**İÇİNDEKİLER**

**GİRİŞ**

**BÖLÜM 1 GENEL BİLGİLER**

1.1.Ereğli Hakkında

1.1.1 Ereğli’nin Tarihçesi

1.1.2. Coğrafi Yapı

1.1.3. Demografik Yapı

1.1.4. Sosyal Durum

1.1.5. Kültür ve Turizm

1.1.6. Alt Yapı

1.1.7. Ekonomik Yapı

1.1.7.1. Tarım ve Hayvancılık

1.1.7.2. Sanayi

1.1.8. Belediye, Şehircilik ve Projeler

1.2.Ereğli Ticaret ve Sanayi Odası Hakkında

**BÖLÜM 2 MEVCUT DURUM ANALİZİ**

2.1.Paydaş Analizi

2.1.1. Paydaşlarımız

2.1.2. Paydaş Görüşleri

2.2. İç Çevre Analizi

2.2.1. Örgütsel Yapı

2.2.2. Fiziksel Yapı

2.2.3. Mali Yapı

2.2.4. İnsan Kaynakları

2.2.5. Teknolojik Alt Yapı

2.2.6. Güçlü Yönler

2.2.7. Zayıf Yönler

2.3. Dış Çevre Analizi

2.3.1. Fırsatlar

2.3.2. Tehditler

2.3.3. PEST Analizi

**BÖLÜM 3GELECEĞE BAKIŞ**

3.1.Misyon, Vizyon ve Temel Değerler

3.1.1. Misyonumuz

3.1.2. Vizyonumuz

3.1.3. Temel Değerlerimiz

3.2. Stratejik Amaçlar, Hedefler, Performans Göstergeleri ve Maliyetlendirme

3.3. SWOT Analizi Stratejik Hedefler İlişkisi

3.3.1. Güçlü Yönler ve Stratejik Hedefler İlişkisi

3.3.2. Zayıf Yönler ve Stratejik Hedefler İlişkisi

3.3.3. Fırsatlar ve Stratejik Hedefler İlişkisi

3.3.4. Tehditler ve Stratejik Hedefler İlişkisi

**BÖLÜM 4İZLEME VE DEĞERLENDİRME**

**GİRİŞ**

Türkiye Avrupa Birliğine üyelik süreci ve küresel ekonominin gereklerini yerine getirmek amacıyla bir dizi uyumlaştırma çabasına girmiştir. Bu çabalardan biride başta kamu kurumları olmak üzere tüzel kişiliğe sahip kamu kurumu niteliğinde meslek kuruluşlarının Stratejik Plan hazırlama girişimleridir.

Stratejik planlar Türk kamu yönetimi ve girişimcisi için yeni olgulardır. Devlet Planlama Teşkilatı odaklı planlama kültürümüz 1980’lere kadar dışa kapalı ekonominin varsayımlarına göre kurgulanmıştır. Bu kurguda küresel ekonomiye göre dizayn edilmiş stratejik kaygıları olan bir planlama yaklaşımı mevcut değildir. Ayrıca kamu kurumları ve kamu kurumu niteliğinde meslek kuruluşlarının gelecek planları bütçeden ibaret olmuştur. 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunun 24.12.2003 tarihinde yürürlüğe girmesinden itibaren kamu kurumları stratejik planlarını hazırlamaya başlamışlardır. Türkiye’de artık günü birlik plan yapan kısa vadeli kar maksimizasyonuna odaklı, etik ve sosyal sorumluluktan uzak girişimci profili geçmişte kalmaktadır. 1990’lı yıllardan itibaren başlayan yeni dönemin girişimcileri ve girişimcilerin dahil oldukları organizasyonlar geleceğe yönelik vizyon ve misyon sahibi, şeffaflık, eşitlik, hesap verebilirlik ve sorumluluk gibi iyi yönetişim ilkelerini benimsemeye başlamışlardır. Ulusal ekonomilerin küresel trendler karşısında daha kırılgan hale geldiği çağımızda girişimcilerin ve firmaların yerel düşünme alışkanlıklarıyla hareket ederek büyümesi mümkün değildir.

Geleceğe yönelik iddiası olan Ereğli girişimcilerinin kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşu olan Ereğli Ticaret ve Sanayi Odası’nın 89 yıllık birikimi Ereğli’nin Türkiye ekonomisindeki göreceli üstünlüğü ve potansiyelini kullanarak, yerel ve küresel dinamikleri dikkate alan stratejik vizyonu zorunlu kılmaktadır. Bu amaç doğrultusunda 2015-2018 Ereğli Ticaret ve Sanayi Odası Stratejik Planı hazırlanmıştır. Hazırlanan Stratejik Plan, Devlet Planlama Teşkilatının hazırladığı Onuncu Beş Yıllık Kalkınma Planı, Ereğli’de faaliyet gösteren kurumların stratejik planları ve Odanın stratejik plan çalışmalarından yararlanılarak hazırlanmıştır.

**BÖLÜM 1 GENEL BİLGİLER**

* 1. **Ereğli Hakkında**

Ereğli İlçesi, İç Anadolu Yaylası’nın Konya Ovası’nın güneye uzanan ve Toros Dağları’nda son bulan düzlüğünde yer almıştır. Doğusunda Niğde İli Ulukışla İlçesi, kuzeydoğusunda Niğde İli Bor İlçesi, kuzeyinde Aksaray İli, kuzeybatısında Konya İli Karapınar İlçesi, batısında Karaman İli Ayrancı İlçesi, güneyinde Toros Dağları’yla çevrilidir. Türkiye’nin en büyük ilçelerinden bir tanesidir. Nüfusu ve ekonomik potansiyeli bakımından 30 civarında ilden daha büyük durumda olan Ereğli İlçesi, tarihi özellikleri ve doğal güzellikleri ile de dikkat çeken yerleşim yerlerinden bir tanesidir. Tarihi turistik zenginliği ile dünyada ünlü Kapadokya sınırları Ereğli’den başlamaktadır. Milattan önce Hititler döneminden daha önce kurulan ilçe, tarihteki önemli yerleşim yerlerinden biri olma özelliğine sahiptir. Toros Dağları’nın eteklerinden çıkan sular, Ereğli’yi doğal olarak oldukça güzelleştirmiş, bu sebeple “Yeşil Ereğli” olarak anılmayı hak etmiştir. Ereğli’nin suyunun ve ikliminin, atlar üzerinde iyi bir etki yaptığı bilinmektedir. At yetiştiriciliğinde ün yapmış kişilerden olan Hasan ADALI ve Sadık ELİYEŞİL, Ereğli’nin havasının atlara geldiğini düşünerek, burada hara kurmuşlardır. Bugün hipodromlarda koşan atların birçoğu Ereğli’deki haralarda yetiştirilmiştir ve yetiştirilmeye devam edilmektedir. Her ne kadar şimdilerde eski görüntüsünden uzak da olsa, Kuş Cenneti olarak bilinen Akgöl, Ereğli’nin güneyinde bulunmaktadır.

İç Anadolu Bölgesi ile Akdeniz Bölgesini birbirine bağlayan Sertavul Geçidi ile Gülek Boğazı’na giden yollar üzerinde bulunan ilçe, ulaşım olarak çevre ile bağlantıları açısından önemli bir konumda bulunmaktadır. Tarihte de İstanbul-Bağdat transit yolu üzerinde önemli bir durak yeri olarak yer almıştır. Ayrıca Ereğli, Adana ve Konya Havaalanlarına, Mersin Limanına 1,5-2 saat uzaklıkta bulunmaktadır. İlçede Devlet Demir Yollarının da önemli istasyonlarından biri bulunmaktadır. Bir yerleşim birimin ulaşım açısından rahat olmasının o bölgenin sosyal ve ekonomik yönden gelişmesine katkısı tartışılmaz bir gerçektir. Ereğli insanı, sahip olduğu bu avantajı zamanında fark ederek,Ereğli’yi sanayileştirme konusunda son yıllarda hissedilir derecede atak bir çizgiye taşımıştır.

Ereğli ilçesi nüfus olarak 2013 yılı itibariyle 137.837 genel nüfusun yaşadığı bir yerleşim birimidir. Fakat Ereğli’nin sosyal ve ekonomik olarak hitap ettiği nüfus 200.000 civarındadır. Çevresinde bulunan Karapınar, Halkapınar, Emirgazi ve Ayrancı İlçelerinin Ereğli ile sosyal ve ekonomik yönden oldukça yakın bir ilişkisi vardır. Son birkaç yıl içerisinde özellikle sanayileşme alanında atılan hızlı adımlar, Ereğli’nin resmi olarak bilinen nüfusunun daha da artacağını kanıtlayan faktörlerden birisidir.

Ereğli; tarihi geçmişi, coğrafi yapısı, yer altı ve yerüstü zenginlikleri, eğitim, sağlık, ulaşım, kentsel altyapısı ve en önemlisi Ereğli’ye gönülden bağlı hemşerileri ile gelişmeyi hak eden; tarım ve sanayi ile kalkınmayı kendine ilke edinmiş çok önemli bir ilçedir.

İlçenin en önemli tarım ürünü beyaz kirazdır. Ereğli adı adeta beyaz kirazla özdeşleşmiştir. Yılda 10 bin ton civarında yetiştirilen ürünün %75’i İtalya üzerinden diğer Avrupa ülkelerine ihraç edilmektedir. Beyaz kirazın kompostosu, konservesi, reçeli gibi pek çok ürünü yurt dışında beğeniyle tüketilmektedir. Yıllık üretim 8 ile 10 bin tondur.

İlçeye özgü ürünlerden birisi de siyah havuçtur. Toprak yapısı nedeniyle sadece Ereğli’de yetişen siyah havuç organik gıda boyası olarak başta Fransa olmak üzere Avrupa ülkelerine gönderilmektedir. Yıllık üretim 45 ile 50 bin tondur. Şalgam suyu üretimi için Türkiye'nin güney bölgelerine siyah havuç gönderen ilçeAvrupa ve Uzak Doğuya Siyah Havuç ihraç etme potansiyeline sahiptir. Kimyasal boyaların yerine siyah havucu doğal renkmaddesi olarak kullanmaya başlayan Avrupa ve Uzak Doğundan gelen talep ilçede 8 bindekarda yapılan üretimi 25 bin dekara çıkarmıştır.Topraktaki kireç ve potasyum dengesinin elverişli olması nedeniyle Türkiye'de en kalitelisiyah havuç Ereğli’de yetişmektedir.

İlçede has ürün olan aynı zamanda ihracat potansiyeli giderek artan beyaz kiraz ve siyah havuç için de Türk Patent Enstitüsü’nden gerekli belgelerin alınması için girişimlerde bulunulmuştur.Konu desteklendiği takdirde ilçe ve ülke ekonomisi büyük bir yarar sağlayacaktır.

İlçede önemli ölçüde meyve suyu üretimi de yapılmaktadır. Üretilen meyve suyunun %25’i ihraç edilmektedir.

Ayrıca, çevre il ve ilçelerden günlük süt toplanarak ilçede işlenmektedir.

**1.1.1. Ereğli’nin Tarihçesi**

M.Ö. 3000 ile 2000 yıllarında Anadolu’da birçok şehir devlet kurulmuştur. Önce Hititler tarafından kurulan Tuvana Krallığı (Tyana-Herakleia ) şehir devletlerinden biri olup, M.Ö. 1200-742 yılları arasında merkezi Ereğli olmak üzere hüküm sürmüştür. Bu krallıktan günümüze kalma Aydınkent (İvriz) Mahallesi kaya kabartması Kral Warpalavas’a aittir. Tuvana Kralllığı’nın yıkılmasından sonra Asurlular’ın egemenliğine geçen Ereğli pek çok savaşa sahne olmuştur. Ereğli M.Ö. 64 yılında bütün Anadolu ile birlikte Romalıların eline geçmiş, 395 yılında Roma İmparatorluğu’nun ikiye ayrılmasıyla Doğu Roma (Bizanslılar) İmparatorluğu’nun sınırları içinde kalmıştır. Arapların Doğu Roma İmparatoru Heraklius’u yendikleri Yermuk Savaşından sonra Adana ve Tarsus’tan Toroslara kadar ilerleyen Hz. Ömer Bizans akınlarına karşılık İç Anadolu’ya yapılan akınlar sırasında Ereğli’nin gelirini Beytülmale göndermesini Bizans’a kabul ettirmiştir. Abbasi Devleti’nin zayıflamasıyla tekrar tamamen Bizans hâkimiyetine geçen Ereğli’yi Bizanslılar bir üs olarak kullanmışlardır. 634 yılında Ereğli’yi çevreleyen toprak kalenin yeniden tamir ve tahkim edildiği kabul edilmektedir. Ereğli Malazgirt Savaşı’ndan 6 yıl sonra (1077) Kutalmışoğlu Süleyman Şah zamanında Anadolu Selçuklularının eline geçmiştir. Ereğli, Haçlı Seferleri sırasında büyük zararlar görmüştür. 1276 yılında Karamanoğlu Mehmet Bey’in Konya’yı almasıyla Karaman Beyliği’nin egemenliğine geçen Ereğli, 1398 yılında Osmanlılara geçmiş, 1402’de tekrar Karaman Beyliği’nin daha sonra da kısa bir süre Memlukluların idaresinde kalmıştır. 1468 yılında Fatih Sultan Mehmet’in Konya’yı almasıyla Osmanlı İmparatorluğu zamanında Ereğli askersiz bir saha haline getirilerek, İstanbul’da oturan Dar-Üs-Seada Ağası tarafından idare edilmiştir Kurtuluş Savaşından sonra da Konya iline bağlı bir ilçe olarak örgütlenmiştir.

Ereğli ismini; Bizans İmparatoru Herakliyüs’ten Herakliyye ve daha sonra da Ereğli şeklinde değişerek aldığı sanılmakla birlikte, Evliya Çelebi Seyahatnamesinde, Alâeddin Keykubat’ın Ereğli’den bir sefer dönüşü geçerken Peygamber Pınarı denilen (şu anda Akhöyük Mahallesinde bulunan) çamurun, yaralı askerlerinin yaralarına şifa olmasından dolayı buraya ERKİLİ (Ereğli) dediği için adını buradan aldığı yazılmaktadır. Osmanlılar zamanında Ereğli’ye birçok vakıf, cami, kervansaray, türbe yapılmış olup, ilçenin muhtelif yerlerinde Tümülüsler ve ören yerleri mevcuttur. Tarihi yapılar arasında yer alan Ulu Cami, Rüstem Paşa Kervansarayı, şifa hamamı bugün de kullanılmaktadır. Kurtuluş Savaşından sonra Konya iline bağlı bir ilçe olarak kurulmuştur.

Ereğli, Cumhuriyet Döneminde başlatılan “Sanayi ve Eğitim Seferberliği”nde önemli bir yer almıştır. Sümerbank Pamuklu Sanayi 1937 yılında, İvriz Hidroelektrik Santrali 1936 yılında, İvriz Köy Enstitüsü de 1941 yılında hizmete açılmıştır.

**1.1.2. Coğrafi Yapı**

Ereğli, İç Anadolu Yaylasının Konya Ovası ile güneye doğru uzanan ve Toroslar’da nihayet bulan, denizden 1044 m. yükseklikteki düzlüğe kurulmuş olup, İlçe 37-38 Kuzey enlemi ile 35,5-34,5 doğu boylamı arasında 2.271 kilometrekarelik yüzölçümüne sahiptir. Doğusunda Ulukışla, kuzeydoğusunda Bor, kuzeyinde Aksaray, kuzeybatısında Karapınar, batısında Ayrancı ve güneyinde Halkapınar ve Toros dağları ile Mersin bulunmaktadır.

Toros dağları ilçe merkezinin 20 Km. güneyinde başlamakta olup; ilçenin kuzeyinde 3.254 metreye ulaşan ve sönmüş bir volkan olan Hasan Dağı, kuzeybatısında ise Karacadağ yer almaktadır. Kırsal yerleşimler çoğunlukla Konya Ovası’nın devamı olan düzlükte, bir bölümü ise Toros Dağları’nın kuzey eteklerinde kurulmuştur.

İlçenin en önemli akarsuyu Toros Dağları’nın bir parçası olan Bolkar Dağları’ndan çıkan ve çıktığı mahallenin adını alan İvriz Çayı’dır. Bu çay doğusundaki Delimahmutlu Mahallesinden gelen Delimahmutlu çayı ile birleşerek 83 milyon metreküp su kapasiteli İvriz barajına dökülür. İlçede ayrıca sıcak su kaynakları bulunmaktadır (Akhöyük Kükürtlü Su Kaplıcası gibi).

İlçe kırsal bir alandadır. Kuzeyi her ne kadar Toroslar’a dayansa da orman ağacına rastlanmamakla birlikte kısmi olarak yeni ağaçlandırma sahaları dikkati çekmektedir. İlçenin; %49’u tarım arazisi, %12’si çayır mera, %38’i tarım dışı arazi, %1’i orman ve fundalıktan oluşmaktadır.

Ereğli’de karasal iklim şartları hâkimdir. Yazları sıcak ve kurak, kışları soğuk ve sert geçmektedir.

**1.1.3. Demografik Yapı**

Ereğli’nin genel nüfusu 2013 yılında Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemine (ADNKS) göre 137.837’dir. Nüfusun yaklaşık %70’i şehir merkezinde, %30’u kırsal kesimde yaşamaktadır. İlçenin yıllık nüfus artış hızı %9.43’tür. Km2’ye60 kişi düşmektedir.

**1.1.4. Sosyal Durum**

Kuruluşu eski olan ilçede, kerpiç evlerin yerini gerek şahıslar tarafından gerekse kooperatif kanalıyla yaptırılan betonarme çok katlı binalar almaktadır. Kırsal kesimlerimizdeki evler ise genelde tek katlı taş ve kerpiçten yapılmıştır. İlçe merkezinin meskun alanı 68 km2‘dir. Bir uçtan uca mesafesi 7-11 km arasında değişen çok geniş alana yayılmıştır. Modern bir şehir havasındadır. Konut sorunu büyük ölçüde Yapı Kooperatifleri ve TOKİ iş birliği ile çözümlemeye çalışılmaktadır. Başbakanlık Toplu Konut İdaresi tarafından 1. Etap 420 konut, 2. Etap 588 adet konut yapılmıştır.

Ereğli’nin nüfusu 137.837, iktisaden faal nüfus 61.500’dür. Çalışan nüfusun % 60-70’i hayvancılık ve tarım sektöründe, %30-40’ı diğer sektörlerde faaliyette bulunmaktadır.

Görüldüğü gibi çalışan nüfusun büyük bir kısmı tarımla uğraşmakla birlikte; kırsal kesimde yaşayan nüfus giderek azalmakta, iş imkânlarının ilçe merkezinde yoğunlaşması sebebiyle ilçe merkezine göç devam etmektedir.

Ereğli’de 5510 sayılı kanunun 4/a kapsamında 13.284 kişi, 4/b kapsamında (Kendi nam ve hesabına çalışan) 8.552 kişi ve 4/c kapsamında (Devlet Memuru) 4421 kişi olmak üzere yaklaşık toplamda 26.257 kişi sigortalı olarak çalışmaktadır.

İlçe okuma-yazma ve okullaşma oranı gibi eğitim göstergeleri açısından Türkiye ortalamasının üzerindedir. İlçede okullaşma oranı; ilköğretimde % 99,8 iken ortaöğretimde %99 düzeyindedir. İlçenin okuma yazma oranı %97’ye ulaşmaktadır.

