspertiz raporları, yerli malı belgeleri, imalat yeterlik belgeleri, iş makinesi tescil işlemleri gibi hizmetlerin yanı sıra; dış ticarete yönelik Eur-1, A.TR, Menşe Şahadetnamesi, Form A gibi belgelerin satış ve onay işlemleri, rayiç fiyat tespitleri ve fatura tasdik hizmetleri de sunulmaktadır. Ayrıca ticaret sicili işlemleri de Odamız Ticaret Sicili Müdürlüğü bünyesinde sunulmaktadır.

İş Geliştirme Hizmetleri: Oda, sadece mevzuatla tanımlanmış görevlerle sınırlı kalmayıp, üyelerinin rekabet gücünü artırmaya ve kapasitelerini geliştirmeye yönelik çeşitli faaliyetler de yürütmektedir. Bu doğrultuda; sektörel analiz ve ekonomik araştırmalar yapılmakta, eğitim ve bilgilendirme toplantıları düzenlenmekte, görüş ve öneri raporları hazırlanmaktadır. Ayrıca, ulusal ve uluslararası fuar katılımları, iş gezileri, devlet destekli proje uygulamaları, ödül törenleri ve sempozyum gibi etkinliklerle üyelerine kapsamlı iş geliştirme hizmetleri sunulmaktadır. Çaycuma TSO, tüm bu hizmetleri yürütürken üyelerinin ihtiyaçlarını odağına almakta, sürekli gelişen bir hizmet anlayışıyla bölge ekonomisine katkı sağlamayı hedeflemektedir.

3.1.3 Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası Organizasyon Şeması



3.1.4 Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası Personel Profili

Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası, sunduğu hizmetleri alanında yetkin ve deneyimli 5 kişilik bir personel kadrosuyla yerine getirmektedir. Bu kadronun eğitim düzeyleri çeşitlilik göstermekte olup; 3 personel lisans ve 2 personel lise düzeyinde eğitim almıştır. Kadro içinde 20 yılın üzerinde deneyime sahip 4 personel, 8 yıl ve üzeri süredir görev yapan 1 personel mevcuttur.

Oda personelinin görev tanımları ve pozisyonlarına dair yetkinlik kriterleri, kurumsal yapının temel referans dokümanlarından biri olan Organizasyon El Kitabı'nda açıkça tanımlanmıştır. Yeni personel alımları ise belirlenmiş ve yürürlükte olan İşe Alım Prosedürü doğrultusunda gerçekleştirilmektedir. Kurumda performans odaklı çalışma kültürü benimsenmiş olup, mevcut Personel Performans Değerlendirme Sistemi ile çalışanların gelişimi düzenli olarak izlenmekte ve değerlendirilmektedir.

Personelin mesleki bilgi ve becerilerini güncel tutmak amacıyla her yıl Eğitim Planı hazırlanmakta ve uygulanmaktadır. Bunun yanı sıra, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği başta olmak üzere çeşitli kurumlar tarafından düzenlenen eğitim programlarına ve seminerlere personelin aktif katılımı sağlanmaktadır.

İnsan kaynağının kuruma bağlılığını ve memnuniyetini ölçmek amacıyla düzenli aralıklarla Personel Memnuniyet Anketleri gerçekleştirilmekte, elde edilen sonuçlar yönetim süreçlerinde dikkate alınmaktadır. Ayrıca, katılımcı bir yönetim anlayışı doğrultusunda personelin görüş ve önerileri alınarak karar alma süreçlerine dahil edilmeleri teşvik edilmektedir.

3.1.5 Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası Üye Profili

Üye Sayısı

2025 YILI	FAAL	ASKI	TOPLAM
ÜYE SAYISI	897	195	1.092

Üye Statüsü Dağılımı

2025 YILI	Anonim Şirket	Limited Şirket	Gerçek Kişi	Kooperatif	Diğer İşletmeler
ÜYE SAYISI (FAAL)	165	574	311	40	2

3.1.6 Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası Fiziksel Kaynaklar ve Teknolojik Altyapı

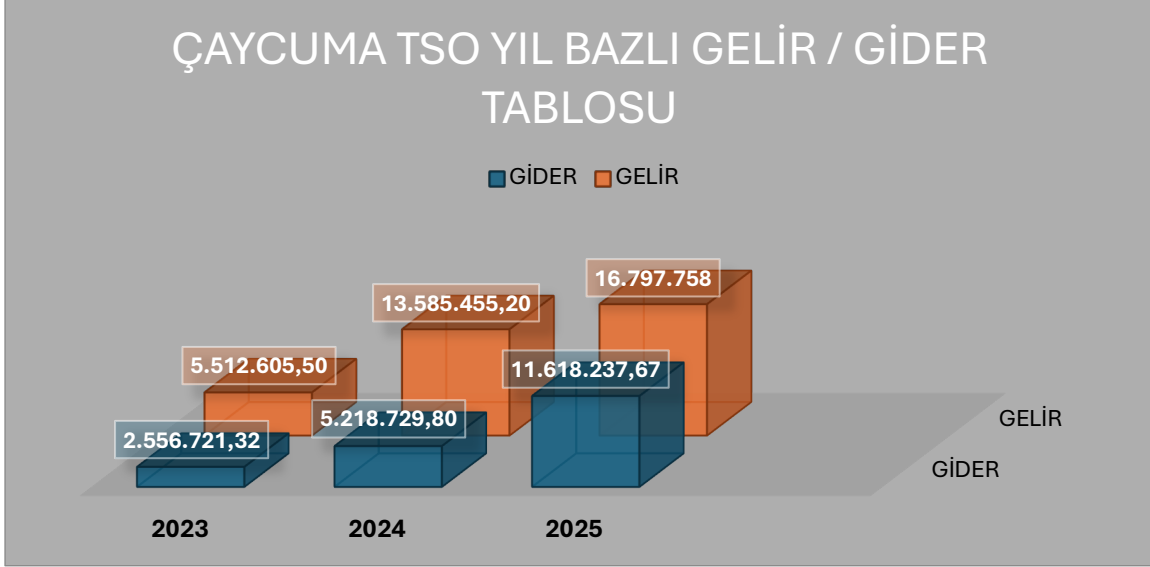
Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası, 2009 yılından bu yana halen kullanımda olan hizmet binasında faaliyetlerini sürdürmektedir. Toplam 450 m² kapalı alana sahip olan bu bina, Oda işleyişine uygun şekilde yapılandırılmıştır. Hizmet binasında; Yönetim Kurulu ve Meclis'e ait ofisler, çeşitli idari ve teknik servislerin yer aldığı bölmeler, toplantı ve görüşme salonları ile üyelere yönelik hizmet alanları bulunmaktadır. Oda bünyesinde gerçekleştirilen organizasyonlar, toplantılar ve eğitim faaliyetleri için bir toplantı salonu aktif olarak kullanılmaktadır.

