

İSKENDERUN TİCARET VE SANAYİ ODASI

STRATEJİK PLAN

2023-2026



STRATEJİK PLAN

İskenderun Ticaret ve Sanayi Odası 2023-2026 Stratejik plan çalışmaları MB Akademi Eğitim Danışmanlık Firması ile birlikte hazırlanmıştır.

Stratejik Plan çalışması danışman katkısı ve planı hazırlayan Stratejik Plan Ekibi ile katılımcı süreçler kullanılarak 2023-2026 yılları için 4 yıllık eylem ve etkinlikleri kapsayacak şekilde hazırlanmıştır.

Oda Yönetim Kurulu kararı ve Oda Meclisi tarafından onaylanmış ve tüm kamuoyuna ilanı yapılmıştır.

Yönetim Kurulu Başkanı

Meclis Başkanı

Stratejik Planlama Ekibi

Levent Hakkı YILMAZ - Yönetim Kurulu Başkanı

Zeki ALTUN - Meclis Başkanı

Rüçhan Sanem AKPINAR - Akreditasyon İzleme Komite Başkanı

Figen GÜL DÖNMEZ - Genel Sekreter

Güldane ERKOL - KYT ve Akreditasyon Sorumlusu

Sezin ÖZDEMİR - AR-GE Sorumlusu

Dilek YALÇIN - Proje Sorumlusu

Feride Deniz SARAÇ - İç Ticaret Memuru

Meltem KARTAL - Dış Ticaret Memuru

Alper BURNUKARA - Ticaret Sicili Müdür Yardımcısı

Suat ÖZKAN - Tahsilat Memuru

ÖZKAN YALÇIN - Muhasebe Memuru

Mehmet BESLEME - Kalite Akreditasyon Danışmanı

STRATEJİK PLAN

İçindekiler

BAŞKANIN SUNUMU	4
1. BÖLÜM STRATEJİK PLANLAMA TASARIMI	5
2. BÖLÜM MEVCUT DURUM ANALİZİ	6
2.1 Odanın Tarihçesi	6
2.2 Faaliyet Ekosistemi	7
2.3 Yasal Yükümlülüklerin Kapsamı	7
2.4 Odanın Görevleri.....	7
2.5 Verdiğimiz Hizmetler	9
2.6 Oda Süreçleri Ve Analizi.....	10
2.7 Paydaş Analizi	12
2.8 Kurum İçi Analiz	13
2.8.1 Fiziksel Kaynaklar ve İştirakler	13
2.8.2 Organizasyon Yapısı.....	14
2.8.3 İnsan Kaynakları.....	15
2.8.4 Üyelere İlişkin Bilgiler	17
2.8.5 Teknolojik Altyapı	18
2.8.6 Oda Bütçesi	20
2.9 GZFT (Güçlü, Zayıf Yanlar, Fırsatlar ve Tehditler)Analizi	20
2.10 PESTLE Analizi	27
3 İSKENDERUN TİCARET VE SANAYİ ODASININ GELECEĞİ.....	29
3.1 Misyon.....	29
3.2 Vizyon.....	29
3.3 Temel Değerler.....	29
3.4 Etik Politikası	29
3.5 Mali Yönetim Politikası.....	30
3.6 İnsan Kaynakları Politikası.....	30
3.7 Haberleşme ve İletişim Politikası	30
3.8 Bilgi ve İletişim Teknolojileri Politikası	30
3.9 Üye İlişkileri Politikası.....	30
3.10 Kalite Politikası	30
3.11 Sosyal Sorumluluk Politikası.....	30
4. STRATEJİK PLAN HEDEF AMAÇ VE FAALİYETLER	31
5. STRATEJİK PLAN İZLEME, ÖLÇME VE İYİLEŞTİRME	44
6. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ	44
7. EKLER	45
EK.1 2019-2022 Yılı Stratejik Plan Performans Değerlendirmesi	45
EK.2 Amaç Hedef Önceliği Ve Etki Analizi (izleme Performansı).....	51
EK.3 Hedeflere Göre Faaliyet Önceliği Ve Etki Analizi (izleme Performansı).....	52

BAŞKANIN SUNUMU

İskenderun Ticaret Ve Sanayi Odası İskenderun ilçesi, bölge ve ülke ekonomisinde önemli yere sahip olup, ticaret ve sanayi sektörünün gelişmesi için çalışmalar yürüten kuruluştur. Kurum olarak başarılarımızın sürdürülebilirliği açısından geleceğimizi planlamak, mevcutlarımız üzerinde revize yapmak ve üyelerimize kurumsal kapasitesi artırılmış bir kimlikle hizmet sunmak amacıyla



İskenderun Ticaret Odası'nın 4 yıllık (2023 -2026) Stratejik Planını hazırlamış bulunmaktayız. 2019 – 2022 yılı Stratejik Planı, yönetimde katılımıcılığı, şeffaflığı ve hesap verilebilirliği amaç edinmiştir. Bu doğrultuda kanunda belirtilen hizmetlerin yanı sıra Lobicilik faaliyetlerinden, meslek edindirme kurslarına, dış ticareten, coğrafi işaretli ürünlere kadar bir çok alanda faaliyetleri başar ile gerçekleştirmiş bir kurumdur.

Kurumsal kimliğinin bağımsız kuruluşlarca değerlendiren odamız ISO 9001 Kalite Yönetim Standartlarının gerektirdiği şartların yanında özellikle ISO 10002 ve 5 yıldızlı hizmet anlayışının verilmesi için misyon ve vizyonlu çalışmayı öngören 13 ana başlık altında standartlaştırılmış TOBB Akreditasyon Sistemini ilk alan kurumlardan biridir.

2023 – 2026 yılı Stratejik Planı hazırlanırken İTISO'nun üyelerine değer katması, onlara liderlik etmesi, bunu başarırken süreçlerle ve çalışanlarla yönetmesi, işbirlikleri oluşturması ve sürdürülebilir bir gelecek için sorumluluk alması esas alınmıştır. Bu anlayışın devamı olarak hazırladığımız 2023- 2026 Stratejik Planımız yarınımız için yol gösterici olacaktır. Üyelerimize kaliteli hizmet anlayışımız, eğitime olan inancımız, ihracata olan katkımız artarak devam edecektir. Elbirliği ile ilçemizi ve ülkemizi bulunduğu konumdan çok daha iyi yerlere getirebilmek için sanayici ve işadamları olarak daha çok güç harcamaya hazırız. Bu planın hazırlanmasında emeği geçen çalışanlarımıza, üyelerimize ve bize destek olan tüm paydaşlarımıza teşekkür ederim.

Levent Hakkı YILMAZ
Yönetim Kurulu Başkanı

1. BÖLÜM STRATEJİK PLANLAMA TASARIMI

İskenderun Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu, Meclisi ve Personeli ile bir Odanın sahip olması gereken ve sadece bölgemizde değil aynı zamanda Türkiye’de örnek gösterilebilecek strateji ile yönetilen, katılımcı bir yaklaşımla hizmet kalitesini standartların üzerine çıkaran, üyelerinin memnuniyetini sürekli arttıran bir Oda olmanın yolunda ilerlemektedir.

İskenderun Ticaret ve Sanayi Odası TOBB Akreditasyon sisteminde B sınıfı 5 yıldızlı bir Oda olarak faaliyetlerine devam etmektedir. Bu na ek olarak kalite standartlarına uygun (TS EN ISO 9001:2015) sistem kurulumu gerçekleştirmiş, etkin bir bilişim sistemi ile Oda yönetimi gerçekleştirilmektedir. Bu sistem diğer Oda ve kurumlar tarafından örnek bir bilgi yönetim sistemi olarak ele alınmakta ve sistem gelişimi için taban olarak kullanılmaktadır.

TOBB Akreditasyon çalışmaları kapsamında sistem, sistem yönetimi ve sistem gelişimi konularında tecrübe kazanan Oda sistemi daha ileriye götüren bir yaklaşımı benimsemiştir. Bu doğrultuda stratejik plan çalışmaları sadece verilen hizmet kalitesinin devamlılığını değil geliştirilmesini içeren bir sistematiğe ele alınmıştır.

2023-2026 yıllarını kapsayacak şekilde oluşturulan Stratejik Plan, Oda üyelerinin, personelin görüş ve önerileri ve beklentilerini göz önünde bulundurarak, Kamu kurum kuruluşlarının ve Sivil Toplum Örgütlerinin önerilerini katılımcı yöntemlerle toplayarak hazırlanmıştır.

İskenderun Ticaret ve Sanayi Odası’nda uygulanan stratejik planlama çalışmasının aşamaları sırasıyla aşağıdaki gibidir:

- Stratejik Plan Ekibinin oluşturulması,
- Mevcut Stratejik Plan Performans ölçümü,
- Stratejik Planlama eğitimi,
- Mevcut Durum Analizi,
- Paydaş Analizi,
- GZFT analizinin yapılması,
- PESTLE Analizinin gerçekleştirilmesi
- TOBB Akreditasyon kriterlerinin gözden geçirilmesi
- Risk Tabanlı Kurum Süreç Analizi
- Stratejik amaç ve hedeflerin belirlenmesi,
- Kurumsal Risk Analizi
- Stratejik Planın paydaş onayına sunulması
- Stratejik Planın Kurum tarafından onaylanması

Stratejik Planlamanın ilk aşamasında, İskenderun Ticaret ve Sanayi Odası çalışanlarından 3 kişilik stratejik planlama ekibi oluşturulmuş ve risk odaklı stratejik planlama eğitimi verilmiştir. Stratejik Planlama sürecinin ikinci aşamasında mevcut stratejik planın performans ölçümü gerçekleştirilmiştir. Bir önceki plan döneminde alınan stratejik planlama eğitimine ek olarak Oda personeline ve üyelere stratejik planlamada yeni yaklaşımlar, senaryo ve risk odaklı stratejik planlama eğitimi verilmiştir. İskenderun Ticaret ve Sanayi Odasının veri tabanı incelenerek kullanılacak dökümanlar ve veriler tasnif edilmiştir. Tasnif sonrasında ise Odanın Mevcut Durum Analizi gerçekleştirilmiştir.

Mevcut durum analizine uygun olarak Odanın gerçekleştirdiği ve gerçekleştirmeyi planladığı faaliyetlere uygun olarak paydaş analizi gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda paydaş analizine uygun olarak 3 parçalı GZFT analizi gerçekleştirilmiştir. Üyelere yönelik gerçekleştirilen GZFT analizi Odanın müşterileri nezdinde incelenmesini ve üyelerin memnuniyetinin ölçülmesine yönelik gerçekleştirilmiştir. Üyelere ayrıca stratejik planlamada temel kavramlar eğitimi verilmiştir. GZFT analizinin ikinci aşamasında Odanın destekleyicisi ve dış paydaşı konumundaki diğer kurumlara

STRATEJİK PLAN

stratejik planlamada temel kavramlar eğitimden sonra, Oda algıları ölçülmüş İskenderun Ticaret ve Sanayi Odasının Güçlü ve Zayıf yönleri sorulmuş, Oda için Fırsat ve Tehditler belirlenmiştir. GZFT analizinin üçüncü aşamasında ise Oda personelinin memnuniyeti ölçülmüş, Odanın personel nezdinde GZFT analizi gerçekleştirilmiştir. GZFT analizinden sonra paydaşların büyük çoğunluğunun belirttiği değişken dış koşulların incelenmesi amacıyla PESTLE Analizi gerçekleştirilmiştir.

PESTLE Analizi Odanın dışında gerçekleşen Politik, Ekonomik, Sosyo-Kültürel, Teknolojik, Hukuki ve Çevresel değişimlerin olumlu ve olumsuz olarak Odaya olan etkisi incelenmiştir. Stratejik Planlamanın TOBB Akreditasyonu ile örtüşük olması için Akreditasyon sistemi incelenmiş stratejik plan kurgusu buna göre hazırlanmıştır. Bu kapsamda Akreditasyona uygun olarak risk tabanlı süreç analizleri gerçekleştirilmiştir. Bu aşamadan sonra Odanın daha önceki vizyon, misyon ve temel değerleri revize edilmiş yeni stratejik amaç ve hedefler belirlenmiştir. Yeni belirlenen stratejik amaç ve hedefler kurum personeli ile paylaşarak görüşleri alınmıştır. Buna ek olarak stratejik amaç ve hedeflere uygun olarak kurumsal risk analizi gerçekleştirilmiş, birimlere risk tabanlı çalışma metodu uygulanmıştır. Stratejik planın bütçelemesi 4 yıllık hazırlanmış, sonrasında paydaşların görüşlerine sunulmuştur. Gelen paydaş görüşleri doğrultusunda Stratejik Plan revize edilerek Yönetim Kurulunun onayına sunulmuştur. Yönetim Kurulunun onayı ile stratejik planın uygulanmasına başlanılmıştır.

2. BÖLÜM MEVCUT DURUM ANALİZİ

Mevcut Durum Analizi Bölümünde Odanın tarihçesi, faaliyet gösterdiği ekonomik-sosyal ekosistem, Oda süreçleri, Oda Kurumsal yapısı incelenmiştir. Odanın personel yapısı, bütçesi, gelir-gider kaynakları incelenmiş Odanın gelecek çizmesi için stratejilerin belirlenmesi sağlanmıştır.

2.1 Odanın Tarihçesi

Resmi olarak 20 Nisan 1920 yılında kurulduğu kabul edilen İskenderun Ticaret ve Sanayi Odası, 1800'lü yıllardan bu yana şehrin tüccar ve sanayicilerine kuruluş gayesi çerçevesinde hizmetler vermektedir.

Odamızın kuruluş amacı; üyelerimizin müşterek ihtiyaçlarını karşılamak, mesleki faaliyetlerini kolaylaştırmak ve mesleğin genel menfaatlerine uygun olarak gelişmesini sağlamaktır. Odamızın yasal statüsü hakkında bilgi vermek gerekirse; odamız 5174 sayılı TOBB kanununda belirtilen işleri yapmak üzere kurulmuş kamu kurumu niteliğinde tüzel kişiliğe sahip meslek kuruluşudur.

Oda meclisimiz, 22 meslek grubunun temsil edildiği meslek komite üyeleri arasından seçilen 5 meclis üyesinden oluşmaktadır. Odamızda 136 meslek komite üyesi bulunmaktadır. Odamız, meclis üyeleri içerisinde seçilen 11 yönetim kurulu üyesi tarafından yönetilmektedir. Odamızda 6 üyeden oluşan disiplin kurulu bulunmaktadır.

Odamızda istihdam edilen personeller, 19 farklı birimin iş ve işlemleri çerçevesinde üyelerimize hizmet vermektedir. Odamızın ticari faaliyetini devam ettiren yaklaşık toplam 6500 adet üye bulunmaktadır.

Ayrıca Hesapları İnceleme Komisyonu, Etik Kurulu, Yönetim Gözden Geçirme ve Akreditasyon İzleme Kurulu, Yüksek İstişare Kurulu gibi oda organlarımız, odamız bünyesinde aktif olarak çalışmalar yapmaktadır.

Odamız kuruluş amaçları doğrultusunda açmış olduğu eğitimler, verdiği seminerler, konferans ve paneller ayrıca katılmış olduğu fuarlar ile bölgemizdeki esnaf, sanayici ve girişimcilere destek olmakta ve iş dünyasının ticari potansiyelini artırmaktadır. Odamızın da desteğiyle 31.03.2015 tarihinde kurulan İskenderun Teknik Üniversitesi'nin bölgemizde eğitime ve bilime sunduğu katkıya ek olarak, üniversite ve iş dünyası işbirliği ve bu işbirliğinin kalıcı olması, odamızın öncelikleri arasında yer almaktadır.

2.2 Faaliyet Ekosistemi

Odanın faaliyet gösterdiği bölgenin ekonomik ve sosyal özellikleri Oda potansiyelinin anlaşılmasına daha kolay olanak sağlamaktadır. İskenderun Ticaret ve Sanayi Odası sadece İskenderun ilçesine değil yakın ilçelere Belen ve Arsusu'da hizmet verebilmektedir.

2.3 Yasal Yükümlülüklerin Kapsamı

Kamu kurumları 24.12.2003 tarihinde yürürlüğe giren 5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu ve stratejik planlamaya ilişkin hükümlerin 01.01.2005 tarihinde yürürlüğe girmesiyle beraber stratejik plan yapma yükümlülüğünü üstlenmişlerdir. Stratejik planlama sürecinde, 24 Aralık 2005 tarihinde yayımlanan "5436 sayılı Kamu Malî Yönetimi ve Kontrol Kanunu ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun" ve 26 Mayıs 2006 tarihli "Kamu İdarelerinde Stratejik Planlamaya İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik" referans metinler olarak kabul edilmektedir. 5018 sayılı kanunua göre Stratejik Plan yapmak zorunda olan kurumlar Kamu kurumları, Belediyeler, Üniversiteler ve özel bütçeli kurumlardır.

İskenderun Ticaret ve Sanayi Odası ve Türkiye Odalar ve Odalar Birliği bu kanunun kapsamı dışında yer almaktadır. İskenderun Ticaret ve Sanayi Odasıve üst birlik olan Türkiye Odalar ve Odalar Birliği'ni tanımlayan 18.05.2004 tarihli 5174 sayılı Kanununun 28. maddesinde Odalar; "bu kanunda yazılı esaslar çerçevesinde Odaya dahil maddelerin alım satımı ve Odada oluşan fiyatların tespit, tescil ve ilanı işleriyle meşgul olmak üzere kurulan, tüzel kişiliğe sahip kamu kurumu niteliğinde bir meslek kuruluşu" olarak ifade edilmektedir.