İlçede yükseköğrenim kurumları olarak aşağıdaki kurumlar yer almaktadır:

1. Ereğli Polis Meslek Yüksek Okulu; 2013-2014 eğitim-öğretim döneminde, Polis Meslek Yüksek Okulu, Polis Meslek Eğitim Merkezi (POMEM)’e dönüştürüldüğü için mezun vermemiştir. 2014-2015 eğitim-öğretim dönemi için 400 kişilik kontenjan ayrılmış olup, 117 personel görev yapmaktadır.
2. Necmettin Erbakan Üniversitesi’ne bağlı Eğitim Fakültesi; 2014-2015 eğitim-öğretim döneminde toplam 442 öğrenci öğrenim görmekte olup, 10 öğretim görevlisi ve 9 idari personel görev yapmaktadır.
3. Necmettin Erbakan Üniversitesi’ne Bağlı Ereğli Kemal Akman Meslek Yüksekokulu; Bilgisayar Teknolojileri, Elektrik ve Enerji, Elektronik ve Otomasyon, İnşaat, Makine ve Metal Teknolojileri, Muhasebe ve Vergi, Yönetim ve Organizasyon, Tekstil, Giyim, Ayakkabı ve Deri bölümlerinde toplam 1825 öğrenci öğrenim görmektedir. 30 akademik personel ve 9 idari personel olmak üzere toplam 39 personel görev yapmaktadır.
4. Yüksek Öğrenim Kredi ve Yurtlar Kurumuna Bağlı Ereğli Erkek Yurt Müdürlüğü
5. Yüksek Öğretim Kredi Yurtlar Kurumuna bağlı Ereğli Kız Yurt Müdürlüğü

İlçede yaygın eğitimde faaliyet gösteren Pratik Kız Sanat Okulu, Halk Eğitim Merkezi, Mesleki Eğitim Merkezi, Özel Dershaneler ve Özel Sürücü Kursları bulunmaktadır.

İlçede devlet hastanesine ait 1. Kısım ve 2. Kısım olmak üzere yataklı tedavi kurumu bulunmaktadır. Toplam yatak kapasitesi 250’dir.

**1.1.5 Kültür ve Turizm**

Ereğli Neolitik dönemden Osmanlı dönemine kadar kesintisiz olarak tüm uygarlıkların beşiğidir.

Şehir merkezinde: Ulu Cami, Rüstem Paşa Kervansarayı, Cağalzade Bedesteni, Şifa Hamamı, Ali Ağa Mescidi, şehir merkezi ve Hacımemiş Mahallesinde bulunan Büyük Göztepe Tümülüsü Roma Dönemine aittir. 1974 yılında yapılan kazı sonucunda bulunan dönemin kralına ait mezar ve buluntuları ilçe müzesinde yer almaktadır. İlçede yer alan tarihi ve kültürel diğer eser ve ören yerleri ise aşağıdaki gibidir:

İvriz Kaya Anıtı Ereğli’ye 15 km uzaklıkta, her an ulaşımı bulunan, geç Hitit dönemine ait, bereketi temsil eden, kaya anıtıdır.Kaya Anıtı’na 2 km uzaklıkta bulunan Kızlar ve Oğlanlar Sarayı olarak bilinen ikinci bir kaya anıtı ve manastır bulunmaktadır.Konya İli Karapınar İlçesi Oymalı ve Akören Mahalleleri sınırları içerisinde bulunan 1999 yılında başlatılan yer altı şehirleri arkeolojik kazı ve temizlik çalışmaları, 2003 yılı itibariyle bitirilmiştir.İvriz Kaya Anıtı’nın çevresinde bulunan 2. derece doğal sit alanındaki mesire yerleri ve gezinti alanları ve yine doğal güzelliği ve suni göleti olan Atatürk Kültür Parkı görülmeye değer yerlerdendir.

**1.1.6. Alt Yapı**

İç Anadolu ile Akdeniz Bölgesi’ni birbirine bağlayan Sertavul Geçidi ile Gülek Boğazı’na giden yollar üzerinde bulunan ilçe, ulaşım olarak çevre ile bağlantıları açısından önemli bir konumda bulunmaktadır. Tarihte de İstanbul-Bağdat transit yolu üzerinde önemli bir durak yeri olması bu özelliğini ortaya çıkarmaktadır. Ayrıca Ereğli; Adana ve Konya Havaalanları ile Mersin Limanı’na 1,5-2 saat uzaklıkta bulunmaktadır. İlçenin ulaşım açısından sahip olduğu avantaj Ereğli’nin sosyal ve ekonomik yönden gelişmesine önemli ölçüde katkı sağlamaktadır.

Demiryolu Ereğli’ye Konya’dan 4 yıl sonra, 1901 yılında gelmiştir. İstasyon eski Anadolu-Bağdat demiryolunun uğrak yeridir. Demiryolu taşımacılığı ilçede eski önemini kaybetmiş yerini karayoluna bırakmışsa da son yıllarda maliyetinin düşüklüğü nedeni ile,özellikle Konya-Adana istikametinde,demiryolu taşımacılığında canlanma görülmektedir.Örneğin tarımsal ürünlerin taşımacılığında demiryolu kullanılmaktadır.

İlçede PTT hizmetleri iyi durumdadır.

Ereğli’de mahalli radyo sayısı 5, günlük çıkan yerel gazete sayısı 4, yerel televizyon sayısı 2’dir.

Ereğli İşletme Müdürlüğü bünyesinde 4 ilçede toplam 91274 aboneye elektrik ulaştırılmakta olup enerji açısından herhangi bir sorun yaşanmamaktadır. Sorumluluk alanı içinde bulunan abonelerin kurulu gücü 639902549MW’dır.

**1.1.7. Ekonomik Yapı**

**1.1.7.1. Tarım ve Hayvancılık**

İlçede halkın %52’si tarımla uğraşmaktadır. Bitkisel üretim; başta tarla tarımı olmak üzere baklagiller, sanayi bitkileri, meyvecilik, sebzecilik ve yem bitkilerinden oluşmaktadır. Tarımsal üretim sürekli gelişerek modern bir yapıya sahip olmakta ve üretimde artış sağlanmaktadır. İlçede önemli bir yere sahip olan beyaz kiraz ihracatı ilçe ekonomisine katkı sağlamaktadır.

Aşağıdaki arazi kullanım tablosundan da görüldüğü gibi ilçe arazisinin 122.164 hektarlık bölümü tarım arazisi, 78.038 hektarı çayır mera, 7.981 hektarı ormanlık alan ve 9.143 hektarı ise tarım dışı alandan oluşmaktadır. Tarım alanının 62.367 hektarını tarla, 3.968 hektarını meyve bahçesi, 3.495 hektarını sebze ekili alanlar oluşturmaktadır.

|  |
| --- |
| **ARAZİ KULLLANIM TABLOSU** |
| **İŞLENEN ARAZİ** | **HEKTAR** |
| Tarla Arazisi | 62.367 |
| Nadas  | 52.014 |
| Sebze | 3.495 |
| Meyve | 3.968 |
| Bağ | 320 |
| Toplam | 122.164 |
| **ÇAYIR MERA** | **78.038** |
| **ORMAN**  | **7.981** |
| **ÜRÜN GETİRMEYEN ALAN** | **9.143** |
| **GENEL TOPLAM**  | **217.326**  |

Ereğli’deki bu 122.164 hektarlık tarım arazisinin 50.000 hektarı sulanmakta, 72.164 hektarı ise kıraç olarak değerlendirilmektedir. Sulama işlemi büyük çoğunlukla ilçenin güneydoğusunda bulunan İvriz Barajı’ndan yapılmaktadır. Daha önceki yıllarda baraj suyunun sevk ve idaresi D.S.İ. teşkilatı tarafından yapılmakta iken 1992 yılından itibaren ilçede kurulan 3 sulama birliği tarafından yapılmaktadır. Ayrıca sulamada baraj suyu dışında ilçenin mahallelerinde kurulan sulama kooperatifleri ve özel şahıs kuyularından da istifade edilmektedir.

Ereğli İvriz Sulaması içerisinde 4 adet ünite bulunmaktadır.

1. Sağ Sahil Ünitesi: İşletme –bakım onarımı 1995 yılında kurulan İvriz Sağ Sahil Sulama Birliğine devredilmiştir. Sulama alanı 21.000 ha.’dır. Bu üniteyi takviye amaçlı DSİ tarafından 48 adet kuyu açılmıştır.
2. Sol Sahil Ünitesi: İşletme bakım onarımı 1995 yılında kurulan İvriz Sol Sahil ve Yıldızlı Sulama Birliğine teslim edilmiştir. Sulama alanı 12.500 ha.’dır.Bu üniteye takviye amaçlı DSİ tarafında 7 kuyu açılmıştır.
3. Yıldızlı Ünitesi: İşletme bakım onarım 1995 yılında kurulan İvriz Sol Sahil ve Yıldızlı Sulama Birliğine teslim edilmiştir. Sulama alanı 643 ha.’dır.
4. Akhöyük-Çiller Ünitesi: İşletme bakım onarımı 1995 yılında kurulan İvriz Akhöyük-Çiller Sulama Birliğine devredilmiştir. Sulama alanı 4.710 ha.’dır. Bu üniteye takviye amaçlı DSİ tarafından 11 adet kuyu açılmıştır.
5. Çayhan Göleti ve Sulama İnşaatı: İlçe merkezine 44 km uzaklıkta Çayhan Mahallesinin 4,5 km güneyindedir. Çayhan Göleti ’nin inşaatı tamamlanmış olup, sulama alanı 721 ha.’dır.

İlçede tarımsal üretim denildiğinde akla gelen tarla tarımıdır. Toplam tarım arazisinin % 40’lık bölümünde hububat tarımı yapılmakta bunu da baklagiller, meyvecilik, sebzecilik ve sanayi bitkileri takip etmektedir. Son yıllarda artan hayvancılığa paralel olarak artan kaliteli kaba yem ihtiyacının karşılanması için silajlık mısır, yonca, fiğ gibi alternatif ürünler ekilmeye başlanmıştır. Aşağıdaki Tablolar tarımsal ürünler hakkında bilgi vermektedir:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **ÜRÜN CİNSİ** | **EKİLEN ALAN (Ha)** | **HASAT EDİLEN ALAN (Ha)** | **ÜRETİM (ton)** | **VERİM(Kg/Ha)** |
| Buğday(Durum+Ek) | 26.000 | 22.900 | 97.600 | 2.500-5.000 |
| Arpa | 14.200 | 14.200 | 41.000 | 2.500-5.000 |
| Çavdar | 2.000 | 1.200 | 3.840 | 3.500 |
| Mısır (Dane) | 6.500 | 6.500 | 91.000 | 1.400 |
| Mısır (Silaj) | 6.500 | 6.500 | 347.500 | 55.000 |
| Nohut | 400 | 900 | 2.025 | 1.500-3.000 |
| K. Fasulye | 360 | 360 | 1.260 | 3.500 |
| Ş. Pancarı | 2.350 | 2.350 | 136.300 | 6.000 |
| Patates  | 1.200 | 1.200 | 48.000 | 40.000 |
| Yonca(yeşil-kuru) | 3.500 | 3.500 | 238.000 | 68.000 |
| Fiğ | 6.000 | 6.000 | 20.000 | 3.333 |
| Domates | 900 | 900 | 54.600 | 60.000 |
| Siyah Havuç | 510 | 510 | 20.400 | 40.000 |
| Ayçiçeği Yağlık | 900 | 900 | 3.600 | 4.000 |
| Ayçiçeği Çerezlik | 1.500 | 1.500 | 3.750 | 2.500 |

|  |
| --- |
| **YILLARA GÖRE ELMA ÜRETİM VE VERİM TABLOSU** |
| **YILLAR** | **KAPLADIĞI ALAN(Ha)** | **ÜRETİM(Ton)** |
| 2014 | 2.942 | 50.000 |

|  |
| --- |
| **YILLARA GÖRE KİRAZ ÜRETİM VE VERİM TABLOSU** |
| **YILLAR** | **KAPLADIĞI ALAN(Ha)** | **ÜRETİM(Ton)** |
| 2014 | 400 | 4.000  |

|  |
| --- |
| **YILLARA GÖRE BAĞ ÜRETİM VE VERİM TABLOSU** |
| **YILLAR** | **KAPLADIĞI ALAN(Ha)** | **ÜRETİM(Ton)** |
| 2014 | 320 | 1.000 |

İlçenin hayvancılık potansiyeli son derece yüksektir. Aşağıda bu konuyla ilgili bilgi sunulmaktadır:

1. Koyunculuk: İlçede hemen hemen tüm kırsal kesimlerde yapılmaktadır. Toplam koyun adeti 157.100’dür. Koyunculuğun yoğun olduğu yerler; Yellice, Karaburun, Melicek, Adabağ, Tatlıkuyu, Servili, Pınarözü, Acıpınar, Yeniköy, Acıkuyu, Aşağıgöndelen, Yukarıgöndelen, Çiller, Akhüyük, Kamışlıkuyu, Çayhan, Kutören, Sazgeçit Mahalleleridir. Yetiştirilen koyunların cinsi Akkaraman, İvesi ve bunların melezleridir. İlçede 3 adet et kesim kombinası bulunması nedeniyle besi için üretilen kuzuların pazarlanmasında herhangi bir zorlukla karşılaşılmamaktadır. Hatta diğer illerden erkek kuzular getirilerek yoğun besi yapılmaktadır. İlçede meralar oldukça geniş bir alan kaplamaktadır. Mera ıslahı ve iyileştirilmesi ile ilgili çalışmaların neticelenmesi sonucu koyunculuğun kapasitesi 2-3 katına kadar artırılabilecektir. Bunun yanında mevcut koyun ırklarına paralel olarak Tahirova gibi ikizlik oranı ve süt verimi yüksek koyun ırklarının üretiminin artması için çalışmalar sürdürülmektedir.
2. Keçicilik: Keçi yetiştiriciliğinin bölgede yoğun olduğu yerler Pınarözü Mahallesi olup diğer mahallelerde ise büyük olmayan mevcutlar halinde aile işletmesi şeklinde yetiştiriciler vardır. İlçe keçi varlığını büyük bir oranda kıl keçisi teşkil etmektedir. Çok az oranda tiftik keçisi de mevcuttur. İlçede yaklaşık olarak 3.580 adet keçi bulunmaktadır.
3. Sığırcılık: İlçenin en gelişmiş hayvancılık sektörüdür. Hem süt sığırcılığı hem de besi hayvancılığı gelişmiştir. İlçede 110.564 kültür ırkı sığır bulunmaktadır. Sığırcılığın gelişmesinde ilçede bulunan süt işleyen fabrikalar (Fabrika sayısı 20 civarındadır.) büyük etkendir. Süt sığırcılığı ile birlikte yem bitkileri ekim alanı genişlemiş, yem fabrikaları gibi hayvancılığı destekleyen tarımsal sanayi kolları da gelişmiştir. Bu sektörde; 5 adet yem fabrikası, 83 adet yem bayisi, 165 adet süt işleyen işletme, yüzlerce süt toplayan şahıs ve binlerce aile çalışmaktadır. Her geçen gün 200 başın üzerinde hayvan kapasitesine sahip yeni işletmelerin kurulduğu göze çarpmaktadır.

Aşağıdaki Tablo ilçenin süt ve süt ürünleri üretimi bakımından Türkiye genelinde önemli bir yere sahip olduğunu göstermektedir:

|  |
| --- |
| **SÜT VE SÜT ÜRÜNLERİ GÜNLÜK ÜRETİM TABLOSU** |
| **ÜRÜN CİNSİ** | **ÜRETİM MİKTARI** |
| UHT Süt | 218 ton/gün |
| Beyaz Peynir | 56 ton/gün |
| Kaşar Peynir | 2,1 ton/gün |
| Eritme Peyniri | 1,8 ton/gün |
| Lor Peyniri | 3 ton/gün |
| Tulum Peyniri | 5,4 ton/gün |
| Yoğurt  | 8,2 ton/gün |
| Ayran | 1,5 ton/gün |
| Süt Kreması | 5,3 ton/gün |
| Tereyağı | 2 ton/gün |
| Süt Tozu | 8,5 ton/gün |
| Peynir altı suyu tozu | 33 ton/gün |
| **TOPLAM** | 1. n/gün
 |

**1.1.7.2 Sanayi**

İlçenin sanayi gelişiminde tarım ve hayvancılığa dayanan yatırımların ön plana çıktığı görülmektedir. İlçede sanayi denince 1937 yılında kurulan ve 1997 yılında özelleştirilen Sümerbank Tekstil Fabrikası ve 1989 yılında faaliyete geçen Şeker Fabrikası akla gelmekteydi. Ancak 1990’lı yıllardan itibaren Organize Sanayi Bölgesi ve Küçük Sanayi Sitelerinin kurulması ile birlikte süt işletmelerinin sayısının artmasıyla ilçe hızlı bir sanayileşme sürecinin içerisine girmiştir.

İlçede sanayi alanında hiçbir teşvik sistemi uygulanmadığı halde, mevcut potansiyeli ile özellikle süt işleme tesisleri ve OSB kurulması sayesinde, sanayi açısından gelişme kaydedilmiştir. Bunun sonucu olarak Tevsii OSB kurulması çalışmalarına başlanmıştır. 2010 yılı içerisinde yapılan çalışmalar neticesinde 158 Ha’lık Tevsii OSB alanının Mera vasfı kaldırılarak Hazine adına tescili yapılmış ve hazine adına tapusu çıkmıştır. Ereğli Belediyesi ve Organize Sanayi Bölge Müdürlüğünün ortaklaşa çalışmaları sonucu Tevsii OSB alanına ait Uygulama imar Planı hazırlanmış ve Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca 15.07.2011 tarihinde kesinleştirilmiştir. 158 Ha’lık Tevsii OSB alanında 57 adet sanayi parseli planlanmış, parselizasyon planı yapılmış ve yeni girişimcilere tahsisine başlanmıştır.

1996 yılında kuruluşu onaylanan Ereğli Organize Sanayi Bölgesi ise 1997 yılında faaliyete geçmiştir. Ereğli OSB Konya-Adana Devlet Karayolu üzerinde, şehir merkezine 10 Km uzaklıkta, 100 hektarlık bir alanda 613.398 m2lik kısmı 71 adet sanayi parseli olarak düzenlenmişse de sonrasında OSB’de yapılan tecditler sonucu 61 adet sanayi parseline dönüştürülmüştür. Daha sonra ise sosyal tesis alanı, sağlık tesis alanı, dini tesis alanı, idari merkez alanı, arıtma tesisi, spor alanları, mesleki eğitim alanları, ticaret alanı, sağlık koruma bandı ve bölge içi yolları kapsayacak şekilde proje genişletilmiş ve 2012 yılı içerisinde yapılan imar tadilatı sonucunda 1 adet yeni parsel oluşturularak toplamda 62 adet sanayi parsel kapasitesine ulaşılmıştır.

Şu ana kadar 61 adet sanayi parselinin tamamı girişimcilere tahsis edilmiştir. 2012 yılında tescil işlemleri tamamlanan tevsii OSB’de oluşturulan 57 adet sanayi parseli de satışa çıkarılmıştır. Şu ana kadar 12 adet sanayi parseli satılmıştır. Mevcut OSB ve tevsii OSB’de toplam 62+57=119 parsel vardır. OSB’deki arsa satışının başladığı 15 yıl içerisinde 44 adet tesis üretime geçmiş, zaman içerisinde 5 adet firma çeşitli sebeplerden kapanmıştır. 2 adet tesisin inşaatı devam etmekte iken 10 adet tesis proje aşamasındadır.

