



TERME TİCARET
VE SANAYİ ODASI

STRATEJİK PLAN

2024

2028



İçindekiler Tablosu

ÖNSÖZ	4
TARİHÇEMİZ	5
Terme İlçesi Mevcut Durum ve Tarihçe	6
Nüfus ve Demografik Bilgiler:	6
Tarımsal Üretim:	6
Sanayi Üretimi:.....	6
Terme Ticaret ve Sanayi Odası Yasal Yükümlülükler ve Mevzuat Analizi:	7
Terme Ticaret ve Sanayi Odasının Faaliyet Alanları, Sunulan Ürün ve Hizmetler Envanteri:	9
Terme Ticaret ve Sanayi Odası Organizasyon Şeması	9
Terme Ticaret ve Sanayi Odası Teknolojik Altyapısı	9
Üyelere İlişkin Bilgiler:	11
İnsan Kaynakları:	12
1. GİRİŞ	12
Terme TSO Stratejik Plan Hazırlık Aşamaları.....	12
Terme TSO'nun Paydaşları	14
İç Paydaşların İhtiyaç ve Beklentileri	15
Dış Paydaşların İhtiyaç ve Beklentileri	16
Paydaş Önem-Etki Matrisi.....	17
2. SWOT ANALİZİ	20
1. Güçlü Yönler (Strengths).....	20
2. Zayıf Yönler (Weaknesses)	20
3. Fırsatlar (Opportunities)	21
4. Tehditler (Threats).....	21
Genel Değerlendirme	22
SWOT ANKETİ DEĞERLENDİRMESİ.....	22
3. VİZYON, MİSYON VE TEMEL DEĞERLER	27
Stratejik Amaçlar ve Hedefler	28
4.KURUMSAL POLİTİKALARIMIZ.....	31
MALİ POLİTİKAMIZ	31
İNSAN KAYNAKLARI POLİTİKAMIZ.....	31
TERME TSO ETİK İLKELERİ.....	32
KALİTE POLİTİKAMIZ	34
5.TERME TSO 2024-2028 STRATEJİK PLANI.....	35

Bu Stratejik Plan, Terme Ticaret ve Sanayi Odası Stratejik Plan Ekibinin katılımı ile 2024-2028 yılları için 5 yıllık eylem ve etkinlikleri kapsayacak şekilde hazırlanmıştır.

Terme Ticaret ve Sanayi Odası

2024-2028 Stratejik Planı Yönetim Kurulumuzun 28/12/2023 Tarih ve 63/1 Sayılı Kararları ile onaylanmış ve tüm kamuoyuna ilanı yapılmıştır.

AHMET EKMEKÇİ
Yönetim Kurulu Başkanı

STRATEJİK PLAN HAZIRLAMA EKİBİ**Planın Sahibi**

TERME TİCARET VE SANAYİ ODASI

Meclis Başkanı

Soner ÖZDEN

Yönetim Kurulu Başkanı

Ahmet EKMEKÇİ

Yönetim Kurulu Üye

Ahmet ŞAHİN

Genel Sekreter

Fatma MALKOÇ AVCI

Akreditasyon Sorumlusu

Özge KAHRAMAN

ÖNSÖZ

Değerli Üyelerimiz ve Paydaşlarımız,

Terme Ticaret ve Sanayi Odası olarak, 50 yıllık köklü geçmişimizden aldığımız güç ile bölgesel kalkınmaya katkı sağlamak, üyelerimizin rekabet gücünü artırmak ve sürdürülebilir büyüme hedeflerimize ulaşmak için çalışmaya devam ediyoruz.

Hazırlamış olduğumuz 2024-2028 Stratejik Planı, odamızın geleceğe yönelik yol haritasını belirleyen, üyelerimizin ihtiyaçlarına cevap veren ve yerel kalkınmayı destekleyen güçlü bir vizyon ortaya koymaktadır. Bu plan, Terme ilçemizin ekonomik potansiyelini en üst seviyeye çıkarmak amacıyla oluşturulmuş olup; Galeriler Sitesi ve Karma Organize Sanayi Bölgesi gibi büyük projeleri de kapsamaktadır.

Stratejik planlama sürecimizde, üyelerimizin ve paydaşlarımızın görüşlerini dikkate alarak, güçlü bir iletişim ve iş birliği ağı kurduk. SWOT analizleri, paydaş anketleri ve performans değerlendirme sonuçları doğrultusunda somut hedefler belirledik. Yönetim Kurulumuz, Meclisimiz ve tüm personelimiz ile birlikte ortak bir vizyon oluşturduk ve bu vizyon doğrultusunda ilerlemeyi taahhüt ettik.

Bu planın hazırlanmasında emeği geçen tüm Yönetim Kurulu üyelerimize, Meclis üyelerimize, çalışma arkadaşlarımıza ve değerli üyelerimize teşekkür ederim. Stratejik planımızın, odamızın faaliyetlerini daha etkin, verimli ve sürdürülebilir kılacağına inanıyor ve planın uygulanmasında tüm paydaşlarımızın desteklerini bekliyorum.

Terme Ticaret ve Sanayi Odası olarak, bölgemizi ve üyelerimizi daha ileriye taşımak için birlikte çalışmaya devam edeceğiz.

Saygılarımla,

Ahmet Ekmekçi

Yönetim Kurulu Başkanı

TARİHÇEMİZ

Terme Ticaret ve Sanayi Odası 1974 yılında Terme’de ticaretle iştigal eden tacirlerin bir araya gelerek TOBB’a başvurması sonucunda Oda’nın kuruluş izni alınmıştır. Ticaret Sicili Müdürlüğünün verileri kaynak alınarak yapılan araştırma sonucunda; Oda kurulmadan önce Samsun Ticaret Sicili Müdürlüğünce tutulan kayıtlar 1954 yılına dayanmaktadır.

1954 yılından 1974 yılına kadar geçen süre zarfında Ticaret Siciline kaydı gerçekleşen yaklaşık 360 üyenin içerisinde faal olarak ticaret ile iştigal eden yaklaşık 200 üye, kurucu üyeler olarak TOBB’a müracaat etmişlerdir.

Ticaret Sicili Müdürlüğü Terme TSO’nun kurulması ile Oda bünyesinde hizmetine devam etmektedir. Oda sicil ve ticaret sicil arşivlerinin incelenmesinde, tarım ürünlerinin alım satımı, manifatura, hırdavat ve kantariye ağırlıklı sektörel dağılım görülmektedir.

Cumhuriyet tarihinin ilk yılları ve 1960’lı yıllara kadar, arşivlerde rastlanmayan ancak ilçemizde yaşayan insanların aktarmış oldukları sözlü tarihte ilçemizin Karadeniz Bölgesinin bir nevi mısır ambarı pozisyonunda olduğu rivayet edilmiş olup, bu bilgiler ünlü yazar Rifat Ilgaz’ın Sarı Yazma adlı romanında altı çizilerek teyit edilmiştir.

2023 yılı itibarı ile yaklaşık 2100 üye kaydına ulaşmış olan sicil tutanakları, faal 646 üye ile devam etmektedir. Günümüzde, Odada 10 Meslek Grubu bulunmaktadır. 10 Meslek Grubunda 54 kişilik Meslek Komitesi Üyesi, 22 Meclis Üyesi, 7 kişilik Yönetim Kurulu Üyesi ve 6 kişilik Disiplin Kurulu Üyesi bulunmakta olup, Odanın hizmet faaliyetleri 5 kişilik personel kadrosu ile gerçekleştirilmektedir.

Oda, üyelerinin müşterek ihtiyaçlarını karşılamak mesleki faaliyetlerini kolaylaştırmak, mesleğin genel menfaatlerine uygun olarak gelişmesini sağlamak, mensuplarının birbirleri ve halk ile olan ilişkilerinde dürüstlüğü ve güveni hâkim kılmak üzere mesleki disiplin, ahlak ve dayanışmayı korumak, ilçenin ticari ve ekonomik gelişmesinde öncülük yapmak ve bütün bu konularda yazılı hizmetlerini görmek amacıyla kurulan tüzel kişiliğe sahip kamu kurumu niteliğinde meslek kuruluşudur.

Terme Ticaret ve Sanayi Odası 2014 yılında Kalite Yönetim Sistemi çalışmalarına başlamış ve 08/04/2014 tarihinde Türk Standartları Enstitüsünden Kalite Yönetim Sistemi Belgesini almaya hak kazanmıştır. Türkiye

Odalar ve Borsalar Birliği'nin yürütmüş olduğu Akredite Oda ve Borsa programına 2014 yılında yapılmış olunan başvuru neticesinde 11. Dönem Akreditasyon sürecine dahil olmuş ve Stratejik Planın hazırlanması ve Akreditasyon İzleme Süreci faaliyetleri halen devam etmektedir.

Oda hizmet binasında haftanın bir günü üyelere ve ilçe halkına İş-Kur hizmetlerinin sunumuna ilişkin Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Türkiye İş Kurumu Samsun İl Müdürlüğü ile yapılan 11/01/2011 tarihli protokol gereği İş Kur Hizmet Noktası olarak hizmet verilmektedir.

Terme İlçesi Mevcut Durum ve Tarihçe

Terme ilçesi, tarihi boyunca birçok medeniyete ev sahipliği yapmış köklü bir geçmişe sahiptir. Antik çağlarda Terme'nin, Amazon kadın savaşçılarının yaşadığı yer olarak bilinen Themiskyra antik kenti üzerinde kurulduğu kabul edilmektedir. Bu efsanevi tarih, ilçeye kültürel bir değeri katmaktadır.