Bu çerçevede İskenderun Ticaret ve Sanayi Odası'nın stratejik planının temel dayanağını 2010 tarihi itibarıyla güncelleştirilmiş "Odalar ve Odalar için Akreditasyon Kılavuzu" ve ekleri oluşturmaktadır. İskenderun Ticari Odası'nın Stratejik Planını değerlendirecek olan kurum ise üst birlik olan Türkiye Odalar ve Odalar Birliği organı Akreditasyon Kurulu'dur. Akreditasyon ise, genel olarak: "malların ve hizmetlerin istenen şartlara uygun nitelikler taşıdığını tespit etmek gayesiyle yapılan deney, analiz, muayene ve belgelendirme (sertifikasyon) işlemlerini içeren uygunluk değerlendirmesi işleri yapan kuruluşların yeterliliklerinin onaylanması sürecidir." Stratejik plan, akreditasyon sürecinin oluşturmaya çalıştığı standardizasyonunun önemli bir unsurudur. Bu yeni standart, yetki almayı isteyen tüm odaların ve Odaların sahip olmaları ve üyelerine sunmaları gereken birtakım, temel becerileri ve hizmetleri içeren kapsamlı ve güvenilir bir çerçeveye dayandırılmaktadır. Bu kapsamda plan içeriğinde stratejik planın dayanağı sunulmuştur.

2.4 Odanın Görevleri

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 Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği İle Odalar ve Borsalar Kanununda yazılı hizmetler ile mevzuatla odalara verilen görevleri yerine getirmek amacıyla kurulan, tüzel kişiliğe sahip kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşu olan Odamızın görevleri şu şekildedir;

- Meslek ahlâkını, disiplini ve dayanışmayı korumak ve geliştirmek, ticaret ve sanayinin kamu yararına uygun olarak gelişmesine çalışmak.
- Ticaret ve sanayiye ilgilendiren bilgi ve haberleri derleyerek ilgililere ulaştırmak, ilgili kanunlar çerçevesinde resmî makamlarca istenecek bilgileri vermek ve özellikle üyelerinin mesleklerini icrada ihtiyaç duyabilecekleri her çeşit bilgiyi, başvuruları durumunda kendilerine vermek veya bunların elde edilmesini kolaylaştırmak, elektronik ticaret ve internet ağları konusunda üyelerine yol gösterecek girişimlerde bulunmak, bu konularda gerekli alt yapıyı kurmak ve işletmek.

STRATEJİK PLAN

- 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.
- Kanununun 26. maddesindeki belgeleri düzenlemek ve onaylamak.
- Meslek faaliyetlerine ait konularda resmî makamlara teklif, dilek ve başvurularda bulunmak; üyelerinin tamamının veya bir kesiminin meslekî menfaati olduğu takdirde meclis kararı ile bu üyeleri adına veya kendi adına dava açmak.
- Çalışma alanları içindeki ticarî ve sınaî örf, adet ve teamülleri tespit etmek, Bakanlığın onayına sunmak ve ilân etmek.
- Üyeleri tarafından uyulması zorunlu meslekî karar almak.
- Yurt içi ve yurt dışı fuar ve sergilere katılmak.
- Gerektiğinde 507 sayılı Esnaf ve Küçük Sanatkârlar Kanununun 125 inci maddesinde sayılan mal ve hizmetlerin azamî fiyat tarifelerini, kendi üyeleri için, Bakanlıkça çıkarılacak yönetmeliğe uygun olarak tespit etmek ve onaylamak.
- Sair mevzuatın verdiği görevlerle, ilgili kanunlar çerçevesinde Birlik ve Bakanlıkça verilecek görevleri yapmak.
- Birliğin belirlediği standartlara göre üye kayıtlarını tutmak ve üyelik aidatlarına ilişkin belgeleri saklamak ve bunları Birliğe talep halinde bildirmek.
- Mevzuatla bakanlıklara veya diğer kamu kurum ve kuruluşlarına verilen işlerin, bu Kanunda belirtilen kuruluş amaçları ve görev alanı çerçevesinde Ticaret Ve Sanayi Odalarla tevdi halinde bu işleri yürütmek.
- Üyelerinin ihtiyacı olan belgeleri vermek ve bunlara ilişkin gerekli hizmetleri sağlamak.
- Yurt içi fuarlar konusunda yapılacak müracaatları değerlendirip Birliğe teklifte bulunmak.
- Üyeleri hakkındaki tüketici şikâyetlerini incelemek ve kuruluş amaçları doğrultusunda diğer faaliyetlerde bulunmak.
- Sanayiciler için kapasite raporları düzenlemek.
- Ticaret mallarının niteliklerinin belirlenmesine yönelik laboratuvarlar kurmak veya bunlara iştirak etmek, uluslararası kalibrasyon, test ölçme laboratuvarı kurmak veya iştirak etmek, belgelendirme hizmetleri sunmak,
- Milli Eğitim Bakanlığının izin ve denetiminde ticaret, denizcilik ve sanayi ile ilgili kursları açmak, açılan kurslara yardımda bulunmak, yurt içinde ve dışında ihtiyaç duyulan alanlar için öğrenci okutmak ve stajyer bulundurmak; meslekî ve teknik eğitim ve öğretimi geliştirme ve yönlendirme çalışmaları yapmak, kendi üyelerinin işyerleriyle sınırlı olmak üzere, 3308 sayılı Meslekî Eğitim Kanunu kapsamına alınmamış meslek dallarında bu uygulamaya ilişkin belgeleri düzenlemek,
- İlgililerin talebi halinde, ticarî ve sınaî ihtilaflarda hakem olmak, tahkim kurulları oluşturmak,
- Açılmış veya açılacak olan sergiler, panayırılar, umumi mağazalar, depolar, müzeler ve kütüphanelere katılmak,
- Yetkili bakanlıkça uygun görülen alanlarda sanayi siteleri, endüstri bölgeleri, organize sanayi bölgeleri, teknoloji geliştirme bölgeleri, teknoparklar, teknoloji merkezleri kurmak ve yönetmek; 3218 sayılı Serbest Bölgeler Kanunu çerçevesinde serbest bölge kurucu ve işleticisi veya işleticisi olmak, antrepo işletmek ve fuar alanları, kongre merkezleri ile ticaret merkezleri kurmak, işletmek veya kurulmuş olanlara iştirak etmektir.

2.5 Verdiğimiz Hizmetler

Üyelerimizin Oda'mızdan daha etkin yararlanabilmesi amacıyla İskenderun TSO'nun verdiği hizmetleri aşağıda sunulmuştur:

- Yasa gereği verilen hizmetler,
- Üyelerimiz ticaret sicili işlemlerinin yürütülmesi, şahıs şirket ve kooperatifleri kuruluş, tadilat, tasfiye ve terk işlemlerinin yapılması,
- Firmaların çeşitli ticari işlemleri (ihaleler, tapu işlemleri, bankalar, yurtdışına çıkış vb.) için gerekli sicil tasdiknamesi, yetki belgesi, iflas konkordato belgesi, hisse teyit belgesi gibi resmi belgeleri verilmesi,
- Üyelerin sicillerinde vuku bulacak değişiklikler ile ilgili işlemlerin, Ticaret Sicil Talimatlarına ve Ticaret Sicil Genel çalışma talimatına uygun olarak yerine getirilmesi, Mahkemeler, icra daireleri, SGK, vergi daireleri ve diğer kurumlarla üyeleri kayıtları ile ilgili yazışmaların yapılması,
- İhracatta kullanılan belgelerden menşe şahadetnameleri ve dolaşım belgelerinin tazim, kontrol işlemleri,
- İthalat ve ihracat ilgili tüm fatura, belge vb.nin suret onayları,
- Dış ticaret işlemlerinin gerektirdiği hallerde eksper ve bilirkişi tayini ve rapor düzenlenmesi,
- İmalatçı üyeleri kapasite raporlarının düzenlenmesi,
- Sanayi kuruluşları ve KOBİ'lere yönelik her türlü kanun, kararname ve sirkülerin takip edilmesi ve gerektiğinde duyurularının yapılması
- Yatırım Teşvik Belgesi süre uzatımı ve kapama işlemleri ile ilgili çalışmaların neticelendirilmesi, Başkanlık Hazine Müsteşarlığı ile ilgili yazışmaların gerçekleştirilmesi,
- Fire ve zayıf oranları ile ilgili gelen talepler için gerekli araştırmanın yapılarak Genel Sekreterliğin, Meslek Komitesinin ve Yönetim Kurulunun onayına sunulması ve fire oranları ile ilgili alınan kararların kayıtlarını tutulması,
- Firmalardan gelen talep doğrultusunda; ekspertiz raporu, fiili sarfiyat belgesi, imalat yeterlilik belgesi, tek imalatçı belgesi, kapasite raporu, mücbir sebep belgesi, yed-i vahit belgesi, yerli malı belgesi ve bunlar gibi teknik belgeleri konularında gerekli araştırmanın yapılması ve raportör olarak tasdik edilmesi,
- Onay istenen faturaların rayice uygun olup olmadığını doğrulanması,
- İş makinelerinin tescil ve tasdik işlemleri,
- Gayrimenkul ve menkul değerlerin rayiç tespiti, ve gerektiğinde bu konuda eksper tayini,
- Tütün ve alkol piyasası kurumu adına odamız üyelerine satış belgesi vermek,
- Firma sahibi, ortağı ve yetkililerinin BAĞ-KUR ile ilgili tüm formlarının hazırlanması ve onaylanması,
- Ustalık, kalfalık, çıraklık vb. sözleşmelerinin onaylarının yapılması,
- Müşterilere ve ilgililere, bilgi edime kanunu kapsamında merak edilen konularda bilgi vermek,
- Üye kimlik kartları düzenleyerek üyelere sunma,
- Üyelerinin talebi üzerine oda kayıt sureti, faaliyet belgesi, ihaleden men cezası olmadığına dair belge, yurt dışı çıkış yazıları ve bu gibi oda sicili ilgili belgeleri hazırlanması,
- Çeşitli bankalar ile yapılan anlaşmalarla üyelere uygun vade ve faizle kredi imkânı sağlanması,
- TOBB Kanununa göre Odamız tacir ve sanayiciler tarafından üretilen mal ve hizmetler azami fiyat tarifelerini hazırlamak,
- Meslek komitelerinin seçilmesi döneminde seçim işlerinin aksamadan yürütülmesi,
- TSO üyelerinin oda sicil durumları hakkında ilgili kuruluşlarla gerekli yazışmaların yürütülmesi,

STRATEJİK PLAN

- Avrupa Birliği Bilgi Merkezi hizmetlerinden faydalanma,
- Her yıl geleneksel olarak kurumlar vergisi, gelir vergisi ve ihracat rekortmenlerinin ödüllendirilmesi,
- İstenilen hizmetler, yurt dışından ticari haberler ve firmaların başvurabileceği ticari ve sınıflar birçok konuda bilgi alabilme,
- Üyelerimizin mesleki konulardaki istek, beklenti ve problemleri doğrultusunda inceleme araştırmalar yaparak gerekli merciler nezdinde girişimlerde bulunma ve sonuçları takip etme,
- İç ve dış ticaret konularında mesleki ve teknik bilgi ve danışmanlık hizmetlerinden yararlanma,
- Fuarlarda Odamız stantları altında firmalarımızı tanıtmaya,
- Odamız yurtdışı iş gezilerine katılarak ticari firmaların yurt dışında ticari ilişki kurmalarına yardımcı olma ve pazar imkânlarını çeşitlendirme,
- Odamız yayınlarından faydalanma,
- Ticari bilgi içeren Odamız dokümantasyon merkezinden yararlanma,
- İç piyasa rayiç fiyatları hakkında rapor ve bilgi alma,
- Yurtdışı iş teklifleri, yurtdışı fuarlar ve ihalelerle ilgili bilgilendirme,
- Konularında uzman yerli ve yabancı eğitimcilerin görev aldığı toplantı seminerler düzenleme, programlarından faydalanma, diğer illere düzenlenen bu tür faaliyetleri ilgili üyelere duyurma ve katılımı teşvik etme,
- Üyelerimizi ilgilendiren mevzuat değişiklikleri ve ticari hayatı ilgilendiren duyurulardan ivedi bir şekilde haberdar edilme,
- Sanayi kuruluşları ve KOBİ'lere yönelik seminer, eğitim programı, panel konferans vb. organizasyonları düzenleme,
- Sanayici üyelerin ihtiyacı olabilecek her türlü bilgiyi talep halinde verme veya elde edilmesini kolaylaştırmak için çalışma,
- Üyelerin talepleri doğrultusunda, dış ticaretin bilincinin geliştirilmesi için istenen konularında seminer, eğitim programları, panel, konferans vb. organizasyonlar düzenlemesi
- Yurtdışı ve yurtiçi fuar organizasyonlarını düzenleyerek bu organizasyonlar ile ilgili işlerin yürütülmesi,
- AB Bilgi Merkezinin düzenlendiği organizasyonlar ve faaliyetler ile AB konusunda bilgi taleplerinin karşılanması ve AB'nin finansal katkısı ile açılan çeşitli programlar hakkında STK'lar ve ilgilileri bilgilendirme,
- Genel, ekonomik ve sosyal konular ile üye memnuniyetini ölçme konularında anket çalışmaları yapmak,
- Dünya Türkiye ve İskenderun TSO hakkında istatistik ve bilgi talep eden ilgililere bilgi sunmak,
- Müşterilerin fikri mülkiyet hakları konularında Türk Patent Enstitüsü Bilgi ve Doküman birimi bünyesinde danışmanlık yapmak ve başvuruları yönlendirmek.

2.6 Oda Süreçleri Ve Analizi

İskenderun Ticaret ve Sanayi Odası'nın sunmuş olduğu hizmetler ve bu hizmetlere bağlı faaliyetler iki ana süreçte incelenmektedir. Bu süreçler üyelere sunulan hizmetlerin sürekli geliştirilmesi ve desteklenmesi için gerekli olan temel ve destek süreçleridir. Temel Süreçler Operasyonel ve taktik süreçler olarak standart ve geliştirici hizmetler olarak ayrılmaktadır. Destek faaliyetleri ise klasik ve stratejik destek faaliyetleri olarak ikiye ayrılmaktadır.

Operasyonel Hizmetler: Kanun ve yönetmelikler aracılığıyla Odalara verilmiş görevlerdir. Bu hizmetlerin uygulanması aşamasında İskenderun Ticaret ve Sanayi Odası kanun, yönetmelik, iç

STRATEJİK PLAN

yönergelere göre hareket etmektedir. Bu hizmetler verilirken hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyetine önem verilmektedir.

Taktik Hizmetler: Odanın ulaşmak istediği nokta, hedefleri ve kurumsal kimliği doğrultusunda çağın gereklerine uyarak üyelerin her türlü beklentisinin önüne geçmek için yapılan hizmetlerdir.

Destek Faaliyetleri ise verilen hizmetlerin gerçekleştirilmesi ve geliştirilmesi için gerekli faaliyetlerdir. Destek Faaliyetlerini de kendi içinde iki bileşene ayrılmaktadır.

Klasik Destek Faaliyetleri: Yönetimsel kararların alınması, örgütlenme biçiminin düzenlenmesi ve tüm faaliyetlerin planlanması gibi konuları içeren idari ve mali işler adı altında yürütülen faaliyetlerdir.

Stratejik Destek Faaliyetleri: Toplam kalite yönetimi, proje geliştirme, araştırma geliştirme ve kurumsal yönetim gibi konuları içeren faaliyetlerdir.

İskenderun Ticaret ve Sanayi Odası Çağdaş ve Kaliteli Yönetim politikası ile hem modern yönetim süreçlerine sahip hem de üye memnuniyetini gözetleyen bir yaklaşım sergilemektedir. İskenderun Ticaret ve Sanayi Odasının Hizmet kalitesinin artırılması amacıyla Kurumsal Risk Analizi gerçekleştirilmiş, risklerin bertaraf edilmesi için eylem planları oluşturulmuştur.