Ereğli; bu alt yapısıyla yatırımcılar için en uygun yatırım ortamı sunmaktadır. Daha önce de ifade edildiği gibi birlikte yaşamanın en güzel örneğini veren insanları, farklı perspektifleri mümkün kılan canlı kültürel yapısı, uygun coğrafi konumu, organize sanayisi, geleceğin tarımı olan organik tarıma elverişli toprak su ve iklim havzası, daha kaliteli bir üretim için gerekli donanımıyla zirai faaliyetlerde ve imalat sanayinde rekabet kabiliyetini yükselten bir ilçe konumundadır. Özellikle ilçenin zirai üretim konusunda öncü bir il/ilçe olma potansiyeli bulunmaktadır.

**1.1.8.Belediye, Şehircilik ve Projeler**

Ereğli Belediyesi’nin2014 yılı itibariyle 189 çalışan ve 92.123.270,00 TL bütçesi bulunmaktadır. İlçenin modern bir şehir olması ve ekonomisinin gelişmesi için halen merkezi yönetim ve belediye tarafından yürütülen çok sayıda yatırım projesi bulunmaktadır.

Ereğli ilçesi İdari olarak bağlı olduğu Konya iline 150 Km. uzaklıkta, gerek coğrafi gerekse jeopolitik konumu, gerekse sosyal ve kültürel yaşantısı yönünden tamamen farklı yapıya sahip sadece Kamu Kuruluşları ile ilgili işlerinde Konya'ya bağımlı bir şehir merkezidir.

31 ilçeye sahip Konya İli, hizmet ve halkla ilişkiler yönünden uzak noktasındaki Ereğli ilçesiyle sıcak münasebet ve bağlantı kurmakta güçlük çekmektedir.

Karayolu ve demiryolu bağlantılar sebebiyle idari bağlantı merkezi olan Konya’nın etkisi, Adana-Mersin'in (Çukurova) etkisine göre daha kısıtlıdır.

Ereğli ilçesi merkez nüfus itibariyle 38 ilimizden daha büyüktür. Çevresindeki Karapınar, Emirgazi, Ulukışla, Halkapınar ve Ayrancı İlçeleri için bir cazibe merkezi olup söz konusu ilçelerin tüm ticari faaliyetleri ilçe üzerinden gerçekleştirilmektedir. Dolayısıyla Ereğli çevresindeki yaklaşık 350.000 nüfusu için merkez konumundadır. İlçedeki idari teşkilatlanma bakımımdan, il olması halinde Türkiye ekonomisine herhangi bir maliyet getirmediği gibi kamu yönetimi açısından büyük bir tasarruf sağlayacaktır. İl olması halinde aynı zamanda mevcut tarım, hayvancılık ve sanayi potansiyeli ile hızlı bir kalkınma hamlesi başlayacak, bu da bölgenin refah seviyesini yükseltecek ve işsizlik sorununu çözecektir.

Öte yandan ilçe ekonomisinin daha iyi bir noktaya taşınması için planlanmış birtakım önemli projeler de bulunmaktadır. Ereğli’nin geleceği için önemli fırsatlar sunan ve/veya Ereğli’nin gelişmesine tehdit oluşturabilecek unsurları ortadan kaldıran bu projelerden bir tanesi “Ereğli İvriz Barajı Kapalı Sistem Tarımsal Sulama Projesi”dir.

Ereğli İlçesi Toroslar’ın kuzey yamaçlarına yaslanmış geniş verimli tarım arazileri ve önemli merkezlere yakınlığıyla bölgede tarımsal açıdan cazibe merkezi konumunda olup, 1 milyon dekarı aşan bir alanda polikültür tarım yapılmakta ve bu alanın 400 bin dekarını aşan bir alanda sulama yapılmaktadır. Ereğli İlçesi tarımsal alanların sulanmasında en önemli kaynaklar İvriz Barajı ve yeraltı sulama kuyuları olup bu kaynaklardaki su rezervlerinde uygulanan yanlış sulama sistemleri, su dağıtımındaki eksiklikler, azalan yağışlar ve diğer iklimsel nedenlerle sulamada sıkıntılar yaşanmaktadır. Hâlihazırda yaşanan ve ileriki yıllarda daha da artması beklenen bu sıkıntıların önüne geçilmesi ancak bu mevcut kaynakların daha verimli kullanılması ile mümkündür. Bu doğrultuda kapalı sistem hattının projesi tamamlanmış olup, kapalı sistem suluma sisteminin biran önce faaliyete geçirilmesi ve teşvik edilmesi önemlidir.

Öte yandan, Ereğli’deki İvriz Barajı ve Karaman'daki Ayrancı Barajı kuruluncaya kadar, Akgöl Sazlıkları ve sulak alanları bölgenin iklim dengesini sağlayan, yağışını besleyen, bölgenin mikro klima iklime sahip olmasını sağlayan, aynı zamanda dünyada ender kuş türlerine barınaklık yapan doğal bir yaşam alanı iken günümüzde bu işlevlerini yerine getirememektedir. Bu durum bölgenin önümüzdeki yıllarda çölleşmesine dahi sebep olabilecek bir yapıya sebebiyet vermektedir. Belediye arıtma sisteminden çıkan suyun, Akgöl bünyesindeki göl aynasına aktarılması halinde sorunun büyük ölçüde halledileceği tahmin edilmektedir.

Ayrıca ilçede çevre amaçlı tarım arazilerinin korunması hayati önemi haizdir. Bu amaçla 11.800 dekarlık alanda Çatak Projesi yürütülmektedir. Proje kapsamında rüzgâr erozyonuna karşı ağaçlandırma ve suyun ekonomik kullanımına yönelik damla sulama sistemleri kullandırılmaktadır. Söz konusu projeye başvuran 157 adet üreticiye 1.700.200 dolar destekleme ödemesi yapılmıştır. Çatak Projesi 16 mahallede uygulanmakta olup, 28 mahallenin de Çatak projesine katılmasının sağlanması için gerekli ödeneklerin çıkarılması beklenmektedir.

İlçe turizm açısından ciddi bir potansiyel taşımakla beraber bu potansiyelden şu an için yeterince yararlanılamamaktadır. Bu amaçla özellikle Ereğli, Karapınar ve Halkapınar İlçeleri turizm potansiyeli açısından birlikte değerlendirilmelidir. Bu bölgelerdeki tarihi ve turistik değerler sadece bu ilçelere değil Türk turizmine de büyük bir katkı sağlayacaktır. Karapınar'daki Meke Gölü, Acıgöl, Karacadağ'daki Ören yerleri ve yer altı şehri, Ereğli'deki Akgöl(Kuş Cenneti), at haraları Selçuklu eserleri, Halkapınar'daki İvriz Kaya Anıtı(dünyadaki ilk ziraat anıtı), Kız ve Oğlanlar Manastırı, Aksu Vadisi ve şelalesi, Kayasaray ve Toroslar’daki Yörük kültürü ve diğer tabii güzelliklerini görmek için yapılacak turlar, doğa yürüyüşleri ve günübirlik ziyaretler yöreyi dünyaya tanıtacağı gibi yöre halkına da ek gelir sağlayacaktır. Bu amaçla Eko-turizm projesi uygulanması turizm potansiyelinden daha da fazla yararlanılmasına yardımcı olacaktır.Bunun için yapılması gereken Kapadokya’ya 180 Km mesafede bulunan bölgenin Anadolu Turları kapsamına alınmasıdır. Akdeniz’den özellikle Antalya’dan Kapadokya’ya geçişlerde Konya-Sultanhan-Aksaray güzergahı kullanılmaktadır. Buna alternatif olarak Konya-Ereğli (E 300)- Niğde veya Aksaray (E 90) bağlantısı kullanıldığı takdirde yukarıda bahsedilen tarihi ve turistik değerlerde Türk turizmine katkı sağlayacaktır. Kültür ve Turizm Bakanlığı yaptığı turizm haritasında ve broşürlerinde bu bölgeye de bu açıdan yer vermelidir.

Ayrıca termal alanlara sahip olan bu bölge için daha önceki yıllarda MTA gerekli incelemelerde bulunmuş ve bir rapor hazırlamıştır. Turizme kazandırılması amacı ile İl Özel İdaresi tarafından yap-işlet modeli ile değerlendirilmesi halinde yöreye katkı sağlayacaktır.

İlçe ekonomisinin tarıma dayalı olması, bitkisel, hayvansal üretim ve buna bağlı olarak tarıma dayalı sanayi tesislerinin artması ve gelişmesi için yürütülen ve yürütülmesi mutlak gereken konu ve proje başlıkları ise aşağıdaki gibidir:

1. Süt İşletmeciler Birliği Kurulması
2. İvriz Barajı Havzasının Organik Tarıma Açılması ve Organik Tarımın Yaygınlaştırılması
3. Sanayiye Yönelik Tarla Sebzeciliğinin Geliştirilmesi
4. Kıraç alanların değerlendirilmesi amacıyla Korunga ve Kapari üretimi
5. Tarla Bitkilerinde Alternatif Ürün Geliştirme (Soya Fasulyesi, Ayçiçeği, Kanola, Kapari)
6. Yüksek Sistem Bağcılık (Sanayi ve Sofralık Üzüm Üretimin Artırılması)

Bu kadar ekonomik potansiyele sahip olan Ereğli ilçesi; Karaman, Niğde ve Aksaray illerinin arasında kalmasına rağmen, bağlı bulunduğu Konya İli öncelikli teşvik kapsamında olmadığı için yatırımlar bakımından istenilen düzeye ulaşamamaktadır. Bu sebeple ilçe var olan potansiyelini kullanamamakta ve gelişme hızı yavaşlamaktadır. İlçenin teşvik açısından durumunun tekrar değerlendirilmesi ilçe ekonomisinin daha hızlı gelişmesine önemli ölçüde katkı sağlayacaktır.

* 1. **Ereğli Ticaret ve Sanayi Odası Hakkında**

Ereğli Ticaret ve Sanayi Odası 1926 tarihinde kurulmuştur. İlk kurucuları Başkan Cemal Bey(Gökbudak), Başkan Vekili Hasan Efendi ( Bayburt), Muhasip Üye Ziya Bey( Altan), Üye Sabri Efendi (Gülekli) ve Umumi Katip Rüştü Efendi (Özdemir)’dir.

5174 sayılı kanunun kendisine verdiği yetki ve görevler çerçevesinde faaliyetlerini yürüten Oda bünyesinde toplam 62 üyeye sahip 12 meslek komitesi bulunmaktadır. 2014 yılı sonu itibariyle toplam faal üye sayısı 1.333’tür.

Ereğli Ticaret ve Sanayi Odası Cumhuriyet tarihinin en eski odalarındandır. Odamız başarılı çalışmaları ile bölgenin öncü kuruluşları arasındadır. Ülke ve bölgesel sorunlara duyarlı olan, ilçemiz ve bölgemizin gelişmesi için çaba harcayan, sosyal ve kültürel alanlarda etkin görev alan odamız, ilçede gelişmenin öncüsü ve vizyoneri olmuştur.

Oda’da 2008 yılından beri ISO 9001:2000 Kalite Yönetim Sistemi uygulanmaktadır. Ereği TSO, 2011 yılında ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi belgesi almış, 2012 yılında ise “Akredite Oda” olmuştur.

Ereğli Ticaret ve Sanayi Odası üyelerinin müşterek ihtiyaçlarını karşılamak, mesleki faaliyetlerini kolaylaştırmak, mesleğin genel menfaatlerine uygun olarak gelişmesini sağlamak, mensuplarının birbiriyle ve halk ile olan ilişkilerinde dürüstlüğü ve güveni hâkim kılmak üzere meslek disiplinini,ahlak ve dayanışmayı korumak ve bu Kanunda yazılı hizmetleri yapmak amacıyla kurulan kamu Kurumu niteliğinde tüzelkişiliğe sahip meslek kuruluşudur.

Anayasa ve ilgili mevzuat gereği Ereğli Ticaret ve Sanayi Odası’na kimlik kazandıran ana özellikler ise şunlardır:

* + Belli bir mesleğin ve bu mesleğe mensup olanların hak ve menfaatlerini savunmak ve meslek etiğini korumak amacı ile kurulmuş olma,
	+ Kanunla kurulma,
	+ Karar organlarının kendi üyeleri arasından seçilmesi ve bu seçim usulünün kanunla belirlenmesi,
	+ Karar organları seçilmesinin yargı gözetimi altında ve gizli oyla yapılması,
	+ Kamu tüzel kişiliğine sahip olma.

Odanın ana görevleri ise aşağıdaki gibidir:

* + Mesleki ahlâkı korumak, ticaret ve sanayinin genel menfaatlerine uygun surette gelişmesine çalışmak
	+ Ticaret ve sanayiyi ilgilendiren bilgi ve haberleri derleyerek ilgililere ulaştırmak
	+ Ticaret ve sanayiye ait her türlü incelemeler yapmak istatistikler tutmak
	+ Mevzuatla Sanayi ve Ticaret Bakanlığına ve bu Bakanlığa bağlı müesseselere verilecek işlerin odalara tevdii halinde bunları yapmak
	+ Mesleki faaliyetlerine ait mevzular hakkında bakanlıklara, illere, belediyelere tekliflerde bulunmak
	+ Bölgeler içinde ticari teamülleri tespit edip, örf ve adet haline getirmek
	+ Ticaret ve sanayi erbabınca riayet edilmesi mecburi mesleki karar almak

Bunların yanı sıra; ticaret mallarının vasfı ile ilgili laboratuarlar kurmak, kurslar açmak,talep halinde ticari ve sanayi ihtilafları halinde hakem olmak, mahalli ve bölge sergileri, umumi mağazalar açmak ve Organize Sanayi Bölgeleri kurmak gibi faaliyetleri de üstlenebilmektedir.

Kurumsal yönetimin temel ilkelerinden olan hesap verebilirlik ve sorumluluk açısından önem taşıyan Ereğli TSO’nun ilgili birimlerinin görev konusu ve buna ilişkin yasal dayanağı gösteren Tablo aşağıda sunulmuştur:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **GÖREV KONUSU** | **İLGİLİ BİRİM** | **YASAL DAYANAK** |
| Meclis Kararları | Genel Sekreter | 5174 Sayılı Kanun ve İlgili Yönetmelik |
| Yönetim Kurulu Kararları | Genel Sekreter | 5174 Sayılı Kanun ve İlgili Yönetmelik |
| Meslek Komitesi Kararları | Genel Sekreter | 5174 Sayılı Kanun ve İlgili Yönetmelik |
| Ticaret Sicili Tescil, Terkin ve Tadil İşlemleri | Ticaret Sicili | Türk Ticaret Kanunu, Ticaret Sicili Nizamnamesi, HarçlarKanunu |
| Ticaret Sicili Tasdiknamesi, Yetki Belgesi, İflas Konkordato Belgesi, İhale Durum Belgesi vb. | Ticaret Sicili | Türk Ticaret Kanunu, Ticaret Sicili Nizamnamesi, HarçlarKanunu |
| Ticaret Sicili Yazışmaları | Ticaret Sicili | Türk Ticaret Kanunu, Ticaret Sicili Nizamnamesi, Harçlar Kanunu, İcra İflas Kanunu |
| Oda Sicili Kayıt, Tadil ve Terkin İşlemleri, Yazışmaları | Muhasebe | 5174 Sayılı Kanun ve İlgili Yönetmelik |
| Muhasebe Dokümanları | Muhasebe | 5174 Sayılı Kanun ve İlgili Yönetmelik |
| Kalite Yönetim Sisteminin Uygulanması | Kalite (Muhasebe) | ISO 9001:2008 Kalite Yönetim Sistemi Standardı |
| Akreditasyon Sisteminin Uygulanması | Akreditasyon (Muhasebe) | Oda/Borsa Akreditasyon Kılavuzu |
| Müşteri Şikayet Yönetim Sisteminin Uygulanması | Şikayet (Muamelat) | ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi Standardı |
| UmemBeceri10 | GenelSekreter | İŞKUR-TOBB veÇalışmaSosyalGüvenlikBakanlığıarasındayapılanprotokol |
| Üyebilgileriningüncellenmesi | Muhasebe | 5174 sayılıKanunveilgiliyönetmelik |
| Rayiçbedeltespiti | Muamelat | 5174 sayılıKanunveilgiliyönetmelik |
| Organtoplantılarınınsekretaryası | GenelSekreter | OdaMuamelatYönetmeliği |
| İhracatbelgelerinindüzenlenmesi | Muhasebe | DışTicaretMevzuatı |
| İşmakinesitescillerininyapılması | Muamelat | İşMakinesiTescilEsasları |
| Evrakkayıtişlemleri | Muamelat | OdaMuamelatYönetmeliği |
| Kapasiteveekspertizraporuişlemleri | GenelSekreter | KapasiteRaporuEsasları |
| Ülke/sector raporlarınınhazırlanması | GenelSekreter | 5174 sayılıKanunveilgiliyönetmelik |
| KOSGEB destekveteşviklerihk.danışmanlık | GenelSekreter | KOSGEBKanunu |
| Hibe-FonveTeşviklerhakkındadanışmanlık | GenelSekreter | 5174 sayılıKanunveilgiliyönetmelik |
| Odayaaitprojelerinhazırlanmasıveuygulanması | GenelSekreter | 5174 sayılıKanunveilgiliyönetmelik |
| Odapersonelineveüyelerineverilecek eğitim, seminervetoplantılarındüzenlenmesi | GenelSekreter | 5174 sayılıKanunveilgiliyönetmelik |
| OdayaveTicaretSicili'neaither türlüdavayıveicratakibini yapmak veyürütmek | TicaretSicilMüdürlüğü | Yürürlüktekitümmevzuat |
| Hukukikonularhakkındagörüşbildirmek | TicaretSicilMüdürlüğü | Yürürlüktekitümmevzuat |
| Disiplinkurulusekretaryaişlemleriniyürütmek | GenelSekreter | OdaveBorsaÜyelerineVerilecekDisiplinve Para Cezalarıİle DisiplinKuruluveYüksek DisiplinKuruluHakkındaYönetmelik |
| Web sitesiyönetimi | Muamelat | 5174 sayılıKanunveilgiliyönetmelik |
| İlgilibirimtarafındanhazırlanantümraporvebültenlerinbasımveyayınişlemleriniyürütmek | Muamelat | 5174 sayılıKanunveilgiliyönetmelik |
| Odatarafındanorganize edilentoplantılarınfotoğrafve videoçekimleriniyapmak/arşivlemek | Hizmetli/ArşivGenelSekreter(-) | 5174 sayılıKanunveilgiliyönetmelik |
| Odasicilbelgesi,faaliyetbelgesi, meslektenmenbelgesi, ihale durumbelgesi,ortaklıkteyitbelgesigibiodaevraklarınınverilmesi | Muhasebe,TicaretSicil,Muamelat | 5174 sayılıKanunveilgiliyönetmelik |
| Odayaait her türlüalacağıntahsilâtınıyapmak | Muhasebe | 5174 sayılıKanunveilgiliyönetmelik |
| Sigortacılıkuygunlukbelgesiişlemleri | Muhasebe | 5684 sayılıSigortacılıkKanunuveilgiliyönetmelik |
| Odaişlemlerininmuhasebeleştirilmesi | Muhasebe | BütçeveMuhasebeYönetmeliği |
| Gelir-giderbütçesinihazırlayarakgenelsekreteresunmak | Muhasebe | BütçeveMuhasebeYönetmeliği |
| Odacayapılmasıgerekenödemeleritakipetmek | Muhasebe | BütçeveMuhasebeYönetmeliği |
| Odapersonelininizinlerininkayıtlarınıtutmak | Genel Sekreter | 657 sayılıDevletMemurlarıKanunu, 4857 sayılı İşKanunu |

**BÖLÜM 2**

**MEVCUT DURUM ANALİZİ**

* 1. **Paydaş Analizi**

Ereğli Ticaret ve Sanayi Odası’nın paydaşları belirlenirken, Oda’dan doğrudan ya da dolaylı olarak hizmet alan ve ürün ve hizmetleriyle Oda’yı doğrudan ya da dolaylı olarak etkileyen kişi, kurum ve kuruluşlar dikkate alınmıştır. Aşağıda yer alan Paydaş Tablosu’nda yer alan paydaşlar; Oda ile ilişkide olan gerçek ve tüzel kişiler, Oda’ya girdi sağlayan kişi ve kurumlar, işbirliği yapılan, Oda’nın faaliyetlerinden etkilenen, Oda’yı etkileyen, Oda’ya ürün ve hizmet sunan kesimlerden oluşmaktadır.