M.Ö. 1200'lü yıllarda Kaşka, Hitit ve Frig uygarlıklarının hâkimiyetinde bulunan bölge, daha sonra Persler, İskender İmparatorluğu ve Pontus Krallığı'nın egemenliğine girmiştir. Roma İmparatorluğu'nun hâkimiyeti altına giren Terme, Roma'nın bölünmesinden sonra Bizans İmparatorluğu'nun sınırları içinde kalmıştır.

1071 Malazgirt Zaferi'nden sonra Selçuklular tarafından fethedilen Terme, 14. yüzyılda Osmanlı topraklarına katılmıştır. Osmanlı döneminde ticaret yolları üzerinde bulunan Terme, özellikle tarımsal üretimi ile bölgenin önemli merkezlerinden biri olmuştur.

Nüfus ve Demografik Bilgiler:

2022 yılı verilerine göre, Terme ilçesinin toplam nüfusu 71.092 kişidir. Nüfusun büyük bir kısmı kırsal alanlarda yaşamaktadır. İlçede okuma-yazma oranı %99,2 olup, eğitim düzeyi Türkiye ortalamasının üzerindedir.

Tarımsal Üretim:

Terme'nin ekonomisi büyük ölçüde tarıma dayanmaktadır. Başlıca tarımsal ürünler arasında fındık, çeltik (pirinç), mısır ve soya fasulyesi bulunmaktadır. İlçede 42.000 hektar tarım arazisi mevcut olup, bunun %57'si meyve bahçelerinden oluşmaktadır ve bu bahçelerin tamamında fındık yetiştirilmektedir. Fındıktan sonra en fazla üretim alanına sahip ürünler sırasıyla %14 ile mısır, %11 ile kavak ve %8 ile çeltiktir.

Sanayi Üretimi:

Terme'de tarımsal üretime dayalı sanayi tesisleri bulunmaktadır. İlçede 12 adet çeltik fabrikası, 11 adet fındık kırma fabrikası ve Fındık Tarım Satış Kooperatifi bünyesindeki fındık fabrikası faaliyet göstermektedir.

Ayrıca, 2 adet yem fabrikası, 1 adet ağaç işleme fabrikası, 4 adet yumurta tavukçuluğu tesisi, 45 adet ekmek fırını ve 14 adet süt işletmesi ile dondurma imalatı yapan tesisler de mevcuttur.

Terme Ticaret ve Sanayi Odası Yasal Yükümlülükler ve Mevzuat Analizi:

Terme Ticaret ve Sanayi Odası; üyelerinin müşterek ihtiyaçlarını karşılamak, meslekî faaliyetlerini kolaylaştırmak, mesleğin genel menfaatlere uygun olarak gelişmesini sağlamak mensuplarının birbirleri ve halk ile olan ilişkilerinde dürüstlüğü ve güveni hâkim kılmak üzere meslekî disiplin, ahlâk ve dayanışmayı korumak ve 5174 sayılı kanunda yazılı mevzuatla Odalara verilen görevleri yerine getirmek amacıyla kurulan, tüzel kişiliğe sahip kamu kurumu niteliğinde meslek kuruluşudur.

5174 sayılı TOBB ve Odalar Borsalar kanununa göre Ticaret ve Sanayi Odalarının kuruluş amaçları ve görevleri kapsamında Terme Ticaret ve Sanayi Odasının temel görevleri de aşağıdaki gibi belirlenmiştir;

1-Meslek ahlâkını, disiplini ve dayanışmayı korumak ve geliştirmek, ticaret ve sanayinin kamu yararına uygun olarak gelişmesine çalışmak.

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

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

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

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

6-Üyeleri tarafından uyulması zorunlu meslekî karar almak.

7-Yurt içi ve yurt dışı fuar ve sergilere katılmak.

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

9-Sair mevzuatın verdiği görevlerle, ilgili kanunlar çerçevesinde Birlik ve Bakanlıkça verilecek görevleri yapmak.

10-Birliğin belirlediği standartlara göre üye kayıtlarını tutmak ve üyelik, aidatlarına ilişkin belgeleri saklamak ve bunları Birliğe talep halinde bildirmek.

Terme Ticaret ve Sanayi Odası, görevlerini aşağıdaki kanun, tüzük ve yönetmeliklere göre yerine getirmektedir:

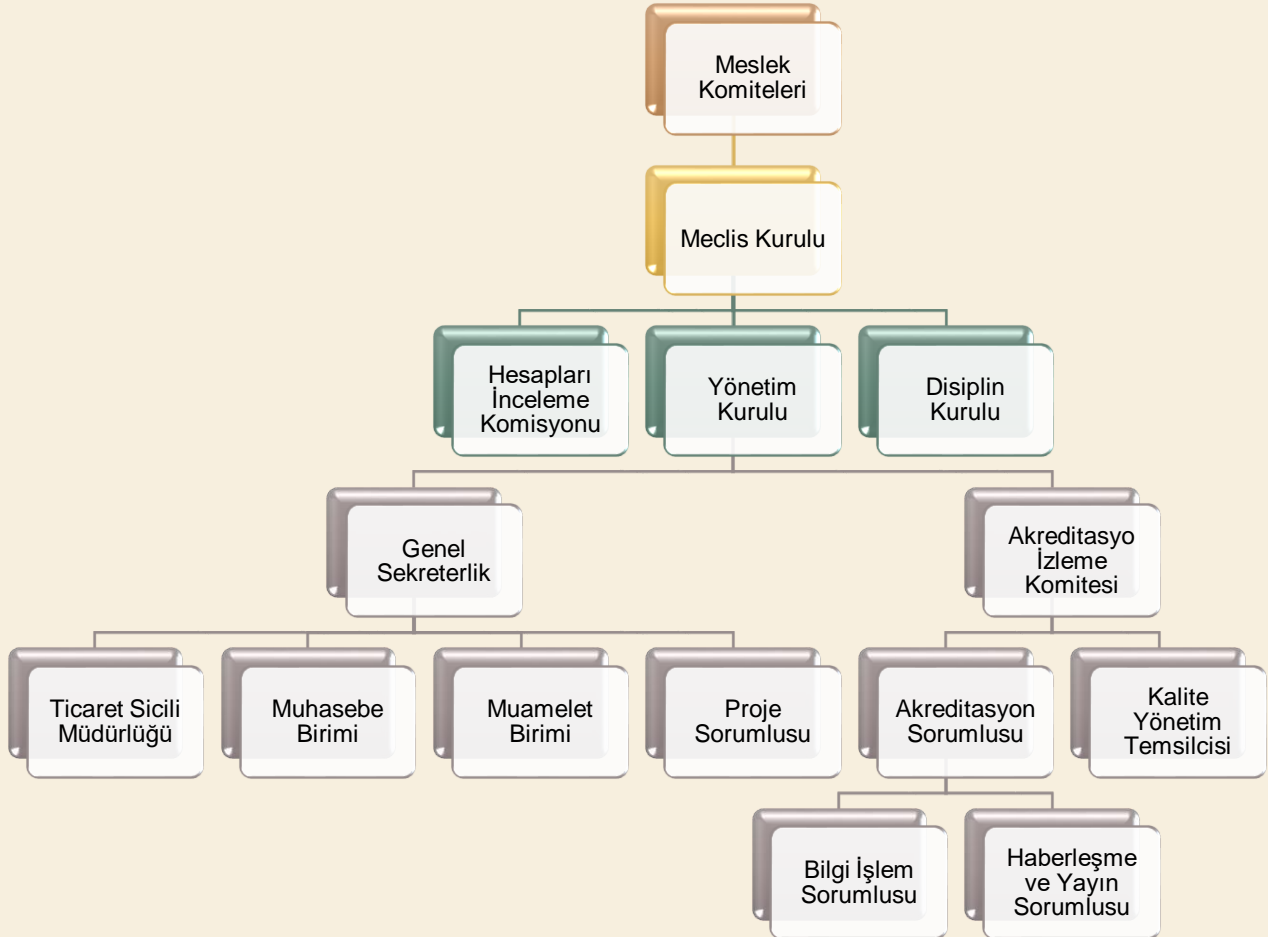
- 5174 Sayılı Odalar Borsalar ve Birlik Kanunu
- 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu
- İlgili Tüzük ve Yönetmelikler
- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Genel Sekreter Yönetmeliği
- Oda Muamele Yönetmeliği
- Organ Seçimleri Yönetmeliği
- Odalarda Mesleklerin Gruplandırılması Hakkında Yönetmelik
- Kayıt Ücreti ile Yıllık Aidat ve Munzam Aidatın Tespiti ve Ödenmesi Hakkında Yönetmelik
- Oda ve Borsa Şubeleri ile Oda Temsilciliklerinin Kuruluş ve İşleyişi Hakkında Yönetmelik
- Tacir ve Sanayiciler Tarafından Üretilen Mal ve Hizmetlerin Azami Fiyat Tarifelerinin Düzenlenmesi Hakkında Yönetmelik
- Bütçe ve Muhasebe Yönetmeliği
- Oda ve Borsalarda Hakem, Bilirkişi ve Ekspertiz Listelerini Düzenleme Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik
- Personel Yönetmeliği
- Personel Sicil Yönetmeliği
- Kapasite Esasları
- İş Makinelerinin Tescili İle İlgili Esaslar
- Eşyanın Tercihli Menşeinin Tespiti Hakkındaki Yönetmelik
- Ticaret Sicili Yönetmeliği
- Oda ve Borsa Üyelerine Verilecek Disiplin ve Para Cezaları İle Disiplin Kurulu ve Yüksek Disiplin Kurulu Hakkında Yönetmelik

5174 Sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Kanunu, ilgili tüm yönetmelikler ve tüzüklere uygunluğun güncelliği, kalite yönetim sistemi içerisinde tanımlanan doküman kontrolü prosedüründe belirtilen dış kaynaklı doküman ana listesine göre takip edilmektedir.