Ana Süreçler	Alt Süreçler	Faaliyetler ve KYS Kapsamında Tanımlanmış	
YÖNETSEL SÜREÇLER	Yönetime Sistemsel Yaklaşım	P.1.1 Oda/ Borsa Mevzuatı	
		P.00 Stratejik Beyanlar ve Politikalar	
		P.1.4 AİK, İş Planlaması ve Yönetimi	
		P.1.2 Politika ve Temsil Faaliyetleri	
TEMEL SÜREÇLER	Operasyonel Hizmetler	Stratejik Plan	
		P.2.6 Tescil	
		P.2.6 Üye Sicili / Muamelat İşlemleri	
	Taktik Hizmetler	P.2.6 Belge Hazırlama -Onaylama	
		P.2.5 Dış Ticaret	
		Sosyal Sorumluluk Faaliyetleri	
DESTEK SÜREÇLER	Stratejik Destek Faaliyetleri	P.2.2 Politika temsil faaliyetleri	
		P.2.2 Lobcilik faaliyetleri	
		P.1.7 Üye İlişkileri	
		P.2.1 İletişim Ağı	
		P.2.4 İş Geliştirme ve Eğitim	
	KAYNAKLAR	Klasik Destek Hizmetleri	P.1.8 ISO 9001 KYS ve TOBB Oda/Borsa Akreditasyon sistemi
			P.1.5 Haberleşme ve Yayınların Yönetimi, P.1.6 Bilişim Teknolojileri Yönetimi
			P.2.3 Ekonomik ve İş İstatistikleri
			P.1.4 İş Planlaması ve Yönetimi
			P.2.5 Uluslararası Ticaret Yönetimi
KAYNAKLAR	Altyapı	P.1.1 Oda/Borsa Mevzuatı	
		P.1.2 Mali İşler	
		P.1.6 Bilgi İşlem Teknolojileri, P.1.5 Basın Yayın	
		P.1.3 İnsan Kaynakları Yönetimi	
		P.1.2 Mali Yönetim	
		P.1.1 Oda/Borsa Mevzuatı	
KAYNAKLAR	Bilgi Kaynağı	P.2.3 Bilgi, Destek ve Danışmanlık	
		P.2.3 Araştırma & Geliştirme Planlaması	

STRATEJİK PLAN

Odanın hazırlamış olduğu bu dört yıllık Stratejik Plan, türetilmiş yıllık iş/eylem planları ile hayata geçirilecektir. Yine ISO 9001:2015 Kalite Yönetimi, ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi ile TOBB Akreditasyon Sisteminin entegre edilmiş ve gelecek hedeflere ulaşılması için en önemli dokümanıdır. Uygulama aşamasında entegre bir işletim sistemi için süreçler (proses) belirlenmiş ve proses kartları ile çalışılmaktadır. Yani odanın hizmetleri ile ilgili birçok süreci bulunmaktadır. Oda süreçleri daha önceki planlama sürecinde kaplumbağa modeli kullanılarak oluşturulmuştur. Yeni planda ise risk temelli bir yaklaşım sergilenerek Süreç (Proses) kartları oluşturulmuştur. Her bir bölümün gerçekleştirdiği faaliyetler bu süreçlerde yer almaktadır. Süreçlerin tamamı ise risk bazlı süreç kartları ile beraber oluşturulmuştur.

2.7 Paydaş Analizi

İskenderun Ticaret ve Sanayi Odası'nın Stratejik Planı oluşturma sürecinde, paydaşların Odanın gelişimine yönelik görüşlerini, önerilerini ve geleceğe yönelik beklentilerini belirlemek amacıyla "Paydaş Analizi" gerçekleştirilmiştir. Paydaş analizi, paydaşların iç paydaş ve dış paydaş olarak sınıflanmasıyla başlamıştır. İç Paydaşlar Odanın bağlı olduğu birim ve Odanın asli unsurlarını oluşturan paydaşlardan oluşmaktadır. Paydaş analizinde etki ve önem sıralama matrisi yapılmış paydaşlar, etki ve önemlerine göre sıralanmıştır. Etki seviyesi Odanın faaliyetlerinden etkilenen ve ya Odayı etkileyenler olarak ele alınmıştır. Önem seviyesi ise Odasının paydaşa olan önemi ve paydaşın Odaya olan önemine göre sıralama gerçekleştirilmiştir. Paydaş analizinde daha sonra, belirlenen paydaşların Oda için önemleri tespit edilmiştir. Paydaşların önceliklendirilmesinde dikkate alınacak hususlar; paydaşın kuruluş faaliyetlerini etkileme gücü ve paydaşın kuruluş faaliyetlerinden etkilenme derecesi olarak belirlenmiştir. Paydaşların etki ve önem derecelendirmesi yapılırken **Paydaşın etki derecesi (Zayıf – Güçlü)**, **Paydaşın önem derecesi (Önemli – Önemsiz)** matrisi kullanılmış olup sonuçlar aşağıdaki tabloda verilmiştir.

ETKİ ÖNEM MATRİSİ

Etki / Önem	ZAYIF	GÜÇLÜ
ÖNEMSİZ	İzle	Bilgilendir
ÖNEMLİ	Çıkarlarını Gözet Çalışmalarına Dahil Et	Birlikte Çalış

İÇ PAYDAŞLAR
Oda Çalışanları
Oda Üyeleri
Oda Yönetim Kurulu
Oda Meclis Kurulu
Oda Disiplin Kurulu
Oda Akreditasyon İzleme Komitesi
Türkiye Odalar ve Odalar Birliği

STRATEJİK PLAN

DIŞ PAYDAŞLAR

Paydaşlar	Ortaklık Yapısı	Strateji
Oda Üyesi Olmayan İşletmeciler	Stratejik Ortak	Birlikte Çalış
Sanayi kuruluşları	Stratejik Ortak	Birlikte Çalış
Üye olmayanlar Hizmet Tedarikçileri (Belgelendirme, eğitim, danışmanlık hizmetleri alanı)	Stratejik Ortak	Çıkarlarını Gözet Çalışmalara Dahil Et
Destek hizmet Tedarikçileri (Eksper, bilirkişi, danışman, eğitimci, bankalar vs.)	Stratejik Ortak	Çıkarlarını Gözet Çalışmalara Dahil Et
Malzeme Tedarikçileri (Güvenlik, temizlik, kargo, sigorta, çay ocağı, ulaşım, bakım, yazılım, İTSO Vakfı, restoran vs.)	Stratejik Ortak	Çıkarlarını Gözet Çalışmalara Dahil Et
Kamu (Yerel yönetim, Üniversiteler, Kamu Kurumları)	Stratejik Ortak	Birlikte Çalış
Yarı Resmi Kurumlar (Meslek Odaları, OSB ve SB'ler, Ticaret ve Sanayi Odaları, Borsalar ve Birlikler), STK'lar	Stratejik Ortak	Birlikte Çalış
Basın	Stratejik Ortak	Birlikte Çalış
Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı / Ticaret Bakanlığı	Stratejik Ortak	Birlikte Çalış
Hükmedenler	Stratejik Ortak	Birlikte Çalış
Toplum	Stratejik Ortak	Bilgilendir

İskenderun Ticaret ve Sanayi Odasının dış paydaş analizinden sonra dış paydaşlarla stratejik planlamada temel kavramlar eğitimi gerçekleştirilmiş, sonrasında Oda'ya yönelik GZFT analiz gerçekleştirilmiştir. Bu toplantıda ayrıca paydaşlara dış paydaş analiz anketi gerçekleştirilmiştir. Bu ankette Odanın bilinirliği, hizmetleri, dış paydaşlarla ilişkileri ve Odanın etkililik ve etkinliği ölçülmüştür. Amaç hedef ve faaliyet planında kullanılmıştır.

2.8 Kurum İçi Analiz

İskenderun Ticaret ve Sanayi Odasının kurum içi analizi organizasyonel, İnsan Kaynakları, Üye ilişkileri, Fiziksel ve Teknolojik Kaynakları ve Oda bütçesinin değerlendirilmesi ile gerçekleştirilmiştir.

2.8.1 Fiziksel Kaynaklar ve İştirakler

İŞTİRAKLER

1. GÜMRÜK TURİZM A.Ş
2. HATAY ABİGEM A.Ş
3. TEKNOPARK HATAY A.Ş
4. İSKENDERUN TEKNİK ÜNİVERSİTESİ GELİŞTİRME BİLGİ YÖNETİCİSİ A.Ş

BAĞLI ORTAKLIKLAR

1. İSKENDERUN TEKNOLOJİ GELİŞTİRME A.Ş

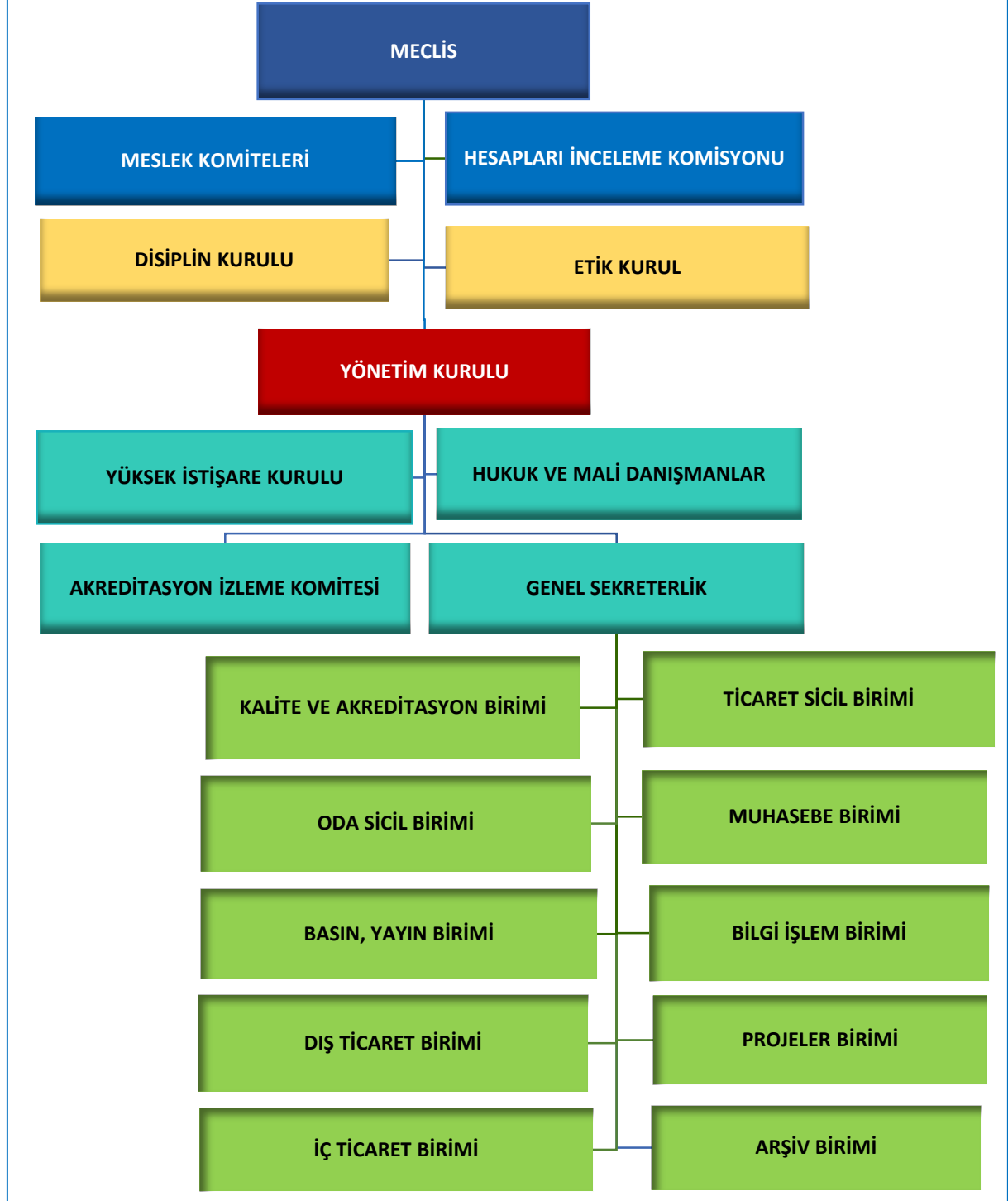
VARLIKLAR

1. BİNALAR
2. TAŞITLAR
3. DEMİRBAŞLAR

STRATEJİK PLAN

2.8.2 Organizasyon Yapısı

İskenderun Ticaret ve Sanayi Odası yasal hükümler çerçevesinde, Meclis Başkanı ve Yönetim Kurulu Başkanı tarafından yönetilmektedir. Oda yönetimi tarafından alınan kararlar çerçevesinde işlerin yürütülmesinden Genel Sekreter ve Genel Sekreter Yardımcısı sorumludur. İlgili işler ise, yukarıda organizasyon şemasında gösterildiği gibidir, İskenderun Ticaret ve Sanayi Odası Birimleri uyum içinde çalışmaktadır.



STRATEJİK PLAN

2.8.3 İnsan Kaynakları

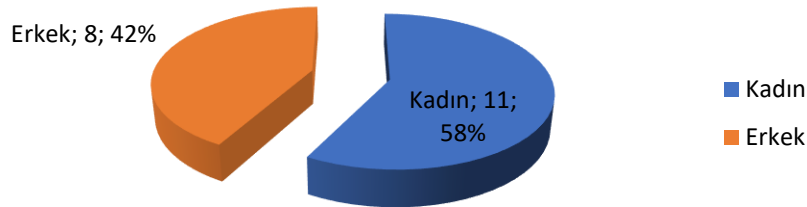
İskenderun Ticaret ve Sanayi Odası'nda 2022 yılı itibarıyla 19 personel görev yapmaktadır. Personelin özelliklerine ilişkin bilgiler aşağıda verilmektedir.

S.NO	ADI VE SOYADI	ÜNVANI	CİNSİYETİ	EĞİTİM DURUMU	İŞE BAŞLAMA TARİHİ
1	Figen GÜL DÖNMEZ	Genel Sekreter	Kadın	Yüksek Lisans	01.01.2007
2	Özkan YALÇIN	GenelSekreter Yrd. Muhasebe Memuru	Erkek	Lisans	01.09.2005
3	Güldane ERKOL	KYT ve Akreditasyon Sorumlusu	Kadın	Lise	15.02.2000
4	Feride Deniz SARAÇ	İç Ticaret Memuru	Kadın	Ön Lisans	15.04.2001
5	Suat ÖZKAN	Tahsilat Memuru	Erkek	Lise	15.05.1996
6	Murat AVCI	Veznedar	Erkek	Lise	01.01.2009
7	Alper BURNUKARA	Ticaret Sicili Müdür Yardımcısı	Erkek	Lise	01.01.2009
8	Sezin ÖZDEMİR	Ticaret Sicili Müdürü	Kadın	Lisans	01.07.2010
9	Meltem KARTAK	Dış Ticaret ve Vakıf Memuru	Kadın	Lisans	01.07.2010
10	Dilek YALÇIN	Proje Sorumlusu	Kadın	Lisans	01.01.2019
11	Nazmi SARILMAZ	Memur	Erkek	Lise	01.01.2007
12	İrem KIRIK	Oda Sicil Memuru	Kadın	Ön Lisans	01.01.2016
13	Pınar GÖÇER	Oda Sicil Memuru	Kadın	Ön Lisans	01.01.2016
14	Kübra GÜL	Arşiv Sorumlusu	Kadın	Lisans	02.06.2022
15	Mürsel SEHER	Basın Danışmanı	Erkek	Lise	01.01.2014
16	Ahmet S. DEMİR	Güvenlik Görevlisi	Erkek	Lisans	01.01.2013
17	Mevlüt KURT	Mutfak ve Temizlik Sorumlusu	Erkek	Ortaokul	01.01.2011
18	Birgül KEFLİ	Mutfak ve Temizlik Sorumlusu	Kadın	Lise	01.01.2010
19	İnci BİTKİN	Mutfak ve Temizlik Sorumlusu	Kadın	Ortaokul	01.01.2016

Cinsiyete Göre Dağılım

Oda personelinin 8'i erkek (%42), 11'i kadındır (%58).

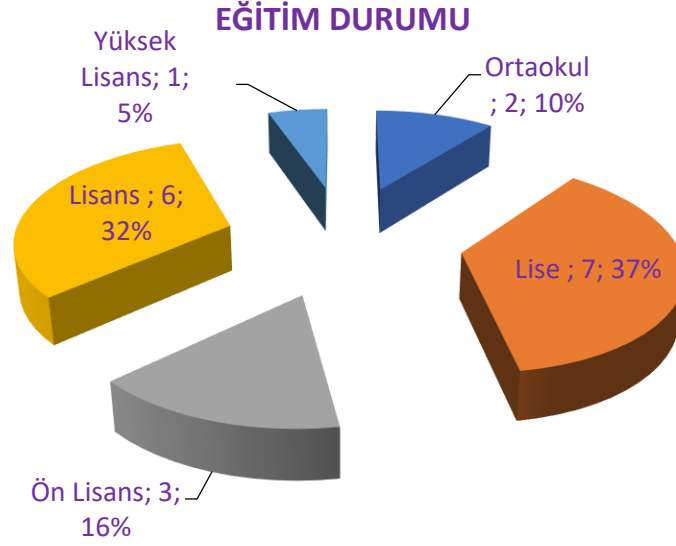
Cinsiyet Dağılımı



STRATEJİK PLAN

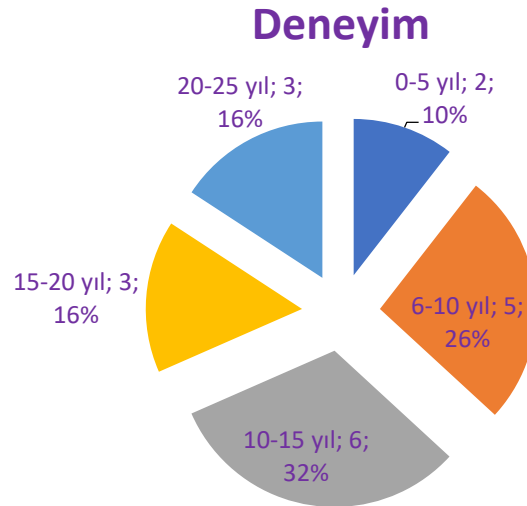
Eğitim Durumlarına Göre Dağılım

Oda personelimizin ortaokul (% 11), lise (% 39), ön lisans (%17) ve üniversite (%33) mezunudur. Genel sekreterimiz yüksek lisans (% 5) mezunudur.