Yapılan Paydaş Analizi çalışması ile paydaşlarımız güç ve önem kriterleri açısından sınıflandırılmıştır. Bu sınıflandırma daha sonra belirlenecek stratejik amaç ve hedefleri gerçekleştirirken hangi paydaştan ne şekilde istifade edileceği konusunda yol gösterici olmuştur.

**2.2.1. Paydaşlarımız**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Paydaş Adı** | **Gücü - Etkisi** | **Önemi (Menfaatlerimiz Açısından)** | **Nasıl Yöneteceğiz?** |
| MESLEK KOMİTELERİ | GÜÇLÜ | ÖNEMLİ | BİRLİKTE ÇALIŞ |
| ODA MECLİSİ | GÜÇLÜ | ÖNEMLİ | BİRLİKTE ÇALIŞ |
| ODA YÖNETİM KURULU | GÜÇLÜ | ÖNEMLİ | BİRLİKTE ÇALIŞ |
| ÇALIŞANLAR | GÜÇLÜ | ÖNEMLİ | BİRLİKTE ÇALIŞ |
| TİCARET ODASI ÜYELERİ | GÜÇLÜ | ÖNEMLİ | BİRLİKTE ÇALIŞ |
| KADIN GİRİŞİMCİLER KURULU | GÜÇLÜ | ÖNEMLİ | BİRLİKTE ÇALIŞ |
| GENÇ GİRİŞİMCİLER KURULU | GÜÇLÜ | ÖNEMLİ | BİRLİKTE ÇALIŞ |
| EREĞLİ SOSYAL GÜVENLİK KURUMU | GÜÇLÜ | ÖNEMLİ | BİRLİKTE ÇALIŞ |
| EREĞLİ VERGİ DAİRESİ | GÜÇLÜ | ÖNEMLİ | BİRLİKTE ÇALIŞ |
| EREĞLİ KAYMAKAMLIĞI | GÜÇLÜ | ÖNEMLİ | BİRLİKTE ÇALIŞ |
| TSE | GÜÇLÜ | ÖNEMLİ | BİRLİKTE ÇALIŞ |
| MEVLANA KALKINMA AJANSI | GÜÇLÜ | ÖNEMLİ | BİRLİKTE ÇALIŞ |
| BANKALAR | GÜÇLÜ | ÖNEMLİ | BİRLİKTE ÇALIŞ |
| EREĞLİ TİCARET BORSASI | GÜÇLÜ | ÖNEMLİ | BİRLİKTE ÇALIŞ |
| ESNAF KEFALET KOOPERATİFİ | ZAYIF | ÖNEMSİZ | BİLGİLENDİR |
| NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ | ZAYIF | ÖNEMSİZ | BİLGİLENDİR |
| İLÇE MİLLİ EĞİTİM MÜDÜRLÜĞÜ | ZAYIF | ÖNEMSİZ | BİLGİLENDİR |
| EREĞLİ ORGANİZE BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ | GÜÇLÜ | ÖNEMLİ | BİRLİKTE ÇALIŞ |
| EREĞLİ BELEDİYESİ | GÜÇLÜ | ÖNEMLİ | BİRLİKTE ÇALIŞ |
| MUHASEBECİLER ODASI | GÜÇLÜ | ÖNEMLİ | BİRLİKTE ÇALIŞ |
| İŞKUR | GÜÇLÜ | ÖNEMLİ | BİRLİKTE ÇALIŞ |
| KOSGEB GELİŞTİRME İŞ MERKEZİ | GÜÇLÜ | ÖNEMLİ | BİRLİKTE ÇALIŞ |
| ULUSAL YEREL BASIN | GÜÇLÜ | ÖNEMLİ | BİRLİKTE ÇALIŞ |
| KONYA TİCARET İL MÜDÜRLÜĞÜ | ZAYIF | ÖNEMSİZ | BİLGİLENDİR |
| EREĞLİ İLÇE TARIM MÜDÜRLÜĞÜ | GÜÇLÜ | ÖNEMLİ | BİRLİKTE ÇALIŞ |
| EKONOMİ BAKANLIĞI | GÜÇLÜ | ÖNEMLİ | BİRLİKTE ÇALIŞ |
| BİLİM SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANLIĞI | GÜÇLÜ | ÖNEMLİ | BİRLİKTE ÇALIŞ |
| TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ | GÜÇLÜ | ÖNEMLİ | BİRLİKTE ÇALIŞ |
| DEFTERDARLIK | ZAYIF | ÖNEMSİZ | BİLGİLENDİR |
| NOTERLER | GÜÇLÜ | ÖNEMLİ | BİRLİKTE ÇALIŞ |
| HALKAPINAR BELEDİYESİ | GÜÇLÜ | ÖNEMLİ | BİRLİKTE ÇALIŞ |
| TAPU İDARESİ | ZAYIF | ÖNEMSİZ | BİLGİLENDİR |

**2.1.2. Paydaş Görüşleri**

Ereğli Ticaret ve sanayi Odası paydaşlarının görüş ve önerilerini almak için anket yöntemini kullanmıştır. Paydaş görüş ve önerileri aşağıda sunulmaktadır:

Ereğli TSO’nun görev ve yetkileri hakkında bilgi sahibi misiniz?

Ereğli TSO’nun sunduğu hizmetler hakkında bilgi sahibi misiniz?

Paydaşların Ereğli TSO’ yu sunduğu hizmetler ve görev ve yetkileri açısından büyük ölçüde bildiği gözlenmektedir.

Çalışma alanları içindeki ticari ve sınaî örf, adet ve teamülleri tespit etmek konusunda Ereğli TSO’yu başarılı buluyor musunuz?

Yurt içi ve dışı fuar ve sergilere katılmayı organize etmek konusunda Ereğli TSO’yu başarılı buluyor musunuz?

Üyelerinin ihtiyacı olan belgeleri vermek konusunda Ereğli TSO’yu başarılı buluyor musunuz?

Üyeleri hakkındaki tüketici şikâyetlerini incelemek konusunda Ereğli TSO’yu başarılı buluyor musunuz?

Kapasite raporları düzenlemek konusunda Ereğli TSO’yu başarılı buluyor musunuz?

Çevrenin korunması ve kontrolü konusunda Ereğli TSO’yu başarılı buluyor musunuz?

Basın ve halkla ilişkiler konusunda Ereğli TSO’yu başarılı buluyor musunuz?

Yukarıdaki grafiklerden de görüldüğü gibi, incelenen tüm kriterler bakımından paydaşlar Oda’yı genelde başarılı görmektedir.

Sizce, Ereğli TSO’nun aşağıdaki hizmet alanlarında başarılı olmasını olumlu ve olumsuz etkileyen veya etkileyebilecek olan faktörler nelerdir?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Hizmet Alanı** | **Olumlu Faktörler** | **Olumsuz Faktörler** |
| Çalışma alanları içindeki ticari ve sınaî örf, adet ve teamülleri tespit etmek | * İlçe ölçeğinde tespit çalışması yapılması
* Üyelere ulaşımın kolay olması
 | * Çalışma alanındaki kuruluş ve işletmelerde olan bilgi paylaşımı eksikliği
* İşbirliğinin az olması
* Üye ziyaretlerinin olmaması
 |
|
| Yurt içi ve dışı fuar ve sergilere katılmayı organize etmek | * İhraç malı olan veya olma potansiyeline sahip ürünlerin (özellikle tarımsal ürünler) ilçede yetiştirilebilmesi
* Daha önce katılım sağlanan ve olumlu sonuçlanan fuarlardan yararlanmak
* Fuarlara katılmak ilçenin ticaretine katkı yapar ve gelişmeleri yerinde görme imkânı sunar.
* Üyelerin kapasiteleri ve müşteriye yönelik faaliyetleri artar.
 | * Firmaların ortak hareket etme gününün olmaması
* Üyelere fuarlara katılım konusunda tam olarak bilgilendirme yapılmaması Basın ve merkezi iletişim kanalarının kapalı olması
 |
|
| Üyelerinin ihtiyacı olan belgeleri vermek |  | * Yeterli ve yetkili personelin bulunmaması
 |
|
| Üyeleri hakkındaki tüketici şikâyetlerini incelemek | * İlçe ölçekli (ile göre daha dar bir alanda) çalışmanın sağlayacağı avantaj
 | * Şikayet mekanıizmalarının yeterli olmaması ve/veya bilinmemesi
* Yeterli ve yetkili personelin bulunmaması
 |
|
| Kapasite raporları düzenlemek | * Sektörel çeşitliliğin çok olmaması
* İlçe ölçeğinde çalışılacağı için çalışma alanının çok büyük olmaması
* Kolay ulaşılabilirlik
* Hakem heyetlerinde üyelerin bizzat görev yapması
 | * İlçe bazında yeterli istatistiki veri olmaması ve üretilmesi için çalışılmaması
* Personelin sektörler hakkında yeterli bilgisinin olmaması
 |
|
| Çevrenin korunması ve kontrolü | * Çevreye atık bırakan sanayi kollarının fazla olmaması ve çevrenin çok fazla yıpranmamış olması
* İlçe merkezi, sanayi alanları ve sosyal alanların yaşanabilir olması
 | * Toplumda ve üretim yapan işletmelerde yeterli çevre bilinci ve duyarlılığının olmaması
* Yeterli ve yetkili personelin bulunmaması
 |
|
| Basın ve halkla ilişkiler |  | * İlgili konularda sosyal medyanın yeterince kullanılamaması ve halka tam olarak erişilememesi
* Yeterli ve yetkili personelin bulunmaması
* Tanıtım toplantılarının veya bilgilendirmenin yeterince yapılmaması
 |

Aşağıdaki hizmet alanlarıyla ilgili önerileriniz ve beklentileriniz nelerdir?

|  |  |
| --- | --- |
| **Hizmet Alanı** | **Öneriler - Beklentiler** |
| Çalışma alanları içindeki ticari ve sınaî örf, adet ve teamülleri tespit etmek | * Saha çalışmalarının yeterli seviyede yapılması
* Sanayicileri ziyaret ederek bilgi almalı ve sıkıntılarına çare olmalı
* İlçede ticari ahlakı yerleştirmeye çalışmalı
* Üyeleri ve ilçe halkını seminerler yoluyla bilgilendirmeli
* Üyelerin tamamının bilgilerinin yer aldığı bir rehber oluşturularak mesleki dalların tarihsel gelişimi anlatılmalı
 |
| Yurt içi ve dışı fuar ve sergilere katılmayı organize etmek | * Ticari faaliyet yürüten işletmelerle ilçedeki kurum ve kuruluşların yurtdışı fuarların getirileri konusunda bilinçlendirilmesi ve fuarlara katılmaya teşvik edilmesi
* Fuarlar ve yararları konusunda daha iyi tanıtım yapılmalı
* Yurtdışı gezilerin sıkça planlanması
* Bu konuda danışman ve organizatörler ve diğer odalarla birlikte hareket edilmelidir
 |
| Üyelerinin ihtiyacı olan belgeleri vermek | * Kurum sadece üyelerine Oda kayıt belgesi (ücret karşılığı) vermekle yükümlü olmadığını unutmamalı
 |
| Üyeleri hakkındaki tüketici şikâyetlerini incelemek | * Etkin ve sürdürülebilir bir şikayet ve takip sisteminin telefon, internet ve mobil uygulamalar üzerinden sağlanması
* Geri dönüşlerin yapıldığı ve şikayetlerin doğru ve yerinde değerlendirildiği birimler oluşturulmalı
 |
| Kapasite raporları düzenlemek | * İlçe bazlı istatistiksel veri toplama ve analiz çalışmalarının yapılması
* Potansiyelin belirlenmesi
 |
| Çevrenin korunması ve kontrolü | * Çevre konulu çalışmaların ticari işletmeler, okullar, belediye, kaymakamlık gibi kurum ve kuruluşlarla beraber organize edilmesi
* Üyeleri çevrenin korunması ve çevreye duyarlılık konularında bilgilendirmek
* Belediye ile işbirliği yapılmalı
 |
| Basın ve halkla ilişkiler | * Sosyal medya çalışmaları ve tanıtım / bilgilendirme faaliyetleri artırılabilir.
* 3-6 aylık periyodlarla basında bilgilendirme yapmak
* TV ve radyolarda Oda’nın güncel konularda bilgi vermesi
* Oda kendini daha çok anlatmalı
* Her türlü bilgilendirmenin yapılacağı TV ve radyo programları düzenlenmeli
 |

Sizce Ereğli TSO aşağıdaki hizmet alanlarından hangisine daha fazla önem vermelidir?

Bu ankete 13 kişi cevap vermiştir. Her bir hizmet alanına ilişkin olarak yapılan değerlendirme aşağıdaki Tablo’da sunulmaktadır:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Hizmet Alanı** | **Önem Sırası** | **Kişi Sayısı** |
|  | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |  |
| Çalışma alanları içindeki ticari ve sınaî örf, adet ve teamülleri tespit etmek | 9 | 1 | 1 | 1 | 0 | 12 |
| Yurt içi ve dışı fuar ve sergilere katılmayı organize etmek | 2 | 3 | 2 | 3 | 0 | 10 |
| Üyelerinin ihtiyacı olan belgeleri vermek | 2 | 7 | 1 | 3 | 0 | 13 |
| Üyeleri hakkındaki tüketici şikâyetlerini incelemek | 0 | 1 | 2 | 4 | 4 | 11 |
| Kapasite raporları düzenlemek | 1 | 2 | 3 | 3 | 1 | 10 |
| Çevrenin korunması ve kontrolü | 0 | 1 | 5 | 0 | 5 | 11 |
| Basın ve halkla ilişkiler |   |   |   |   | 4 | 4 |

Yukarıdaki Tablo’da görüldüğü gibi ankete katılan 13 kişiden 9 kişi “Çalışma alanları içindeki ticari ve sınaî örf, adet ve teamülleri tespit etmek” hizmet alanını en fazla önem atfedilmesi gereken birinci öncelikli alan olarak işaretlemiştir. İkinci öncelikli alan olarak “Üyelerinin ihtiyacı olan belgeleri vermek” tercih edilmiştir. Öte yandan “Çevrenin korunması ve kontrolü” alanı en az öncelikli olarak işaretlenen hizmet alanı olarak göze çarpmaktadır.

Oda ile Kurumunuz arasındaki ilişkiler başarılı yürümekte midir?” sorusuna verilen cevaplar genelde ilişkiyi başarılı olarak değerlendirmektedir.

“Ereğli TSO İle kurumunuz arasındaki ilişkilerin başarılı bir şekilde yürütülmesi için neler önerirsiniz?” sorusuna verilen cevaplar ise aşağıdaki gibidir:

* Karşılıklı veri ve bilgi paylaşımı için ortak veri tabanı kullanılabilir.
* Ortak proje hazırlama ekibi oluşturulabilir.
* Sanayicileri ziyaret ederek bilgi almak ve sıkıntılarına çare olmak
* Toplantı ve konferans gibi iletişimaraçlarının daha çok kullanılması
* Hizmet binasının daha verimli bir şeklide yapılması (yeni bina)
* Üyelerin sorunlarının yerinde giderilmesi için Oda’ya araç alınması
* Oda tarafından geri bildirimlerin tam ve zamanında yapılması
* Oda tarafından bilgilendirme hizmetlerinin yapılması

“Ereğli TSO İle kurumunuz arasında hangi alanlarda işbirliği yapılabilir?” sorusuna verilen cevaplar ise aşağıdaki gibidir:

* İlçe bazlı istatistiksel veri toplama ve analiz çalışmalarının yapılması
* Potansiyelin belirlenmesi
* AB ve Kalkınma Ajansı hibe programlarına Belediye ve Oda işbirliğiyle projeler hazırlanması
* Ticari ve ekonomik çalışmaların yanı sıra sosyal yatırımların yapılması
* Ticari ekonomik çalışmaların yanı sıra sosyo-ekonomikanalizlerinyapılması
* Engelliler, kadınlar ve dezavantajlı bireyler konusunda ortak çalışmalar yapılması
* İlçeye yatırım çekmek için lobi çalışması yapılması
* Firmalara daha hızlı hizmet verebilmek adına yeni kurulan ve yeni üye olan firmaların listesinin Borsalarla paylaşılması yararlı olacaktır.
* Oda üyelerinin ihtiyaçlarının karşılanması konusunda işbirliği yapılabilir.
* Seminer ve toplantıların sayısının artırılması
* Gelişmeler hakkında basın bildirimi
* \*Üyeler finans desteği konusunda işbirliği yapılabilir (İhracat kredisi, kurumsal finansman kredisi, üyeler için özel finansman anlaşmaları).