Teknolojik altyapı açısından bakıldığında ise, kurum içi iletişim ve veri güvenliğini sağlayacak düzeyde donanım ve yazılım altyapısı oluşturulmuştur. Bilgisayar donanımları, internet altyapısı, veri yedekleme sistemleri ve güvenlik önlemleri periyodik olarak güncellenmekte; e-belge ve otomasyon sistemleri ile hizmet süreçlerinin dijitalleştirilmesine önem verilmektedir.

CİHAZ / DONANIM LİSTESİ								
GENEL BİLGİ			BULUNDUĞU YER					
SN	KOD	KAPASİTE	YKB	MB	GS	GSY	TSM	ORTAK
1	3.07.0002	SANTRAL VE OPERATÖR						X
2	3.07.0006	FOTOKOPİ MAKİNESİ KYOCERA 6525						X
3	3.07.0007	PROJEKSİYON CİHAZI SONY VPL-EW245						X
4	4.01.0001	HP MASA ÜSTÜ BİLGİSAYAR				X		
5	4.01.0002	HP MASA ÜSTÜ BİLGİSAYAR					X	
6	4.01.0003	CASPER MASA ÜSTÜ BİLGİSAYAR					X	
7	4.02.0001	NOTEBOOK BİLGİSAYAR IBM						
8	4.02.0002	NOTEBOOK BİLGİSAYAR (SONY)	X					
9	4.03.0002	SAMSUNG YAZICI SCX-4600						
10	4.03.0003	HP 315 YAZICI				X		
11	4.03.0004	LAZER YAZICI CANON MF6140						X
12	4.03.0005	RENKLİ YAZICI EPSON L130					X	
13	4.03.0006	HUAWEI NOTEBOOK			X			
14	3.02.0002	LCD TV PHILIPS	X					
15	3.02.0003	LED TV VESTEL						X
16	4.01.0004	FOTOĞRAF MAKİNASI (CANON)						X
17	4.03.0006	TARAYICI CANON DR-F120			X			
18	4.02.0005	FUJITSU ULTRABOOK		X				

3.1.7 Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası Mali Profil

Odanın son 3 yıla ait bütçe ve gerçekleştirmeleri (GELİR / GİDER karşılaştırması) aşağıdaki tabloda verilmiştir.



3.2 Paydaş Analizleri

3.2.1 Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası Paydaş Analizi

Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası, stratejik planlama süreci kapsamında paydaşlarını belirleyerek kapsamlı bir analiz gerçekleştirmiştir. Bu analizde, Oda'nın faaliyetlerinden doğrudan ya da dolaylı olarak etkilenen ve aynı zamanda Oda'nın hizmet süreçlerine etkide bulunan kişi, kurum ve kuruluşlar sistematik biçimde değerlendirilmiştir.

İç paydaşlar, Oda'nın kurumsal yapısında görev alan yönetim organları, personel ve üyelere oluşmaktadır. Özellikle **oda üyeleri** hem hizmetlerin ana yararlanıcısı hem de geri bildirim mekanizmasının temel taşı olarak stratejik süreçlerde iç paydaş kimliğiyle ön plana çıkmaktadır.

Dış paydaşlar ise Çaycuma TSO'nun faaliyet alanına etki eden ya da bu faaliyetlerden etkilenen kamu kurumları, yerel yönetimler, üniversiteler, finansal kuruluşlar, meslek örgütleri, sivil toplum kuruluşları, medya organları ve toplumun diğer kesimlerini kapsamaktadır.

Stratejik ortaklar, Oda'nın vizyonuna ulaşması için karşılıklı fayda temelinde iş birliği yapılması gereken kurumlardır. **Temel ortaklar** ise Çaycuma TSO'nun yasal olarak bağlı olduğu ve iş birliğinin zorunlu olduğu kurum ve kuruluşlardır.

Yapılan bu analiz neticesinde, Oda'nın stratejik hedeflerine ulaşmasında etkisi yüksek olan paydaşlar belirlenmiş; bu paydaşlarla olan ilişkilerin geliştirilmesi, sürekliliğin sağlanması ve karşılıklı etkileşimin artırılması stratejik öncelikler arasında konumlandırılmıştır.