Terme Ticaret ve Sanayi Odasının Faaliyet Alanları, Sunulan Ürün ve Hizmetler Envanteri:

5174 Sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar ve Borsalar Kanununun 6.maddesi odaların çalışma alanlarını belirlemektedir. Bu madde uyarınca odanın çalışma alanı bulunduğu il/ilçe sınırları olarak belirlenmiştir. Buna göre Terme Ticaret ve Sanayi Odası'nın çalışma alanı Terme İlçesi sınırlarıdır. Odalar; üyelerinin müşterek ihtiyaçlarını karşılamak, meslekî faaliyetlerini kolaylaştırmak, mesleğin genel menfaatlere uygun olarak gelişmesini sağlamak, mensuplarının birbirleri ve halk ile olan ilişkilerinde dürüstlüğü ve güveni hâkim kılmak üzere meslekî disiplin, ahlâk ve dayanışmayı korumak ve bu Kanunda yazılı hizmetler ile mevzuatla odalara verilen görevleri yerine getirmek amacıyla kurulan, tüzel kişiliğe sahip kamu kurumu niteliğinde meslek kuruluşlarıdır.

Terme Ticaret ve Sanayi Odası Organizasyon Şeması



Terme Ticaret ve Sanayi Odası Teknolojik Altyapısı

Terme Ticaret ve Sanayi Odası Hizmet Binası Çay Mahallesi Dumlupınar Sokak No:32A Terme/Samsun adresinde hizmetini sürdürmektedir. Hizmet Binası toplam 450 m² kullanım alanından oluşmakta ve mülkiyeti Kuruma Aittir. Hizmet Binası içinde Başkanlık Makam Odası, 60 kişilik Meclis

Toplantı Salonu ve Teknolojik Alt Yapısı, Arşiv Odası, Genel Sekreterlik, Proje Ofisi, Ticaret Sicili Müdürlüğü , Muhasebe Memurluğu ve Muamelat Memurluğunun bulunduğu servisten oluşmaktadır.

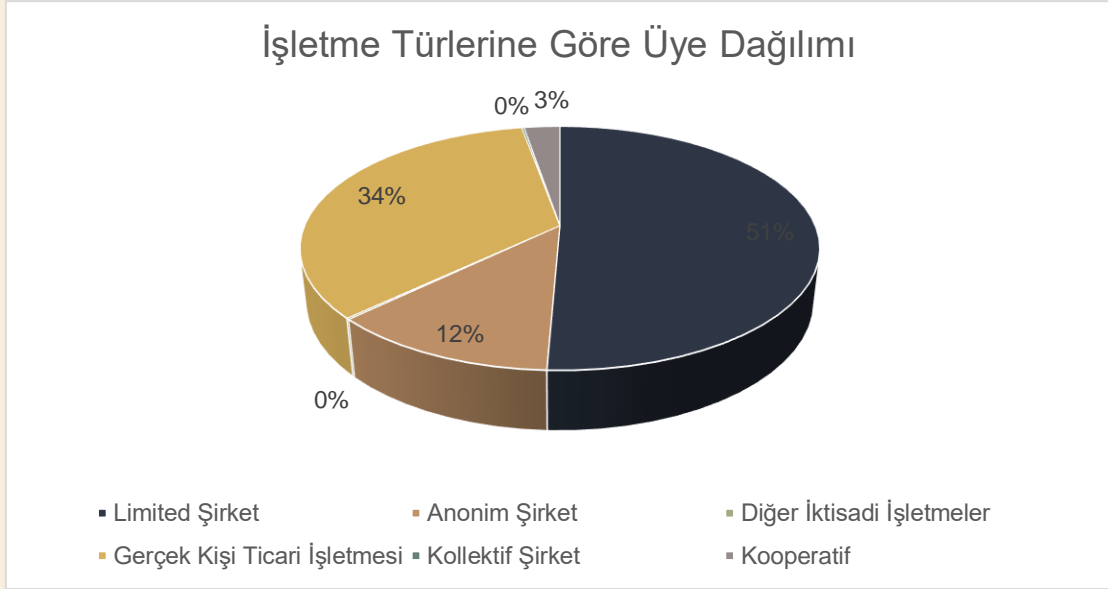
Odanın Teknolojik Alt Yapısına ait ekipmanlar aşağıda belirtilmektedir:

Cinsi	Bulunduğu Yer	Sorumlu	Özellikleri
Masa Üstü Bilgisayar	Genel Sekteterlik-Ticaret Sicili Müdürlüğü-Muamelat Memurluğu-Başkanlık-Proje Ofisi-İlk Durak Noktası	İlgili Birim Sorumluları	8 GB 64 BİT İŞLEMÇİ-Malwarebytes Anti-Virus '9 GB 64 BİT İŞLEMÇİ-Malwarebytes Anti-Virus -10 GB 64 BİT İŞLEMÇİ-Malwarebytes Anti-Virus
Diz Üstü Bilgisayar	Muhasebe Memurluğu	İlgili Birim Sorumluları	IOBit Free Antivirus -Windows 8.1 (OEM)
Yazıcı-Fotokopi	SERVİS	İlgili Birim Sorumluları	Kopyalama sistemi Elektrostatik lazer fotokopi Tandem, endirekt Toner sistemi Simitri™ HD polimerize toner Kopya/baskı hızı A4 Renkli 22 cpm'e kadar S&B 22 cpm'e kadar Kopya/baskı hızı A3 Renkli 12 cpm'e kadar S&B 12 cpm'e kadar İlk kopya/baskı süresi Renkli
Tarayıcı	PROJE OFİSİ	İlgili Birim Sorumluları	Masaüstü Sayfa Beslemeli Tarayıcı Tarama sensörü ünitesi CMOS CIS 1 Hatlı Sensör Optik çözünürlük 600 dpi Işık kaynağı RGB LED Tarama yönü Ön / Arka / Çift Yönlü Arabirim Yüksek hızlı USB 2.0
Fotokopi Makinesi-Fax	SERVİS	İlgili Birim Sorumluları	Tür:Sürücü-Ürün Yükleme YazılımSürüm:28.8İşletim Sistemi:Windows 10 (64 bit)
Telefon Santrali	SERVİS	İlgili Birim Sorumluları	
Telefon	SERVİS	İlgili Birim Sorumluları	Karel TM145 Ekranlı Masaüstü Telefon
Üye Kimlik Kartı Baskı Makinesi	SERVİS	İlgili Birim Sorumluları	
Hard Disk	SERVİS	İlgili Birim Sorumluları	Dönüş Hızı 5400 Devir/Dakika Bağlantı Arayüzü USB Boyut 2.5" Kapasite 1 TB
Projeksiyon	TOPLANTI SALONU	İlgili Birim Sorumluları	PHILIPS NEOPIX120 -65İNÇ -720P -HD GÖRÜNTÜ-2.1 HOPARLÖR

Terme Ticaret ve Sanayi Odası Üyelik Hizmetleri, Muhasebe Kayıtlarını elektronik ortamda TOBB-NET tarafından sağlanan modüller aracılığı ile tescil işlemlerini ise Ticaret Bakanlığı İç Ticaret Genel Müdürlüğü tarafından oluşturulmuş olan Mersis Sistemi ile yapılmaktadır.

Üyelere İlişkin Bilgiler:

Faal üyelerin işletme türüne göre dağılımı incelendiğinde Limited Şirket Statüsünde 305, Anonim Şirket Statüsünde 73, Kooperatif 16, Gerçek Kişi Ticari İşletmesi Statüsünde 206, Kollektif Şirket Sayısı 1, Diğer İktisadi İşletmeler Statüsünde 1 üye bulunmaktadır. Üye Sayısı Yıllara göre değişim göstermektedir. Faal Üye Sayısı 602 iken, askıda üye sayısı 35 adettir. Toplam faal ve askı üye sayısı 637 adettir.



İnsan Kaynakları:

Oda 5(Beş) personel görev yapmakta olup, personele ait bilgiler aşağıdaki tablodaki gibidir:

ADI SOYADI	GÖREVİ	EĞİTİM	YAŞI	TECRÜBE	CİNSİYET
FATMA MALKOÇ AVCI	Genel Sekreter	Yüksek Lisans	42	14 yıl	K
ZAFER ÖZDEN	Ticaret Sicili Müdürü	Lisans	48	21 yıl	E
MURAT YAMAN	Ticaret Sicili Müdür Yrd.	Lisans	37	14 yıl	E
ALPER YÜKSEL	Muamelat Memuru	Lise	35	9 yıl	E
ÖZGE KAHRAMAN	Muhasebe Memuru	Lisans	37	7 yıl	K

1. GİRİŞ

Terme Ticaret ve Sanayi Odası (TTSO), üyelerinin gelişimini desteklemek, bölgesel ticari altyapıyı güçlendirmek ve sürdürülebilir kalkınmayı sağlamak amacıyla 2024-2028 yıllarını kapsayan stratejik planını hazırlamıştır. Plan, akreditasyon geliştirme raporundaki eksiklikleri giderecek şekilde revize edilmiş ve ölçülebilir hedefler ile desteklenmiştir.