Deneyimlerine Göre Dağılım

Oda personelinin 1 (% 9) 0-5 yıl arasında, 1'i (%9) 6-10 yıllarında ve 3 personel (%27) 10-15 yıl arası, 1 persoenel (%9) 15-20 yıl arası, 5'i (%46) 20 yıl veüzeri deneyime sahiptir.



STRATEJİK PLAN

2.8.4 Üyelere İlişkin Bilgiler

Faal ve askıda üyelerin işletme türüne göre dağılımı incelendiğinde Limited Şirket Statüsünde 4077, Anonim Şirket Statüsünde 892, Gerçek Kişi Ticari İşletmesi Statüsünde 2089, Kooperatif Statüsünde 171 üye bulunmaktadır.

Üye Faaliyet Alanlarına Göre Dağılım

Odanın üye sayısı ve durumları aşağıda verilmiştir. 2022 yılı son verilerine göre 6500 üyenin faaliyet gösterdiği (NACE Koduna göre) alanlar aşağıda verilmiştir.

Üye Faaliyet Gruplandırması (Faal üye)			
Meslek Komiteleri	Nace Adı	Üye Sayısı	Temsil Gücü
01. Meslek Komite	Tarım, Kuruyemiş İmalatı Ve Satışı Meslek Grubu,	225	3%
02. Meslek Komite	Maden, Toprak, Mineral, Asfalt Üretimi Meslek Grubu,	124	2%
03. Meslek Komite	Metal, Kimya, Plastik, Elektrik Üretimi, Tıbbi Gazlar Üretimi Meslek Grubu,	538	8%
04. Meslek Komite	Gıda, Tekstil, Buz İmalat, Unlu Mamuller İmalatı Meslek Grubu,	131	2%
05. Meslek Komite	Orman Ürünleri, Mobilya Üretimi, Matbaa Ve Ambalaj İmalatı, Değerli Metal Ve Mücevher İmalatı Meslek Grubu,	114	2%
06. Meslek Komite	İnşaat Ve Asansör Bakım Onarımı Meslek Grubu,	978	15%
07. Meslek Komite	Hayvancılık, Tavuk, Su Ürünleri Toptan Ticareti Meslek Grubu,	106	2%
08. Meslek Komite	Gıda Maddeleri Toptan Ticareti Meslek Grubu	138	2%
9. Meslek Komite	Gıda Maddeleri Perakende Ticareti, Tekel Ürünleri Meslek Grubu,	306	5%
10. Meslek Komite	Ayakkabı, Deri, Hazır Giyim Ticareti Meslek Grubu,	163	3%
11. Meslek Komite	Mobilya, Dayanıklı Tüketim Malları, Mefruşat, Kuyumculuk Ticareti Meslek Grubu,	331	5%
12. Meslek Komite	Otomotiv Ve Oto Yedek Parça Satışı Meslek Grubu,	215	3%
13. Meslek Komite	İnşaat Malzemeleri, Hırdavat Ticareti Meslek Grubu,	320	5%
14. Meslek Komite	Enerji, Akaryakıt Ticareti Meslek Grubu,	168	3%
15. Meslek Komite	Medikal, Bilgisayar, Bilişim Ve İletişim Meslek Grubu,	376	6%
16. Meslek Komite	Lokanta, Oteller, Araç Kiralama Ticareti Meslek Grubu,	338	5%
17. Meslek Komite	Nakliyat, Depolama, Gemi Kumanya, Gümrük Müşavirliği, Seyahat Acenteliği Meslek Grubu,	639	10%
18. Meslek Komite	Finans Ve Sigorta Kuruluşları Meslek Grubu,	205	3%
19. Meslek Komite	Gayrimenkul Alım, Satım, Mimar, Mühendislik Faaliyetleri, Tasarım Faaliyetleri Meslek Grubu,	307	5%
20. Meslek Komite	Eğitim, Sağlık, İlaçlama, Danışmanlık Ve Hizmet Sektörü Meslek Grubu,	435	7%
21. Meslek Komite	Yapı Kooperatifleri Meslek Grubu	112	2%
22. Meslek Komite	Dış Ticaret, İthalat, İhracat Meslek Grubu	246	4%
	Toplam Üye Sayısı	6515	100%

STRATEJİK PLAN

Tabloya göre Odamız üyelerinin %15' İnşaat ve Asansör Bakım Onarımı Meslek Grubu, %10 a yakın bir bölümü Nakliyat, Depolama, Gemi Kumanya, Gümrük Müşavirliği, Seyahat Acenteliği Meslek Grubunu oluştururken, %2-7 arası değişen oranlarda diğer 20 meslek grubu ise diğer iştiğal konuları ile uğraşmaktadır.

2.8.5 Teknolojik Altyapı

İskenderun Ticaret ve Sanayi Odasının Fiziksel ve teknolojik altyapısı iş süreçlerinin devamlılığını, yönetim ve insan kaynakları idaresini kolaylaştıran bir yapıdadır. İskenderun Ticaret ve Sanayi Odasının etkinliği ve verimliliğini elinde bulundurduğu altyapıya uygun olarak geliştirmiştir. Odanın elinde bulunan Fiziksel ve teknolojik kaynaklar aşağıda sıralanmıştır:

SN	YAZILIM ADI	AİT OLDUĞU BİRİM
1	TOBB Dijital Üyelik Sistemi	Tüm Birimler
2	MERSİS Sistemi	Ticaret Sicili Müdürlüğü
3	Harç Takip Sistemi	Ticaret Sicili Müdürlüğü, Muhasebe, Vezne
4	MEDOS Dış Ticaret Programı	Dış Ticaret Birimi
5	Üye Kimlik Kart Yazma Programı	Muhasebe Birimi
6	Kapasite Raporu Programı	İç Ticaret Birimi
7	İş Makinası Programı	İç Ticaret Birimi
8	Yerli Malı Belgesi Programı	İç Ticaret Birimi
9	Giriş Kart Okuma Cihazı Programı	İç Ticaret Birimi
10	Toplu SMS Programı	Akreditasyon Birimi
1	Bordro Programı	Muhasebe Servisi
12	Personel Giriş Kartı Cihazı Programı	Genel Sekreterlik
13	EBYS Programı	Tüm Birimler
14	E Arşiv Programı	Tüm Birimler

STRATEJİK PLAN

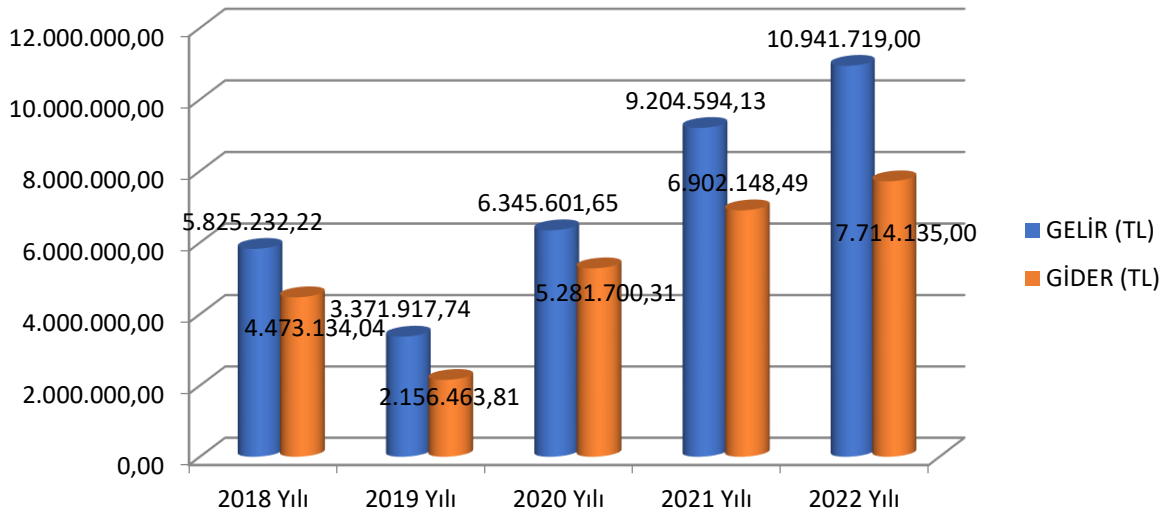
SIRA NO	DONANIM ADI	SAYISI	MARKA	MODEL	AİT OLDUĞU BİRİM
1.	Server	1	HP	35064	Bilgi İşlem
2.	Bilgisayar	1	ASUS	K555L LAPTOP	Genel Sekreter
3.	Bilgisayar Kasası	12	LENOVO	DÇ 7600	Tüm Birimler
4.	Bilgisayar Monitör	12	PHILIPS	223V5LHSB2/01	Tüm Birimler
5.	Bilgisayar	1	EXSPER	MS1688 LAPTOP	Toplantı Salonu
6.	Bilgisayar	25	FİJUTSU	ESPIRİMO	AB Odası
7.	Faks Makinası	1	KYOCERA	ECOSYS-M 253ODN KX	Servis İçi
8.	Yazıcı	3	KYOCERA	ECOYS M 2030DN	Ticaret Sicil, Akreditasyon Vezne
9.	Yazıcı	1	CANON	LBP6310	Muhasebe
10.	Yazıcı	2	HP	1010	Tahsilat, Yönetim Kurulu
11.	Fotokopi 1	1	KYOCERA	KM 1635	Servis İçi
12.	Yazıcı	2	HP	RENKLİ YAZICI	İç Ticaret, Arşiv
13.	Yazıcı	2	SAMSUNG	ML 1610	AB Odası, Meslek Komite Odası
14.	Ses Sistemleri	1	YAMAHA		3 Kat Toplantı Salonları
15.	Televizyon	1	LG 32 LD 350 LCD TV	32 LD 350 LCD TV	Genel Sekreter, Meclis Başkanlığı
16.	Televizyon	1	LG 42 LH 4020 LCD TV	42 LH 4020 LCD TV	Halil Şahin Toplantı Salonu
17.	Televizyon	1	LG55 LH 5000 FULL HD.TV	55 LH 5000 FULL HD.TV	Fuaye Alanı, Halil Şahin Toplantı Salonu
18.	Güç Kaynağı	1	CUPPON	CRZ24	Oda Girişi
19.	Projeksiyon Cihazı Ses Sistemi	1	YAMAHA		Yönetim Kurulu Odası
20.	Projeksiyon Cihazı	1	NEC	HDMR	3.Kat Halil Şahin Toplantı Salonu
21.	Projeksiyon Cihazı	1	VİEVSONİC	DLP / HDMR	3.Kat Toplantı Salonu,2.Kat Toplantı Salonu
22.	Projeksiyon Cihazı	1	NEC	HDMR	2.Kat Yönetim Kurulu Toplantı Salonu
23.	Harici Disk	7			Tüm Birimler
24.	Yazıcı	1	Canon	13 Cdw	İç Ticaret
25.	Dezenfektan cihazı	6	X Home Office	M003	Servis, Yönetim Kurulu Başkanı odası, Yönetim Kurulu Odası, Genel Sekreter Odası
26.	Personel Giriş Kartı Cihazı	1	Madgicpass	20656	Bina Giriş Katı
27.	Server	1	Dell		Bilgi İşlem Odası
28.	Para Sayma Makinası	1	Huntertekno		Vezne

STRATEJİK PLAN

2.8.6 Oda Bütçesi

İskenderun Ticaret ve Sanayi Odasının Bütçesi Tescil sayısına orantılı olarak değişim göstermektedir. Oda'da uygulanan kotasyon sistemi tesil edilecek ürünün min miktarını verebilmektedir. Bu kapsamda Odasının bütçe gelirleri ile 5 yıllık giderleri aşağıdaki gibi gerçekleşmiştir:

Mali Durum		
YILLAR	GELİR (TL)	GİDER (TL)
2018 Yılı	5.825.232,22	4.473.134,04
2019 Yılı	3.371.917,74	2.156.463,81
2020 Yılı	6.345.601,65	5.281.700,31
2021 Yılı	9.204.594,13	6.902.148,49
2022 Yılı	10.941.719,00	7.714.135,00



2.9 GZFT (Güçlü, Zayıf Yanlar, Fırsatlar ve Tehditler) Analizi

GZFT analizi bir kurumun güçlü ve zayıf yanlarını belirlemek, dış kaynaklı fırsat ve tehditleri tanımlamak için kullanılan bir methodur. Bu analiz hem kurumu sistemsel olarak tahlil edilmesini sağlamakta hem de geliştirilmesi gereken yanlara, kullanılması gereken güçlü yönlere ve fırsatlara yönelik strateji geliştirmeye ve tehditlere karşı önlem yarayabilir.

		Performans	
		Geliştiriciler	Engelleyiciler
Etkenler	İç	Güçlü Yönler	Zayıf Yönler
	Dış	Fırsatlar	Tehditler

GZTF analizinde, GZFT matrisi kullanılmaktadır. Bu matrise göre etkenler iç ve dış, performans etkileyenler ise geliştirici ve engelleyici olarak ayrılmaktadır. Bir kurumun güçlü ve zayıf yönleri iç etkenler; fırsatlar ve tehditler dış etkenler olarak belirlenmektedir. Kurumun performansını geliştiren veya gelişime potansiyeli olarak güçlü yönler ve fırsatlar; kurumun performansını engelleyen ve ya engelleme potansiyeli olarak zayıf yönler ve tehditler ele alınmıştır. Kurumun iç etkenlerinin

STRATEJİK PLAN

belirlenmesinde kuruma yönelik fonksiyonel kurum analizi gerçekleştirilmiştir. Bu analizde kurumun örgüt yapısı, birimlerin görev ve yetkileri, personelin nicelik ve nitelik olarak yeterliliği, kurum kültürü, mevcut strateji ve politikalar, fiziksel ve teknolojik imkanlar.

GZFT analizi stratejik planlama eğitiminden sonra kurum personeline, kurum üyelerine ve dış paydaşlara yönelik olarak gerçekleştirilmiştir. Burada elde edilen veriler konsolide edilerek GZFT analizi toparlanmıştır.

GZFT Analizinin sonucunda ortaya çıkan zayıf yönlerin güçlendirilmesi, tehditlere karşı savunma oluşturulması güçlü yönlerin ve fırsatların kullanımı ile mümkündür. Bu kapsamda GZFT analiz ve strateji matrisi oluşturularak, stratejik plana girdi sağlayacak stratejiler oluşturulmuştur. Kullanılan GZFT matrisi aşağıdadır:

	Fırsatlar	Tehditler
Güçlü Yönler	G-F Stratejileri: Oda hangi güçlü yönlerini kullanarak fırsatların en etkin şekilde kullanılmasını sağlayabilir?	G-T Stratejileri: Oda hangi güçlü yönlerini kullanarak tehditlerin etkilerini minimize edebilir?
Zayıf Yönler	Z-F Stratejileri: Oda hangi güçlü yönlerini kullanarak zayıf yönlerini minimize edebilir?	Z-T Stratejileri: Oda hangi zayıf yönlerini minimize ederek tehditlerden kaçınabilir?

Bu çerçevede oluşturulan GZFT analizi ve planlanan hedef ve faaliyetler matrisi aşağıda verilmiştir.