PAYDAŞ MATRİSİ

SN	PAYDAŞ	PAYDAŞLIK KAPSAMI	PAYDAŞ TÜRÜ	STRATEJİK PLAN HAZIRLAMA SÜRECİNDEKİ ROLÜ				STRATEJİK PLAN UYGULAMA SÜRECİNDEKİ ROLÜ			
				İZLE	BİLGİLENDİR	ÇIKARLARINI GÖZET, ÇALIŞMALARA DAHİL ET	BİRLİKTE ÇALIŞ	TİCARETVE ODA SICİL FAALİYETLERİ	BELGE FAALİYETLERİ	TİCARETİ GELİŞTİRMEYE YÖNELİK FAALİYETLER	DİĞER FAALİYETLER
1	T.C. TİCARET BAKANLIĞI	Stratejik Ortak	Dış Paydaş				X	X	X	X	X
2	SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANLIĞI	Stratejik Ortak	Dış Paydaş				X	X	X	X	X
3	TOBB	Stratejik Ortak	Dış Paydaş				X	X	X	X	X
4	KAYMAKAMLIK	Ortak etkinlik ve lobi faaliyetleri	Dış Paydaş	X	X	X	X			X	X
5	BELEDİYE	Ortak etkinlik ve lobi faaliyetleri	Dış Paydaş	X	X	X	X			X	X
6	ÇAYCUMA MYO	Ortak etkinlik, proje, konferans bilgi / görüş paylaşım	Dış Paydaş	X	X	X	X			X	X
7	ÇAYCUMA GIDA VE TARIM MYO	Ortak etkinlik, proje, konferans bilgi / görüş paylaşım	Dış Paydaş	X	X	X	X			X	X
8	ÇAYCUMA SERA OSB	Ortak etkinlik ve lobi faaliyetleri	Dış Paydaş	X	X	X	X	X	X	X	X
9	ÇAYCUMA OSB	Ortak etkinlik ve lobi faaliyetleri	Dış Paydaş	X	X	X	X			X	X
10	DİĞER ODA VE BORSALAR	Toplantılar, bilgi ve görüş paylaşımı	Dış Paydaş	X						X	X
	DİĞER MESLEK KURULUŞLARI	Toplantılar, bilgi ve görüş paylaşımı	Dış Paydaş	X						X	X
11	KOSGEB	Projeler, konferans, bilgi ve görüş paylaşımı, ekonomik destekler.	Dış Paydaş	X	X	X	X			X	X
12	İŞKUR	Ortak etkinlik ve personel desteği, temsilcilik	Dış Paydaş	X	X	X	X			X	X
13	BAKKA	Projeler, konferans, bilgi ve görüş paylaşımı, ekonomik destekler.	Dış Paydaş	X	X	X	X			X	X
14	VERGİ DAİRESİ	Lobi faaliyetleri, dönemsel ortak faaliyet	Dış Paydaş	X	X					X	X
15	SGK	Ortak faaliyet ve duyuru	Dış Paydaş	X	X					X	X
16	EMNİYET MÜDÜRLÜĞÜ	Bilgi ve görüş paylaşımı	Dış Paydaş	X	X					X	X
17	TEDARİKÇİLER	Alışveriş, ortaklık ilişkisi	Dış Paydaş			X	X	X	X	X	X
18	ODA ORGAN ÜYELERİ	Yönetim faaliyetleri, Bütçe	İç Paydaş				X	X	X	X	X
19	ODA ÜYELERİ	Üye bilgi paylaşımı, hizmet ve iş birliği, eğitim, danışmanlık	İç Paydaş			X	X	X	X	X	X
20	ÇALIŞANLAR	Faaliyetlerin gerçekleştirilmesi	İç Paydaş				X	X	X	X	X

3.2.2 Paydaş Analiz Sonuçlarının Değerlendirilmesi ve SWOT ANALİZİ

Dış Paydaş Görüş Analizi

GÜÇLÜ YÖNLER	ZAYIF YÖNLER	FIRSATLAR	TEHDİTLER
Üyeleri ve bölgeyi iyi tanıyan bir yapı	Tanıtım ve görünürlük eksikliği	Filyos Limanı ve vadisiyle artan lojistik imkânlar	Yakın OSB'lerle rekabet baskısı
Üyelerle düzenli iletişim kurulması	Dijitalleşmede yavaş ilerleme	Enerji ve sanayi yatırımlarındaki artış	Dışarıdan gelen firmaların entegrasyon zorlukları
Proje üretme ve iş birliği kapasitesi yüksek	Gelir kaynaklarının sınırlı olması	Tarım OSB ve yerel üretim fırsatları	Ekonomik kriz ve belirsizlikler
Tecrübeli ve vizyoner yönetim	Mevcut bina ve ulaşım da yetersizlik	Genç nüfus ve üniversite iş birlikleri	Yatırım alanı sıkıntısı
Kurumlar arası güçlü ilişkiler	Girişimcilik oranının düşük olması	Ulaşım bağlantılarının güçlü olması	Ortak çalışma kültürünün zayıf olması
Sanayi ve tarım alanında aktif rol alma	Üye ilgisinin azlığı	Devlet teşviklerine uygun konumda bulunması	Teşvik sistemindeki dengesizlikler

İç Paydaş Görüş Analizi

GÜÇLÜ YÖNLER	ZAYIF YÖNLER	FIRSATLAR	TEHDİTLER
Genç, dinamik ve deneyimli yönetim	Bütçe kısıtı ve düşük mali kaynaklar	Filyos Projesi'nin yaratacağı ekonomik canlılık	Ülke genelinde yaşanan ekonomik dalgalanmalar
Hızlı hizmet, şeffaflık, üye sorunlarına duyarlılık, iyi iletişim	Oda üyelik bilincinin düşük olması	Enerji yatırımları ve mega projeler	Çevre sorunları ve çarpık kentleşme
Bilgili ve çözüm odaklı personel	Üyelerin oda faaliyetlerine ilgisizliği	Tarım, sanayi, ticaret için elverişli coğrafya	Üyelerin kalifiye eleman bulamaması
Gelişmeye açık bölgede yer alma	Medya ve iletişimde yeterli görünürlük sağlanamaması	Kara, deniz, hava ve demiryolu bağlantılarının varlığı	Yatırımların başka bölgelere kayması
Güçlü lokasyon (Filyos Projesi, ulaşım ağına yakınlık)	Odanın güçlü yönlerinin üyelerce bilinmemesi	Sektörel çeşitliliğin artması	Ulaşım altyapılarının tamamlanmaması
Sanayi bölgeleri ve OSB projelerinde aktif rol alma	Oda içi etkinlik ve sosyal faaliyetlerin azlığı	Yerel üretim ve ihracat için teşvik projeleri	Ortak iş yapma kültürünün zayıf olması
Kurumsal güvenilirlik ve çözüm üretme kabiliyeti	-	Genç nüfusun girişimciliğe yönelmesi	Aidat dışında üyeye katkının az hissedilmesi

SWOT (GZFT) Analizi:



Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası'nın SWOT (Güçlü Yönler, Zayıf Yönler, Fırsatlar, Tehditler) analizi, stratejik planlama sürecinde temel dayanaklardan biri olarak, SPE ve akreditasyon izleme komitesi öncülüğünde gerçekleştirilmiştir. Çalışma kapsamında, iç ve dış paydaşların görüşlerine hem anket uygulamaları hem de birebir görüşmeler aracılığıyla ulaşılmıştır. Analiz, Oda'nın içsel avantajlarını ve gelişime açık yönlerini, dış çevredeki fırsatları ve karşı karşıya olduğu tehditleri ortaya koymaktadır. Bu veriler doğrultusunda, güçlü yanların sürdürülebilirliğini sağlamak, zayıf yönleri iyileştirmek, fırsatları en iyi şekilde değerlendirmek ve olası tehditleri en aza indirmek üzere stratejik yaklaşımlar geliştirilmiştir.

4.BÖLÜM-DÖNEMSEL PLANLAMA

4.1. Ana Plan ve Bütçe

STRATEJİK PLAN (2026-2029)				
BÜTÇE	2026	2027	2028	2029
	8.448.000.- TL	7.543.600.- TL	4.139.000.- TL	2.455.000.- TL
Stratejik Amaç 1. Kurumsal Kapasitenin Artırılması		TOPLAM BÜTÇE		21.214.000.- TL
Stratejik Hedef 1.1.: Kurumsal altyapı ve dijitalleşmenin geliştirilmesi Stratejiler: Strateji 1.1.1.: Yeni hizmet binasının yapımı için çalışmaların gerçekleştirilmesi (Her yıl en az 1 toplantı / proje / eylem) Strateji 1.1.2.: Akreditasyon Takip Sisteminin Dijitalleştirilmesi (En az 1 uygulama / güncelleme) Strateji 1.1.3.: Fiziki ve Dijital Hizmet Kalitesinin Artırılması (En az 1 uygulama / güncelleme) Strateji 1.1.4. KVKK uyum planı oluşturulması (1 plan ve her yıl bir denetim / eğitim)				
Stratejik Hedef 1.2.: Mali yönetim sisteminin güçlendirilmesi Stratejiler: Strateji 1.2.1.: Performans bazlı bütçeleme (Her yıl mali analiz raporu) Strateji 1.2.2.: Mali analiz ve denetim sistemlerinin kurulması (iç denetim protokolü)				
Stratejik Hedef 1.3.: İnsan kaynağının geliştirilmesi Stratejiler: Strateji 1.3.1.: Yıllık eğitim planı hazırlanması (Her yıl en az 1 adet personel eğitimi (teknik /kişisel gelişim)) Strateji 1.3.2.: Performans sisteminin kurulması (1 adet performans değerlendirme sistemi) Strateji 1.3.3.: Yeni personel istihdamı (2 personel istihdamı)				
Stratejik Amaç 2. Üyelerin Rekabet Gücünün Artırılması		TOPLAM BÜTÇE		475.600.- TL
Stratejik Hedef 2.1.: Üyelerin dış pazarlara açılma kapasitesinin artırılması Stratejiler: Strateji 2.1.1.: Dış ticaret bilgilendirme ve eğitim faaliyetlerinin artırılması (Her yıl 1 eğitim) Strateji 2.1.2.: Yurtdışı iş birliği fırsatlarının artırılması (Her yıl 1 organizasyon / 1 araştırma raporu) Strateji 2.1.3.: E-ihracat ve dijital pazarlara erişim desteği verilmesi (Her yıl 1 etkinlik)				
Stratejik Hedef 2.2.: Üyelerin dijitalleşme ve kurumsallaşma yeteneklerinin desteklenmesi Stratejiler: Strateji 2.2.1.: Dijitalleşme danışmanlığı (1 adet Dijital olgunluk değerlendirme anketi) Strateji 2.2.2.: Kurumsallaşma odaklı seminer ve eğitimlerin düzenlenmesi (Her yıl 1 eğitim) Strateji 2.2.3.: Kamu desteklerine erişim (Her yıl 5 faaliyet)				
Stratejik Hedef 2.3.: Üye memnuniyetinin artırılması ve etkileşimin güçlendirilmesi Stratejiler: Strateji 2.3.1.: Üye taleplerinin periyodik değerlendirilmesi (Her yıl en az 1 anket) Strateji 2.3.2.: Üye temsil sistemi oluşturulması (sistem yönergesi) Strateji 2.3.3.: Üye ziyaretlerinin artırılması (Yılda en az 20 üye ziyareti)				
Stratejik Amaç 3. Bölgesel Kalkınma ve Girişimcilik Ekosistemine Katkı		TOPLAM BÜTÇE		896.000.- TL
Stratejik Hedef 3.1.: Girişimciliğin ve yenilikçiliğin desteklenmesi Stratejiler: Strateji 3.1.1.: Girişimcilik programları ve mentorluk faaliyetleri (Her yıl 1 eğitim / etkinlik) Strateji 3.1.2.: Genç ve kadın girişimciliğin teşviki (Her yıl 1 etkinlik)				
Stratejik Hedef 3.2.: Yerel iş birliklerinin güçlendirilmesi Stratejiler: Strateji 3.2.1.: Kamu-STK iş birlikleri (Her yıl 1 toplantı / platform) Strateji 3.2.2.: Üniversite-oda iş birliği (Her yıl 1 toplantı / faaliyet) Strateji 3.2.3.: Ortak karar mekanizmaları kurulması (Her yıl 1 etkinlik)				
Stratejik Hedef 3.3.: Yeni yatırım alanlarının tanıtımı ve yatırım çekiciliğinin artırılması Stratejiler: Strateji 3.3.1.: Sanayi ve Ticaret Alt Yapısının Güçlendirilmesine Yönelik Çalışmalar Yapılması (Her yıl 1 toplantı / faaliyet) Strateji 3.3.2.: Yatırım tanıtım etkinlikleri (Her yıl 1 toplantı / faaliyet ve Her yıl 1 etkinlik / araştırma)				