13.03.2015 tarihinde Oda üyelerine uygulanan memnuniyet anketi sonuçları aşağıda sunulmaktadır:

Aşağıdaki ilk dört soruya verilen cevaplar ise üyelerin Oda işlemlerinden ve çalışanlarından büyük ölçüde memnun olduğunu ortaya koymaktadır.

|  |  |
| --- | --- |
| **SORU 1:** | **PERSONELİMİZ İŞLERİNİZDE SAKİN DAVRANIYOR MU?** |
|  |   | **%** | **ANKET SAYISI**  |
|  | Tamamen katılıyorum | 71,26 | 124 |
|  | Katılıyorum | 24,14 | 42 |
|  | Kararsızım | 2,87 | 5 |
|  | Katılmıyorum | 1,72 | 3 |
|  | Hiç katılmıyorum | 0,00 | 0 |
|  | Toplam | 100,00 | 174 |

|  |  |
| --- | --- |
| **SORU 2:** | **İŞLEMLERİNİZ ZAMANINDA YAPILIYORMU?** |
|  |   | **%** | **ANKET SAYISI**  |  |
|  | Tamamen katılıyorum | 72,99 | 127 |  |
|  | Katılıyorum | 22,41 | 39 |  |
|  | Kararsızım | 4,60 | 8 |  |
|  | Katılmıyorum | 0,00 | 0 |  |
|  | Hiç katılmıyorum | 0,00 | 0 |  |
|  | Toplam | 100,00 | 174 |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **SORU 3:** | **İŞLEMLERİNİZ DOĞRU OLARAK YAPILIYOR MU?** |
|  |   | **%** | **ANKET SAYISI**  |  |
|  | Tamamen katılıyorum | 72,41 | 126 |  |
|  | Katılıyorum | 21,26 | 37 |  |
|  | Kararsızım | 6,32 | 11 |  |
|  | Katılmıyorum | 0,00 | 0 |  |
|  | Hiç katılmıyorum | 0,00 | 0 |  |
|  | Toplam | 100,00 | 174 |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **SORU 4:** | **EREĞLİ TİCARET VE SANAYİ ODASI EĞİTİM İHTİYAÇLARINIZI KARŞILIYORMU?**  |
|  |   | **%** | **ANKET SAYISI**  |
|  | Tamamen katılıyorum | 27,01 | 47 |
|  | Katılıyorum | 37,93 | 66 |
|  | Kararsızım | 15,52 | 27 |
|  | Katılmıyorum | 12,07 | 21 |
|  | Hiç katılmıyorum | 7,47 | 13 |
|  | Toplam | 100,00 | 174 |

|  |  |
| --- | --- |
| **SORU 5:** | **ODAMIZ FAALİYETLERİ HAKKINDA BİLGİ SİZE NASIL ULAŞIYOR?** |
|  |   | **%** | **ANKET SAYISI**  |  |
|  | Telefon | 24,77 | 54 |  |
|  | Faks | 0,92 | 2 |  |
|  | Basın | 1,38 | 3 |  |
|  | Sms | 68,35 | 149 |  |
|  | Web | 0,46 | 1 |  |
|  | E-mail  | 2,75 | 6 |  |
|  | Sosyal paylaşım siteleri | 0,01 | 3 |  |
|  | Toplam | 100,00 | 218 |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **SORU 6:** | **ODAMIZIN FAALİYETLERİNDEN HANGİ ŞEKİLDE HABERDAR OLMAK İSTERSİNİZ?** |
|  |   | **%** | **ANKET SAYISI**  |  |
|  | Telefon | 25,26 | 73 |  |
|  | Faks | 1,38 | 4 |  |
|  | Basın | 2,08 | 6 |  |
|  | Sms | 51,56 | 149 |  |
|  | Web | 2,77 | 8 |  |
|  | E-mail | 13,15 | 38 |  |
|  | Sosyal paylaşım siteleri | 3,81 | 11 |  |
|  | Toplam | 100,00 | 289 |  |

Üyeler ile daha ziyade Sms ve telefon ile irtibat kurulduğu, sosyal medyanın çok fazla kullanılmadığı buna mukabil üyelerin bu iletişim kanallarının tercih edilmesinden memnun olduğu göze çarpmaktadır.

**2.2. İç Çevre Analizi**

**2.2.1. Örgütsel Yapı**

Ereğli Ticaret ve Sanayi Odasının yönetim ve organizasyonu 5174 Sayılı Kanunla belirlenmiştir. Meclis Başkanı, üyeleri, meclisin görev ve yetkileri ile Yönetim Kurulu Başkanı, üyeleri, Yönetim Kurulunun görev ve yetkileri, 5174 sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar ve Borsalar Kanunu’nda belirlenmiştir.

Ereğli Ticaret ve Sanayi Odasının üst karar organı meclistir. Meclis, Ereğli Ticaret ve Sanayi Odasının denetim ve karar organıdır. Ereğli Ticaret ve Sanayi Odasının yürütme organı, Yönetim Kuruludur. Yönetim Kuruluna bağlı olarak bir Genel Sekreter bulunmaktadır. Yönetim ve Denetim Organları Organizasyon Şeması ile İdari Birimler Organizasyon Şeması aşağıda yer almaktadır:

**Yönetim ve Denetim Organları Organizasyon Şeması**



**İdari Birimler Organizasyon Şeması**



Her ne kadar İdari Birimler Organizasyon Şeması’nda Oda’nın görevleri açısından gerekli çok sayıda birim gözükse de Oda’nın şu an için Genel Sekreter dâhil 6 çalışanı bulunmaktadır. Yani Genel Sekreter dâhil her çalışanın birden fazla görevi bulunmaktadır.Bu durum Oda’nın rutin faaliyetleri dışında ek görevler ve projeler üstlenmesini dolayısıyla stratejik amaç ve hedeflerini istenilen düzeyde gerçekleştirmesini engellemektedir.

**2.2.2 Fiziksel Yapı**

Ereğli (Konya) Ticaret ve Sanayi Odası Selçuklu Mahallesi Hamam Caddesi No:9 Ereğli / KONYA adresinde, kendi binasında üyelerine hizmet vermektedir.Oda 1926 yılından beri aynı binada hizmet vermektedir. Hizmet birimleri binanın birinci katında yer almakta olup yaklaşık 218 m2 civarında bir alanı kapsamaktadır. Birinci katta Oda yönetim Kurulu Başkanının odası, Genel Sekreterin odası, hizmet birimleri **ARŞIV** ve mutfak bulunmaktadır. İkinci katta ise Meclis Toplantı Salonu ve Kosgeb Temsilci Odası **ARŞİV**yer almaktadır. Binanın zemin katında iş yerleri bulunmaktadır.

Şu an 6 çalışanı olan Oda’nın hali hazırdaki binası yeterli gözükse de,görev çakışmalarını ortadan kaldırmak amacıyla Oda’ya yeni personel alınması durumunda daha modern ve yüksek kapasiteli bir binaya taşınmak zorunlu hale gelecektir.

**2.2.3. Mali Yapı**

Ereğli (Konya) Ticaret ve Sanayi Odasının 2014 yılı gelir kalemlerinin % 4.57’sini Kayıt Ücreti , %64’ünü Yıllık Aidatlar-Munzam Aidatlar,%6.63’ünü Yapılan Hizmet Karşılığı Alınan Ücretler-Belge Bedelleri, %13.14’ünü Faiz Gelirleri, % 4’ünü Kira Gelirleri ve % 7.66’sını Sair Gelirler-Ticaret Sicil Harcı Gelirleri oluşturmaktadır.

Odanın gider kalemlerinin % 37.14’ünü personel giderleri,% 11.95’ını dışarıdan sağlanan fayda ve hizmetler, % 50.61’ini genel yönetim giderleri ve diğer giderler, % 0.30’ünü ise vergi – resim - harçlar oluşturmaktadır.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Gelir (TL)** | **Gider (TL)** | **Gelir / Gider (Oran)** | **Gelir-Gider (TL)** | **Tasarruf (Oran)** |
| **20122** | **661.984,74** | 531.417,400 | 0,68 | 249086,09 | 0,32 |
| **2013** | 825.997,94 82599777 | 500.857,19 | 0,60 | 335500,2 | 0,40 |
| **2014** | 844.749,52 | **564.142,02** | 0,97 | 26352,05 | 0,03 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Önceki Yıla Göre Değişim Oranı** |
|  | **Gelir** | **Gider** |
| **2013** | 6,18 | -6,95 |
| **2014** | 0,73 | 62,66 |

|  |
| --- |
| **ANA FASILLAR BAZINDA GELİR (TL)** |
|   | **2012** | **2013** | **2014** |
| Kayıt ücreti gelirleri  | 28.390,00 | 33.990,00 | 42.000,00 |
| Yıllık aidat gelirleri  | 255.944,00 | 343.272,14 | 321.693,42 |
| Munzam aidat gelirleri  | 179.194,65 | 204.753,03 | 206.729,56 |
| Yapılan hizmetler karşılığı alınan ücretler | 14.289,00 | 37.985,00 | 27.250,00 |
| Belge bedelleri  | 27.882,50 | 15.251,50 | 26.308,00 |
| Tarife tasdik ücretleri  | 2.140,00 | 0 | 0 |
| Faiz gelirleri  | 83.439,64 | 89.996,58 | 129.204,69 |
| Kira gelirleri  | 26.000,00 | 32.000,00 | 29.500,00 |
| Sair gelirler- ticaret sicil harcı gelirleri  | 44.704,95 | 68.749,69 | 62.063,85 |

|  |
| --- |
| **ANA FASILLARIN GELİR İÇİNDEKİ ORANI** |
|   | **2012** | **2013** | **2014** |
| Kayıt ücreti gelirleri  | 0,04 | 0,04 | 0,05 |
| Yıllık aidat gelirleri  | 0,32 | 0,41 | 0,38 |
| Munzam aidat gelirleri  | 0,23 | 0,24 | 0,24 |
| Yapılan hizmetler karşılığı alınan ücretler | 0,18 | 0,05 | 0,03 |
| Belge bedelleri  | 0,04 | 0,03 | 0,03 |
| Tarife tasdik ücretleri  | 0,00 | 0 | 0 |
| Faiz gelirleri  | 0,11 | 0,11 | 0,15 |
| Kira gelirleri  | 0,03 | 0,04 | 0,03 |
| Sair gelirler- ticaret sicil harcı gelirleri  | 0,06 | 0,08 | 0,07 |

Gelirlerin yıllara sari olarak belli bir istikrar içerisinde olduğu ve gelir kalemlerinin de toplam gelir içerisindeki oranının önemli ölçüde değişmediği göze çarpmaktadır. Gelirlerin göstermiş olduğu bu istikrarlı yapı Oda’nın geleceğini planlaması açısından müspet bir durumdur.

|  |
| --- |
| **ANA FASILLAR BAZINDA GİDER (TL)** |
|   | **2012** | **2013** | **2014** |
| Personel giderleri  | 215.049,08 | 199.419,92 | 254.461,10 |
| Dışarıdan sağlanan fayda ve hizmetler | 50.411,93 | 67.634,65 | 60.362,63 |
| Genel yönetim giderleri  | 265.115,51 | 232.765,81 | 247.821,62 |
| Vergi, resim ve harçlar  | 840,88 | 1.004,96 | 1.334,41 |
|  Finansman Giderleri |  | 31,85 | 162,26 |

|  |
| --- |
| **ANA FASILLARIN GİDER İÇİNDEKİ ORANI** |
|   | **2012** | **2013** | **2014** |
| Personel giderleri  | 0,40 | 0,40 | 0,31 |
| Dışarıdan sağlanan fayda ve hizmetler | 0,08 | 0,13 | 0,07 |
| Genel yönetim giderleri  | 0,00 | 0,01 | 0,30 |
| Vergi, resim ve harçlar  | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Finansman Giderleri | 0,00 | 0,00 | 0,00 |

Giderlerin 2012 yılından 2013 yılına geçerken önemli ölçüde değişmediğini buna karşın 2014 yılında ciddi bir şekilde arttığını görmekteyiz (% 62,66). 2014 yılı giderlerindeki bu ciddi artışın genel yönetim giderlerinin 2012 ve 2013 yıllarındaki % 1 civarındaki ağırlığının toplam içerisinde % 30’a çıkmasından ve buna bağlı olarak genel giderlerin bir önceki yıla göre önemli ölçüde artmasından kaynaklanmaktadır. Giderlerin bu enflasyon oranı üzerindeki artışının önümüzdeki yıllarda da devam etmesi durumunda önceki yıllarda görülen bütçe fazlasının bütçe açığına dönüşmesine yol açması kaçınılmazdır. Böylesi bir durumla karşılaşılması halinde de Oda için stratejik planda belirlenen amaç ve hedeflerin gerçekleştirilmesi imkânsız hale gelecektir.

**2014 YILINDAKURULUŞ TÜRLERİNE GÖRE ODAMIZA KAYITLI ÜYE SAYISI (FAAL)**

|  |  |
| --- | --- |
| **KURULUŞ TÜRÜ** | **ADET** |
| Şahıs | 648 |
| Limited Şirket  | 486 |
| Kooperatifler  | 76 |
| Anonim Şirket  | 117 |
| Adi Ortaklık  | - |
| Kolektif Şirket  | 2 |
| İktisadi İşletmeler (Dernek, Vakıf )  | 3 |
| Diğer Kamu Ticari İşlet.  | 1 |
| **GENEL TOPLAM**  | **1.333** |

**2014 YILINDA ODAMIZA KAYIT YAPTIRAN ÜYE SAYISI**

|  |  |
| --- | --- |
| **KURULUŞ TÜRÜ** | **ADET** |
| Şahıs  | 73 |
| Limited Şirket (şube)  | 11 |
| Limited Şirket (Merkez)  | 28 |
| Anonim Şirketi( merkez)  | 6 |
| Anonim Şirket ( Şube)  | 10 |
| Konut Yapı Kooperatifi  | 2 |
| İktisadi İşletme  | 1 |
| Adi Ortaklık  | 0 |
| Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi  | 0 |
| Tarımsal Kalkınma Kooperatifi  | 1 |
| **Toplam**  | **132** |

**AİDAT BORCUNDAN DOLAYI ASKIYA ALINAN ÜYELER**

|  |  |
| --- | --- |
| **KURULUŞ TÜRÜ** | **ADET** |
| Gerçek Kişi  | 9 |
| Limited Şirket  | 9 |
| Limidet Şirket Şube  | 1 |
| Anonim Şirket  | 0 |
| Tarımsal Kalkınma Kooperatifi  | 2 |
| Konut Yapı Kooperatifi  | 0 |
| Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi  | 0 |
| Sulama Kooperatifi  | 1 |
| **TOPLAM**  | **22** |

**ASKIDAN İNEN ÜYE SAYILARI (2014)**

|  |  |
| --- | --- |
| **KURULUŞ TÜRÜ** | **ADET** |
| Gerçek Kişi  | 10  |
| Limited Şirket  | 7  |
| Limited Şirket Şube  | 0  |
| Tarımsal Kalkınma Kooperatifi  | 0  |
| Konut Yapı Kooperatifi  | 1  |
| Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi  | 0  |
| Sulama Kooperatifi  | 1  |
| **TOPLAM**  | **19**  |

**2014 YILINDA AÇILAN VE KAPANAN ŞİRKET SAYISI**

|  |  |
| --- | --- |
| Açılan Şirket  | 55  |
| Kapanan şirket  | 49  |

**ASKIDAN ÖTÜRÜ ODA KAYDI RE’SEN SİLİNEN ÜYELER (Adres ve Durum Tespit Edilemediğinden)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **KURULUŞ TÜRÜ** | **2009** | **2010** | **2011** | **2012** | **2013** | **2014** |
| ŞAHIS  | 23 | 54 | 22 | 24 | 16 | 10 |
| LTD.ŞTİ.  | 8 | 11 | 5 | 5 | 19 | 8 |
| A.Ş  | 1 | 2 | 1 | 1 | - | 1 |
| KOOPERATİF  | 1 | 7 | 1 | - | 0 |
| K.İ.T.  | - | 1 | 1 | 1 | - | 0 |
| A.Ş Şube  | - | - | - | - | - | 1 |
| TOPLAM  | 33 | 75 | 30 | 31 | 35 | 20 |

**YILLAR İTİBARİYLE ASKIDAN SİLİNEN ÜYELER**

|  |  |
| --- | --- |
| **SENE** | **ADET** |
| 2009 | 33 |
| 2010  | 75  |
| 2011  | 30  |
| 2012  | 31  |
| 2013  | 35  |
| 2014  | 20  |

**2014 YILI KAYIT-TERKİN TABLOSU**

|  |  |
| --- | --- |
| **KAYIT** | **TERKİN** |
| 132 | 233 |

**2014 YILI MESLEK GRUPLARINA GÖRE ÜYE DAĞILIMI (FAAL)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **MESLEK GRUBU** | **HAKİKİ ŞAHIS** | **HÜKMİ ŞAHIS** | **TOPLAM SAYI** |
| 1.MESLEK GRUBU  | 30  | 274  | 304  |
| 2.MESLEK GRUBU  | 97  | 102  | 199  |
| 3.MESLEK GRUBU  | 83  | 233  | 316  |
| 4.MESLEK GRUBU  | 178  | 0  | 174  |
| 5.MESLEK GRUBU  | 183  | 1  | 184  |
| 6.MESLEK GRUBU  | 71  | 4  | 75  |
| 7.MESLEK GRUBU  | 6  | 71  | 77  |
| **TOPLAM**  | **648**  | **685**  | **1333**  |

**TASFİYEDE OLAN ŞİRKET VE KOOPERATİF SAYISI (31.12.2014)**

|  |  |
| --- | --- |
| **KURULUŞ TÜRÜ** | **ADET** |
| Limited Şirket | 21 |
| Anonim Şirket | 2 |
| Kooperatif | 28 |
| **TOPLAM**  | **51**  |

**ASKIDA OLAN ÜYE SAYISI (31.12.2014)**

|  |  |
| --- | --- |
| **KURULUŞ TÜRÜ** | **ADET** |
| Limited Şirket  | 65 |
| Anonim Şirket  | 6 |
| Kooperatif  | 9 |
| Gerçek Kişiler  | 59 |
| **TOPLAM**  | **139** |

**2.2.4. İnsan Kaynakları**

Ereğli Ticaret ve Sanayi Odası personelinin demografik özelliklerine ilişkin bilgiler aşağıda yer almaktadır:

Odada 2’si kadın, 4’ü erkek olmak üzere toplam 6 personel görev yapmaktadır.

Ereğli TSO’da 20-30 yaş aralığında 1, 31-41 yaş aralığında 2, 41-51 yaş aralığında ise 3 personel görev yapmaktadır.

Personelin Odada çalışma süresi aşağıdaki gibidir:

Genel Sekreter: 21 yıl

Ticaret Sicil Müdürü: 16 yıl

Ticaret Sicil Müdür Yardımcısı:11 yıl

Muhasebe: 1 yıl 8 ay

Tahsilât: 8 yıl 7 ay

Hizmetli: 2 yıl

En uzun çalışma süresine sahip olan kişinin Genel Sekreter pozisyonunda olması, üyeye sunulan hizmetlerin başarısı ve kalitesi açısından büyük önem arz etmektedir.

Oda personelinin 4’ü üniversite (lisans), 1’i lise ve 1’i de ilkokul mezunudur.Genel Sekreter, Ticaret Sicil Müdürü, Ticaret Sicil Müdür Yardımcısı ve Muhasebe Sorumlusu olarak çalışan personelin tamamı üniversite mezunudur. Bu dağılım Oda yönetiminin üyeye hizmet ve üye memnuniyeti konusundaki hassasiyetini göstermektedir.

**2.2.5. Teknolojik Alt Yapı**

Ereğli Konya Ticaret ve Sanayi Odası http://www.ertso.org.tr/ adresi üzerinden hizmet sunan bir web sitesine sahiptir. Web sayfası dinamik içerikle zenginleştirilmiş, üye hizmetlerinin bir kısmı elektronik ortama taşınmıştır.

Bilindiği üzere Bilişim Teknolojileri, günümüzde verimliliğin artırılmasında önemli araçlardan biri haline gelmiştir. Bu kapsamda, özellikle dünyanın her yerinden ulaşılabilen web siteleri, kurumların dünyaya açılan kapısı olarak kurumun gücünü yansımaktadır. Bu anlamda web sitesinin güncelliğinin sağlanarak, içerik ve görsel yönden zenginleştirilmesi Odamızın imajını güçlendirecektir.

Bunun yanı sıra Oda hizmetlerinin sunumunda bilişimin payının artırılması, bazı hizmetlerin elektronik ortama taşınması verimliliği de artıracaktır. Bu sebeple, Odada güçlü bir “Bilgi Teknolojileri Yönetimi” anlayışının oluşturulması, çağın gerekliliklerine ayak uydurmak açısından oldukça önem arz etmektedir.

Odanın sahip olduğu teknolojik altyapı aşağıda sunulmaktadır:

* 5 adet bilgisayar,
* 1 adet dizüstü bilgisayar,
* 1 adet tarayıcı,
* 1 adet faks makinesi,
* 1 adet fotokopi makinesi,
* 5 adet yazıcı,
* 1 adet fotoğraf makinesi,
* 2 adet projeksiyon cihazı ve perdesi

Bilgisayarlarda lisanslanmış işletim sistemi olarak Windows ve ofis programı olarak lisanslı Microsoft Office programları, bilgisayarların virüslere karşı güvenliği için de antivirüs programları kullanılmaktadır.