Terme TSO Stratejik Plan Hazırlık Aşamaları

- Stratejik planlama sürecine Yönetim Kurulu (YK) üyelerinin aktif katılımını sağlamak amacıyla düzenli toplantılar organize edildi.
- İlk aşamada Yönetim Kurulu ile odanın mevcut durumu ve ihtiyaçları değerlendirildi.
- Ortak vizyon ve misyon oluşturmak için beyin fırtınası oturumları gerçekleştirildi.
- Her Yönetim Kurulu üyesi, sektörel ve kurumsal analizlere katkıda bulunarak stratejik hedeflerin belirlenmesine doğrudan katıldı.
- Tüm süreç boyunca YK, planlama ve uygulama aşamalarında sürekli bilgilendirildi ve öneriler alınarak düzenlemeler yapıldı.
- SWOT analizi ve paydaş anketi sonuçları YK ile paylaşıldı ve değerlendirmeleri alındı.
- Stratejik plan sadece YK onayı ile sınırlı tutulmadı; üyelerinin katılımıyla birlikte oluşturulan bir yol haritası haline getirildi.

1. Hazırlık Süreci:

- Kurumun mevcut durum analizi yapıldı.
- Akreditasyon gereklilikleri ve beklentiler belirlendi.
- Paydaşlardan geri bildirim toplamak amacıyla anketler hazırlandı.

2. Analiz ve Değerlendirme:

- SWOT analizi gerçekleştirildi.
- Paydaşların beklentileri, ihtiyaçları ve fırsatlar analiz edildi.
- Veri analizi sonuçlarına dayalı olarak stratejik amaçlar ve hedefler oluşturuldu.

3. Vizyon ve Misyon Belirleme:

- YK üeleriyle ortak akıl toplantısı düzenlenerek geleceğe dair ortak bir vizyon oluşturuldu.
- Meclis üyelerinden ve paydaşlardan görüşler alındı ve revizyonlar yapıldı.

4. Stratejik Hedeflerin Tanımlanması:

- Performans göstergeleri ve risk analizleri belirlendi.
- Uygulama takvimi hazırlandı.

5. Onay ve Uygulama:

- Hazırlanan stratejik plan YK tarafından değerlendirilip onaylandı.
- Plan, tüm departmanlar ve üyelerle paylaşılarak uygulama aşamasına geçildi.
- Stratejik planlama sürecine yönelik Akreditasyon Sorumlusu Özge KAHRAMAN tarafından Yönetim Kurulu'na bir eğitim programı düzenlendi.
- Eğitim kapsamında stratejik planlama ilkeleri, performans ölçüm yöntemleri ve akreditasyon sürecine uyum konuları işlendi.
- Eğitimlerde katılımcılara SWOT analizi ve risk yönetimi konusunda uygulamalı çalışmalar yaptırıldı.
- Ayrıca, TOBB tarafından sağlanan rehberler ve örnek uygulamalar paylaşıldı.
- Meclis üyelerinin fikirleri stratejik plan oluşturulurken dikkate alındı.

- Revizyon sürecinde Meclis üyeleriyle toplantılar düzenlenerek mevcut vizyon ve misyon değerlendirildi.
- Meclis üyelerinden alınan görüş ve öneriler SWOT analizine yansıtıldı ve nihai planın oluşturulmasında dikkate alındı.
- Anket çalışmaları ve değerlendirme toplantıları sayesinde Meclis üyelerinin katkıları stratejik hedeflere yön verdi.
- Yönetim Kurulu, stratejik plan oluşturulduktan sonra Meclis üyelerine sunumlar yaptı.
- Planın her aşamasında yapılan toplantılarla bilgilendirmeler sağlandı.
- Sunumlarda performans göstergeleri, risk analizleri ve uygulama takvimleri detaylandırıldı.
- Sürecin şeffaf bir şekilde yürütülmesi amacıyla Meclis üyelerinin soruları yanıtlandı ve önerileri dikkate alındı.
- Yıllık değerlendirme toplantılarında planın uygulama sonuçları Meclis üyeleri ile paylaşıldı.

Terme TSO'nun Paydaşları

Paydaş Adı	Türü	İlişki Düzeyi	İletişim Kanalı
Samsun Büyükşehir Belediyesi	Kamu Kurumu	Güçlü	Toplantılar, Protokol
Terme Belediyesi	Kamu Kurumu	Orta	E-posta, Toplantılar
Ondokuz Mayıs Üniversitesi	Akademik Kurum	Güçlü	Eğitim Projeleri
TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği)	Ulusal Çatı Kuruluş	Güçlü	Seminerler, Fuarlar
Yerel KOBİ'ler	Üye/Özel Sektör	Güçlü	CRM, Sosyal Medya
Bankalar ve Finans Kurumları	Finans Kuruluşu	Orta	Toplantılar, Görüşmeler
Meslek Odaları ve STK'lar	Sivil Toplum	Orta	Ortak Projeler, İşbirliği
Tarım Kooperatifleri	Tarım ve Gıda Sektörü	Orta	Eğitim ve Seminerler
Sanayi ve Ticaret Bakanlığı	Devlet Kurumu	Güçlü	Yazışmalar, Toplantılar
Yerel Medya ve Basın Kuruluşları	Medya	Orta	Basın Bültenleri, Röportaj
Uluslararası Ticaret Kuruluşları	Uluslararası Partner	Orta	Ticaret Heyetleri, Projeler

İç Paydaşların İhtiyaç ve Beklentileri

1. Yönetim Kurulu Üyeleri

- İhtiyaçlar:
 - Stratejik hedeflerin başarıyla uygulanmasını sağlayacak raporlar ve veriler.
 - Karar almayı kolaylaştıracak bilgi akışı ve dijital araçlar.
- Beklentiler:
 - TTSO'nun bölgesel liderliğini artıracak projeler.
 - Paydaşlarla etkili işbirliği mekanizmaları.

2. Meclis Üyeleri

- İhtiyaçlar:
 - Meslek komitelerinin önerileri doğrultusunda alınan kararların uygulanması.
 - Bölgesel ticaret ve sanayiye destekleyecek projeler hakkında bilgi.
- Beklentiler:
 - Üye memnuniyetinin artırılması.
 - Yasal düzenlemelere uyumlu bir yönetim yapısı.

3. Meslek Komitesi Üyeleri

- İhtiyaçlar:
 - Temsil ettikleri sektörlere özel hizmet ve destekler.
 - Sektörel eğitim ve danışmanlık programları.
- Beklentiler:
 - Üyeler arasında etkin bir iletişim ve işbirliği platformu.
 - Yerel ticaretin geliştirilmesine yönelik somut adımlar.

4. Oda Çalışanları

- İhtiyaçlar:
 - Görevlerini etkin şekilde yerine getirecek eğitim ve kaynaklar.
 - İş yükünü azaltacak dijital sistemler ve otomasyon.
- Beklentiler:

- Kurum içi iletişimde açıklık ve düzen.
- Kariyer gelişimi ve motivasyon artırıcı programlar.

Dış Paydaşların İhtiyaç ve Beklentileri

1. Üyeler

- İhtiyaçlar:
 - Belgelerin hızlı ve dijital şekilde temin edilmesi.
 - Güncel sektör bilgileri ve iş fırsatları.
 - Ticaret ve sanayiye destekleyen fuarlar, seminerler ve projeler.
- Beklentiler:
 - Şeffaflık ve hesap verilebilirlik.
 - Bölgesel ve uluslararası ticaret fırsatlarına erişim.

2. Kamu Kurumları

- İhtiyaçlar:
 - Bölgesel kalkınmaya katkı sağlayacak projelere destek.
 - İş birliği platformları ve ortak çalıştaylar.
- Beklentiler:
 - Yasal düzenlemelerle uyumlu bir ticaret ortamı.
 - Kamu-özel sektör işbirliğini artıracak girişimler.

3. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)

- İhtiyaçlar:
 - Akreditasyon standartlarına uyumlu bir yönetim.
 - Periyodik raporların zamanında sunulması.
- Beklentiler:
 - Örnek uygulamalarla diğer odalara model olmak.
 - Bölgesel kalkınmada aktif rol almak.

4. Yerel Yönetimler

- İhtiyaçlar:
 - İlçe ekonomisinin kalkınmasını destekleyecek projelerde işbirliği.
 - Bölgede istihdam artırıcı faaliyetler.
- Beklentiler:
 - Ticaret ve sanayiye yönelik altyapı projelerine katkı.

5. STK'lar ve Diğer Odalar

- İhtiyaçlar:
 - Ortak projelerde işbirliği imkanı.
 - Bölgesel sorunların çözümüne yönelik girişimler.
- Beklentiler:
 - Bölgesel ticaretin güçlendirilmesi.
 - Sosyal sorumluluk projelerine destek.

6. Bölge Halkı

- İhtiyaçlar:
 - Yerel ekonomiyi canlandıracak girişimler.
 - Yeni istihdam olanakları.
- Beklentiler:
 - Ekonomik refahın artırılması.
 - Halkın yaşam kalitesine katkı sağlayacak projeler.