4.2. Faaliyet ve Yıl Bazlı Planlama

STRATEJİK AMAÇ 1: KURUMSAL KAPASİTENİN ARTIRILMASI

Stratejik Hedef	Strateji	Faaliyet	İlgili GZFT Maddeleri	Performans Göstergesi (KPI)	İzleme Mekanizması	HEDEF				
						4 yıllık	2026	2027	2028	2029
1.1 Kurumsal altyapı ve dijitalleşmenin geliştirilmesi	1.1.1 Yeni hizmet binasının yapımı için çalışmaların gerçekleştirilmesi	1.1.1.1 Hizmet binası yapılması için fizibilite ve projelendirme sürecinin yürütülmesi, inşaat faaliyetleri.	Zayıf Yön-3: Mevcut hizmet binasının fiziki yetersizliği	Görüşme / Toplantı / Proje / Eylem Sayısı	Toplantı tutanakları	8	5	1	1	1
	1.1.2 Akreditasyon Takip Sisteminin Dijitalleştirilmesi	1.1.2.1 Akreditasyon Takip Sistemini Dijitalleştiren Web Tabanlı Bir Uygulamanın Hayata Geçirilmesi	Zayıf Yön-6: Dijital sistem eksikliği Güçlü Yön-2: Hizmette hız ve şeffaflık	Yazılım Sayısı ve Güncelleme	Kullanıcı giriş verileri	4	1	1	1	1
		1.1.2.2 Stratejik Plan ve İş Planı Süreçlerini Otomasyona Bağlayan Bir Uygulamanın Hayata Geçirilmesi	Zayıf Yön-6: Dijital sistem eksikliği Güçlü Yön-2: Hizmette hız ve şeffaflık	Yazılım Sayısı ve Güncelleme	Kullanıcı giriş verileri	4	1	1	1	1
	1.1.3. Fiziki ve Dijital Hizmet Kalitesinin Artırılması	1.1.3.1 Sanal Kütüphane Oluşturulması	Zayıf Yön-6: Dijital sistem eksikliği Güçlü Yön-2: Hizmette hız ve şeffaflık Zayıf Yön-3: Mevcut hizmet binasının fiziki yetersizliği	Uygulama Sayısı	Kütüphane verileri	1	1	-	-	-
		1.1.3.2 Donanım ve yazılımın ihtiyaca göre güncellenmesi	Zayıf Yön-6: Dijital sistem eksikliği Güçlü Yön-2: Hizmette hız ve şeffaflık	İhtiyaç Analizi	Güncelleme verileri	4	1	1	1	1
	1.1.4 KVKK uyum planı oluşturulması	1.1.4.1 Personel eğitimi ve güvenlik denetimi yapılması	Fırsat-5: Kurumsallaşma ve dijitalleşme potansiyeli Zayıf Yön-6: Dijital sistem eksikliği	Plan sayısı	Denetim raporu	4	1	1	1	1
1.2 Mali yönetim sisteminin güçlendirilmesi	1.2.1 Performans bazlı bütçeleme	1.2.1.1 Bütçe-faaliyet eşleştirme raporlarının hazırlanması	Zayıf Yön-5: Bütçe ve finansal kaynakların sınırlılığı	Hazırlanan yıllık mali analiz raporu sayısı	Yıllık bütçe ve faaliyet raporu karşılaştırması	2	1	1	-	-
	1.2.2 Mali analiz ve denetim sisteminin kurulması	1.2.2.1 İç denetim protokolü hazırlanması	Fırsat-5: Kurumsallaşma ve dijitalleşme potansiyeli Zayıf Yön-5: Bütçe ve finansal kaynakların sınırlılığı	Protokol sayısı	Denetim ve raporlar	1	1	-	-	-

1.3 İnsan kaynağının geliştirilmesi	1.3.1 Yıllık eğitim planı hazırlanması	1.3.1.1 Teknik ve kişisel gelişim eğitimleri	Zayıf Yön-5: Bütçe ve finansal kaynakların sınırlılığı Güçlü Yön-1: Deneyimli personel Zayıf Yön-1: Personel eksikliği	Eğitim sayısı	Eğitim kayıtları	2	1	1	-	-
	1.3.2 Performans sisteminin kurulması	1.3.2.1 Performans değerlendirme formunun yaygınlaştırılması	Fırsat-5: Kurumsallaşma Tehdit-5: Kalifiye eleman eksikliği Güçlü Yön-1: Deneyimli personel	Değerlendirme kapsamı oranı	Değerlendirme anketleri	%90	%75	%80	%85	%90
	1.3.3 Yeni personel istihdamı	1.3.3.1 Nitelik bazlı iş ilanlarının açılması	Zayıf Yön-1: Personel eksikliği Tehdit-5: Kalifiye eleman eksikliği	Alınan personel sayısı	İK işe alım evrakı	2	1	1	-	-

STRATEJİK AMAÇ 2: ÜYELERİN REKABET GÜCÜNÜN ARTIRILMASI

Stratejik Hedef	Strateji	Faaliyet	İlgili GZFT Maddeleri	Performans Göstergesi (KPI)	İzleme Mekanizması	HEDEF				
						4 yıllık	2026	2027	2028	2029
2.1 Üyelerin dış pazarlara açılma kapasitesinin artırılması	2.1.1 Dış ticaret bilgilendirme ve eğitim faaliyetlerinin artırılması	2.1.1.1.Dış ticaret eğitimi düzenlenmesi	Fırsat-1: Filyos Projesi ile dış ticaret fırsatları Güçlü Yön-3: Bölgesel avantajlar ve vizyoner yaklaşım Tehdit-3: Ekonomik dalgalanmalar	Eğitim Sayısı Eğitime Katılan üye Sayısı	Katılım listeleri, geri bildirim anketleri	4 40	1 10	1 10	1 10	1 10
		2.1.2 Yurtdışı iş birliği fırsatlarının artırılması	2.1.2.1 En az 1 yurtdışı iş forumu organizasyonu	Fırsat-4: Yeni yatırım ve teşvik imkanları	Organizasyon sayısı Katılan firma sayısı	2 5	1 2	1 3	-	-
		2.1.2.2 Yeni Piyasalara Yönelik Ülke Araştırma Raporları veya Sektörel İhracat Raporları Yayınlanması	Fırsat-4: Yeni yatırım ve teşvik imkanları Güçlü Yön-4: İyi iletişim ve bilgilendirme	Rapor sayısı	Web Sitesinde Yayınlama	4	1	1	1	1
	2.1.3 E-ihracat ve dijital pazarlara erişim desteği verilmesi	2.1.3.1. Bilgilendirme semineri ve e-platform tanıtımı	Fırsat-5: Kurumsallaşma ve dijitalleşme potansiyeli Tehdit-3: Ekonomik dalgalanmalar Güçlü Yön-3: Bölgesel avantajlar ve vizyoner yaklaşım	Etkinlik sayısı	Etkinlik raporları	4	1	1	1	1