Güçlü Yönler

GÜÇLÜ YÖNLERİ*	PROSES	PLANLANAN HEDEF VE FAALİYET
Odanın Prestiji Ve İmaji, Odanın Şeffaflığı Üyeleri Ve Yönetimi	P.1.1	F.1.1.1 Oda üst organlarına kişisel ve yönetici formasyonu eğitimleri düzenlemek
Örgütlü Ve Ekonomik Olarak Güçlü	P.1.2	F.1.3.4 Oda Alacak Tahsilatlarında Üyeler İçin Kolaylaştırıcı Yöntemler Uygulamak F.3.1.1 İlçe Turizminin gelişmesi için çalışmalar yapmak
Aktif Ve Dinamik Bir Kadroya Sahip Olması	P.1.3	F.1.1.2 Oda çalışanlarına kişisel ve mesleki formasyon eğitimleri düzenlemek F.1.1.3 Süreç ve hedef bazlı etkin bir performans değerlendirme sistemi kurmak ve uygulamak F.1.1.4 Benzer kurumlarla kıyaslama yaparak iyi uygulama örneklerini kuruma taşımak F.1.1.5 Çalışanlar arası motivasyonu arttıracak sosyal etkinlikler düzenlemek
Oda Personelinin Bilgisi, Konulara Hakim Olması Ve Özverili Çalışması Çok Güzel, Sunulan Projelerin Oda Tarafından Desteklenip Hızlı Bir Şekilde Sonlandırma Çalışmaları İyi, Başkanın Herkesine Eşit Olması Ve Her Türü Yardımcı Olması		
Basın Yayını İyi Kullanması	P.1.5	F.1.4.1 Sektörel sorunlar çözümler ve lobi faaliyetlerine ilişkin periyodik basın toplantıları düzenlemek F.1.4.2 Yatırım teşvik sistemleri takibi sağlanarak üyelere duyurmak F.1.4.3 Aylık E bülten çıkarmak üyelere duyurmak F.3.1.2 Yapılan organizasyonların, yayınların yerel, ulusal ve uluslar arası medyada tanıtımının yapılması F.3.1.3 İlçenin tanıtımına yönelik çalışmalar yapmak desteklemek
Üyelerini Koruyor, Üyelerini Eğitiyor, Kurumsal Olduğunu Vurguluyor	P.1.7	F.1.2.1 Üye ziyaretleri yapmak F.1.2.2 ISO 10002 MMYS belgesini süreki kılmak F.1.2.3 Örnek ve Başarılı Üye hikâyeleri yayınlamak F.1.2.4 Üye ihtiyaç ve beklentilerine uygun faaliyetler gerçekleştirmek
Üyelere Yönelik Bilgilendirmeleri Başarılı		
TOBB Oda/Borsa Akreditasyon Sistemini Kullanmak	P.1.8	F.1.3.1 ISO 9001 KYS belgesini süreki kılmak F.1.3.2 Oda Süreçlerini Geliştirmek Gerekli Revizyonları yapmak F.1.3.3 Kurum Prosesleri ve SP SWOT Analizleri ve risk analizlerini
Kaliteli Ve Donanımlı Hizmet Binası,		

STRATEJİK PLAN

GÜÇLÜ YÖNLERİ*	PROSES	PLANLANAN HEDEF VE FAALİYET
		güncellemek Hizmet binası etkinliklere YK ile veriliyor.
Temsil Yetkisi İle Her Platformda Öncü Söz Sahibi- İlçede Sözü Geçen Bir Kurum		F.2.3.1 İlçemizde Serbest Bölge Kurulması İçin Lobi Faaliyetleri Yapmak F.2.3.2 Etkin politika temsil ve lobi faaliyetlerinde Bulunmak Çözümüne Kavuşturmak F.2.3.3 Arsus Tarım Organize Sanayi Bölgesinin kurulması ve iyileştirilmesi ile ilgili çalışmalar yapmak F.2.3.4 Nardüzü Küçük Sanayinin yer tahsisi veya islah edilmesi için çalışma yapmak F.2.3.5 Küçük Sanayi Sitesinin şehir merkezinden kaldırılması ve yeni yerde devreye alınması için çalışmalar yapmak F.2.3.6 Arabuluculuk ve Tahkim Merkezi Kurmak ve Çalıştırmak F.2.3.7 İl ilçe genelinde kurum ve kuruluşlarla kuruluş amacına uygun girişimlerde bulunmak
Kamu Kurumları, Yerel Yönetimler Ve Özel Sektör İle İşbirliği İçinde Olması Ve Aktif Görev Alınması, Hizmetin Kaliteli Ve Zamanında Verilmesi, İletişim Araçlarının Etkin Kullanılması		F.3.2.1 İlçenin Sosyal hayatına yönelik yürütülen sosyal etkinlikleri düzenlemek veya desteklemek F.3.2.2 Sosyal Sorumluluk Projeleri düzenlemek destek vermek (panel, kongre, sempozyum vs.) F.3.2.3 İTSO vakfı üzerinden öğrencilere burs sağlamak F.3.2.4 Paydaşların (Kaymakamlık, Ticaret ve Sanayi İlçe Müd., Milli Eğitim Vs.) Düzenlediği Sosyal Etkinliklere Katılmak Ve Katkı Sağlamak F.3.2.5 Sosyal Yardımlar ve Bağışlarda Bulunmak, İhtiyaç Sahiplerine Aynı Yardımlarda Bulunak F.3.2.6 Dezavantajlı Grupların Geliştirilmesi ve Desteklenmesi İçin Girişimlerde Bulunmak
Ulusal Olarak Ekonomide Söz Sahibi Olması		
Temsil Gücü Yüksek		
Vizyonu Güçlü		
Başkanın Temsiliyeti	P.2.2	
Üyelerin Ülke Genelinde Daha Aktif Olmaları İçin Öneri Ve Yönlendirme		F.2.1.3 Mesleki Eğitimler Konusunda Üyelere Danışmanlık Sağlamak F.2.2.1 Alternatif yatırım olanaklarının araştırılması ve raporlanmasını sağlamak F.2.2.2 UR-GE projeleri hazırlamak ve gerçekleştirmek F.2.2.3 Genç ve Kadın Girişimciliğinin özendirilmesi için çalışmalar yapmak F.2.2.4 E Pazar, e ticaret için bir platform kurmak veya mevcutlarla anlaşmak F.2.2.5 Meslek komitelerine göre sektörel araştırma raporları oluşturmak ve paydaşlarla paylaşmak F.2.2.6 İskenderun ili ürünleri ile ilgili coğrafi işaret çalışmaları yapmak ve bir ürün için çalışma başlatmak F.2.2.7 Üyelerin Sorun ve İhtiyaçlarına Uygun Projelerin Hazırlamak
Mesem Çalışmalarının Başlatılması		F.2.1.4 Kaynakçılık teknik okulunun (Kaynak mükemmeliyet merkezi) geliştirilme ve sürekliliği için üyeleri yönlendirmek F.2.1.5 İskenderun Mesleki eğitim merkezinin (MESEM) geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması için çalışmalar yürütmek F.2.1.6 TOBB MEYBEM ile protokol yaparak üye işyerleri personelinin eğitilmesi ve belgelendirmesi ihtiyaçlarını karşılamak F.2.1.7 Üretim Sektörü Ara eleman (Çırac Usta ilişkileri) uygulamalı eğitimler vermek ve belgelendirilmelerini sağlamak
Kaynakçılık Okulu Faaliyetlerine Başlaması	P.2.3	

**Güçlü yönlerimiz fırsatların değerlendirilmesi ve risklerin giderilmesi için kullanılacaktır. Proses fırsat analizinde fırsatlar olarak tanımlanacaktır.*

STRATEJİK PLAN

Zayıf Yönler

ZAYIF YANLAR*	PROSES	PLANLANAN HEDEF VE FAALİYET
Terk Sayısının Artması	P.1.2	
Personel Yetkinliklerinin Artırılabilir Olması		F.1.1.2 Oda çalışanlarına kişisel ve mesleki formasyon eğitimleri düzenlemek F.1.1.3 Süreç ve hedef bazlı etkin bir performans değerlendirme sistemi kurmak ve uygulamak F.1.1.4 Benzer kurumlarla kıyaslama yaparak iyi uygulama örneklerini kuruma taşımak F.1.1.5 Çalışanlar arası motivasyonu arttıracak sosyal etkinlikler düzenlemek
Personele Yönelik Eğitim Ve Sosyal Aktivitelerin Yetersiz Olması	P.1.3	
Medya Kullanımı		F.1.4.1 Sektörel sorunlar çözümler ve lobi faaliyetlerine ilişkin periyodik basın toplantıları düzenlemek F.1.4.2 Yatırım teşvik sistemleri takibi sağlanarak üyelere duyurmak F.1.4.3 Aylık E bülten çıkarmak üyelere duyurmak F.3.1.2 Yapılan organizasyonların, yayınların yerel, ulusal ve uluslar arası medyada tanıtımının yapılması F.3.1.3 İlçenin tanıtımına yönelik çalışmalar yapap desteklemek
Faaliyetlerini Üyelerine Duyuramıyor, Özellikle Sosyal Medyayı Daha Etkin Kullanmalı	P.1.5	
Oda Sorunları Merkezi İdari Yönetimin Çözülemediğini Kamuoyuna Daha Cesur Anlatması Gerekmemektedir.		
Basında Görünme Eksik		
Bilgi İşlem Altyapısının Güçlendirilmesi,	P.1.6	F.1.4.4 Fonksiyonel bir Web sitesi oluşturmak ve güncellemek F.1.4.5 ISO 27001 Bilgi Güvenliği Belgesi Almak Sürekli kılmak F.1.4.6 Oda Hizmetlerinin tamamında dijital dönüşümü sağlamak
Teknolojik Altyapısı Eksikliği,		
Üyeler İle Etkileşim Sağlanamaması Ve Tüm Üyelerimize Ulaşılabilmesi.		F.1.2.1 Üye ziyaretleri yapmak F.1.2.2 ISO 10002 MMYB belgesini sürekli kılmak F.1.2.3 Örnek ve Başarılı Üye hikâyeleri yayınlamak F.1.2.4 Üye ihtiyaç ve beklentilerine uygun faaliyetler gerçekleştirmek F.3.1.2 Yapılan organizasyonların, yayınların yerel, ulusal ve uluslar arası medyada tanıtımının yapılması
Üyelerle Bir Araya Gelmekte Zorlanıyor	P.1.7-P.2.1	
Kredi Ve Finansları Üyelerine Yetiştirmede Eksik		F.2.3.1 İlçemizde Serbest Bölge Kurulması İçin Lobi Faaliyetleri Yapmak F.2.3.2 Etkin politika temsil ve lobi faaliyetlerinde Bulunmak F.2.3.3 Arsus Tarım Organize Sanayi Bölgesinin kurulması ve iyileştirilmesi ile ilgili çalışmalar yapmak F.2.3.4 Nardüzü Küçük Sanayinin yer tahsisi veya islah edilmesi için çalışma yapmak F.2.3.5 Küçük Sanayi Sitesinin şehir merkezinden kaldırılması ve yeni yerde devreye alınması için çalışmalar yapmak F.2.3.6 Arbuluculuk ve Tahkim Merkezi Kurmak ve Çalıştırmak F.2.3.7 İl ilçe genelinde kurum ve kuruluşlarla kuruluş amacına uygun girişimlerde bulunmak
İskenderun İlçesinin Politikada Temsilinin Zayıf Olması (Milletvekili)		
Park Sıkıntısı Mevcut		
Lobicilik Faaliyeti Zayıf	P.2.2	
Üyelere Olan İletişim Ve Üyeleri Katılımı		F.2.1.3 Mesleki Eğitimler Konusunda Üyelere Danışmanlık Sağlamak F.2.2.1 Alternatif yatırım olanaklarının araştırılması ve raporlanmasını sağlamak F.2.2.2 UR-GE projeleri hazırlamak ve gerçekleştirmek F.2.2.3 Genç ve Kadın Girişimciliğinin özendirilmesi için çalışmalar yapmak F.2.2.4 E Pazar, e ticaret için bir platform kurmak veya mevcutlarla anlaşmak F.2.2.5 Meslek komitelerine göre sektörel araştırma raporları oluşturmak ve paydaşlarla paylaşmak F.2.2.6 İskenderun ili ürünleri ile ilgili coğrafi işaret çalışmaları yapmak ve bir ürün için çalışma başlatmak F.2.2.7 Üyelerin Sorun ve İhtiyaçlarına Uygun Projelerin Hazırlamak F.3.1.2 Yapılan organizasyonların, yayınların yerel, ulusal ve uluslar arası medyada tanıtımının yapılması F.3.1.3 İlçenin tanıtımına yönelik çalışmalar yapap desteklemek Ve Hedef 2.3 Paydaşlarla İşbirliklerini Geliştirmek planlandı
Üyelerin Ticari Faaliyetlerinin Desteklenmesi, Kadın Girişimcilerin Desteklenmesi,		
Komitelerin İşleyişi İçin Ön Analizler Yapılmalı, Komite Mevcut Firmaların Aktiflik Durumuna Göre Ayrıştırılması Gerçek Anlamda Sınıflandırılıp, İhtiyaçların Belirlenmesi,		
KOSGEB DOĞAKA Vb. Devlet Desteklerinin Üyelere Bilgi Ve Kullandırımının Eksikliği Ve Üyelerin Bu Desteklere Yönlendirilmesinin Artması Lazım, Oda Faaliyetlerinin Ve Yapılan Projelerin Tanıtımının Daha Anlaşılır Ve Daha Fazla Kişiyeye Ulaşılabilir Hak Gelmesi Lazım	P.2.3	
Devletin Ticaret Veya İhracata Yönelik Teşviklerine Hâkim Olunmaması Sebebiyle Üyelere İletim Zayıflığı,		
Faal Organize Sanayi Bölgelerinin Tam Doluluk Oranına Ulaşmış Olmasından Ötürü Sanayinin Genişleme İhtiyacının Karşılanamaması.		
Kurumlar Arası Eş Güdüm Eksikliği		
Odanın Ve İlçenin Tanıtımı Eksik		

STRATEJİK PLAN

ZAYIF YANLAR*	PROSES	PLANLANAN HEDEF VE FAALİYET
Çıraklık Eğitim Merkezi ile İŞKUR Arasında İlişki Kurulmalı	P.2.4 P.2.5	F.2.1.4 Kaynakçılık teknik okulunun (Kaynak mükemmeliyet merkezi) geliştirilme ve sürekliliği için üyeleri yönlendirmek
Üyelerin Bilgilendirilmesi, Etkinlik Ve Seminerlerin Amacına Uygun Üyelere Çok Ulaşmaması, Üyelerine Yönelik Dış Pazarlara Yeterince Katılmaması,		F.2.1.5 İskenderun Mesleki eğitim merkezinin (MESEM) geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması için çalışmalar yürütmek
Katılım, Dış Ticaret, Kardeş Odaları , Sosyal Aktiviteleri		F.2.1.6 TOBB MEYBEM ile protokol yaparak üye işyerleri personelinin eğitilmesi ve belgelendirmesi ihtiyaçlarını karşılamak F.2.1.7 Üretim Sektörü Ara eleman (Çırak Usta ilişkileri) uygulamalı eğitimler vermek ve belgelendirilmelerini sağlamak F.2.4.1 İhracat Destek Ofisinin İlçemizde Kurulmasını Sağlamak F.2.4.2 Yöneticilerin Dış Pazar Ziyaretleri gerçekleştirmesini sağlamak F.2.4.5 Uluslararası Kardeş Oda Sayısının Arttırılmak F.2.4.6 Ulusal ve Uluslar arası fuarlara katılmak F.2.4.7 Üyelerin İhracat Kapasitesinin Geliştirmeye Yönelik Yönlendirici Çalışmalar Yapmak (Ülke raporları dahil)

*Zayıf yönlerimiz . Proses risk analizinde riskler olarak tanımlanacak ve takip edilecektir.

Fırsatlar

FIRSATLAR*	PROSES	PLANLANAN HEDEF VE FAALİYET
İletişim Olanaklarını Ve Sosyal Medyayı Kullanabilme İmkânı	P.1.5	
Üyelerle Diyaloglar	P.1.7	
Seçim Dönemi	P.2.2	F.2.3.1 İlçemizde Serbest Bölge Kurulması İçin Lobi Faaliyetleri Yapmak
İskenderunda Her Yönü İle Çok Güçlü Sanayici Ve Tüccar Mevcuttur.		F.2.3.2 Etkin politika temsil ve lobi faaliyetlerinde Bulunmak Çözümüne Kavuşturmak
Hassa Tünel Projesinin Ve Karadeniz Akdeniz Bölünmüş Yol Projesinin Hızla Tamamlanması		F.2.3.3 Arsus Tarım Organize Sanayi Bölgesinin kurulması ve iyileştirilmesi ile ilgili çalışmalar yapmak
Sanayi Devlerinin Olması, Vizyoner İş İnsanlarının Bulunması,		F.2.3.4 Nardüzü Küçük Sanayinin yer tahsisi veya islah edilmesi için çalışma yapmak F.2.3.5 Küçük Sanayi Sitesinin şehir merkezinden kaldırılması ve yeni yerde devreye alınması için çalışmalar yapmak F.2.3.6 Arabuluculuk ve Tahkim Merkezi Kurmak ve Çalıştırmak F.2.3.7 İl ilçe genelinde kurum ve kuruluşlarla kuruluş amacına uygun girişimlerde bulunmak
Üyelere Destek Verilebilir	P.2.3	F.2.1.3 Mesleki Eğitimler Konusunda Üyelere Danışmanlık Sağlamak
Üniversitenin Yeni Bölümler Açıp Bölgenin İhtiyaçlarını Karşılması,		F.2.2.1 Alternatif yatırım olanaklarının araştırılması ve raporlanmasını sağlamak
Liman Şehri Olması, Lojistik Konumu		F.2.2.2 UR-GE projeleri hazırlamak ve gerçekleştirmek
Yakında Suriye Kapısı Açılacak Bu Konuda Şimdiden Altyapıyı Hazırlamak,		F.2.2.3 Genç ve Kadın Girişimciliğinin özendirilmesi için çalışmalar yapmak
KOSGEB, Bakanlık Destekleri		F.2.2.4 E Pazar, e ticaret için bir platform kurmak veya mevcutlarla anlaşmak
İhracat Yapma Olanığı		F.2.2.5 Meslek komitelerine göre sektörel araştırma raporları oluşturmak ve paydaşlarla paylaşmak
Turizm Olanakları		F.2.2.6 İskenderun ili ürünleri ile ilgili coğrafi işaret çalışmaları yapmak ve bir ürün için çalışma başlatmak F.2.2.7 Üyelerin Sorun ve İhtiyaçlarına Uygun Projelerin Hazırlamak F.3.1.1 İlçe Turizminin gelişmesi için çalışmalar yapmak
Ülkemizin Dış Politikasında Sınır Komşularımızla Yeni Bir Yakınlaşma Olacağı Öngörülmektedir.	P.2.5	F.2.4.1 İhracat Destek Ofisinin İlçemizde Kurulmasını Sağlamak
Bölgesel Savaşların Son Bulması Durumunda Yeni Yurtdışı Pazar İthalat Ve İhracatın Arttırılması, Yurtdışı Firmaları Tarafından Tercih Edilen Bir Bölge Olması		F.2.4.2 Yöneticilerin Dış Pazar Ziyaretleri gerçekleştirmesini sağlamak
Komşu Ülkelerle Geziler Düzenleyebilir Ve Kardeş Olabilir		F.2.4.5 Uluslararası Kardeş Oda Sayısının Arttırılmak F.2.4.6 Ulusal ve Uluslar arası fuarlara katılmak F.2.4.7 Üyelerin İhracat Kapasitesinin Geliştirmeye Yönelik Yönlendirici Çalışmalar Yapmak (Ülke raporları dahil)

*Fırsatlar fırsatların değerlendirilmesi ve risklerin giderilmesi için kullanılacaktır. Proses fırsat analizinde fırsatlar olarak tanımlanacaktır.