Üye bilgileri, TOBB-Net programı kullanılarak tutulmakta ve güncelliği sağlanmaktadır. Bunun yanı sıra, Türkiye Ticaret Sicili Otomasyon Yazılımı olan ve hâlihazırda pilot olarak uygulanmakta olan Mersis otomasyonu da kullanılmaktadır.

**2.2.6. Güçlü Yönler**

* En eski ilçe Odalarından biri olması
* Odaya ulaşımın kolay olması
* Denize (limana ) 2 saat uzaklıkta olması
* Demiryolu ve transit karayolu güzergâhı olması
* Halkın eğitim düzeyinin yüksek olması
* Odanın ilçe merkezinde olması sebebiyle taleplere hızlı cevap verebilme kabiliyeti
* Ereğli’nin en büyük odası olması
* Diğer kurumlar ile sıcak ilişkilerde bulunması
* Oda bütçe dengesinin olması
* Çalışanlar arasındaki ekip çalışması ve ruhu
* Gönülden ve içten çalışan personel
* Yapıcı, yenilikçi ve teknolojiye açık olma
* Üyeye ulaşımda iletişim araçlarının kullanılması
* Hizmetin kaliteli, hızlı ve zamanında verilmesi
* Üyelere yönelik eğitim ve seminerler düzenlenmesi
* Hibe projeleri çalışmalarında istekli olunması
* Düzenli yapılan meslek komiteleri toplantıları
* Bölgesel ve sektörel sorunların tespiti
* Kurumun köklü geçmişinden kaynaklanan tanınırlığı
* Yeni fikirlere ve yeniliklere açık olması
* Sınırları içerisindeki iktisadi, ticari, sınai faaliyetlere ait endeks ve istatistikleri tutması
* ISO 9001 Toplam Kalite Yönetim Sistemi’ne sahip olması ve TOBB Oda/Borsa Akreditasyon sistemi kapsamında akredite bir oda olması
* ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi’ne sahip olması
* Kadın Girişimciler Kurulu’nun aktif olması
* TOBB ETÜ ile işbirliği içinde olması
* Çalışanların çoğunun yüksekokul ve üzeri eğitim seviyesine sahip olması
* İstişareye önem veren yönetim anlayışı
* Üyelerine hizmette üye memnuniyetine önem vermesi
* Kurumsal Kimliği ile güvenilir olması
* Hizmet standartlarını artırmak için hem çalışan, hem de üyelerine sürekli eğitim vermesi
* Yönetim Kurulu ve Meclisin aldığı kararları üyelere duyurarak, olası olumsuzluklar için, üyeleri bilgilendirmesi
* Bölgesel fuarların düzenlenmesi, gelişmiş ülkelere teknik gezilerin yapılması
* Uzmanlaşmaya önem verilmesi, personelin bu yönde teşvik edilmesi
* Verilen kurum içi eğitimler
* Beyaz kiraz, süt ve süt ürünleri, siyah havuç üretiminde öncü ilçe konumunda olması
* Uyumlu çalışan Meclis-Yönetim-Personel
* Birçok ürünün yetiştiği bir bölgede olması

**2.2.7. Zayıf Yönler**

* Teşvik sisteminden yeterince yararlanmaması
* Tarım ve hayvancılık sektörü dışında yatırımcıyı çekememesi
* Çalışan sayısının yetersizliği
* İstatistiki veriler ve sayısal verilerin istenilen düzeyde olmaması
* Konya-Karaman-Aksaray arasında olması nedeniyle yatırımlarda geri kalması
* Oda binasının beklenen seviyenin altında kalması
* Üyelerle iletişimin yetersiz olması
* Meslek Komitelerinin etkin çalıştırılamaması
* Kurumsallaşmanın tam olarak sağlanamamış olması
* Araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin yetersiz oluşu
* Bilişim teknolojileri yönetimi konusundaki eksiklik
* Üyeye hizmetin elektronik ortamda verilememesi
* Üyelerin ödemelerinin internet üzerinden yapılamaması
* Üyelerin ilgisizliği
* Oda faaliyetlerinin tanıtımının istenen düzeyde olmaması
* Performans Yönetim Sistemi’nin etkin olarak işletilememesi
* Güncel mevzuat ve gelişmeler hakkında üyelerine sunduğu bilgilendirme hizmetinin yeteri düzeyde yapılamaması
* Bilişim altyapısının ve teknoloji kullanım düzeyinin yetersiz oluşu
* Klasik yönetim anlayışından çağdaş yönetişim anlayışına geçilememesi
* Hizmet bedellerinin (belgelendirme) üyelerce yüksek bulunması
* Hizmetlerin sunumunda üyelerinin tümüne ulaşılamaması
* Organizasyon yapısı ve görev tanımlarının Odayı geleceğe taşımada yetersiz kalması
* Üyelere sunulan eğitim ve danışmanlık hizmetlerinin nitelik ve nicelik olarak yetersiz olması
* Oda yönetiminin, bilgi ve uzmanlığı, karar süreçlerine dâhil etmede istenen seviyeyi yakalayamamış olması
* Üyelerin bilgi teknolojilerinden faydalanamaması
* Üye bilgilerinin güncelliği konusundaki aksaklıklar
* Elektronik arşivleme sistemine geçiş yapılmaması
* Süreçlerle yönetim yaklaşımının etkin olarak işletilememesi
* Hizmetlerin etkin tanıtılmaması
* İnsan kaynağının planlı bir şekilde yönetilememesi
* Değişim/yenileşimin etkin yönetilememesi
* Üye odaklı yaklaşımların istenilen düzeye çıkarılamaması
* Üye ile iletişim kanallarının etkin olmaması
* Sosyal sorumluluk çalışmalarının plan dâhilinde gerçekleştirilmemesi
* Paydaşlarla iletişim yetersizliği
* Yönetimin eleştirilere kapalı olması
* Paydaşlarla birlikte iş yapamama kültürü
* Meslek komitelerinin etkin çalışmaması
* Lobi faaliyetlerinin etkin yapılamaması (Bölgesel politikaların oluşturulmasında etkin rol üstlenilmemesi)
* Bütçenin kısıtlı olması
* Halkla ilişkilerin zayıflığı
* Dış uzmanlardan yeterince faydalanılmaması
* Kıyaslama çalışmalarının yetersiz olması
* Veri bilgi ve istatistiğin yeterince kullanılamaması (Sektörel analiz,anket sonuçları, toplantı çıktıları,
süreç verileri, öğrenme verileri)
* Meslek komitelerinin üye ziyaretlerine gitmemesi
* E-belge hizmetinin olmaması
* Dış ticaret hizmetinin eksikliği
* Uluslararası ilişkilerin zayıf olması
* Seçilmişler arası iletişim eksikliği
* Çalışanlara ve üyelere yönelik tanıma takdir sistemlerinin olmaması
* Odanın çevre politikasının olmaması
* Aidatların etkin toplanamaması
* Süreç iyileştirme, problem çözme ekiplerinin yetersiz olması
* Yönetim kurulu üyeleri arasında görev dağılımının olmaması
* Bölgede işbirliği kültürünün olmaması
* Odanın imaj ve itibarına yönelik sıkıntılar
* Oda yönetim ve çalışanlarına karşı üyelerin ön yargılarının olması
	1. **Dış Çevre Analizi**

**2.3.1.Fırsatlar**

* Tarım ve hayvancılık sektöründe güçlü olması nedeni ile süt ve süt ürünleri imalatı/ticareti dışında bu sektörlerdeki diğer/ bağlantılı yatırımları çekme ihtimali
* Süt ve süt ürünlerinin imalatına yönelik dış pazarlar elde etme ihtimali
* Ulaşımda ülkenin önemli kavşaklarından birine sahip olma potansiyeli
* Tarihi geçmişi ve tarihi zenginliklerin ortaya çıkarılabilmesi potansiyeli
* Turizm (kongre, sağlık, termal) potansiyeli
* Hızlı tren projesinde ilçenin konumu
* Süt, inşaat sektörlerinde, ulusal düzeyde bilinen, markalaşmış firmaların bulunmasının diğer
firmalara örnek model olma potansiyeli
* Üniversite ile işbirliği imkânlarının bulunması
* Genç ve dinamik nüfus
* AB fonları ve KOSGEB, Kalkınma Ajansı, Ekonomi Bakanlığı vb. kurumların destekleri
* Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu'nun bulunması
* Yeni pazar imkânları
* Bilişim teknolojilerindeki gelişme
* Tarım ve hayvancılık yapılacak alanların çok olması
* Sürekli Genişleyebilme İmkanı, Rezerv Alanlarının Zenginliği
* Zengin yenilenebilir enerji kaynaklarının varlığı
* Gelişime açık OSB bulunması
* İvriz Sağ Sahil Kapalı Sulama Kanalı Projesi
* Şehir olma potansiyeli
* İletişim ve turizmdeki hızlı değişimler

**2.3.2. Tehditler**

* Teşvik bölgesinde yer almaması
* Tarım arazilerin yakın illerdeki tarım firmaları tarafından satın alınması dolayısıyla firmaların
merkezlerinin diğer illerde bulunması ve üye sayısının düşmesi
* Küresel ekonomideki yavaşlama
* Kanunların çok sık değişiklik göstermesi
* Teknoloji kullanımındaki yetersizlik
* Mevcut işgücünün, gerçekleşen yatırımları karşılayacak nitelik ve nicelikte olmaması
* Asgari ücretin sanayi ve hizmetler sektöründe aynı olması
* Oda hizmetlerinin, sadece belge verme şeklinde algılanması
* Güçlü komşu illere sahip olması, bu nedenle ticaretin komşu illere kayması
* Kayıt dışı ekonomi
* Devlet e-devlet çalışmalarıyla dinamik hale gelirken, odalar ve özel sektör temsilciliklerinin
teknolojiyi kullanamadığı için hantal ve bürokratik kalması
* Bölgede önemli sektörlerde AR&GE çalışmalarının yapılmaması
* Firmaların ileriye dönük uzun vadeli planlarının olmaması
* İlçe ekonomisinin ağırlıklı olarak belirli sektöre dayanıyor olması
* Ekonomik Kriz ve İstikrarsızlık
* Doğal Afet ve Sektörel Hastalıklar
* Emtia Fiyatlarında ve Dolardaki Artışlardan Üyelerimizin Gördüğü Zarar
* Kuraklık Tehlikesinin Verim ve Kaliteyi Olumsuz Etkilemesi
* Tarım arazilerinin sanayi arazilerine dönüşüyor olması
* Üreticilerin Olumsuzluklar Yüzünden Üretimden Vazgeçmesi ve İthal Ürün Girdisi
* Girdi Maliyetlerinin Yüksek Olması Sonucu Üretimde Daralma
* Küresel Isınma ve İklim
* İşsizlik oranının Türkiye ortalamasının üzerinde olması
* Doğal kaynaklara zarar verilmesi
* Üye tabanında sezonluk işletmelerin bulunması
* Odalara kayıt zorunluluğunun kaldırılması olasılığı

**2.3.3. PEST Analizi**

Ereğli 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. Ereğli Ticaret ve Sanayi Odası PEST Analizi aşağıda verilmiştir:

|  |
| --- |
| **POLİTİK - HUKUKİ** |
| * Ülkemizin çoğu komşu ülke ile olan ilişkisinin sıkıntılı bir sürece girmiş olması
* Türk vatandaşlarına vize uygulamasını kaldıran ülke sayısının artması
* AB müktesebatı uyum çalışmaları
* Yeni Türk Ticaret Kanunu
* Ülkenin koalisyonla yönetilme ihtimalinin artması
* İktidarla muhalefet partileri arasındaki ilişkilerin gerilmesi
* Ülkemizdeki terör faaliyetlerinin artış eğilimine girmesi
 |
| **EKONOMİK** |
| * Gelişmekte olan ülkelerden kaynaklanan küresel kriz ihtimalinin artması
* Türk lirasının diğer para birimleri karşısında değer kaybetmesi
* Ülke dış borcunun riskli noktalara gelmesi
* Kredi faizlerinin artış eğiliminde olması
* Satışta vadelerin uzaması
* Kambiyo karının yerini kambiyo zararına bırakması
* Faaliyet ve brüt kar marjlarının düşmesi
* Verimliliğin önem kazanması
* İnovasyonun önem kazanması
* İhracatın ve ihracatta yeni pazarlar bulunmasının öneminin artması
* Finansal kaldıracın rasyonel kullanımının (borcun akıllı kullanılması) önem kazanması
* Teşviklerin ilçe düzeyinde değil il bazında uygulanıyor olması
* Girişimcilere verilen desteklerin artması
* TL’deki değer kaybından dolayı dolar bazındaki milli gelirin azalış trendine girmesi
* Sanayileşmenin belli bölgelerde toplanması
* Katma değeri yüksek ürünlerin ihracat içerisindeki oranının azalmasının yarattığı sıkıntı
* Ülkemizin orta gelir tuzağı içerisinde olmasıyla ilgili tartışmaların kamuoyunda önem kazanması
 |
| **SOSYO KÜLTÜREL** |
| * Köyden kente göçün devam etmesi
* Tüketimde çeşitliliğin artması
* Medyanın etkisinin artması
* Kalite bilincinin artması
* Reklam ve imajın ön plana çıkması
* Girişimciliğin artması
* Eğitim seviyesinin artması
 |

|  |
| --- |
| **TEKNOLOJİK** |
| * Internet kullanımın artması
* Sosyal paylaşım ağlarının yaygınlaşması
* İletişim araçlarında çeşitlilik
* AR-GE bilincinin artması
* Teknolojinin hızlı gelişmesi
* Yüksek teknolojiye dayalı üretimin sanayinin her dalında ön plana çıkması
* Bilgi teknolojilerinin gelişimi ve güvenliğinin sağlanması
* Alternatif enerji kaynaklarının kullanımının artması
 |

**BÖLÜM 3GELECEĞEBAKIŞ**

* 1. **Misyon, Vizyon ve Temel Değerler**

**3.1.1. Misyonumuz**

Yenilikçi ve yaratıcı yönetim anlayışıyla üyelerle ortak güç oluşturarak bölgesel kalkınmada öncü olmak