7. Eğitim Kurumları

- İhtiyaçlar:
 - Öğrenciler için staj ve uygulamalı eğitim fırsatları.
 - Eğitim projelerinde işbirliği.
- Beklentiler:
 - Bölgedeki insan kaynağını geliştirecek ortak programlar.
 - Teknoloji ve inovasyon odaklı projelerde liderlik.

Paydaş Önem-Etki Matrisi

Paydaş	Etki Düzeyi	Önem Düzeyi	Grup	Beklentiler	İlişki Stratejisi	Riskler	Risk Yönetimi ve Önlemler
Yönetim Kurulu Üyeleri	Yüksek	Yüksek	Kritik Paydaşlar	Stratejik karar alma sürecine katılım, liderlik sağlama	Düzenli toplantılar, strateji belirleme oturumları	Vizyon ve strateji uyumsuzluğu	Ortak toplantılar ve düzenli geri bildirim mekanizmaları kurulacak.
Meclis Üyeleri	Yüksek	Yüksek	Kritik Paydaşlar	Stratejik hedeflere katkı, temsil gücü	Sunumlar, bilgilendirme toplantıları	Fikir ayrılıkları ve katılım eksikliği	Anketler ve grup çalışmaları ile ortak fikir birliği sağlanacak.
Üyeler	Yüksek	Yüksek	Kritik Paydaşlar	Hizmet kalitesi, eğitim ve danışmanlık hizmetleri	Bilgilendirme toplantıları, anketler ve bültenler	Memnuniyetsizlik, düşük katılım	Memnuniyet anketleri ve aktif iletişim artırılacak.
TOBB	Yüksek	Yüksek	Kritik Paydaşlar	Akreditasyon uyumu, rehberlik ve koordinasyon	Resmi raporlar, yıllık değerlendirme toplantıları	Akreditasyon uyumsuzlukları	Düzenli izleme, raporlama ve uyum eğitimleri sağlanacak.
Meslek Komitesi Üyeleri	Orta	Yüksek	Stratejik Paydaşlar	Sektör temsilciliği, bilgi paylaşımı	Ortak projeler, anket ve çalıştaylar	Bilgi eksikliği ve temsil zayıflığı	Eğitici toplantılar ve işbirlikleri artırılacak.
Oda Personeli	Yüksek	Orta	Operasyonel Paydaşlar	Süreçlerin uygulanması ve operasyonel destek	Eğitim programları, geri bildirim toplantıları	Performans düşüklüğü ve motivasyon eksikliği	Eğitim ve ödüllendirme sistemleri uygulanacak.
Kamu Kurumları	Orta	Yüksek	Stratejik Paydaşlar	Mevzuata uyum, destekleyici	Protokoller, resmi yazışmalar,	İşbirliği eksikliği ve mevzuata	Protokol bazlı anlaşmalar ve düzenli iletişim

				projeler	işbirlikleri	uyumsuzluk	kurulacak.
Yerel Yönetimler	Orta	Yüksek	Stratejik Paydaşlar	Bölgesel kalkınma, altyapı projelerine destek	Ortak projeler, düzenli toplantılar	Desteğin yetersiz olması	İşbirliklerinin artırılması ve protokol anlaşmalarının yapılması.
STK'lar ve Odalar	Orta	Orta	Destekleyici Paydaşlar	Sosyal projeler, farkındalık artırıcı etkinlikler	Ortak proje ve etkinlikler	Katılım eksikliği	Proje bazlı ortaklıklar kurulacak ve duyurular artırılacak.
Eğitim Kurumları	Orta	Orta	Destekleyici Paydaşlar	Mesleki eğitim ve işbirlikleri	Protokoller, eğitim projeleri	Katılım eksikliği ve eğitim içeriklerinde yetersizlik	Eğitim işbirlikleri artırılacak ve protokoller imzalanacak.
Medya	Orta	Düşük	Bilgilendirici Paydaşlar	Bilgilendirme ve görünürlük	Basın bültenleri, medya işbirlikleri	Yanlış bilgilendirme ve görünürlük eksikliği	Düzenli basın toplantıları ve medya planlaması yapılacak.

Tablonun Açıklamaları:

- Etki Düzeyi: Paydaşın stratejik plan üzerindeki etkisi.
- Önem Düzeyi: Paydaşın stratejik plan açısından önemi.
- Grup: Paydaşın türüne göre sınıflandırılması.
- Beklentiler: Paydaşların ihtiyaçları ve talepleri.
- İlişki Stratejisi: Paydaşlarla sürdürülecek iletişim ve işbirliği yöntemleri.
- Riskler: Paydaş ilişkilerinde karşılaşılabilecek olası sorunlar.
- Risk Yönetimi ve Önlemler: Risklere karşı alınacak tedbirler ve uygulanacak stratejiler.

2. SWOT ANALİZİ

1. Güçlü Yönler (Strengths)

Kurumunuzu ve hizmetlerinizi tanımlarken hangi yönlerinizi güçlü buluyorsunuz?

1. Terme Ticaret ve Sanayi Odası'nın (TTSO) en güçlü yönlerini seçiniz (birden fazla seçim yapabilirsiniz):
 - Üye odaklı hizmet anlayışı.
 - Bölgesel projelerdeki liderlik rolü (Galericiler Sitesi, Karma OSB vb.).
 - Eğitim ve danışmanlık hizmetlerinin kalitesi.
 - Dijital altyapının sürekli geliştirilmesi.
 - Çevre ve sürdürülebilirlik odaklı projeler.
 - Lobicilik ve işbirliği faaliyetlerindeki başarı.
2. TTSO'nun güçlü yönlerinden hangileri daha fazla geliştirilmelidir?
 - Eğitim ve seminerlerin kapsamı.
 - Üyelere sunulan dijital hizmetler.
 - Paydaşlarla işbirliği etkinliği.
 - Proje yönetimindeki etkinlik.

2. Zayıf Yönler (Weaknesses)

Kurumunuzun geliştirilmesi gerektiğini düşündüğünüz zayıf yönleri nelerdir?

3. TTSO'nun geliştirilmesi gerektiğini düşündüğünüz alanları sıralayınız:

- Üye katılım oranlarının artırılması.
- Proje yönetim süreçlerindeki hız ve etkinlik.
- Finansman kaynaklarının çeşitlendirilmesi.
- Çevre projelerinde farkındalığın artırılması.
- Eğitim programlarının güncellenmesi ve çeşitlendirilmesi.

4. TTSO'nun zayıf yönlerini giderirken öncelik vermesi gereken alan nedir?

- Lobcilik faaliyetlerinin etkinliği.
- Dijital dönüşüm projelerinin hızlandırılması.
- Bölgesel tanıtım faaliyetlerinin artırılması.

3. Fırsatlar (Opportunities)

Kurumunuzun önünde hangi fırsatlar bulunmaktadır?

5. TTSO'nun gelecekte değerlendirebileceği en önemli fırsatlar nelerdir? (birden fazla seçim yapabilirsiniz):

- Bölgesel kalkınma projelerine katılım (OSB, Galeriler Sitesi vb.).
- Ulusal ve uluslararası finansman ve hibe imkanları.
- Dijitalleşme trendleri ve yeni teknolojiler.
- Çevre ve sürdürülebilirlik odaklı iş modelleri.
- Yeni yatırımcılarla işbirliği fırsatları.

6. TTSO, bu fırsatlardan faydalanırken hangi alanlara öncelik vermelidir?

- Üyelerin rekabet gücünü artıracak projeler.
- Bölgesel ekonomiyi destekleyen altyapı projeleri.
- E-ticaret ve dijital pazarlama eğitimleri.
- Lobcilik ve tanıtım faaliyetleri.

4. Tehditler (Threats)

Kurumunuzu etkileyebilecek risk ve tehditler nelerdir?

7. TTSO'nun karşı karşıya kalabileceği en büyük tehditler hangileridir?

- Ekonomik durgunluk ve yatırım eksikliği.
- Üyelerin ilgisizliği ve katılım oranlarının düşüklüğü.
- Dijital dönüşüm projelerinin aksaması.
- Çevresel farkındalık projelerine düşük ilgi.
- Bölgesel kalkınma projelerinde rekabet.

8. Bu tehditlerle başa çıkmak için öncelikli olarak hangi adımlar atılmalıdır?

- Üye ilişkilerinin güçlendirilmesi.
- Proje yönetimi süreçlerinin optimize edilmesi.
- Eğitim ve farkındalık programlarının yaygınlaştırılması.
- Finansal kaynakların artırılması ve çeşitlendirilmesi.

Genel Değerlendirme

9. TTSO'nun 2024-2028 dönemi için belirlediği stratejik hedeflerin başarılı olması adına sizce en önemli öncelik ne olmalıdır?

- Bölgesel altyapı projelerini tamamlamak.
- Dijital dönüşüm projelerine hız kazandırmak.
- Eğitim ve danışmanlık hizmetlerini genişletmek.
- Lobicilik faaliyetlerini artırmak.
- Çevre ve sürdürülebilirlik projelerini yaygınlaştırmak.

SWOT ANKETİ DEĞERLENDİRMESİ

Anket Sonuçlarının Analizi

Güçlü Yönler (Strengths)

Ankette en fazla vurgulanan güçlü yönler:

- Üyelerimize yönelik kaliteli eğitim ve danışmanlık hizmetleri (%70).
- Bölgesel projelerde liderlik ve işbirliği (%65).
- Dijitalleşme ve e-ticaret altyapısının gelişimi (%60).
- Çevre ve sürdürülebilirlik projelerine verilen önem (%50).