STRATEJİK PLAN

Tehditler

TEHDİTLER*	PROSES	PLANLANAN HEDEF VE FAALİYET
Bölgedeki Aidiyet Duygusunun Zayıflığı, Tanıtım Yetersizliği	P.1.6	F.1.4.4 Fonksiyonel bir Web sitesi oluşturmak ve güncellemek
İlçe Teşkilatlanmaları	P.2.2	F.2.3.1 İlçemizde Serbest Bölge Kurulması için Lobi Faaliyetleri Yapmak F.2.3.2 Etkin politika temsil ve lobi faaliyetlerinde Bulunmak Çözümüne Kavuşturmak F.2.3.3 Arsus Tarım Organize Sanayi Bölgesinin kurulması ve iyileştirilmesi ile ilgili çalışmalar yapmak F.2.3.4 Nardüzü Küçük Sanayinin yer tahsisi veya islah edilmesi için çalışma yapmak F.2.3.5 Küçük Sanayi Sitesinin şehir merkezinden kaldırılması ve yeni yerde devreye alınması için çalışmalar yapmak F.2.3.6 Arabuluculuk ve Tahkim Merkezi Kurmak ve Çalıştırmak F.2.3.7 İl ilçe genelinde kurum ve kuruluşlarla kuruluş amacına uygun girişimlerde bulunmak F.3.2.6 Dezavantajlı Grupların Geliştirilmesi ve Desteklenmesi için Girişimlerde Bulunmak
Ülkemiz Çevresinde Oluşan Ve Oluşturulan Karışıklıklar		
Suriye Sınırında Olması, Kontrolsüzce Göç Alması,		
Hatay Merkezli Firmalar Tarafından Suriye Üzerinden Uluslararası Pazarlara Yapılan İhracatın Kesintiye Uğraması		
Vasıfsız Gelen Göç Ve Uyum Sorunu		
Deprem Bölgesinde Yer Alması		
Salgın Hastalıklar (Covid 19),		
Suriye İç Savaşı, Sınıra Yakınlığı, Ülke Ekonomisinin Durumu,		
Bölgemize Yatırım Yapmak İsteyen Yatırımcıların Büyük Bir Çoğunluğu Osmaniye Organize Sanayi Bölgesine Yönelmekte.		
Krediye Ulaşma Zorluğu		
E Haciz Sonunu Var		
Üyelerin İflası Ve İşi Bırakmaları	P.2.3	F.2.1.3 Mesleki Eğitimler Konusunda Üyelere Danışmanlık Sağlamak F.2.2.1 Alternatif yatırım olanaklarının araştırılması ve raporlanmasını sağlamak F.2.2.2 UR-GE projeleri hazırlamak ve gerçekleştirmek F.2.2.3 Genç ve Kadın Girişimciliğinin özendirilmesi için çalışmalar yapmak F.2.2.4 E Pazar, e ticaret için bir platform kurmak veya mevcutlarla anlaşmak F.2.2.5 Meslek komitelerine göre sektörel araştırma raporları oluşturmak ve paydaşlarla paylaşmak F.2.2.6 İskenderun ili ürünleri ile ilgili coğrafi işaret çalışmaları yapmak ve bir ürün için çalışma başlatmak F.2.2.7 Üyelerin Sorun ve İhtiyaçlarına Uygun Projelerin Hazırlamak
İstihdamın Birkaç Sektörde Yoğunlaşması, Arazi Sorununun Yatırımların Başka Bölgelere Kayması, İşbirliği Kültürünün Yetersizliği, Ar-Ge Ve Girişimciliğin Yetersiz Ve Bilinçsizliği		
Sınıra Yakın Olması Sebebiyle Turist Sayısının Azlığı		
Kur Değişimleri Ve Ekonomik Belirsizlik		

*Tehditler. Proses risk analizinde riskler olarak tanımlanacak ve takip edilecektir.

STRATEJİK PLAN

Beklentiler Öneriler

BEKLENTİLER ÖNERİLER	PROSES	PLANLANAN HEDEF VE FAALİYET
Oda Antrepo Kurarak Üyelere Kiraya Verebilir	P.1.2	Meslek Komitelerine yıllık bütçe ayrıldı.Antrepo önerisi gerçekçi bulunmadı
MK' Lerine Bütçe Ayrılmalı		
Periyodik Dergi Çıkarabilir	P.1.5	F.1.4.3 Aylık E bülten çıkarmak üyelere duyurmak
E Ticaret Portalı Kurulabilir	P.1.6	F.2.2.4 E Pazar, e ticaret için bir platform kurmak veya mevcutlarla anlaşmak
Üye Ziyaretleri Çoğaltılmalı	P.1.7	F. 1.2.1 Üye ziyaretleri yapmak F.1.2.3 Örnek ve Başarılı Üye hikâyeleri yayınlamak
Üye El Kitabı Oluşturun		
MK' Leri İle Ortak Etkinlik Düzenlenmeli	P.2.1	Ortak meslek komitesi toplantıları yapılıyor
Çardaklı Sanayi Sitesinde Sorunlar	P.2.2	F.2.3.1 İlçemizde Serbest Bölge Kurulması İçin Lobi Faaliyetleri Yapmak
Meslek Komiteleri Ve YK Başkanı Ortak Toplantı Yapmalı		F.2.3.2 Etkin politika temsil ve lobi faaliyetlerinde Bulunmak Çözümüne Kavuşturmak
Üye Yararına Yönelik Protokoller Düzenlenebilir		F.2.3.3 Arsus Tarım Organize Sanayi Bölgesinin kurulması ve iyileştirilmesi ile ilgili çalışmalar yapmak
Beyaz Eşya Ticareti Yapanlar İçin Site Düşünülebilir		F.2.3.4 Nardüzü Küçük Sanayinin yer tahsisi veya islah edilmesi için çalışma yapmak
Serbest Bölge Kurulabilir		F.2.3.5 Küçük Sanayi Sitesinin şehir merkezinden kaldırılması ve yeni yerde devreye alınması için çalışmalar yapmak
İskenderunun Lider Kurumu Yok		F.2.3.6 Arabuluculuk ve Tahkim Merkezi Kurmak ve Çalıştırmak
Arsus Tarım OSB Kurulabilir		F.2.3.7 İl ilçe genelinde kurum ve kuruluşlarla kuruluş amacına uygun girişimlerde bulunmak
Nardüzü Toptan Gıda Merkezi Yeni Yere Taşınmalı		F.3.2.1 İlçenin Sosyal hayatına yönelik yürütülen sosyal etkinlikleri düzenlemek veya desteklemek
Merkezi Otoritenin Sanayici Ve Tüccarın Sorunlarını Çözumsuz Bırakması Yüzünden Odanın Sorunları Görmede Yetersiz Kalması Yönünde Kamu Oyunda Yanlış Bir Kanı Olmuş Olmasıdır.		F.3.2.2 Sosyal Sorumluluk Projeleri düzenlemek destek vermek (panel, kongre, sempozyum vs.)
İşe Alımlar İçin İşverenlere Sözleşme Ve Haklar Konusunda Destek		F.3.2.3 İTSO vakfı üzerinden öğrencilere burs sağlamak
Çıracılık Projesi		F.3.2.4 Paydaşların (Kaymakamlık, Ticaret ve Sanayi İlçe Müd., Milli Eğitim Vs.) Düzenlediği Sosyal Etkinliklere Katılmak Ve Katkı Sağlamak
Oda Arabuluculuk Çalışması Yapabilir		F.3.2.5 Sosyal Yardımlar ve Bağışlarda Bulunmak, İhtiyaç Sahiplerine Aynı Yardımlarda Bulunak
İhracat Destek Ofisi Taşınabilir		F.3.2.6 Dezavantajlı Grupların Geliştirilmesi ve Desteklenmesi İçin Girişimlerde Bulunmak
Arsus Samandağ Arasında Denizaltı Turizmine Uygun	P.2.3	F.2.3.6 Arabuluculuk ve Tahkim Merkezi Kurmak ve Çalıştırmak
Gümrük İşlemleri İle İlgili Destek Olabilir		F.2.1.3 Mesleki Eğitimler Konusunda Üyelere Danışmanlık Sağlamak
Gastronomi Turizmi Geliştirilebilir		F.2.2.1 Alternatif yatırım olanaklarının araştırılması ve raporlanmasını sağlamak
Sosyal Tesisi Kurulabilir		F.2.2.2 UR-GE projeleri hazırlamak ve gerçekleştirmek
Kongre Ve Sempozyumlar Yapılabilir		F.2.2.3 Genç ve Kadın Girişimciliğinin özendirilmesi için çalışmalar yapmak
İskenderun'un Bölgesel Konumunun Dünya Ticaret Ve Sanayi Pazarında Firmalar Lehinde Fayda Sağlayabilecek Araştırmalar Yapıp Firmalara Teşvik Etmesi		F.2.2.4 E Pazar, e ticaret için bir platform kurmak veya mevcutlarla anlaşmak
İlçe Bazında Güncel İstatistikî Bilgilere Ulaşılabilmesi		F.2.2.5 Meslek komitelerine göre sektörel araştırma raporları oluşturmak ve paydaşlarla paylaşmak
Yerel Esnafın Özendirilmesi İçin Etkinlikler Yapılmalı		F.2.2.6 İskenderun ili ürünleri ile ilgili coğrafi işaret çalışmaları yapmak ve bir ürün için çalışma başlatmak
Yerel Esnaf İçin Çadır Kurulabilir	P.2.4	F.3.2.2 Sosyal Sorumluluk Projeleri düzenlemek destek vermek (panel, kongre, sempozyum vs.) F.2.2.6 İskenderun ili ürünleri ile ilgili coğrafi işaret çalışmaları yapmak ve bir ürün için çalışma başlatmak
Deniz Mahsulleri Coğrafi İşaret Çalıştayı Yapılabilir		
Yurt Dışı Fuar Katılımı İstiyor	P.2.5	F.2.4.2 Yöneticilerin Dış Pazar Ziyaretleri gerçekleştirmesini sağlamak F.2.4.5 Uluslararası Kardeş Oda Sayısının Arttırılmak F.2.4.6 Ulusal ve Uluslar arası fuarlara katılmak F.2.4.7 Üyelerin İhracat Kapasitesinin Geliştirmeye Yönelik Yönlendirici Çalışmalar Yapmak (Ülke raporları dahil)
Lübnan, Suriye, Irak Ve Afrika Ülkeleri İle Kardeş Oda Olabiliriz		

STRATEJİK PLAN

2.10 PESTLE Analizi

POLİTİK		EKONOMİK	
Olumlu	Olumsuz	Olumlu	Olumsuz
Yapısal Reformlara İlişkin İyi Niyetler	Komşu Ülkelerde Devam Eden İstikrarsızlık	Büyük Sanayi Kuruluşlarının (Demir Çelik, Filtre Vs.) Varlığı	Sınır Kapısının Kapalı Olması
Tarımsal Destek Programlarının Arttırılması	AB Entegrasyon Sürecinin Yavaşlaması	KOSGEB Destek Programlarının Devam Etmesi	Kayıtdışılığın Yüksek Olması
AB İle Entegrasyona Yeniden Geçilmesi	Merkezi İdarenin Tek Tip Düzenlemeleri	Sınır Ticareti Gelişebilir	Dövizdeki Ve Altındaki Keskin Fiyat Hareketleri,
Tarımsal Destek Programlarının Arttırılması	Olumsuz Ve Yanlış Tarım Politikaları	HADO Açılması	Yüksek Faiz Oranları
İthalatın Kısıtlanması	İhracatın Kısıtlanması	Ulaştırma Altyapısındaki İyileştirmeler	Tarımsal Ürün Çeşitliliğinin Az Olması
Arabalucuk Düzenlemesine Geçilmesi	İlçeyi Temsil Eden Politikacıların Olmaması	Limanının Olması	Komşu Ülkelerle Ticaretinazılması
Bölgesel Kalkınma Ve Yatırımların Desteklenmesi	Ekonomik İstikrarsızlık	Coğrafi İşaretli Ürünlerin Bulunması,	Üyelerin Proje Ve Desteklerden İstenildiği Gibi Faydalanamaması
Kırsal Kalkınmaya Yönelik Yatırımların Desteklenmesi	Suriyeli Çalışan Sayısı Fazla	2. OSB'nin Açılması	Ekonomik İstikrarsızlık
	Elektronik Kamu Alımları Platformu (EKAP) İle Yapılan İhaleler	AB Hibe Programlarının Çeşitliliği	Alımgücünün Düşmesi
		Kayıtdışılık	Girdi Maliyetlerinin Yükselmesi
		HASSA Tünelinin Açılacak Olması	Enerji Maliyetlerinin Yüksekliği
		Denetim Eksikliği	
SOSYO-KÜLTÜREL		TEKNOLOJİK	
Olumlu	Olumsuz	Olumlu	Olumsuz
Sivil Toplum Kuruluşlarının Etkinliğinin Arttırılması,	Aile Bağlarındaki Ve Sosyal Yapıdaki Olumsuz Değişmeler,	Üretimde Yüksek Teknolojiye İlginin Artması,	Teknolojideki Dışa Bağımlılık,
Odanın, Kamu Vest'lerle İlişkilerinin Güçlü Olması	Kırsal Alandan Kente Göçün Devam Etmesi,	Genç Kuşağın Bilişim Teknolojilerine Duyduğu İlginin Artması,	İşletmelerin Ar-Ge Yatırımlarına Yeterli İlgi Göstermemesi,
Oda Üyelerine Ve Personeline Kapasite Geliştirici Eğitim Programları Düzenlenmesi,	Aile İşletmelerinin Fazlalığı Ve Ortaklaşma Bilincinin Olmaması	İletişim İmkânlarının Artması,	İskenderun İnternet Altyapısının Yetersizliği,
Bölgenin Girişimci Ve Genç Bir Nüfusa Sahip Olması	Sağlık Ve Eğitim İmkânlarının Yetersizliği,	Online Ticaret, E-Pazarın Tüm Ülkelerde Gelişmesi	Etkin Bir Müzayede Salonunun Ve Elektronik Satış Sisteminin Olmaması.
İş Gücünün Niteliğini Arttıran Programların Gerçekleştirilmesi	Odanın İskenderun Halkı İle İletişiminin Yeterli Olmaması,	Oda Laboratuvarının Etkin İşleyişi,	Bilişim Teknolojilerinin Üyeler Tarafından Yeterince Kullanılmaması
Okullaşma Oranının Artması	Oda Üyelerinin Eğitim Programlarına Yeterli İlgiyi Göstermeyişi	Oda Etkinliğini Arttıran Yazılım Altyapısının Varlığı,	
Bölge Ve İl Genelinde Projeler Üretme	Suriye'den Gelen Mülteci Akını	Üyelere Etkin Biçimde Online (E-Oda) Hizmetinin Sunulması	
Sağlık Ve Eğitim Yatırımları	Dijitalleşme İle Beraber Dejenereasyon	Oda Teknolojik Altyapısının Ve Otomasyon Programının Güçlü Olması	

STRATEJİK PLAN

Kültürel Çeşitlilik

EBYS Ve KEP 'nin Yaygınlaşması

Kent Konseyinin olması

HUKUKİ

ÇEVRESEL

Olumlu	Olumsuz	Olumlu	Olumsuz
TOBB Akreditasyon Sisteminin Geliştirilmesi	Kayıt dışılığı karşı yeterince mücadele edilmemesi	Gap sulama kanalı ile yeraltı sularına olan baskının azaltılması	Yeraltı sularının hızlı bir biçimde tükenmesi
Kayıt Dışılığı engellemeye Yönelik Hukuki Çalışmaların Hızlandırılması	Hukuki süreçlerin uzun sümesi	Verimli topraklar	İklim değişikliğinin etkileri
KVK Kanunu	Bölgede hukuki yaptırımın kısıtlı olması	Organik tarıma olan talebin artması	Tarım ilaçlarının ve gübrenin bilinçsiz kullanımı
Arabulucuk düzenlemesine geçilmesi		Jeopolitik ve coğrafi konum	Yerel tohumlar yerine yabancı tohumların kullanılması
		Yöresel ürün çeşitliliği	Bilinçli sulamanın yapılmaması
		Büyük şehirlere yakınlık	

3 İSKENDERUN TİCARET VE SANAYİ ODASININ GELECEĞİ

Kapsamlı bir Mevcut durum analizinden sonra Bu Bölümde İskenderun Ticaret ve Sanayi Odasının 2023-2026 yılları için Misyon, Vizyon, Temel Değerler, Politikalar ve Stratejik amaç ve hedefler belirleyerek İskenderun Ticaret Odası için dört yıllık iş planı hazırlanmıştır.

3.1 Misyon

5174 sayılı yasa ve mevzuatlara bağlı kalan, İskenderun'un ticari, ekonomik ve sosyal hayatının gelişimine katkı sağlayan, üyelerine kaliteli hizmetler sunan bir odadır.

3.2 Vizyon

İlçemiz ve üyelerimize önümüzdeki dönemde;

- Eğitim ve istihdam odaklı proje üreten,
- Ticaret, sanayi ve özellikle dış ticaretin gelişimine odaklı faaliyetler yapan,
- Teknolojik gelişime yönelik girişimlerde bulunan,
- Sosyal ve kültürel hayatın gelişimine değer katan,
- Güvenilir, uzlaşmacı ve öncü,

bir oda olmak.