			Güçlü Yön-4: İyi iletişim ve bilgilendirme							
2.2 Üyelerin dijitalleşme ve kurumsallaşma yeteneklerinin desteklenmesi	2.2.1 Dijitalleşme danışmanlığı	2.2.1.1 Dijital olgunluk değerlendirme anketi yapılması	Zayıf Yön-7: Kurumsallaşma eksikliği Fırsat-5: Dijitalleşme potansiyeli	Anket sayısı	Anket sonuçları	4	1	1	1	1
	2.2.2 Kurumsallaşma odaklı seminer ve eğitimlerin düzenlenmesi	2.2.2.1 Aile şirketlerine yönelik kurumsallaşma eğitimi	Zayıf Yön-7: Kurumsallaşma eksikliği Güçlü Yön-5: Kurumsal iş birlikleri	Eğitim sayısı Eğitime katılım sayısı	Katılımcı listesi	4 20	1 5	1 5	1 5	1 5
	2.2.3 Kamu desteklerine erişim	2.2.3.1 Üyelere Yönelik Yerinde KOBİ Danışmanlığı	Fırsat-4: Yeni yatırım ve teşvik imkanları Tehdit-6: Sanayi altyapısında eksiklik	Ziyaret yapılan üye sayısı	Ziyaret Kayıtları	20	5	5	5	5
2.3 Üye memnuniyetinin artırılması ve etkileşimin güçlendirilmesi	2.3.1 Üye taleplerinin periyodik değerlendirilmesi	2.3.1.1 Memnuniyet ve beklenti anketleri düzenlenmesi	Zayıf Yön-4: Üyelerle etkileşim eksikliği Tehdit-4: Çarpık kentleşme ve çevre sorunları	Anket sayısı	Anket Analiz Raporu	4	1	1	1	1
		2.3.1.2 Yurt içi fuar gezileri düzenlenmesi	Zayıf Yön-4: Üyelerle etkileşim eksikliği Tehdit-2: Üyelerin oda faaliyetlerine ilgisizliği	Fuar sayısı	Etkinlik Raporu	2	1	1	-	-
	2.3.2 Üye temsil sistemi oluşturulması	2.3.2.1 Üyeleri temsil edecek sistem için yönerge hazırlanması	Zayıf Yön-4: Üyelerle etkileşim eksikliği Tehdit-2: Üyelerin oda faaliyetlerine ilgisizliği Tehdit-4: Çarpık kentleşme ve çevre sorunları Tehdit-6: Sanayi altyapısında eksiklik	Yönerge sayısı	Temsil sistemi kayıtları	1	1	-	-	-
		2.3.2.2 İş ve Fuar Gezilerinde B2B Görüşmeler Organize Etmek	Zayıf Yön-4: Üyelerle etkileşim eksikliği Tehdit-2: Üyelerin oda faaliyetlerine ilgisizliği	B2B Sayısı	Etkinlik Raporu	2	1	1	-	-

	2.3.3 Üye ziyaretlerinin artırılması	2.3.3.1 Yılda en az 20 üye ziyareti yapmak	Zayıf Yön-4: Üyelerle etkileşim eksikliği Güçlü Yön-4: İyi iletişim ve bilgilendirme	Ziyaret edilen üye sayısı	Ziyaret kanıtları	80	20	20	20	20
--	--------------------------------------	--	---	---------------------------	-------------------	----	----	----	----	----

STRATEJİK AMAÇ 3: BÖLGESEL KALKINMA VE GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMİNE KATKI

Stratejik Hedef	Strateji	Faaliyet	İlgili GZFT Maddeleri	Performans Göstergesi (KPI)	İzleme Mekanizması	HEDEF				
						4 yıllık	2026	2027	2028	2029
3.1 Girişimciliğin ve yenilikçiliğin desteklenmesi	3.1.1 Girişimcilik programları ve mentorluk faaliyetleri	3.1.1.1 Girişimcilere Yönelik Eğitim düzenlenmesi	Fırsat-3 ve 4: Sektörel çeşitlilik ve yeni yatırım fırsatları Güçlü Yön-5: Kurumsal iş birlikleri	Eğitim sayısı Katılımcı sayısı	Başvuru formları, Başvuru ve başarı hikâyeleri takibi	2 20	1 10	1 10	-	-
	3.1.2 Genç ve kadın girişimciliğin teşviki	3.1.2.1 Hibe ve danışmanlık duyuruları (Kadın girişimciler için özel çağrı programı)	Fırsat-4: Yeni yatırım ve teşvik olanakları Tehdit-7: Bölgede işsizlik ve genç nüfus göçü	Başvuran girişimci sayısı	Başvuru formları, Başvuru ve başarı hikâyeleri takibi	2	1	1	-	-
		3.1.2.2 Girişimci Adaylarına Yönelik Start-up Etkinliklerine Ev Sahipliği Yapılması	Fırsat-3 ve 4: Sektörel çeşitlilik ve yeni yatırım fırsatları Tehdit-7: Bölgede işsizlik ve genç nüfus göçü	Program Sayısı	Başvuru ve başarı hikâyeleri takibi	2	1	1	-	-
3.2 Yerel iş birliklerinin güçlendirilmesi	3.2.1 Kamu-STK iş birlikleri	3.2.1.1 Ortak proje platformu kurulması (İl strateji plan toplantılarına aktif katılım)	Güçlü Yön-5: Kurumsal iş birlikleri Fırsat-3: Sektörel Çeşitlilik	Toplantı sayısı	Toplantı tutanakları	2	1	1	-	-
		3.2.1.2 Bölge Oda ve Borsaları ile Değerlendirme Toplantıları Yapılması	Güçlü Yön-5: Kurumsal iş birlikleri Fırsat-3: Filyos Projesi ve doğalgaz yatırımları	Toplantı sayısı	Toplantı tutanakları	4	1	1	1	1
	3.2.2 Üniversite-oda iş birliği	3.2.2.1 Toplantı ve birlikte etkinlik	Fırsat-5: Kurumsal iş birlikleri Tehdit-5: Kalifiye eleman eksikliği	Etkinlik sayısı	Etkinlik raporu	4	1	1	1	1
	3.2.3 Ortak karar mekanizmaları kurulması	3.2.3.1 Ortak proje fikir atölyeleri yapılması	Güçlü Yön-5: Kurumsal iş birlikleri	Atölye sayısı	Etkinlik raporları	2	1	1	-	-