Değerlendirme:

Bu sonuçlar, üyelerin hizmet kalitesinden memnun olduğunu ancak dijitalleşme ve çevresel projelerin daha fazla desteklenmesi gerektiğini göstermektedir.

2.2. Zayıf Yönler (Weaknesses)

Ankette öne çıkan zayıf yönler:

- Üyelerin projelere katılım oranının düşük olması (%55).
- Finansal kaynakların çeşitlendirilmesi ihtiyacı (%50).
- Teknolojik altyapının geliştirilmesi gerekliliği (%45).
- İletişim ve tanıtım faaliyetlerinin yetersizliği (%40).

Değerlendirme:

Bu bulgular, üye katılımının artırılmasına yönelik yeni stratejilerin geliştirilmesi ve altyapı yatırımlarının hızlandırılması gerektiğini ortaya koymaktadır.

2.3. Fırsatlar (Opportunities)

Ankette belirlenen fırsatlar:

- Karma OSB ve Galeriler Sitesi projeleri ile bölgesel kalkınma fırsatları (%70).
- Ulusal ve uluslararası finansal destek ve hibeler (%60).
- Dijitalleşme ve e-ticaret alanındaki büyüme potansiyeli (%55).
- Çevresel sürdürülebilirlik projelerine artan ilgi (%50).

Değerlendirme:

Bu fırsatlar, stratejik planlama sürecinde odak noktası olarak değerlendirilecek ve projeler hızlandırılacaktır.

2.4. Tehditler (Threats)

Ankette öne çıkan tehditler:

- Ekonomik belirsizlikler ve finansal kaynak kısıtları (%65).
- Üyelerin projelere düşük ilgisi ve katılımı (%60).
- Rekabetin artması ve işbirliklerinde güven kaybı (%50).
- Çevre projelerine düşük farkındalık ve ilgisizlik (%45).

Değerlendirme:

Bu tehditlere karşı risk azaltıcı stratejiler uygulanacak ve üyelerle iletişim güçlendirilerek farkındalık artırılacaktır.

3. Genel Değerlendirme ve Öneriler

Özet Bulgular:

- Güçlü yönler korunarak mevcut hizmetler genişletilmelidir.
- Zayıf yönler iyileştirilerek katılım artırılmalı ve dijitalleşme hızlandırılmalıdır.
- Fırsatlar değerlendirilerek yeni projeler geliştirilmeli ve fon kaynakları artırılmalıdır.
- Tehditler için risk yönetim planları hazırlanmalı ve önlemler alınmalıdır.

Önerilen Faaliyetler:

1. Üyelerin projelere katılımını artırmak için farkındalık kampanyaları düzenlenmesi.
2. Dijital altyapının geliştirilmesi ve online hizmetlerin yaygınlaştırılması.
3. Çevre projelerine teşvikler ve bilgilendirme etkinlikleri ile destek verilmesi.
4. Finansal kaynakların çeşitlendirilmesi için hibe ve fon arayışlarının artırılması.

Hedef ve Amaçların SWOT ile Örtüşmesi ve Somut Adımlar:**Analiz ve Planlanan Adımlar:**

- **Güçlü Yönler:**
 - Analitik Veri: Üyelerin büyük çoğunluğunun (%80) aktif ticari faaliyetlerde bulunması.
 - Plan: Mevcut üyeleri dijital dönüşüm ve e-ticaret gibi modern ticaret araçlarıyla desteklemek.
- **Zayıf Yönler:**
 - Analitik Veri: Üyelerin %40'ının dijital okuryazarlık seviyesinin düşük olması.
 - Plan: Dijital eğitim programları ve birebir danışmanlık hizmetleri sağlanarak bu oranı 2024 yılı sonunda %70'e çıkarmak.
- **Fırsatlar:**
 - Analitik Veri: Karma OSB'ye yatırımcı ilgisinin ön talepler üzerinden %30 artması.

- Plan: Yatırımcıları hedefleyen tanıtım etkinlikleri düzenleyerek, OSB'ye yatırım yapma oranını artırmak.

- **Tehditler:**

- Analitik Veri: Yerel altyapı eksikliklerinin OSB'nin tamamlanma süresini geciktirme riski.
- Plan: Yerel yönetimlerle koordinasyonu artırarak altyapı projelerinin hızlandırılmasını sağlamak.

SWOT Analizinin Yapılış Yöntemi ve Katılımcılar:

Katılımcılar:

- Yönetim Kurulu Üyeleri
- Meclis Üyeleri
- Üyeler (Anket yöntemiyle görüş alındı)
- Yerel Yönetim Temsilcileri
- Sivil Toplum Kuruluşları
- Eğitim Kurumları

Yöntem:

1. Anketler: Üyelere yöneltilen sorularla güçlü/zayıf yönler ve fırsat/tehditler tespit edildi. (Örnek: %65'inin dijitalleşme eksikliği belirtmesi).
2. Odak Grup Çalışmaları: Yönetim Kurulu ve Meclis üyeleriyle birebir toplantılar yapılarak SWOT analizi değerlendirildi.
3. Saha Verileri: Karma OSB ve Galerici Sitesi projelerine ilişkin saha çalışmaları ve altyapı eksiklikleri raporlandı.
4. İstatistik Veriler: TOBB ve Ticaret Bakanlığı verileri kullanılarak pazar büyüklüğü ve iş gücü analizleri yapıldı.

SWOT'un Analitik Verilere Dayanması (Sayısal Veriler ve Kanıtlar):

- **Güçlü Yönler:**

- %80 aktif üye katılımı ve mevcut ticaret ağlarının genişliği.
- Üyelerin %60'ının faaliyetlerini genişletme isteği.
- **Zayıf Yönler:**
 - %40 üyenin dijital okuryazarlık seviyesinin düşük olması.
 - %30 oranında yenilikçi projelere katılım eksikliği.
- **Fırsatlar:**
 - Karma OSB'ye yatırım için %30 ön talep artışı.
 - Bölgesel işbirliklerinde %25 yeni protokol fırsatı.
- **Tehditler:**
 - Altyapı eksikliği nedeniyle OSB'nin tam kapasiteye ulaşmasının gecikme riski.
 - Küresel ekonomik dalgalanmalar ve hammadde tedarikinde kesintiler.

Paydaş Analizi ve Stratejik Planla İlişkisi:

Analiz Süreci:

- Paydaş Anketleri: Paydaşların beklenti ve ihtiyaçlarını ölçmek amacıyla 100 üye üzerinden örneklem yapıldı.
- Etkileşim Analizi: Her paydaşın stratejik hedefleri ne ölçüde desteklediği belirlendi (Örnek: Yerel yönetimlerin altyapı projelerine katkı oranı %50).
- Önceliklendirme: Paydaşların etki ve önem dereceleri belirlendi (Bkz: Paydaş Önem-Etki Matrisi).

Öne Çıkan Paydaşlarla Yapılan Faaliyetler:

- TOBB: Akreditasyon uyumu ve kalite süreçleri için koordinasyon toplantıları.
- Yerel Yönetimler: OSB ve Galerici Sitesi için ortak altyapı projeleri.
- Eğitim Kurumları: Mesleki eğitim ve staj programları.
- STK'lar: Sosyal sorumluluk projelerinde işbirliği.

Paydaşların Katılımını Artırmaya Yönelik Faaliyetler:

- Eğitim Programları: Üyelere yönelik dijital okuryazarlık ve e-ticaret eğitimleri.
- Danışmanlık Hizmetleri: Üyelere birebir danışmanlık sağlanarak özel çözümler sunulması.
- Ortak Projeler: Yerel yönetimlerle birlikte alt yapı projeleri geliştirilmesi.
- Fuar ve Tanıtım Organizasyonları: Bölgesel ve uluslararası işbirlikleri için tanıtım etkinlikleri düzenlenmesi.
- Geri Bildirim Mekanizmaları: Anketler ve memnuniyet ölçümleri ile paydaş görüşlerinin düzenli alınması.

Uygulama Planı:

- SWOT analizine dayalı olarak stratejik plan güçlendirilmiş ve her bir zayıf yön için somut adımlar belirlenmiştir.
- Riskler ve tehditler, ilgili paydaşlarla işbirliği yapılarak minimize edilecektir.
- Paydaşların sürekli katılımını sağlamak ve stratejik planı etkin uygulamak için performans ölçüm ve izleme mekanizmaları kurulmuştur.

3. VİZYON, MİSYON VE TEMEL DEĞERLER

Vizyon: Yerel kalkınmada lider, üyelerine sürdürülebilir ve yenilikçi çözümler sunan, bölgesel ticaretin gelişimine öncülük eden bir kurum olmak.

Misyon: Üyelerine kaliteli hizmetler sunarak ticari gelişimlerini desteklemek, dijital dönüşüm ve sürdürülebilir projelerle bölgesel ekonomiyi güçlendirmek.