3.3 Temel Değerler

- Faaliyet Ve Memnuniyet Odaklı
- Adil, Şeffaf Ve Objektif
- İhtiyatlılık Ve Verimlilik
- Gelişmelere Ve Teknolojiye Açıklık
- Etik Ve Kişisel Gizlilik İlkelerine Duyarlı
- Katılımcılık Ve Saygınlık
- Sosyal Sorumluluk Bilinci Yüksek

3.4 Etik Politikası

İskenderun Ticaret Ve Sanayi Odası çalışanları, organ üyeleri ve üst yönetimi, birbirleri ve üçüncü kişilerle olan ilişkilerinde aşağıdaki etik ilkelere uymayı benimsemiş ve taahhüt etmiştir.

1. Dürüstlük ve Tarafsızlık
2. Karşılıklı Saygı ve Güven
3. Fikri ve Sınai Mülkiyet Haklarına Saygı
4. Kaynakların Doğru Kullanımı
5. Çıkar Çatışmalarında Objektiflik
6. Sorumluluk
7. Fırsat Eşitliği
8. Pozitif Yaklaşım
9. Gizlilik
10. Misyon Ve Değerlere Bağlılık

3.5 Mali Yönetim Politikası

TOBB kanun ve yönetmeliklerine bağlı kalarak gelirlerini; muhasebe, ihtiyatlılık ve verimlilik ilkeleri doğrultusunda harcayan, şeffaf, hesap verebilen, mali risk analizleri yaparak kaynaklarını üyelerinin ihtiyaç ve beklentileri için kullanan bir odadır..

3.6 İnsan Kaynakları Politikası

Etkin ve yetkili personel istihdamı sağlayan, çalışanları için sürekli eğitimler düzenleyen, personelinin ekonomik ve özlük haklarını kollayarak memnuniyetini ve kurumsal bağlılığı sağlayan bir odadır.

3.7 Haberleşme ve İletişim Politikası

Gelişen teknolojinin sağladığı haberleşme ve iletişim olanaklarını kullanarak, kurumda veya dışarıda üretilmiş doğru bilgileri, her türlü iletişim araçlarını kullanarak tüm paydaşları ile paylaşan bir odadır.

3.8 Bilgi ve İletişim Teknolojileri Politikası

Bilgi güvenliği, risk değerlendirme ve verimlilik esaslarına uygun, gelişen iletişim teknolojilerini izleyen, uygulayan ve sürekli geliştiren bir odadır.

3.9 Üye İlişkileri Politikası

İskenderun Ticaret ve Sanayi Odası;

- Varlık nedeninin üyeleri olduğunun bilincindedir ve yaptığı tüm etkinlik ve faaliyetlerde üye odaklı çalışır.
- ISO 10002 Üye Memnuniyeti Yönetim Sistemini kılavuzluğunda, kurumun ve üyelerimizin sürekli gelişimi için, üye öneri, şikâyet ve beklentilerini dikkate alan bir sistem kurmuştur.
- Üye öneri ve şikâyetlerine yönelik iyileştirme faaliyetlerini bedelsiz gerçekleştirir.
- Üyelerinin başarılı olmasını özendirecek ve başarılı üyelerimizi ödüllendirecek, diğer üyelerin örnek alması için paylaşım ortamlar yaratır.
- Üyelerimizin ilçemize katma değer sağlayacağına farkında olduğundan üyelere yönelik her türlü proje, danışmanlık, teknik hizmet vs. sunar.
- Üyelerin iş ve mesleki gelişimlerini artırmaya yönelik etkinlikler planlar ve yapar.

3.10 Kalite Politikası

TOBB Akreditasyon Standardı ve ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemleri gerekliliklerini kullanarak, üyelerinin ve kurumun gelişimi için her türlü etkinlikler yürüten ve bunları sürekli geliştirerek, tüm tarafların memnuniyetini sağlayan bir odadır.

3.11 Sosyal Sorumluluk Politikası

İskenderun Ticaret Ve Sanayi Odası;

- İlçemizin tanıtımına ve kalkınmasına yönelik etkinlikler düzenlemeyi,
- Eğitim ve sporun gelişmesine katkı sağlamayı,
- Bilimsel ve kültürel çalışmaları desteklemeyi
- Tarihsel eserlerin ve çevrenin korunmasını,
- İhtiyaç sahipleri ile dezavantajlı gruplara yönelik projeleri,

Tüm bunlara maddi ve manevi katkı sağlamayı “Sosyal Sorumluluk Politikası” olarak benimsemiştir.

STRATEJİK PLAN

4. STRATEJİK PLAN HEDEF AMAÇ VE FAALİYETLER

STRATEJİK AMAÇ 1. KURUMSAL ALTYAPI GÜÇLENDİRİLMEK VE SÜREKLİLİĞİNİ SAĞLAMAK	
Ana Strateji: Odanın kurumsal yapısının güçlendirilmesi, kurum kaynaklarını etkin ve verimli kullanılması ile odanın tanımlanmış misyon ve vizyona uygunluğunu ile tüm tarafların memnuniyetini sağlamak.	
Stratejik Hedef	KYS Prosesi
Hedef 1.1 İnsan Kaynaklarını Geliştirmek ve Yönetmek	P.1.1-P.1.3
Hedef 1.2 Üye İlişkilerini Yönetmek	P.1.7- P.2.4
Hedef 1.3 Üye Hizmetlerinde Nitelik ve Verimliliği Artırmak	P.1.2-P.1.8- P.2.6
Hedef 1.4 Haberleşme, İletişim Ve Teknolojik Altyapısını İyileştirilmek Ve Güçlendirmek	P.1.5-P.1.6
STRATEJİK AMAÇ 2. ÜYELERİN REKABET GÜCÜNÜ ARTTIRMAK İÇİN ÇALIŞMALAR YÜRÜTMEK	
Ana Strateji: Üyelerin müşterek ihtiyaçlarını karşılamak, mesleki faaliyetlerini kolaylaştırmak için çalışmalar yapmak,iş gelişmelerini sağlayarak, üyelerimiz ve ilçemiz ticari ve sanayi hayatına katma değer sağlamak.	
Stratejik Hedef	KYS Prosesi
Hedef 2.1 Üyelerin Yetkinliklerini Arttırıcı Hizmetler Sunmak ve Mesleki Eğitim İle İstihdamı Arttırıcı Faaliyetleri Desteklemek	P.2.4
Hedef 2.2 Üyelerin Rekabet Gücünü Arttırıcı Hizmetler Sunmak	P.2.3
Hedef 2.3 Paydaşlarla İşbirliklerini Geliştirmek	P.2.2
Hedef 2.4 Üyelerin Dış Ticaret Kapasitelerini Artırmak	P.2.5
STRATEJİK AMAÇ 3. İLÇENİN KALKINMASINDA ETKİN ROL OYNAMAK	
Ana Strateji: İlin ve ilçenin tanıtımı ile sosyal ve kültürel sorumlulukların geliştirilmesi, dezavantajlı kümeler için destek ve dayanışma sağlamak.	
Stratejik Hedef	KYS Prosesi
Hedef 3.1 Kurumun Ve İlçenin Tanıtımını Geliştirmek	P.2.3
Hedef 3.2 Sosyal Destek Projeleri Gerçekleştirmek Ve Desteklemek	P.2.2

STRATEJİK PLAN

4.1 Stratejik Plan (2023-2026) Amaç, Strateji, Hedef ve Faaliyet Planı

STRATEJİK AMAÇ 1. KURUMSAL ALTYAPI GÜÇLENDİRİLMEK VE SÜREKLİLİĞİNİ SAĞLAMAK									
Ana Strateji: Odanın kurumsal yapısının güçlendirilmesi, kurum kaynaklarını etkin ve verimli kullanılması ile odanın tanımlanmış misyon ve vizyona uygunluğunu ile tüm tarafların memnuniyetini sağlamak.									
Alt Strateji 1.1 Yönetici ve çalışanların kişisel ve mesleki gelişimlerine katkı sağlayarak, tüm tarafların katılımı ile stratejik yönelimi geliştirmek ve takip etmek.									
Hedef 1.1 İnsan Kaynaklarını Geliştirmek ve Yönetmek									
KYS Prosesi	Stratejik Faaliyetler	Performans Göstergeleri	4 yıllık Hedef Performans	2023 Yılı	2024 Yılı	2025 Yılı	2026 Yılı	Sorumlu Birim	Açıklama (Kayıt/Dokümantasyon)
P.1.1	F.1.1.1 Oda üst organlarına kişisel ve yönetici formasyonu eğitimleri düzenlemek	Eğitim Sayısı	18	3	4	5	6	Kalite ve Akreditasyon	F.08 Personel Yönetici Eğitim Kartı
		Maliyet	87.000	12.000	20.000	25.000	30.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79407006
P.1.3	F.1.1.2 Oda çalışanlarına kişisel ve mesleki formasyon eğitimleri düzenlemek	Eğitim Sayısı	18	4	4	5	5	İnsan Kaynakları	F.08 Personel Yönetici Eğitim Kartı
		Maliyet	87.000	12.000	20.000	25.000	30.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79407002
P.1.3	F.1.1.3 Süreç ve hedef bazlı etkin bir performans değerlendirme sistemi kurmak ve uygulamak	Değerlendirme Sayısı	4	1	1	1	1	Kalite ve Akreditasyon	F.01 Doküman Master Listesi
		Maliyet	0					Muhasebe	
P.1.3	F.1.1.4 Benzer kurumlarla kıyaslama yaparak iyi uygulama örneklerini kuruma taşımak	İyileştirme sayısı	8	1	2	2	3	İnsan Kaynakları	F.06 UDF Formu
		Maliyet	90.000	10.000	20.000	30.000	30.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79403001
P.1.3	F.1.1.5 Çalışanlar arası motivasyonu arttıracak sosyal etkinlikler düzenlemek	Etkinlik Sayısı	8	2	2	2	2	İnsan Kaynakları	Etkinlik kaydı
		Maliyet	125.000	20.000	30.000	35.000	40.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79403001
Toplam Faaliyet			56	11	13	15	17	Gözden Geçirme Periyodu	Raporlama Periyodu
Toplam Maliyet			389.000	54.000	90.000	115.000	130.000	3 ayda 1	3 ayda 1

STRATEJİK PLAN

Alt Strateji 1.2 Üyelerin görüş öneri ve şikayetleri doğrultusunda etkinlikler yapmak, tarafların katılımını ile amaca uygunluğu sağlamak.

Hedef 1.2 Üye İlişkilerini Yönetmek

KYS Prosesi	Stratejik Faaliyetler	Performans Göstergeleri	4 yıllık Hedef Performans	2023 Yılı	2024 Yılı	2025 Yılı	2026 Yılı	Sorumlu Birim	Açıklama (Kayıt/Dokümantasyon)
P.1.7	F. 1.2.1 Üye ziyaretleri yapmak	7000 üye sayısı üzerinden % ziyaret	1	25%	25%	25%	25%	Kalite ve Akreditasyon	F.12 Görüşme Formu
		Maliyet	200.000	20.000	40.000	60.000	80.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79301017
P.1.7	F.1.2.2 ISO 10002 MMYs belgesini süreki kılmak	Belge Denetimi sayısı	4	1	1	1	1	Kalite ve Akreditasyon	Denetim Raporu
		Maliyet	37.500	5.000	7.500	10.000	15.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79302036
P.1.7	F.1.2.3 Örnek ve Başarılı Üye hikâyeleri yayınlamak	Yayınlanan Öykü sayısı	8	1	2	2	3	Basın Yayın	Web sayfası
		Maliyet	75.000	10.000	15.000	20.000	30.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79301017
P.1.7	F.1.2.4 Üye ihtiyaç ve beklentilerine uygun faaliyetler gerçekleştirmek	Faaliyet Sayısı	18	3	4	5	6	Genel Sekreter	F.06 UDF Formu
		Maliyet	295.000	50.000	75.000	80.000	90.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79301026
		Toplam Faaliyet	31	5,25	7,25	8,25	10,25	Gözden Geçirme Periyodu	Raporlama Periyodu
		Toplam Maliyet	607.500	85.000	137.500	170.000	215.000	3 ayda 1	3 ayda 1

STRATEJİK PLAN

Alt Strateji 1.3 Üyelere verilen hizmet kalitesini ve kalite yönetim sistemini iyileştirmeler yapmak

Hedef 1.3 Üye Hizmetlerinde Nitelik ve Verimliliği Artırmak

KYS Prosesi	Stratejik Faaliyetler	Performans Göstergeleri	4 yıllık Hedef Performans	2023 Yılı	2024 Yılı	2025 Yılı	2026 Yılı	Sorumlu Birim	Açıklama (Kayıt/Dokümantasyon)
P.1.8	F.1.3.1 ISO 9001 KYS belgesini süreki kılmak	Belge Denetimi sayısı	4	1	1	1	1	Kalite ve Akreditasyon	Denetim Raporu
		Maliyet	37.500	5.000	7.500	10.000	15.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79302036
P.1.8	F.1.3.2 Oda Süreçlerini Geliştirmek Gerekli Revizyonları yapmak	Güncelleme Sayısı	4	1	1	1	1	Kalite ve Akreditasyon	F.01 Doküman Master Listesi
		Maliyet	0					Muhasebe	Bütçe Kodu: 79301026
P.1.8	F.1.3.3 Kurum Prosesleri ve SP SWOT Analizleri ve risk analizlerini güncellemek		4	1	1	1	1	Genel Sekreter	Revizyon kaydı
		Maliyet	60.000	10.000	10.000	20.000	20.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79301026
P.1.2	F.1.3.4 Oda Alacak Tahsilatlarında Üyeler İçin Kolaylaştırıcı Yöntemler Uygulamak	İyileştirme sayısı	4	1	1	1	1	Bilgi İşlem	Muhasebe kaydı
		Maliyet	14.000	2.000	3.000	4.000	5.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79300038
Toplam Faaliyet			16	4	4	4	4	Gözden Geçirme Periyodu	Raporlama Periyodu
Toplam Maliyet			111.500	17.000	20.500	34.000	40.000	3 ayda 1	3 ayda 1

STRATEJİK PLAN

Alt Strateji 1.4 Odanın üyeleri, paydaşları ve kamu ile olan haberleşme, iletişim şartlarını iyileştirmek, odayı görünür kılmak, kurumun teknolojik altyapısını iyileştirmek

Hedef 1.4 Haberleşme, İletişim Ve Teknolojik Altyapısını İyileştirilmek Ve Güçlendirmek

KYS Prosesi	Stratejik Faaliyetler	Performans Göstergeleri	4 yıllık Hedef Performans	2023 Yılı	2024 Yılı	2025 Yılı	2026 Yılı	Sorumlu Birim	Açıklama (Kayıt/Dokümantasyon)
P.1.5	F.1.4.1 Sektörel sorunlar çözümler ve lobi faaliyetlerine ilişkin periyodik basın toplantıları düzenlemek	Toplantı Sayısı	18	3	4	5	6	Genel Sekreter	Basın kúpürleri
		Maliyet	70.000	10.000	15.000	20.000	25.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79301017
P.1.5	F.1.4.2 Yatırım teşvik sistemleri takibi sağlanarak üyelere duyurmak	Duyur Sayısı Toplu sms dahil	28	4	6	8	10	Basın Yayın	SMS Kaydı
		Maliyet	108.000	20.000	24.000	29.000	35.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79300038
P.1.5	F.1.4.3 Aylık E bülten çıkarmak üyelere duyurmak	Dergi Sayısı	48	12	12	12	12	Basın Yayın	Web sayfası
		Maliyet	80.000	20.000	20.000	20.000	20.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79302005
P.1.6	F.1.4.4 Fonksiyonel bir Web sitesi oluşturmak ve güncellemek	Güncelleme Sayısı	4	1	1	1	1	Bilgi İşlem	Web sayfası
		Maliyet	50.000	10.000	10.000	15.000	15.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79302005
P.1.6	F.1.4.5 ISO 27001 Bilgi Güvenliği Belgesi Almak Sürekli kılmak	Belge Denetimi sayısı	4	1	1	1	1	Bilgi İşlem	Denetim Raporu
		Maliyet	37.500	5.000	7.500	10.000	15.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79302036
P.1.6	F.1.4.6 Oda Hizmetlerinin tamamında dijital dönüşümü sağlamak	Verilen Hizmet Sayısı	19	4	5	5	5	Bilgi İşlem	Sistem Tutanakları
		Maliyet	110.000	20.000	25.000	30.000	35.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79302005
Toplam Faaliyet			121	25	29	32	35	Gözden Geçirme Periyodu	Raporlama Periyodu
Toplam Maliyet			455.500	85.000	101.500	124.000	145.000	3 ayda 1	3 ayda 1

STRATEJİK PLAN

STRATEJİK AMAÇ 2. ÜYELERİN REKABET GÜCÜNÜ ARTTIRMAK İÇİN ÇALIŞMALAR YÜRÜTMEK

Alt Strateji 2.1 Gelişen üretim ve ticaret teknikleri ile nitelikli eleman ihtiyacını gidermek amacı ile bilgi ve eğitim ihtiyaçlarını karşılamak