**3.1.2.Vizyonumuz**

Ereğli’de iş dünyasının çatı kuruluşu/adresi olmak

**3.1.3. Temel Değerlerimiz**

* Yenilikçilik
* Çalışkanlık
* Şeffaflık
* Güvenilirlik
* Dürüstlük
* Liderlik
* İş Ahlakı
* Üye Odaklılık
* Kalite
* Güç Birliği ve Dayanışma
	1. **Stratejik Amaçlar, Hedefler, Performans Göstergeleri ve Maliyetlendirme**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STRATEJİK AMAÇ** | **STRATEJİK HEDEFLER** | **STRATEJİLER** | **PERFORMANS GÖSTERGELERİ** | **HEDEF PERFORMANS** | **SORUMLU KİŞİLER** | **TAKVİM** | **TOPLAM BÜTÇE** | **YILLIK BÜTÇE** | **REVİZYON** |
| **1. Odanın Çağdaş Yönetim Anlayışıyla Yönetilmesi**  | **Hedef 1.1.** Yönetim Kurulu, Meclis Üyeleri ve Meslek Komitelerine, odayı ve odanın tüm iş süreçlerini ve TOBB Oda/Borsa Akreditasyon Sistemini derinlemesine anlatan, onların yöneticilik yetkinliklerini artıracak, vizyonlarını geliştirecek türde eğitim ve etkinliklerin içerildiği “nitelikli oryantasyon programı” hazırlanacak ve uygulanacaktır.  | Strateji 1.1.1.Üniversite desteğiyle oryantasyon programı hazırlama | P.G.: Oryantasyon Programına Uyum  | Programa uyum (% 100) | Genel sekreter | Aralık 2015 | 1.500 TL | 2015 - 1.500 TL |  |
| Strateji 1.1.2.Yönetim Kurulu, Meclis Üyeleri ve Meslek Komitelerine hazırlanan oryantasyon eğitimini gerçekleştirme | P.G2.:Alınan eğitim ve/veya etkinliklerin memnuniyet düzeyinin ölçülmesi  | Memnuniyet düzeyi % 80 | Genel sekreter | Aralık 2015 | 5.500 TL | 2015 - 1.500 TL |  |
| **Hedef 1.2.**Odada “Kurumsal Yönetim (Yönetişim) İlkeleri”, konusunda farkındalık oluşturulacaktır. | Strateji 1.2.1.Tüm yönetici ve çalışanlara “Yönetişim”, “Kurumsal Yönetim İlkeleri”, “Finansal ve Finansal olmayan Raporlama” vb. konularda uzmanlar tarafından eğitimler verilmesi  | P.G.:Verilen eğitimlerin memnuniyet düzeyinin ölçülmesi  | Memnuniyet düzeyi en az % 80 | Genel sekreter | Aralık 2018 | 6.000 TL | 2016 - 2.000 TL2017 - 2.000 TL2018 - 2.000 TL |  |
| **Hedef 1.3**. Odanın çalışan kişilere bağımlı olan yapısından çıkıp süreçlere göre yönetimin esas olduğu “Kurumsallaşma” sürecine geçiş sağlanacaktır.  | Strateji 1.3.1.Odanın en uygun (ideal) organizasyonel yapıyı ortaya koyan çalışmanın yapılması (Danışman veya uzman desteği alınabilir.) | P.G: Oda için en uygun organizasyonel yapıya ilişkin Rapor  | Rapora uyum % 100 | Genel sekreter | Aralık 2016 | 10.000 TL | 2016 - 10.000 TL | 2.000 |
| Strateji 1.3.2.Oda’da ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sisteminin gerçek anlamda uygulanma düzeyinin belirlenmesine yönelik bir “durum tespit” çalışmasının yapılması  | P.G.2: Sistem Uygulanma Düzeyi Tespit Raporu  | Rapora uyum % 100 | Tahsilat | Aralık 2017 | 5.000 TL | 2017 - 5.000 TL |  |
| Strateji 1.3.3.Durum Tespit çalışmasının sonucuna göre, gerekiyorsa, ideal yapıya ulaşmak için çözüm önerilerinin içerileceği bir çalışmanın gerçekleştirilmesi, Yönetimin onayından sonra uygulanması  | P.G.3: Sistem Uygulanma Düzeyi Çözüm Önerileri Raporu | Rapora uyum % 100 | Tahsilat | Aralık 2018 | 5.000 TL | 2018 - 5.000 TL |  |
| Strateji 1.3.4.Odanın kendisini temsil etme biçimlerinin bütünü olan, “Kurumsal Kimlik” (*odanın antetli kağıt, kartvizit, zarf, dosya, tebrik kartlarını, Oda içi iletişim dokümanlarını, personel takip formlarını, başarı belgesi, sertifika gibi belgelerini, odanın kurumsal yayınlar, faaliyet ve finans raporlarını, broşür ve katalog gibi yayınlarını, çıkartma, ajanda, bloknot, takvim gibi promosyon malzemelerini, tabela, sergi, fuar gibi uygulamalarını, Web sitesi, tanıtım CD’si gibi multi-medya uygulamalarını kapsar*) çalışmasının yapılması  | P.G.4. Kurumsal kimlik çalışmasına ilişkin raporu  | Rapora uyum % 100 | Genel sekreter | Aralık 2018 | 10.000 TL | 2016 - 4.000 TL2017 - 4.000 TL2018 - 2.000 TL |  |
| Strateji 1.3.5. Tüm yönetici ve çalışanlara Kurumsallaşma, Yönetim Sistemleri, Kurumsal Kimlik, Kurum Kültürü konularında eğitim verilmesi  | P.G.5. Verilen eğitimlerin memnuniyet düzeyinin ölçülmesi  | Memnuniyet düzeyi en az % 80 | Genel sekreter | Haziran 2016 | 8.000 TL | 2016 - 8.000 TL |  3.000 |
| **Hedef 1.4. Ç**alışan performansının yönetimi ile ilgili Odada yapılan çalışmaların etkinliği incelenecek, gerekiyorsa yeni bir Çalışan Performans Yönetim Sistemi kurulacak ve uygulamaya konulacaktır.  | Strateji 1.4.1: Odaya uygun performans yönetim sisteminin oluşturulması konusunda dışarıdan danışman desteği alınması | P.G. Sistem kurulumu  | Sisteme uyum % 100 | Genel sekreter | Aralık 2016 | 10.000 TL | 2016 - 10.000 TL | 5.000 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STRATEJİK AMAÇ** | **STRATEJİK HEDEFLER** | **STRATEJİLER** | **PERFORMANS GÖSTERGELERİ** | **HEDEF PERFORMANS** | **SORUMLU KİŞİLER** | **TAKVİM** | **TOPLAM BÜTÇE** | **YILLIK BÜTÇE** |  |
| **2. Kamu Adına Yürütülen Hizmetlerin Geliştirilmesi**  | **Hedef 2.1.** Oda, “üye sicil”, “ticaret sicil” ile “kıymetli evrak satışı ve belge hazırlama/onaylama” işlemlerini, mevzuata aykırı olmadan, üyelerinin ihtiyaç ve beklentilerini karşılayacak ve en az %80 memnuniyet seviyesini sağlayacak biçimde geliştirecek ve sürdürecektir.  | Strateji 2.1.1.Üyelerin, ana hizmetler ile ilgili ihtiyaç ve beklentilerinin anket, toplantı, meslek komiteleri, dilek, öneri ve şikâyetler gibi kanallarla belirlenmesi, sonuçların tartışılması ve hedefe ulaşmak için uygun yöntemlerin belirlenmesi | P.G.Üye memnuniyet seviyesi | Menuniyet seviyesi % 80 | Tahsilat | Aralık 2015 | 0 TL | 0 |  |
| Strateji 2.1.2. Anket uygulamasının elektronik ortamda gerçekleştirilmesi | P.G2.: Üyelere elektronik ortamda ulaşım  | Ulaşılacak üye oranı % 30 | Tahsilat | 2015 - 2018 | 12.000 TL | 2015 - 3.000 TL2016 - 3.000 TL2017 - 3.000 TL2018 - 3.000 TL | 03.0003.000 |
| **Hedef 2.2.** Oda, “kıymetli evrak satışı ve belgelendirme” hizmetleri ile tüm üyelik işlemlerini (kayıt, ödeme, güncelleme, vb. işlemler de dâhil olmak üzere),“Bilişim Teknolojileri Gelişim Planı” ile uyumlu olarak, aşamalı biçimde 2016 yılı sonuna kadar elektronik ortama aktaracaktır.  | Strateji 2.2.1.Odanın interaktif web sitesinin oluşturulması konusunda profesyonel destek alınması | P.G.: Bilişim Teknolojileri Gelişim Planı | Plana uyum %100 | Genel Sekreter | Aralık 2016 | 15.000 TL | 2016 - 15.000 TL |  5.000 |
| Strateji 2.2.2.Üye bilgilerinin yılda en az 1 kere güncellenmesi için, bilişim teknolojileriyle desteklenen altyapının oluşturulması | P.G.2: Bilgi Teknolojileri Gelişim Planı ile uyumlu alt yapı  | uyumlu alt yapı (%100) | Genel Sekreter | Aralık 2016 | 5.000 TL | 2016 - 5.000 TL | 0 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STRATEJİK AMAÇ** | **STRATEJİK HEDEFLER** | **STRATEJİLER** | **PERFORMANS GÖSTERGELERİ** | **HEDEF PERFORMANS** | **SORUMLU KİŞİLER** | **TAKVİM** | **TOPLAM BÜTÇE** | **YILLIK BÜTÇE** |  |
| **3. Odanın Üyelerinin Sorunlarını Çözecek, Beklentilerini Karşılayacak (İş Geliştirme, Eğitim, Bilgi Hizmeti ve Danışmanlık gibi) Hizmetlerin Geliştirilmesi**  | **Hedef 3.1.** Sektörel ve bölgesel analizlerin yapılması (Öncelikli sektörler olan süt, sebze ve meyve sektörlerine yönelik sektör analizleri hazırlamak ve bölgesel politikaların şekillenmesine yönelik bilgi üretmek ) | Strateji 3.1.1. Konya Ereğli’de stratejik sektörlerin belirlenmesine yönelik olarak araştırma raporu hazırlanması konusunda danışman desteği alınması | P.G.: Araştırma Raporu | Rapora uyum % 100 | Genel Sekreter | Aralık 2017 | 12.000 TL | 2017 - 12.000 TL |  |
| **Hedef 3.2.** Üye ihtiyaçları ve görüşleri doğrultusunda, üyenin talep ettiği eğitim konuları yıllık eğitim planına dâhil edilecek ve plan uygulanacaktır. | Strateji 3.2.1. Her yıl sonunda yapılacak üye memnuniyet anketlerinde talep ettikleri eğitimler konusunda üye görüşleri alınacak ve eğitim sayısı her yıl % 25 oranında artırılacaktır. | P.G.: Yıllık Eğitim Planı | Plana uyum % 100 | Muhasebe | 2016 - 2018 | 45.750 TL | 2016 - 12.000 TL2017 - 15.000 TL2018 - 18.750 TL |  2.000 4.000 6.000 |
| **Hedef 3.3.** Bölgedeki mesleki eğitimin, Oda üyelerinin sektörel bazda ara eleman ihtiyaçlarına cevap verecek nitelikte şekillenmesi için, UMEM Projesi ile de uyumlu çalışmalar yürütülecektir.  | Strateji 3.3.1.İşgücü Piyasası İhtiyaç Analizi çalışmasının yapılması  | P.G.: İşgücü Piyasası İhtiyaç Analizi Raporu  | Rapora uyum % 100 | Genel Sekreter | Aralık 2016 | 7.500 TL | 2016 - 7.500 TL |  2.000 |
| Strateji 3.3.2 Analiz sonuçlarının değerlendirilerek, UMEM projesi ile uyumlu faaliyetler yürütülmesi  | P.G2.: İşgücü Piyasası İhtiyaç Analizi Raporuna Uygun 2 eğitim gerçekleştirilmesi  | Menuniyet seviyesi % 80 | Genel Sekreter | 2017 - 2018 | 20.000 TL | 2017 - 10.000 TL2018 - 10.000 TL |  5.000 5.000 |
| **Hedef 3.4.** Üyenin talep ettiği danışmanlık hizmetlerinin etkin ve sağlıklı biçimde verilmesi sağlanacaktır (*Danışmanlık hizmeti Odanın kendi bünyesinden sağlanamıyorsa konsorsiyum ve/veya aracılık biçimde gerçekleşebilir.Oda bu konuda güvenilir bir üçüncü taraf konumunda da olabilir*). | Strateji 3.4.1.Talep edilen danışmanlık hizmetlerinin nasıl sağlanacağı konusunda uzmanlarca çalışma yapılması  | P.G.: Talep Edilen Danışmanlık Hizmetlerinin Sağlanması Raporu  | Rapora uyum % 100 | Genel Sekreter | Haziran 2017 | 5.000 TL | 201 7- 5000 |  |
| Strateji 3.4.2.Talep edilen danışmanlık hizmetlerinin nasıl sağlanacağını belirleyen raporun, Yönetimin onayından sonra, uygulamaya alınması  | P.G2.: Talep Edilen Danışmanlık Hizmetlerinin Sağlanması Raporuna uyum | Rapora uyum % 100 | Genel Sekreter | 2017 - 2018 | 30.000 TL | 2017 - 10.000 TL2018 - 20.000 TL |  7.000 10.000 |
| **Hedef 3.5.** İlçede girişimcilik yetkinliğinin arttırılması konusunda çalışmalar yapılması | Strateji 3.5.1.Genç ve Kadın Girişimciliğini Özendirmek ve Teşvik Etmek için toplantılar gerçekleştirmek | P.G: Genç ve Kadın Girişimciler Kurulu'nun Toplantı / Etkinlik Sayısı  | Her yıl 2 toplantı | Genel Sekreter | 2016 - 2018 | 18.000 TL | 2016 - 5.000 TL2017 - 6.000 TL2018 - 7.000 TL | 2.5003.0004.000 |
| P.G2: Katılımcı Sayısı  | 15 kişi \* 2 toplantı |
| Strateji 3.5.2.Örnek girişimcileri üye tabanı ile buluşturmak için konferans düzenlenmesi | P.G3: Konferans Sayısı  | Her yıl 2 konferans | Genel Sekreter | 2016 - 2018 | 18.000 TL | 2016 - 5.000 TL2017 - 6.000 TL2018 - 7.000 TL | 3.0004.0005.000 |
| P.G4: Katılımcı Sayısı  | 50 kişi \* 2 konferans |
| Strateji 3.5.3. Sosyo-Ekonomik Rapor Hazırlanması ve yayınlanması  | P.G: Sosyo-Ekonomik rapordan faydalanma oranı konusunda anket uygulaması ve rapordan faydalanma oranı | Rapordan faydalanma oranı % 50 | Genel Sekreter | 2016-2018 | 24.000 TL | 2016 - 7.500 TL2017 - 8.000 TL2018 - 8.500 TL |  |
| **Hedef 3.6.** Üyelerin yurtiçi ve yurtdışı fuarlara katılımını teşvik etmek | Strateji 3.6.1. Oda organizasyonuyla üyelere yönelik yurtiçi fuar ziyaretleri düzenlemek | PG: Fuar ziyareti sayısı  | 2016 - 2 ziyaret2017 - 2 ziyaret2018 - 2 ziyaret | Genel Sekreter | 2016 - 2018 | 18.000 TL | 2016 - 5.000 TL2017 - 6.000 TL2018 - 7.000 TL |  |
| PG2: Her bir fuar ziyaretine en az 10 üyenin katılımının sağlanması | 2016 - en az 20 kişi2017 - en az 20 kişi2018 - en az 20 kişi |  |
|  |  | Strateji 3.6.2 Oda organizasyonuyla üyelere yönelik yurtdışı fuar ziyaretleri düzenlemek | PG2:Her bir fuar ziyaretine en az 10 üyenin katılımının sağlanması | 2016 - en az 20 kişi2017 - en az 20 kişi2018 - en az 20 kişi | Genel Sekreter | 2016 - 2018 | 18.000 TL | 2016 - 5.000 TL2017 - 6.000 TL2018 - 7.000 |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STRATEJİK AMAÇ** | **STRATEJİK HEDEFLER** | **STRATEJİLER** | **PERFORMANS GÖSTERGELERİ** | **HEDEF PERFORMANS** | **SORUMLU KİŞİLER** | **TAKVİM** | **TOPLAM BÜTÇE** | **YILLIK BÜTÇE** |  |
| **4. Odanın Üye ile İlişkilerinin Güçlendirilmesi**  | **Hedef 4.1.**Üye ihtiyaç, beklenti ve memnuniyeti, (Anketler, Meslek Komiteleri, Üye Ziyaretleri, Şikâyet/öneriler gibi) belirlenmiş kanallar yardımıyla izlenecek ve geribildirimlere göre önlem alınacaktır. | Strateji 4.1.1. Üye ihtiyaç, beklenti ve memnuniyeti konusunda en etkin stratejinin ne olduğu konusunda çalışma yapılması | P.G: İhtiyaç analizi raporu | Rapora uyum % 100) | Genel Sekreter | Aralık 2016 | 5.000 TL | 2016 - 5.000 TL | 2016-2000 |
| Strateji 4.1.2. Üye ihtiyaç, beklenti ve memnuniyeti konusunda en etkin stratejinin ne olduğu konusunda yapılan çalışmanın uygulanması | P.G2.:Üye memnuniyet anketi  | Memnuniyet oranı % 80 | Tahsilat | 2016 20172018 | 0 TL | 2016 - 0 TL2017 - 0 TL2018 - 0 TL |  |
| **Hedef 4.2.** Oda personeli, üyenin ihtiyaç ve beklentilerini ivedilikle çözebilecek yetkinliğe kavuşturulacaktır. | Strateji 4.2.1. Oda personeline üyenin ihtiyaç ve beklentilerine yönelik “İletişim”, “Kurumsal Kimlik” “Bilgisayar Okur Yazarlığı”, “takım çalışması” “liderlik ve motivasyon” “problem çözme teknikleri” konularında eğitimler verilecektir. | P.G.:Eğitimlerden Memnuniyet Oranı  | Memnuniyet oranı% 80 | Muhasebe | 2016 20172018 | 27.000 TL | 2016 - 8.000 TL2017 - 9.000 TL2018 - 10.000 TL | 2016-3.0002017-40002018-5.000 |
| **Hedef 4.3.**En iyi uygulamalar konusunda Oda yönetimi ve personelinin bilgi sahibi olmasını sağlamak | Strateji 4.3.1. Oda yönetimi ve personelinin en iyi uygulamaları izleyebilmeleri için diğer odalara ziyaret düzenlenmesi | P.G.: Ziyaret sayısı | 2016 - 2 ziyaret2017 - 2 ziyaret2018 - 2 ziyaret | TİCARET SİCİL MÜDÜRÜ | 2016 20172018 | 18.000 TL | 2016 - 5.000 TL2017 - 6.000 TL2018 - 7.000 TL |  2016-2.000 2017-3.000 2018-4.000 |
| **Hedef 4.4.** Ereğli’nin ekonomisini ve üyelerin kapasitesini artıracak devlet destekli proje geliştirmek ve uygulamak | Strateji 4.4.1. Çözüm ortağı üniversitelerle işbirliği sağlanarak öğretim üyelerinin danışmanlığı altında Kalkınma Ajansı vb. destekli proje geliştirilmesi | P.G.: Proje sayısı | 2017 - 1 proje2018 - 2 proje | Genel Sekreter | 20172018 | 0 TL | 2017 - 0 TL2018 - 0 TL |  |
| **Hedef 4.5.** Odanın uluslararası işbirliği kapasitesini artırmak | Strateji 4.5.1. Avrupa’daki sanayi ve ticaret odalarına ziyaret düzenlenmesi | P.G.: Ziyaret sayısı | 2015 - 1 ziyaret2016 - 1 ziyaret2017-1 ZİYARET2018 - 1 ziyaret | Genel Sekreter | 2016 20172018 | 37.000 TL | 2016 - 10.000 TL2017 - 12.000 TL2018 - 15.000 TL | 2016-1.0002017-2.0002018-3.000 |
| Strateji 4.5.2. Avrupa’daki odalarla ortak AB projesi hazırlanması | P.G.: Katılım sağlanan AB Proje sayısı | En az 1  | Genel Sekreter | Aralık 2018 | 0 TL | 0 TL |  |
| **Hedef 4.6.** Meslek Komitelerinin Etkililiğinin Artırılmasına (Meslek Komiteleri Müşterek Toplantıları, Üye Ziyaretleri,Meslek Grup Toplantısı,Sektör Uzmanları) yönelik faaaliyetler planlamak | Strateji 4.6.1. Meslek Komitesi üyeleri arasındak iİletişimin artırılması (sosyal faaliyetler) | P.G: Her bir meslek komitesi için düzenlenen yemekli toplantı sayısı | 2016 - 144 toplantı2017 - 144 toplantı2018 - 144 toplantı | Muhasebe | 2016 20172018 | 47.000 TL | 2016 - 12.000 TL2017 - 15.000 TL2018 - 20.000 TL | 2016-10.0002017-12.0002018-15.000 |
| P.G2: Yemekli toplantı katılımcı sayısı | 2016 - 720 kişi2017 - 720 kişi2018 - 720 kişi |  |
| P.G3: Tüm meslek komiteleri için düzenlenen yemekli toplantı sayısı | 2016 - 2, 2017 - 2, 2018 - 2  | Muhasebe | 2016 20172018 | 7.900 TL | 2016 - 2.400 TL2017 - 2.600 TL2018 - 2.900 TL |  |
| P.G4: Yemekli toplantı katılımcı sayısı | 2016 - 80 kişi2017 - 80 kişi2018 - 80 kişi |  |
| Strateji 4.6.2. Meslek Komiteleri ile ilgili üye tabanı arasındaki iletişimi artırmak | P.G: Üyetabanına yönelik etkinlik / ziyaret sayısı  | 2016 - 4, 2017 - 4,2018 – 4 (HERBİR MESLEK KOMİTESİNİN 4 ÜYEYE ZİYARTE) | Genel Sekreter | 2016 20172018 | 0 TL | 2016 - 0 TL2017 - 0 TL2018 - 0 TL |  |
| Strateji 4.6.3.Meslek Komitelerinin uzmanlık bilgilerinden üye tabanının faydalanmasını sağlamaya yönelik faaliyetler düzenlemek | P.G: Faaliyet sayısı  | 2016 - 2, 2017 - 2,2018 - 2 | Genel Sekreter | 2016 20172018 | 1.850 TL | 2016 - 500 TL2017 - 600 TL2018 - 750 TL |  |
| P.G2:Faydalanan Üye Sayısı  | 2016 - 40 kişi2017 - 40 kişi2018 - 40 kişi |  |
| Strateji 4.6.4.Başarılı Meslek Komitelerinin ödüllendirilmesi | P.G: Başarılı Meslek Komitesi Sayısı  | 2016 - 1, 2017 - 2,2018 - 3 | Genel Sekreter | 2016 20172018 | 7.500 TL | 2016 - 2.000 TL2017 - 2.500 TL2018 - 3.000 TL |  2016-5002017-10002018-2000 |

3.3. SWOT Analizi – Stratejik Hedefler İlişkisi

Ereğli TSO’nun Stratejik Planı için hedefler, SWOT analizinden elde edilen verilerin değerlendirilmesi sonucunda, güçlü – zayıf yönler ve fırsatlar-tehditler ile ilişkilendirilerek belirlenmiştir. Aşağıdaki Tablolarda da görüldüğü gibi, stratejik amaç ve hedefler; güçlü yönleri kullanan, buna mukabil zayıf yönleri yok etmeye çalışan, fırsatları değerlendirirken aynı zamanda tehditlerin etkisini ortadan kaldıran veya bunları fırsata dönüştürmeye yönelik olarak geliştirilmiştir. Bu amaç ve hedefler aynı zamanda üyelerin öneri ve beklentileri de göz önünde bulundurularak belirlenmeye çalışılmıştır. Bu dört Tablonun her birinde, belirlenen dört stratejik amaçla ilgili en az bir hedefin yer aldığı görülmektedir. Örneğin güçlü yönlerden biri olan “Ereğli’nin en büyük odası olması” özelliği karşısında yer alan 3.1., 3.2., 3.3., 3.4., 3.5. , 3.6. bu güçlü yönden istifade ederek Odanın sadece üyelerinin değil, tüm ilçe ekonomisinin gelişmesine yönelik eğitim, danışmanlık, proje ve rapor gibi faaliyetlere öncülük etmesini hedeflemektedir.