3.3 Yeni yatırım alanlarının tanıtımı ve yatırım çekiciliğinin artırılması	3.3.1 Sanayi ve Ticaret Alt Yapısının Güçlendirilmesine Yönelik Çalışmalar Yapılması	3.3.1.1 KSS ve OSB Yetkilileri ile Görüşülerek Sorun ve Çözüm Önerilerine Aracılık Edilmesi	Fırsat-1: Filyos Projesi ve doğalgaz yatırımları Tehdit-1: Yatırımların başka bölgelere kayma riski Tehdit-6: Sanayi altyapısında eksiklik	Toplantı sayısı	Toplantı tutanakları	4	1	1	1	1
	3.3.2 Yatırım tanıtım etkinlikleri	3.3.2.1 OSB ve sektörel tanıtım toplantısı	Fırsat-2: Stratejik konum (hava, kara, deniz ulaşımı) Zayıf Yön-2: Yetersiz medya/sosyal medya kullanımı. Tanıtım faaliyetlerinin yetersizliği	Toplantı sayısı	Toplantı tutanakları	2	1	1	-	-
		3.3.2.2 Filyos Vadisi Projesi Kapsamında Araştırma ve Bilgilendirme Dokümanları Hazırlanması	Fırsat-2: Stratejik konum (hava, kara, deniz ulaşımı) Zayıf Yön-2: Yetersiz medya/sosyal medya kullanımı. Tanıtım faaliyetlerinin yetersizliği Güçlü Yön-3: Bölgesel avantajlar ve vizyoner yaklaşım	Doküman Sayısı	Web sitesinde yayınlanma	4	1	1	1	1
		3.3.2.3 Yatırım destek masası kurulması	Fırsat-4: Yeni yatırım ve teşvik olanakları Tehdit-1: Yatırımların başka bölgelere kayması riski Tehdit-3: Ekonomik dalgalan	Başvuru yapan yatırımcı sayısı	Kayıt defteri ve geri bildirim formları	1	1	-	-	-
		3.3.2.4 Coğrafi İşaret Alma Potansiyeli Olan Ürünlere Yönelik Çalışmalar Yapılması	Fırsat-4: Yeni yatırım ve teşvik olanakları Tehdit-1: Yatırımların başka bölgelere kayması riski	Araştırma Sayısı / Başvuru Sayısı	Başvuru verileri, Oluşturulan İçerik Sayısı	2	1	1	-	-

4.3. İzleme, Değerlendirme ve Risk Yönetimi

Stratejik planda belirlenen stratejiler doğrultusunda her yıl ‘Yıllık İş Planı’ oluşturulur. Stratejik hedeflerin performans ölçütleri, hedef değerleri ve sorumlu birimleri düzenli olarak izlenir. Yıllık Ana Süreç Hedefleri; personel, Akreditasyon İzleme Komitesi ve Yönetim Kurulu tarafından periyodik olarak değerlendirmeye alınır. Bu hedeflerin kurumsal düzeyden bireysel düzeye indirilmesi amacıyla tüm hedefler sahiplenilir ve bireysel hedef tabloları üzerinden takip edilir. Bireysel hedeflerin gerçekleşme durumu, üçer aylık dönemlerle üst yöneticiler ve Yönetim Temsilcisi tarafından gözden geçirilir