Temel Değerler:

- Şeffaflık
- Güvenilirlik
- Yenilikçilik
- Üye Odaklılık
- Sürdürülebilirlik

- İşbirliği ve Dayanışma

Stratejik Amaçlar ve Hedefler

1. Yerel Ticari Altyapıyı Güçlendirmek

- Hedef 1.1: Galerici Sitesi'nin Kurulumunu Gerçekleştirmek.
 - Faaliyet: Yer tahsisi ve inşaat aşamalarını tamamlamak.
 - Zaman Çizelgesi: 2024-2028
 - Bütçe: 1.000.000,00 ₺
 - Performans Kriteri: İnşaatın %20'sinin tamamlanması.
 - Risk: Kamu kurumlarından çıkabilecek engeller.
 - Önlem: İlgili kurumlarla görüşmelerin hızlandırılması.
- Hedef 1.2: Karma OSB'nin Kurulmasını Sağlamak.
 - Faaliyet: Müteşebbis heyet oluşturulması ve yer tahsisi yapılması.
 - Zaman Çizelgesi: 2024-2028
 - Bütçe: 2.000.000,00 ₺
 - Performans Kriteri: Yatırımcı sayısında %25 artış.
 - Risk: Yeterli başvuru olmaması.
 - Önlem: Tanıtım ve işbirliklerinin artırılması.

2. Üyelerin Gelişimini ve Rekabet Gücünü Desteklemek

- Hedef 2.1: 5 Adet Mesleki Eğitim Sağlamak.
 - Faaliyet: Eğitim programlarının uygulanması.
 - Zaman Çizelgesi: 2024-2028
 - Bütçe: 300,000 ₺
 - Performans Kriteri: Katılımda %30 artış.
 - Risk: Düşük katılım.

- Önlem: Esnek eğitim modelleri (online/yüz yüze).
- Hedef 2.2: 50 Üyeye Birebir Danışmanlık Hizmeti Sunmak.
 - Faaliyet: Üye bazlı birebir danışmanlık sağlamak.
 - Zaman Çizelgesi: 2024-2028
 - Bütçe: 200,000 ₺
 - Performans Kriteri: Memnuniyette artış.
 - Risk: Zaman ve kaynak yetersizliği.
 - Önlem: Kaynak planlaması iyileştirilecek.

3. Dijital Dönüşümü Hızlandırmak

- Hedef 3.1: 10 Üyeyi E-Ticarette Aktif Hale Getirmek.
 - Faaliyet: E-ticaret eğitimleri ve danışmanlık hizmetleri düzenlemek.
 - Zaman Çizelgesi: 2024-2028
 - Bütçe: 150.000 ₺
 - Performans Kriteri: Kullanıcı sayısında %20 artış.
 - Risk: Dijital beceri eksikliği.
 - Önlem: Temel e-ticaret eğitimleri düzenlemek.
- Hedef 3.2: Online Hizmetlerin %100 Erişilebilir Olmasını Sağlamak.
 - Faaliyet: Dijital portal geliştirme.
 - Zaman Çizelgesi: 2024-2028
 - Bütçe: 100,000 ₺
 - Performans Kriteri: Erişim oranında %25 artış.
 - Risk: Teknik altyapı yetersizliği.
 - Önlem: Altyapı iyileştirme ve teknik destek sağlanacak.

4. Bölgesel ve Ulusal İşbirliklerini Geliştirmek

- Hedef 4.1: Her Yıl 1 Ortak Proje Geliştirmek.
 - Faaliyet: Paydaş toplantıları ve işbirliği görüşmeleri düzenlemek.
 - Zaman Çizelgesi: 2024-2028
 - Bütçe: 100,000 ₺
 - Performans Kriteri: Proje geliştirme sürecinde hızlanma.
 - Risk: Paydaş taahhütlerinin eksikliği.
 - Önlem: Taahhütlerin protokollerle netleştirilmesi.
- Hedef 4.2: Ulusal veya Uluslararası Fuarlara Katılım Sağlamak.
 - Faaliyet: Fuar duyuruları ve katılım organizasyonları.
 - Zaman Çizelgesi: 2024-2028
 - Bütçe: 400,000 ₺
 - Performans Kriteri: Katılım oranında %15 artış.
 - Risk: Katılımın gerçekleşmemesi.
 - Önlem: Tanıtım ve teşvik çalışmalarının artırılması.

5. Sürdürülebilir Ticaret Altyapısı Oluşturmak

- Hedef 5.1: 10 Üyenin GES Dönüşüm Projelerine Katılımını Sağlamak.
 - Faaliyet: Çevre seminerleri ve farkındalık çalışmaları.
 - Zaman Çizelgesi: 2024-2028
 - Bütçe: 100,000 ₺
 - Performans Kriteri: Katılım oranında %25 artış.
 - Risk: Farkındalık eksikliği.
 - Önlem: Bilgilendirme ve teşvik kampanyaları düzenlenecek.
- Hedef 5.2: Geri Dönüşüm Farkındalığının Artırılması.
 - Faaliyet: Geri dönüşüm projeleri geliştirmek.

- Zaman Çizelgesi: 2024-2028
- Bütçe: 100,000 ₺
- Performans Kriteri: Geri dönüşüm oranlarında artış.
- Risk: Kaynak eksikliği.
- Önlem: Yeni fon kaynakları bulunacak ve projeler desteklenecek.

4.KURUMSAL POLİTİKALARIMIZ

MALİ POLİTİKAMIZ

Terme Ticaret ve Sanayi Odası olarak mali politikalarımızı şeffaflık, hesap verebilirlik ve sürdürülebilirlik ilkeleriyle yürütmeyi hedefliyoruz. Tüm finansal işlemlerimiz, ilgili mevzuata uygun şekilde, stratejik planımızla uyumlu bir bütçe anlayışıyla gerçekleştirilecektir.

Gelirlerimizin yönetiminde, üye aidatlarının düzenli tahsilatı, eğitim ve danışmanlık hizmetlerinden elde edilen gelirlerin artırılması ve proje desteklerinden faydalanılması önceliklerimiz arasında yer almaktadır. Mevcut kaynaklarımızın verimli kullanımı için düşük riskli yatırım araçları tercih edilecektir.

Gider yönetiminde, kaynakların etkin kullanımına özen gösterilecek, gereksiz harcamalar önlenerek ve dijital dönüşüm projeleriyle maliyetler azaltılacaktır. Eğitim ve proje harcamaları, üyelerimizin gelişimini destekleyecek şekilde planlanacaktır.

Bütçemiz, stratejik hedeflerimize uygun şekilde hazırlanacak ve beklenmeyen durumlara karşı rezerv fon oluşturulacaktır. Mali süreçlerimiz, düzenli iç ve bağımsız denetimlerle kontrol edilerek, gelir-gider tablolarımız üyelerimizle paylaşılacaktır.

Ayrıca, finansal süreçlerimizi daha verimli hale getirmek için dijitalleşmeye ağırlık verecek, çevresel ve sosyal sorumluluk bilinciyle sürdürülebilir projelere kaynak ayırmaya devam edeceğiz. Bu politikamız, Odamızın mali yönetiminde istikrarını korumasını ve paydaşlarımıza karşı güvenilir bir yapıyı sürdürmesini amaçlamaktadır.

İNSAN KAYNAKLARI POLİTİKAMIZ

Terme Ticaret ve Sanayi Odası (TTSO) olarak insan kaynakları politikamız, çalışanlarımızın yetkinliklerini artırarak hizmet kalitemizi en üst düzeye çıkarmayı ve kurumsal hedeflerimize ulaşmayı amaçlar.

Politikamız, şeffaflık, eşitlik ve sürekli gelişim ilkelerine dayanır. Çalışanlarımızın mesleki ve kişisel gelişimini destekleyen, motive edici ve katılımcı bir iş ortamı oluşturmayı taahhüt ederiz.

Odamız, stratejik hedeflerine uygun niteliklere sahip personelin işe alımını şeffaf ve adil süreçlerle gerçekleştirir. İşe alınan her çalışanın kurum kültürünü benimsemesi ve süreçlere hızlı bir şekilde adapte olması için kapsamlı bir oryantasyon programı uygulanır. Çalışanlarımızın ihtiyaç duyduğu bilgi ve becerileri kazanmalarını sağlamak amacıyla düzenli mesleki eğitim programları düzenlenir. Ayrıca, akreditasyon standartlarına uygun süreç yönetimi ve hizmet sunumu için gerekli yetkinliklerin geliştirilmesi desteklenir.

Performans yönetimi süreçlerimizde, çalışanlarımızın başarılarını adil ve objektif kriterlere göre değerlendirmeyi esas alırız. Geri bildirim odaklı bir yönetim anlayışı ile çalışanlarımızın katkılarını ödüllendirir, sürekli gelişimlerini teşvik ederiz. Bunun yanı sıra, çalışanlarımızın memnuniyetini artırmaya yönelik düzenli anketler ve değerlendirme süreçleri ile ihtiyaç ve beklentilerini anlamaya özen gösteririz.

TTSO, sağlıklı bir iş-yaşam dengesi sağlamak ve çalışanların motivasyonunu artırmak için uygun çalışma koşulları sunar. Çalışanlarımızın katılımını artıracak sosyal ve kültürel etkinlikler düzenleyerek kurumsal aidiyet duygusunu güçlendirmeyi hedefleriz. İnsan kaynakları politikamız, sadece çalışanlarımızın değil, aynı zamanda kurumumuzun sürdürülebilir başarıya ulaşmasını desteklemeyi amaçlar.

TERME TSO ETİK İLKELERİ

Terme Ticaret ve Sanayi Odası'nın (TTSO) etik ilkeleri, hem üyelerinin hem de çalışanlarının davranışlarını yönlendirecek, kurumsal itibarını koruyacak ve toplumdaki güvenilirliğini artıracak temel değerler üzerine inşa edilmiştir.