**3.3.1. Güçlü Yönler ve Stratejik Hedefler İlişkisi**

|  |  |
| --- | --- |
| En eski ilçe Odalarından biri olması  | 3.1., 3.2., 3.3., 3.4., 3.5. , 3.6. |
| Odaya ulaşımın kolay olması | 3.2., 4.6. |
| Denize (limana ) 2 saat uzaklıkta olması | 4.4. |
| Demiryolu ve transit karayolu güzergâhı olması | 4.4. |
| Halkın eğitim düzeyinin yüksek olması | 3.5. |
| Odanın ilçe merkezinde olması sebebiyle taleplere hızlı cevap verebilme kabiliyeti | 3.2., 3.3., 3.4., 3.5. |
| Ereğli’nin en büyük odası olması | 3.1., 3.2., 3.3., 3.4., 3.5. , 3.6. |
| Diğer kurumlar ile sıcak ilişkilerde bulunması | 3.1., 3.2., 3.3., 3.4., 3.5., 3.6. |
| Oda bütçe dengesinin olması | 1.2., 1.3., 3.1., 3.2., 3.3., 3.4., 3.5., 3.6., 4.1., 4.3., 4.5., 4.6. |
| Çalışanlar arasındaki ekip çalışması ve ruhu  | 1.2., 1.3., 1.4., 2.1., 4.2., 4.3., 4.4., 4.5., 4.6. |
| Gönülden ve içten çalışan personel | 1.2., 1.3., 1.4., 2.1., 4.2., 4.3., 4.4., 4.5., 4.6. |
| Yapıcı, yenilikçi ve teknolojiye açık olma  | 1.4., 2.1., 2.2. |
| Üyeye ulaşımda iletişim araçlarının kullanılması  | 2.1., 2.2. |
| Hizmetin kaliteli, hızlı ve zamanında verilmesi  | 2.2., 4.1., 4.2., 4.3., 4.4., 4.6. |
| Üyelere yönelik eğitim ve seminerler düzenlenmesi  | 3.2., 3.3., 3.5. |
| Hibe projeleri çalışmalarında istekli olunması  | 4.4. |
| Düzenli yapılan meslek komiteleri toplantıları  | 4.6. |
| Bölgesel ve sektörel sorunların tespiti  | 3.1., 3.3.,  |
| Kurumun köklü geçmişinden kaynaklanan tanınırlığı | 3.1., 3.2., 3.3., 3.4., 3.5. , 3.6. |
| Yeni fikirlere ve yeniliklere açık olması  | 2.2., 3.5., 4.3., 4.5. |
| Sınırları içerisindeki iktisadi, ticari, sınai faaliyetlere ait endeks ve istatistikleri tutması | 3.1. |
| ISO 9001 Toplam Kalite Yönetim Sistemi’ne sahip olması ve TOBB Oda/Borsa Akreditasyon sistemi kapsamında akredite bir oda olması | 1.3. |
| ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi’ne sahip olması | 1.3. |
| Kadın Girişimciler Kurulu’nun aktif olması | 3.5. |
| TOBB ETÜ ile işbirliği içinde olması | 1.2., 1.3., 1.4., 3.1., 3.3., 3.4., 3.5., 4.4. |
| Çalışanların çoğunun yüksekokul ve üzeri eğitim seviyesine sahip olması  | 1.2., 1.3., 1.4., 3.4., 3.6., 4.2., 4.3., 4.4., 4.5. |
| İstişareye önem veren yönetim anlayışı | 1.3., 4.5., 4.6. |
| Üyelerine hizmette üye memnuniyetine önem vermesi | 1.2., 1.3., 2.1., 2.2., 3.2., 3.3.,3.4.,.5., 3.6., 4.1., 4.2., 4.3., 4.6. |
| Kurumsal Kimliği ile güvenilir olması  | 1.3. |
| Hizmet standartlarını artırmak için hem çalışan, hem de üyelerine sürekli eğitim vermesi | 1.2., 1.3., 3.2., 4.2., 4.3. |
| Yönetim Kurulu ve Meclisin aldığı kararları üyelere duyurarak, olası olumsuzluklar için, üyeleri bilgilendirmesi  | 1.2., 1.3., 2.1., 2.2., 3.2., 3.3.,3.4.,.5., 3.6., 4.1., 4.2., 4.3., 4.6. |
| Bölgesel fuarların düzenlenmesi, gelişmiş ülkelere teknik gezilerin yapılması  | 3.6. |
| Uzmanlaşmaya önem verilmesi, personelin bu yönde teşvik edilmesi  | 1.2., 1.3., 4.2., 4.3. |
| Verilen kurum içi eğitimler  | 1.1., 1.2., 1.3., 4.2., 4.3. |
| Beyaz kiraz, süt ve süt ürünleri, siyah havuç üretiminde öncü ilçe konumunda olması | 3.1., 3.4., 4.4. |
| Uyumlu çalışan Meclis-Yönetim-Personel | 1.2., 1.3., 4.6. |
| Birçok ürünün yetiştiği bir bölgede olması  | 3.1., 3.5., 4.4. |

**3.3.2. Zayıf Yönler ve Stratejik Hedefler İlişkisi**

|  |  |
| --- | --- |
| Teşvik sisteminden yeterince yararlanmaması | 3.1., 3.3., 3.5., 3.6., 4.4., 4.6 |
| Tarım ve hayvancılık sektörü dışında yatırımcıyı çekememesi | 3.1., 3.3., 3.5., 3.6., 4.4., 4.6 |
| Çalışan sayısının yetersizliği  | 1.4., 3.1., 3.4., 4.2., 4.3., 4.4. |
| İstatistiki veriler ve sayısal verilerin istenilen düzeyde olmaması | 3.1. |
| Konya-Karaman-Aksaray arasında olması nedeniyle yatırımlarda geri kalması | 3.1., 3.3., 3.5., 3.6., 4.4., 4.6 |
| Oda binasının beklenen seviyenin altında kalması | 2.2. |
| Üyelerle iletişimin yetersiz olması  | 2.1., 2.2.,3.2., 3.5., 3.6., 4.1., 4.6. |
| Meslek Komitelerinin etkin çalıştırılamaması  | 4.6. |
| Kurumsallaşmanın tam olarak sağlanamamış olması  | 1.1., 1.2., 1.3., 1.4. |
| Araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin yetersiz oluşu  | 3.1., 3.4., 4.4. |
| Bilişim teknolojileri yönetimi konusundaki eksiklik  | 2.1., 2.2. |
| Üyeye hizmetin elektronik ortamda verilememesi | 2.1., 2.2. |
| Üyelerin ödemelerinin internet üzerinden yapılamaması  | 2.2. |
| Üyelerin ilgisizliği  | 4.6. |
| Oda faaliyetlerinin tanıtımının istenen düzeyde olmaması  | 1.3., 2.2. |
| Performans Yönetim Sistemi’nin etkin olarak işletilememesi | 1.4. |
| Güncel mevzuat ve gelişmeler hakkında üyelerine sunduğu bilgilendirme hizmetinin yeteri düzeyde yapılamaması  | 2.2., 4.2., 4.3. |
| Bilişim altyapısının ve teknoloji kullanım düzeyinin yetersiz oluşu  | 2.1., 2.2. |
| Klasik yönetim anlayışından çağdaş yönetişim anlayışına geçilememesi  | 1.1., 1.2., 1.3., 4.1., 4.2., 4.4., 4.6. |
| Hizmet bedellerinin (belgelendirme) üyelerce yüksek bulunması | 2.1., 2.2., 3.1., 3.2., 3.3., 3.4., 3.5., 3.6., 4.1., 4.2., 4.3., 4.4., 4.5., 4.6 |
| Hizmetlerin sunumunda üyelerinin tümüne ulaşılamaması | 2.2., 4.1. |
| Organizasyon yapısı ve görev tanımlarının Odayı geleceğe taşımada yetersiz kalması  | 1.3., 1.4. |
| Üyelere sunulan eğitim ve danışmanlık hizmetlerinin nitelik ve nicelik olarak yetersiz olması | 2.1., 3.1., 3.2., 3.3., 3.4., 4.1., 4.2., 4.6. |
| Oda yönetiminin, bilgi ve uzmanlığı, karar süreçlerine dâhil etmede istenen seviyeyi yakalayamamış olması  | 1.1., 1.2., 1.3., 4.6. |
| Üyelerin bilgi teknolojilerinden faydalanamaması  | 2.1., 2.2. |
| Üye bilgilerinin güncelliği konusundaki aksaklıklar  | 2.2. |
| Elektronik arşivleme sistemine geçiş yapılmaması | 2.2. |
| Süreçlerle yönetim yaklaşımının etkin olarak işletilememesi  | 1.3. |
| Hizmetlerin etkin tanıtılmaması  | 2.2., 4.1. |
| İnsan kaynağının planlı bir şekilde yönetilememesi  | 1.3., 1.4. |
| Değişim/yenileşimin etkin yönetilememesi  | 1.2., 1.3., 4.3. |
| Üye odaklı yaklaşımların istenilen düzeye çıkarılamaması  | 2.1., 2.2., 3.1., 3.2., 3.3., 3.4., 3.6., 4.1., 4.2., 4.3. |
| Üye ile iletişim kanallarının etkin olmaması  | 2.1., 2.2., 3.2., 3.4., 4.1. |
| Sosyal sorumluluk çalışmalarının plan dahilinde gerçekleştirilmemesi  | 1.2. |
| Paydaşlarla iletişim yetersizliği  | 1.2. |
| Yönetimin eleştirilere kapalı olması  | 1.1., 1.2., 1.3., 4.1., 4.2., 4.4., 4.6. |
| Paydaşlarla birlikte iş yapamama kültürü  | 1.2. |
| Meslek komitelerinin etkin çalışmaması  | 4.6. |
| Lobi faaliyetlerinin etkin yapılamaması (Bölgesel politikaların oluşturulmasında etkin rol üstlenilmemesi)  | 1.2. |
| Bütçenin kısıtlı olması  | 1.4., 3.1., 3.4., 4.2., 4.3., 4.4. |
| Halkla ilişkilerin zayıflığı  | 1.2., 2.1., 2.2., 3.2., 3.4., 4.1. |
| Dış uzmanlardan yeterince faydalanılmaması  | 3.1., 3.4., 4.4. |
| Kıyaslama çalışmalarının yetersiz olması | 4.3. |
| Veri bilgi ve istatistiğin yeterince kullanılamaması (Sektörel analiz,anket sonuçları, toplantı çıktıları, süreç verileri, öğrenme verileri)  | 3.1., 3.5.,  |
| Meslek komitelerinin üye ziyaretlerine gitmemesi | 4.6. |
| E-belge hizmetinin olmaması | 2.2. |
| Dış ticaret hizmetinin eksikliği | 3.6., 4.5. |
| Uluslararası ilişkilerin zayıf olması | 3.6., 4.5. |
| Seçilmişler arası iletişim eksikliği | 1.2. |
| Çalışanlara ve üyelere yönelik tanıma takdir sistemlerinin olmaması | 1.4., 4.6. |
| Odanın çevre politikasının olmaması | 1.2. |
| Aidatların etkin toplanamaması | 2.1., 2.2., 3.1., 3.2., 3.3., 3.4., 3.5., 3.6., 4.1., 4.2., 4.3., 4.4., 4.5., 4.6 |
| Süreç iyileştirme, problem çözme ekiplerinin yetersiz olması | 4.1., 4.2., 4.3. |
| Yönetim kurulu üyeleri arasında görev dağılımının olmaması | 1.1., 1.2., 1.3., 4.3., 4.6. |
| Bölgede işbirliği kültürünün olmaması  | 1.2. |
| Odanın imaj ve itibarına yönelik sıkıntılar  | 1.3. |
| Oda yönetim ve çalışanlarına karşı üyelerin ön yargılarının olması  | 2.1., 2.2., 3.1., 3.2., 3.3., 3.4., 3.5., 3.6., 4.1., 4.2., 4.3., 4.4., 4.5., 4.6 |

**3.3.3. Fırsatlar ve Stratejik Hedefler İlişkisi**

|  |  |
| --- | --- |
| Tarım ve hayvancılık sektöründe güçlü olması nedeni ile süt ve süt ürünleri imalatı/ticareti dışında bu sektörlerdeki diğer/ bağlantılı yatırımları çekme ihtimali | 3.1., 3.4., 3.5., 4.4. |
| Süt ve süt ürünlerinin imalatına yönelik dış pazarlar elde etme ihtimali | 3.2., 3.4., 3.6., 4.5. |
| Ulaşımda ülkenin önemli kavşaklarından birine sahip olma potansiyeli | 3.1., 3.5., 4.4. |
| Tarihi geçmişi ve tarihi zenginliklerin ortaya çıkarılabilmesi potansiyeli  | 3.1., 3.5. |
| Turizm (kongre, sağlık, termal) potansiyeli | 3.1., 3.5. |
| Hızlı tren projesinde ilçenin konumu  | 3.1., 3.5., 4.4. |
| Süt, inşaat sektörlerinde, ulusal düzeyde bilinen, markalaşmış firmaların bulunmasının diğer firmalara örnek model olma potansiyeli | 3.1., 3.5., 4.4. |
| Üniversite ile işbirliği imkânlarının bulunması | 1.3., 1.4., 3.1., 3.3., 3.4., 3.5., 4.4. |
| Genç ve dinamik nüfus | 3.3., 3.5. |
| AB fonları ve KOSGEB, Kalkınma Ajansı, Ekonomi Bakanlığı vb. kurumların destekleri  | 4.4. |
| Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu'nun bulunması  | 3.5., 4.4. |
| Yeni pazar imkânları | 3.1., 3.5., 3.6. |
| Bilişim teknolojilerindeki gelişme | 2.1., 2.2. |
| Tarım ve hayvancılık yapılacak alanların çok olması | 3.1., 3.3., 3.5., 4.4. |
| Sürekli Genişleyebilme İmkanı, Rezerv Alanlarının Zenginliği  | 3.1., 3.3., 3.5., 4.4. |
| Zengin yenilenebilir enerji kaynaklarının varlığı | 3.1., 3.5., 4.4. |
| Gelişime açık OSB bulunması  | 3.1., 3.3., 3.5., 4.4. |
| İvriz Sağ Sahil Kapalı Sulama Kanalı Projesi | 3.1., 3.3., 3.5., 4.4. |
| Şehir olma potansiyeli | 1.2., 3.5. |
| İletişim ve turizmdeki hızlı değişimler  | 3.5. |

**3.3.4. Tehditler ve Stratejik Hedefler İlişkisi**

|  |  |
| --- | --- |
| Teşvik bölgesinde yer almaması | 3.5., 4.4. |
| Tarım arazilerin yakın illerdeki tarım firmaları tarafından satın alınması dolayısıyla firmaların merkezlerinin diğer illerde bulunması ve üye sayısının düşmesi | 3.1., 3.5. |
| Küresel ekonomideki yavaşlama | 3.1., 3.3., 3.4., 3.5., 4.4. |
| Kanunların çok sık değişiklik göstermesi | 1.2. |
| Teknoloji kullanımındaki yetersizlik | 2.1., 2.2. |
| Mevcut işgücünün, gerçekleşen yatırımları karşılayacak nitelik ve nicelikte olmaması | 3.2., 3.3. |
| Asgari ücretin sanayi ve hizmetler sektöründe aynı olması | 3.1. |
| Oda hizmetlerinin, sadece belge verme şeklinde algılanması | 4.1., 4.2., 4.3., 4.6. |
| Güçlü komşu illere sahip olması, bu nedenle ticaretin komşu illere kayması | 3.1., 3.5., 4.4. |
| Kayıt dışı ekonomi | 3.1., 3.5. |
| Devlet e-devlet çalışmalarıyla dinamik hale gelirken, odalar ve özel sektör temsilciliklerinin teknolojiyi kullanamadığı için hantal ve bürokratik kalması | 2.1., 2.2. |
| Bölgede önemli sektörlerde AR&GE çalışmalarının yapılmaması | 3.1., 3.4., 4.4. |
| Firmaların ileriye dönük uzun vadeli planlarının olmaması  | 3.2., 3.4. |
| İlçe ekonomisinin ağırlıklı olarak belirli sektöre dayanıyor olması  | 3.1., 3.5., 4.4. |
| Ekonomik Kriz ve İstikrarsızlık  | 3.3., 3.5. |
| Doğal Afet ve Sektörel Hastalıklar  | 3.1. |
| Emtia Fiyatlarında ve Dolardaki Artışlardan Üyelerimizin Gördüğü Zarar  | 3.1. |
| Kuraklık Tehlikesinin Verim ve Kaliteyi Olumsuz Etkilemesi  | 3.1. |
| Tarım Arazilerinin Sanayi Arazilerine Dönüşüyor Olması  | 3.1., 3.5. |
| Üreticilerin Olumsuzluklar Yüzünden Üretimden Vazgeçmesi ve İthal Ürün Girdisi  | 3.5., 3.6. |
| Girdi Maliyetlerinin Yüksek Olması Sonucu Üretimde Daralma | 3.1. |
| Küresel Isınma ve İklim | 3.1., 3.5. |
| İşsizlik oranının Türkiye ortalamasının üzerinde olması | 3.3., 3.5. |
| Doğal kaynaklara zarar verilmesi | 3.1., 3.5. |
| Üye tabanında sezonluk işletmelerin bulunması  | 3.1., 3.5. |
| Odalara kayıt zorunluluğunun kaldırılması olasılığı | 1.2., 3.2., 3.3., 3.4., 4.1., 4.2., 4.3., 4.5., 4.6. |

**BÖLÜM 4 İZLEME VE DEĞERLENDİRME**

Ereğli Ticaret ve Sanayi Odası, stratejik planda belirlenen amaç ve hedeflere ulaşmak için gerekli stratejileri (faaliyet) sistematik bir şekilde izleyecek ve değerlendirecektir.

Bu stratejik planda yer alan amaç ve hedefleri gerçekleştirmeye dönük stratejilerin uygulanabilmesi için amaç, hedef ve stratejiler bazında sorumluların kimler/hangi birimler olduğu, bunların ne zaman gerçekleştirileceği, hangi kaynakların kullanılacağı gibi hususların yer aldığı bir Tablo hazırlanmıştır.

Ereğli TSO Stratejik Planı uygulamalarının izlenmesi, raporlanması ve değerlendirilmesi Stratejik Plandan ayrı olarak hazırlanan; “Ereğli TSO Stratejik Planın Uygulamalarını İzleme ve Değerlendirme Tablosu” çerçevesinde gerçekleştirilecektir. Stratejik planlama sürecinde, izleme ve değerlendirme faaliyetleri sonucunda elde edilen bilgiler kullanılarak, stratejik plan gözden geçirilecek, hedeflenen ve ulaşılan sonuçlarla karşılaştırılacaktır. Belirlenen stratejik amaç ve hedeflerden her birine ulaşılıp ulaşılamadığını ölçmek için performans göstergeleri konulmuştur. Performans göstergeleri mümkün olabildiği oranda girdi, çıktı, sonuç, verimlilik, etkinlik, kalite türünden hazırlanmıştır.

Ereğli TSO’da stratejik planın temel unsurlarından olan izleme ve değerlendirme sürecine ilişkin bir Stratejik Plan İzleme ve Değerlendirme Ekibi oluşturulmuştur. Anılan ekip Ereğli TSO çalışanlarından oluşan 3 kişilik bir ekiptir.

Ereğli TSO Stratejik Plan İzleme ve Değerlendirme Ekibi, stratejik planda belirlenen hedeflere ulaşmak amacı ile ilgili hedef ve stratejileri sistematik bir şekilde izleyecek ve Genel Sekreterliğe ay bazında rapor edecektir. Genel Sekreter ise Ereğli TSO Stratejik Planının izleme ve değerlendirmesini 3 ayda bir yönetim kuruluna sunacaktır.