STRATEJİK PLAN 2. YARI (2026-2029) ETKİ ORANLARI	
Stratejik Amaç 1. Kurumsal Kapasitenin Artırılması	%100
Stratejik Hedef 1.1.: Kurumsal altyapı ve dijitalleşmenin geliştirilmesi Stratejiler: Strateji 1.1.1.: Yeni hizmet binasının yapımı için çalışmaların başlatılması (Her yıl en az 1 toplantı / proje / eylem) %10 Strateji 1.1.2.: Akreditasyon Takip Sisteminin Dijitalleştirilmesi (En az 1 uygulama / güncelleme) %20 Strateji 1.1.3.: Fiziki ve Dijital Hizmet Kalitesinin Artırılması (En az 1 uygulama / güncelleme) %10 Strateji 1.1.4 KVKK uyum planı oluşturulması (1 plan ve her yıl bir denetim / eğitim) %10	%50
Stratejik Hedef 1.2.: Mali yönetim sisteminin güçlendirilmesi Stratejiler: Strateji 1.2.1.: Performans bazlı bütçeleme (Her yıl mali analiz raporu) %10 Strateji 1.2.2.: Mali analiz ve denetim sistemlerinin kurulması (iç denetim protokolü) %10	%20
Stratejik Hedef 1.3.: İnsan kaynağının geliştirilmesi Stratejiler: Strateji 1.3.1.: Yıllık eğitim planı hazırlanması (Her yıl en az 1 adet personel eğitimi (teknik /kişisel gelişim)) %10 Strateji 1.3.2.: Performans sisteminin kurulması (1 adet performans değerlendirme sistemi) %10 Strateji 1.3.3.: Yeni personel istihdamı (2 personel istihdamı) %10	%30
Stratejik Amaç 2. Üyelerin Rekabet Gücünün Artırılması	%100
Stratejik Hedef 2.1.: Üyelerin dış pazarlara açılma kapasitesinin artırılması Stratejiler: Strateji 2.1.1.: Dış ticaret bilgilendirme ve eğitim faaliyetlerinin artırılması (Her yıl 1 eğitim) %10 Strateji 2.1.2.: Yurtdışı iş birliği fırsatlarının artırılması (Her yıl 1 organizasyon / 1 araştırma raporu) %20 Strateji 2.1.3.: E-ihracat ve dijital pazarlara erişim desteği verilmesi (Her yıl 1 etkinlik) %10	%40
Stratejik Hedef 2.2.: Üyelerin dijitalleşme ve kurumsallaşma yeteneklerinin desteklenmesi Stratejiler: Strateji 2.2.1.: Dijitalleşme danışmanlığı (1 adet Dijital olgunluk değerlendirme anketi) %10 Strateji 2.2.2.: Kurumsallaşma odaklı seminer ve eğitimlerin düzenlenmesi (Her yıl 1 eğitim) %10 Strateji 2.2.3.: Kamu desteklerine erişim (Her yıl 5 faaliyet) %10	%30
Stratejik Hedef 2.3.: Üye memnuniyetinin artırılması ve etkileşimin güçlendirilmesi Stratejiler: Strateji 2.3.1.: Üye taleplerinin periyodik değerlendirilmesi (Her yıl en az 1 anket) %10 Strateji 2.3.2.: Üye temsil sistemi oluşturulması (sistem yönergesi) %10 Strateji 2.3.3.: Üye ziyaretlerinin artırılması (Yılda en az 20 üye ziyareti) %10	%30
Stratejik Amaç 3. Bölgesel Kalkınma ve Girişimcilik Ekosistemine Katkı	%100
Stratejik Hedef 3.1.: Girişimciliğin ve yenilikçiliğin desteklenmesi Stratejiler: Strateji 3.1.1.: Girişimcilik programları ve mentorluk faaliyetleri (Her yıl 1 eğitim / etkinlik) %10 Strateji 3.1.2.: Genç ve kadın girişimciliğin teşviki (Her yıl 1 etkinlik) %10	%20
Stratejik Hedef 3.2.: Yerel iş birliklerinin güçlendirilmesi Stratejiler: Strateji 3.2.1.: Kamu-STK iş birlikleri (Her yıl 1 toplantı / platform) %10 Strateji 3.2.2.: Üniversite-oda iş birliği (Her yıl 1 toplantı / faaliyet) %10 Strateji 3.2.3.: Ortak karar mekanizmaları kurulması (Her yıl 1 etkinlik) %20	%40
Stratejik Hedef 3.3.: Yeni yatırım alanlarının tanıtımı ve yatırım çekiciliğinin artırılması Stratejiler: Strateji 3.3.1.: Sanayi ve Ticaret Alt Yapısının Güçlendirilmesine Yönelik Çalışmalar Yapılması (Her yıl 1 toplantı / faaliyet) %10 Strateji 3.3.2.: Yatırım tanıtım etkinlikleri (Her yıl 1 toplantı / faaliyet) %10, (Her yıl 1 etkinlik / araştırma) %20	%40

Stratejik Amaç 1. İçin Risk Yönetimi		
BELİRLENEN RİSK	RİSK DÜZEYİ	ÖNGÖRÜLEN ÇÖZÜM
Ekonomik Konjonktür	YÜKSEK	Bütçe Revizyonu
Politik Konjonktür	YÜKSEK	Global kısıtlar nedeniyle etkinlik iptallerinde online çözümler kurgulamak
Faaliyetlere Katılımın Beklenenden Az Olması	ORTA	Süreç Yaklaşımlarının Gözden Geçirilmesi
Faaliyetlerin Yeterince Anlaşılması	DÜŞÜK	Yenilikçi Yöntemler Uygulamak
Personel Sayısında Azalma	DÜŞÜK	Yeni Personel İstihdamı
Yönetimde Değişim (Görev bırakma vb.)	DÜŞÜK	Yeni Yönetim ile Sürecin İncelenmesi ve Değerlendirilmesi
Stratejik Amaç 2. İçin Risk Yönetimi		
BELİRLENEN RİSK	RİSK DÜZEYİ	ÖNGÖRÜLEN ÇÖZÜM
Ekonomik Konjonktür	YÜKSEK	Bütçe Revizyonu
Bürokrasi	YÜKSEK	Gecikme ve Aksamalar İçin Lobi Faaliyetleri
Katılımcılığın sağlanamaması	ORTA	Yenilikçi Yöntemler ile Cazibenin Arttırılması
Personel Sayısında Azalma	DÜŞÜK	Yeni Personel İstihdamı
Yönetimde Değişim (Görev bırakma vb.)	DÜŞÜK	Yeni Yönetim ile Sürecin İncelenmesi ve Değerlendirilmesi
Stratejik Amaç 3. İçin Risk Yönetimi		
BELİRLENEN RİSK	RİSK DÜZEYİ	ÖNGÖRÜLEN ÇÖZÜM
Ekonomik Konjonktür	YÜKSEK	Bütçe Revizyonu
Bürokrasi	YÜKSEK	Gecikme ve Aksamalar İçin Lobi Faaliyetleri
Faaliyetlere Katılımın Beklenenden Az Olması	ORTA	Süreç Yaklaşımlarının Gözden Geçirilmesi
Personel Sayısında Azalma	DÜŞÜK	Yeni Personel İstihdamı
Yönetimde Değişim (Görev bırakma vb.)	DÜŞÜK	Yeni Yönetim ile Sürecin İncelenmesi ve Değerlendirilmesi