Terme TSO Etik İlkeleri

1. Şeffaflık

- Odamızın tüm faaliyetleri açık ve anlaşılır bir şekilde yürütülür.
- Üyelere ve kamuoyuna karşı hesap verebilir bir yönetim anlayışı benimsenir.
- Karar alma süreçleri ve finansal işlemler şeffaf bir şekilde yürütülür.

2. Adalet ve Eşitlik

- Tüm üyelere ve paydaşlara eşit mesafede durularak adil hizmet sunulur.
- Ayrımcılık yapılmadan, her bireyin ve kurumun haklarına saygı gösterilir.

- İşe alım ve terfi süreçlerinde liyakat esas alınır.

3. Dürüstlük

- Tüm ilişkilerde doğruluk ve dürüstlük ilkelerine bağlı kalınır.
- Üyeler ve paydaşlarla iletişimde açık, samimi ve güvenilir bir dil kullanılır.
- Yanıltıcı bilgi verme veya herhangi bir şekilde aldatma kesinlikle reddedilir.

4. Gizlilik

- Üyeler ve paydaşlarla ilgili tüm bilgiler gizlilik içinde korunur.
- Kurum içindeki hassas bilgiler, üçüncü taraflarla paylaşılmadan önce yetkilendirilir.
- Verilerin korunması için gerekli teknolojik ve fiziksel önlemler alınır.

5. Profesyonellik

- Hizmetlerde kalite ve profesyonellik ön planda tutulur.
- Üyelerin ihtiyaçlarına en hızlı ve etkili şekilde cevap verilmesi sağlanır.
- Çalışanların mesleki bilgi ve becerileri sürekli geliştirilir.

6. Paydaşlara Saygı

- Üyelerin, çalışanların ve diğer paydaşların görüşlerine değer verilir.
- Farklı fikir ve düşüncelere saygılı yaklaşılır.
- İş birliği yapılan tüm taraflarla etik kurallara uygun ilişkiler sürdürülür.

7. Toplumsal Sorumluluk

- Bölgesel kalkınmayı destekleyecek faaliyetlere öncülük edilir.
- Çevreye duyarlı projeler geliştirilerek sürdürülebilir bir gelecek hedeflenir.
- Toplumun refahına katkı sağlayacak sosyal sorumluluk projelerine destek verilir.

8. Çatışmadan Kaçınma

- Çıkar çatışmalarının önüne geçmek için açık ve belirgin kurallar uygulanır.
- Kurum adına alınan kararlarda kişisel menfaat gözetilmez.

- Tüm çalışanlar ve yöneticiler, TTSO'nun kurumsal menfaatlerini önceliklendirir.

9. Hesap Verebilirlik

- Kurum, tüm faaliyetlerinden dolayı üyelere ve kamuoyuna karşı sorumludur.
- Hatalar açıkça kabul edilir ve gerekli düzeltici önlemler alınır.
- Denetim süreçlerinde eksiksiz bilgi ve belge paylaşımı sağlanır.

10. Yenilikçilik ve Sürekli İyileştirme

- Değişen ihtiyaçlara uyum sağlamak için sürekli gelişim hedeflenir.
- Teknolojik yeniliklere açık bir yönetim anlayışı benimsenir.
- Üyeler ve çalışanlar için daha iyi hizmet sunmak amacıyla yenilikçi yaklaşımlar uygulanır.

KALİTE POLİTİKAMIZ

Terme Ticaret ve Sanayi Odası olarak, üyelerimize yenilikçi, erişilebilir ve sürdürülebilir hizmetler sunarak bölgesel kalkınmaya katkı sağlamayı; şeffaf, hesap verebilir ve sürekli iyileşen bir yönetim anlayışıyla kalite standartlarına uygun hareket etmeyi taahhüt ediyoruz.

5.TERME TSO 2024-2028 STRATEJİK PLANI

VİZYONUMUZ; 2028 yılına kadar Terme'yi güçlü ticaret altyapısı, yenilikçi iş modelleri ve sürdürülebilir projeleriyle ulusal ve uluslararası düzeyde örnek alınan bir ticaret merkezi haline getirmek.	1. Yerel Ticari Altyapıyı Güçlendirmek											
	Hedef	Faaliyetler	Zaman Çizelgesi	Sorumlu Birimler	Bütçe (₺)	Gerçekleşme (%)	Performans Kriterleri	Riskler	Önem Derecesi	Risk Analizi	Risk Önlemi Sonrası Durum	
	Galericiler Sitesi'nin Kurulumunun Gerçekleşmesi	Yer Tahsisi ve İnşaat Aşamaları	2024-2028	Proje Yönetimi, İletişim Departmanı	1.000.000	40	Yer Tahsisi ve İnşaatın Yapımına başlanması	Tahsis edilen yer ile ilgili Kamu Kurumları tarafından çıkabilecek engeller	Yüksek	İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşlarıyla görüşmelerin sağlanması	İnşaata Başlanması ve %20 sinin tamamlanması	
	Karma OSB'nin Kurulması	Müteşebbis heyetinin Oluşturulması	2024-2028	Proje Yönetimi, İletişim Departmanı	2.000.000	30	Kamulaştırmaların yapılması ve Yer tahsisi için Başvuruların alınması	Yer Tahsisi için yeterli Başvurunun oluşmaması	Orta	Daha etkili tanıtım ve işbirlik çalışmaları	Yatırımcı sayısında %25 artış	
	2. Üyelerin Gelişimini ve Rekabet Gücünü Desteklemek											
	Hedef	Faaliyetler	Zaman Çizelgesi	Sorumlu Birimler	Bütçe (₺)	Gerçekleşme (%)	Performans Kriterleri	Riskler	Önem Derecesi	Risk Analizi	Risk Önlemi Sonrası Durum	
	5 Adet mesleki eğitim sağlamak	Mesleki eğitim programları	2024-2028	Eğitim ve Danışmanlık Departmanı	300.000	50	Katılım sayısı	Eğitime düşük katılım	Orta	Esnek eğitim modelleri (online/yüz yüze)	Katılımda %30 artış	
	50 üyeye birebir danışmanlık sunmak	Üye bazlı birebir danışmanlık	2024-2028	Eğitim ve Danışmanlık Departmanı	200.000	40	Danışmanlık sonrası memnuniyet oranı	Zaman ve kaynak yetersizliği	Orta	Daha iyi kaynak planlaması	Hizmetlerde hızlanma, memnuniyette artış	
	3. Dijital Dönüşümü Hızlandırmak											
	Hedef	Faaliyetler	Zaman Çizelgesi	Sorumlu Birimler	Bütçe (₺)	Gerçekleşme (%)	Performans Kriterleri	Riskler	Önem Derecesi	Risk Analizi	Risk Önlemi Sonrası Durum	
	10 üyenin e-ticarette aktif hale gelmesi	E-ticaret eğitimleri, danışmanlık	2024-2028	Dijitalleşme ve BT Departmanı	150.000	50	Platform kullanıcı sayısı	Dijital beceri eksikliği	Yüksek	Temel e-ticaret eğitimleri düzenleme	Kullanıcı sayısında %20 artış	

	Online hizmetlerin %100 erişilebilir olması	Dijital portal geliştirme	2024-2028	Dijitalleşme ve BT Departmanı	100.000	60	Portal erişim oranı	Teknik altyapı yetersizliği	Yüksek	Teknolojik destek ve altyapı iyileştirme	Hizmet erişim oranında %25 artış
4. Bölgesel ve Ulusal İşbirliklerini Geliştirmek	Hedef	Faaliyetler	Zaman Çizelgesi	Sorumlu Birimler	Bütçe (₺)	Gerçekleşme (%)	Performans Kriterleri	Riskler	Önem Derecesi	Risk Analizi	Risk Önlemleri Sonrası Durum
	Her yıl 1 ortak proje geliştirmek	Paydaş toplantıları, işbirliği görüşmeleri	2024-2028	Proje ve Strateji Departmanı	100.000	40	Geliştirilen proje sayısı	Paydaşların taahhütlerini yerine getirmemesi	Orta	Taahhütlerin protokolde netleştirilmesi	Proje geliştirme sürecinde hızlanma
	Ulusal veya Ululararası Fuar Katılım Sağlamak	Fuar Duyuruları Yapmak	2024-2028	Proje ve Strateji Departmanı	400.000	30	Katılım Sağlanan Fuar Sayısı	Katılımın Gerçekleşmemesi	Orta	Daha etkili tanıtım ve teşvik çalışmaları	Protokol sayısında %15 artış
5. Sürdürülebilir Ticaret Altyapısını Oluşturmak	Hedef	Faaliyetler	Zaman Çizelgesi	Sorumlu Birimler	Bütçe (₺)	Gerçekleşme (%)	Performans Kriterleri	Riskler	Önem Derecesi	Risk Analizi	Risk Önlemleri Sonrası Durum
	10 üyenin GES dönüşüm projelerine katılımı	Çevre seminerleri, farkındalık çalışmaları	2024-2028	Sürdürülebilirlik Departmanı	100.000	20	Katılım oranı	Farkındalık eksikliği	Yüksek	Daha yoğun bilgilendirme ve teşvik	Katılım oranında %25 artış
	Geri Dönüşüm Farkındalığının artırılması	Geri Dönüşüm projeleri	2024-2028	Sürdürülebilirlik Departmanı	100.000	10	Katılım Oranı	Kaynak eksikliği	Orta	Yeni fon kaynaklarının bulunması	Projelerde ilerleme ve geri dönüşüm oranını artırma
STRATEJİK PLAN TOPLAM MALİYETİ					4.450.000,00 TL						