Hedef 2.1 Üyelerin Yetkinliklerini Arttırıcı Hizmetler Sunmak ve Mesleki Eğitim İle İstihdamı Arttırıcı Faaliyetleri Desteklemek

KYS Prosesi	Stratejik Faaliyetler	Performans Göstergeleri	4 yıllık Hedef Performans	2023 Yılı	2024 Yılı	2025 Yılı	2026 Yılı	Sorumlu Birim	Açıklama (Kayıt/Dokümantasyon)
P.2.4	F.2.1.1 Yeşil Mutabakat ve Sanayi Dönüşümü Hakkında Üyelerin Bilgilendirilmek	Toplantı Sayısı	4	1	1	1	1	Kalite ve Akreditasyon	F.21 Eğitim Değerlendirme Ank.
		Maliyet	50.000	10.000	10.000	15.000	15.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79407001
P.2.4	F.2.1.2 Dış Ticaret Eğitimi	Protokol Sayısı	12	2	3	3	4	Kalite ve Akreditasyon	F.21 Eğitim Değerlendirme Ank.i
		Maliyet	100.000	15.000	20.000	25.000	40.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79407004
P.2.3	F.2.1.3 Mesleki Eğitimler Konusunda Üyelere Danışmanlık Sağlamak	Yönlendirme Sayısı	145	25	30	40	50	Arge ve Proje	Danışmanlık Tutanakları
		Maliyet	7.000	1.000	1.500	2.000	2.500	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79407001
P.2.4	F.2.1.4 Kaynakçılık teknik okulunun (Kaynak mükemmeliyet merkezi) geliştirilme ve sürekliliği için üyeleri yönlendirmek	Sağlanan Destek	2	1		1		Arge ve Proje	Etkinlik kaydı
		Maliyet	75.000	25.000		50.000		Muhasebe	Bütçe Kodu: 79407001
P.2.4	F.2.1.5 İskenderun Mesleki eğitim merkezinin (MESEM) geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması için çalışmalar yürütmek	Sağlanan Destek	4	1	1	1	1	Kalite ve Akreditasyon	Etkinlik kaydı
		Maliyet	145.000	25.000	30.000	40.000	50.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79407001
P.2.4	F.2.1.6 TOBB MEYBEM ile protokol yaparak üye işyerleri personelinin eğitilmesi ve belgelendirmesi ihtiyaçlarını karşılamak	Kurs sayısı	38	8	9	10	11	Kalite ve Akreditasyon	Etkinlik kaydı
		Maliyet	9.000	1.500	2.000	2.500	3.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79407001
P.2.4	F.2.1.7 Üretim Sektörü Ara eleman (Çırac Usta ilişkileri) uygulamalı eğitimler vermek ve belgelendirilmelerini sağlamak	Kurs sayısı	38	8	9	10	11	Kalite ve Akreditasyon	Etkinlik kaydı
		Maliyet	9.000	1.500	2.000	2.500	3.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79407001
Toplam Faaliyet			243	46	53	66	78	Gözden Geçirme Periyodu	Raporlama Periyodu
Toplam Maliyet			395.000	79.000	65.500	137.000	113.500	3 ayda 1	3 ayda 1

STRATEJİK PLAN

STRATEJİK AMAÇ 2. ÜYELERİN REKABET GÜCÜNÜ ARTTIRMAK İÇİN ÇALIŞMALAR YÜRÜTMEK

Alt Strateji 2.2 İlin ilçenin ekonomik hayatını ve üyelerin ticaret hacimlerini artıracak, rekabet ve yeni pazar olanakları bulmalarına yardımcı olmak için girişimlerde bulunmak

Hedef 2.2 Üyelerin Rekabet Gücünü Arttırıcı Hizmetler Sunmak

KYS Prosesi	Stratejik Faaliyetler	Performans Göstergeleri	4 yıllık Hedef Performans	2023 Yılı	2024 Yılı	2025 Yılı	2026 Yılı	Sorumlu Birim	Açıklama (Kayıt/Dokümantasyon)
P.2.3	F.2.2.1 Alternatif yatırım olanaklarının araştırılması ve raporlanmasını sağlamak	Rapor Sayısı	4	1	1	1	1	Arge ve Proje	Yayınlanan raporlar
		Maliyet	130.000	20.000	30.000	40.000	40.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79402010
P.2.3	F.2.2.2 UR-GE projeleri hazırlamak ve gerçekleştirmek	Proje Sayısı	2	1		1		Arge ve Proje	Proje Kayıtları
		Maliyet	60.000	20.000		40.000		Muhasebe	Bütçe Kodu: 79402009
P.2.3	F.2.2.3 Genç ve Kadın Girişimciliğinin özendirilmesi için çalışmalar yapmak	Etkinlik Sayısı	18	3	4	5	6	Arge ve Proje	Etkinlik kaydı
		Maliyet	90.000	15.000	20.000	25.000	30.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79301017
P.2.3	F.2.2.4 E Pazar, e ticaret için bir platform kurmak veya mevcutlarla anlaşmak	Etkinlik Sayısı	4	1	1	1	1	Genel Sekreter	Web sayfası
		Maliyet	230.000	10.000	200.000	10.000	10.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79302005
P.2.3	F.2.2.5 Meslek komitelerine göre sektörel araştırma raporları oluşturmak ve paydaşlarla paylaşmak	Rapor Sayısı	44	11	11	11	11	Arge ve Proje	Yayınlanan raporlar
		Maliyet	1.400	200	300	400	500	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79402010
P.2.3	F.2.2.6 İskenderun ili ürünleri ile ilgili coğrafi işaret çalışmaları yapmak ve bir ürün için çalışma başlatmak	Ürün Sayısı	4	1	1	1	1	Arge ve Proje	Etkinlik kaydı
		Maliyet	230.000	50.000	50.000	60.000	70.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79402009
P.2.3	F.2.2.7 Üyelerin Sorun ve İhtiyaçlarına Uygun Projelerin Hazırlamak	Lobicilik Faaliyeti Sayısı	14	3	3	4	4	Arge ve Proje	Proje Kayıtları
		Maliyet	28.500	4.500	6.000	8.000	10.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79402009
Toplam Faaliyet			90	21	21	24	24	Gözden Geçirme Periyodu	Raporlama Periyodu
Toplam Maliyet			769.900	119.700	306.300	183.400	160.500	3 ayda 1	3 ayda 1

STRATEJİK PLAN

STRATEJİK AMAÇ 2. ÜYELERİN REKABET GÜCÜNÜ ARTTIRMAK İÇİN ÇALIŞMALAR YÜRÜTMEK									
Alt Strateji 2.3 Dış paydaşlarla işbirliği içerisinde birlikte çalışarak ilçeye katma değer sağlamak									
Hedef 2.3 Paydaşlarla İşbirliklerini Geliştirmek									
KYS Prosesi	Stratejik Faaliyetler	Performans Göstergeleri	4 yıllık Hedef Performans	2023 Yılı	2024 Yılı	2025 Yılı	2026 Yılı	Sorumlu Birim	Açıklama (Kayıt/Dokümantasyon)
P.2.2	F.2.3.1 İlçemizde Serbest Bölge Kurulması İçin Lobi Faaliyetleri Yapmak	Faaliyet Sayısı	3	1	1	1		Genel Sekreter	F.26 Lobi Faaliyetleri Listesi
		Maliyet	14.000	2.000	3.000	4.000	5.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79301017
P.2.2	F.2.3.2 Etkin politika temsil ve lobi faaliyetlerinde Bulunmak Çözümüne Kavuşturmak	Faaliyet Sayısı	30	6	7	8	9	Genel Sekreter	F.26 Lobi Faaliyetleri Listesi
		Maliyet	300.000	60.000	70.000	80.000	90.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79301017
P.2.2	F.2.3.3 Arsus Tarım Organize Sanayi Bölgesinin kurulması ve iyileştirilmesi ile ilgili çalışmalar yapmak	Faaliyet Sayısı	3	1	1	1		Genel Sekreter	F.26 Lobi Faaliyetleri Listesi
		Maliyet	5.075.000	35.000	40.000	5.000.000		Muhasebe	Bütçe Kodu: 79407003
P.2.2	F.2.3.4 Nardüzü Küçük Sanayinin yer tahsisi veya islah edilmesi için çalışma yapmak	Faaliyet Sayısı	2	1	1			Genel Sekreter	Etkinlik kaydı
		Maliyet	110.000	50.000	60.000			Muhasebe	Bütçe Kodu: 79407003
P.2.2	F.2.3.5 Küçük Sanayi Sitesinin şehir merkezinden kaldırılması ve yeni yerde devreye alınması için çalışmalar yapmak	Faaliyet Sayısı	3	1	1	1		Genel Sekreter	F.26 Lobi Faaliyetleri Listesi
		Maliyet	75.000	35.000	40.000			Muhasebe	Bütçe Kodu: 79407003
P.2.2	F.2.3.6 Arbuluculuk ve Tahkim Merkezi Kurmak ve Çalıştırmak	Faaliyet Sayısı	1	1				Genel Sekreter	Etkinlik kaydı
		Maliyet	30.000	30.000				Muhasebe	Bütçe Kodu: 79301020
P.2.2	F.2.3.7 İl ilçe genelinde kurum ve kuruluşlarla kuruluş amacına uygun girişimlerde bulunmak	Faaliyet Sayısı	18	3	4	5	6	Genel Sekreter	F.26 Lobi Faaliyetleri Listesi
		Maliyet	700.000	100.000	150.000	200.000	250.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79301017
Toplam Faaliyet			60	14	15	16	15	Gözden Geçirme Periyodu	Raporlama Periyodu
Toplam Maliyet			6.304.000	312.000	363.000	5.284.000	345.000	3 ayda 1	3 ayda 1

STRATEJİK PLAN

STRATEJİK AMAÇ 2. ÜYELERİN REKABET GÜCÜNÜ ARTTIRMAK İÇİN ÇALIŞMALAR YÜRÜTMEK

Alt Strateji 2.4 Üyelerin iş ve ticaret hacimlerini artıracak, rekabetini geliştirecek ve özellikle yeni pazar olanakları bulmalarına yardımcı olmak için çalışmalar yapmak

Hedef 2.4 Üyelerin Dış Ticaret Kapasitelerini Artırmak

KYS Prosesi	Stratejik Faaliyetler	Performans Göstergeleri	4 yıllık Hedef Performans	2023 Yılı	2024 Yılı	2025 Yılı	2026 Yılı	Sorumlu Birim	Açıklama (Kayıt/Dokümantasyon)
P.2.5	F.2.4.1 İhracat Destek Ofisinin İlçemizde Kurulmasını Sağlamak	Ofisin Açılması	1	1				Dış Ticaret	Etkinlik kaydı
		Maliyet	15.000	15.000				Muhasebe	Bütçe Kodu: 79301017
P.2.5	F.2.4.2 Yöneticilerin Dış Pazar Ziyaretleri gerçekleştirmesini sağlamak	Ziyaret Sayısı	2		1		1	Dış Ticaret	Etkinlik kaydı
		Maliyet	400.000		150.000		250.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79301021
P.2.5	F.2.4.3 Dış Ticaret Elçileri (Ateşe) İle Protokoller Gerçekleştirmek	Protokol Sayısı	4	1	1	1	1		
		Maliyet	135.000	25.000	30.000	35.000	45.000		
P.2.5	F.2.4.4 Uluslararası Kardeş Oda Sayısının Arttırılmak	Protokol Sayısı	2		1		1	Dış Ticaret	Protokol
		Maliyet	55.000		25.000		30.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79301021
P.2.5	F.2.4.5 Ulusal ve Uluslar arası fuarlara katılmak	Faaliyet Sayısı	14	2	3	4	5	Dış Ticaret	F.21 Etkinlik Değerlendirme Anketi
		Maliyet	190.000	40.000	45.000	50.000	55.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79301021
P.2.5	F.2.4.6 Üyelerin İhracat Kapasitesinin Geliştirmeye Yönelik Yönlendirici Çalışmalar Yapmak (Ülke raporları dahil)	Faaliyet Sayısı	14	2	3	4	5	Dış Ticaret	F.27 ve Web sayfası
		Maliyet	80.000	10.000	15.000	25.000	30.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79302005
Toplam Faaliyet			33	5	8	8	12	Gözden Geçirme Periyodu	Raporlama Periyodu
Toplam Maliyet			875.000	90.000	265.000	110.000	410.000	3 ayda 1	3 ayda 1

STRATEJİK PLAN

STRATEJİK AMAÇ 3. İLÇENİN KALKINMASINDA ETKİN ROL OYNAMAK									
Alt Strateji 3.1 İlçe turizminin geliştirilmesi ve tanıtılması için girişimlerde bulunmak									
Hedef 3.1 Kurumun Ve İlçenin Tanıtımını Geliştirmek									
KYS Prosesi	Stratejik Faaliyetler	Performans Göstergeleri	4 yıllık Hedef Performans	2023 Yılı	2024 Yılı	2025 Yılı	2026 Yılı	Sorumlu Birim	Açıklama (Kayıt/Dokümantasyon)
P.1.2	F.3.1.1 İlçe Turizminin gelişmesi için çalışmalar yapmak	Faaliyet Sayısı	14	2	3	4	5	Genel Sekreter	Etkinlik kaydı
		Maliyet	700.000	100.000	150.000	200.000	250.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79408
P.1.5	F.3.1.2 Yapılan organizasyonların, yayınların yerel, ulusal ve uluslar arası medyada tanıtımının yapılması	Faaliyet Sayısı	24	4	5	7	8	Basın Yayın	F.27 ve Web sayfası
		Maliyet	155.000	25.000	30.000	45.000	55.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79408
P.1.5	F.3.1.3 İlçenin tanıtımına yönelik çalışmalar yapmak desteklemek	Faaliyet Sayısı	16	4	4	4	4	Basın Yayın	F.27 ve Web sayfası
		Maliyet	130.000	25.000	30.000	35.000	40.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79408
Toplam Faaliyet			54	10	12	15	17	Gözden Geçirme Periyodu	Raporlama Periyodu
Toplam Maliyet			985.000	150.000	210.000	280.000	345.000	3 ayda 1	3 ayda 1

STRATEJİK PLAN

STRATEJİK AMAÇ 3. İLÇENİN KALKINMASINDA ETKİN ROL OYNAMAK									
Alt Strateji 3.2 Odanın temel değerlerinden olan sosyal ve kültürel hayatın geliştirilmesi için sosyal sorumluluk faaliyetlerine destek olmak ve benzer projelerle dayanışma sağlamak.									
Hedef 3.2 Sosyal Destek Projeleri Gerçekleştirmek Ve Desteklemek									
KYS Prosesi	Stratejik Faaliyetler	Performans Göstergeleri	4 yıllık Hedef Performans	2023 Yılı	2024 Yılı	2025 Yılı	2026 Yılı	Sorumlu Birim	Açıklama (Kayıt/Dokümantasyon)
P.2.2	F.3.2.1 İlçenin Sosyal hayatına yönelik yürütülen sosyal etkinlikleri düzenlemek veya desteklemek	Faaliyet Sayısı	18	3	4	5	6	Genel Sekreter	Etkinlik kaydı
		Maliyet	700.000	100.000	150.000	200.000	250.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79408
P.2.2	F.3.2.2 Sosyal Sorumluluk Projeleri düzenlemek destek vermek (panel, kongre, sempozyum vs.)	Faaliyet Sayısı	18	3	4	5	6	Genel Sekreter	Etkinlik kaydı
		Maliyet	700.000	100.000	150.000	200.000	250.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79408
P.2.2	F.3.2.3 İTSO vakfı üzerinden öğrencilere burs sağlamak	Faaliyet Sayısı	4	1	1	1	1	Genel Sekreter	Etkinlik kaydı
		Maliyet	1.900.000	400.000	600.000	800.000	100.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79408007
P.2.2	F.3.2.4 Paydaşların (Kaymakamlık, Ticaret ve Sanayi İlçe Müd., Milli Eğitim Vs.) Düzenlediği Sosyal Etkinliklere Katılmak Ve Katkı Sağlamak	Faaliyet Sayısı	8	2	2	2	2	Genel Sekreter	Etkinlik kaydı
		Maliyet	700.000	100.000	150.000	200.000	250.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79408
P.2.2	F.3.2.5 Sosyal Yardımlar ve Bağışlarda Bulunmak, ihtiyaç Sahiplerine Aynı Yardımlarda Bulunak	Faaliyet Sayısı	4	1	1	1	1	Genel Sekreter	Etkinlik kaydı
		Maliyet	700.000	100.000	150.000	200.000	250.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79408
P.2.2	F.3.2.6 Dezavantajlı Grupların Geliştirilmesi ve Desteklenmesi İçin Girişimlerde Bulunmak	Faaliyet Sayısı	10	2	2	3	3	Genel Sekreter	Etkinlik kaydı
		Maliyet	1.400.000	200.000	300.000	400.000	500.000	Muhasebe	Bütçe Kodu: 79408
Toplam Faaliyet			62	12	14	17	19	Gözden Geçirme Periyodu	Raporlama Periyodu
Toplam Maliyet			6.100.000	1.000.000	1.500.000	2.000.000	1.600.000	3 ayda 1	3 ayda 1

STRATEJİK PLAN

4.2 Stratejik Plan Faaliyet Özeti

AMAÇ VE HEDEFLER	Faaliyetler Özeti				
	4 yıllık Hedef Performans	2023 Yılı	2024 Yılı	2025 Yılı	2026 Yılı
STRATEJİK AMAÇ 1. KURUMSAL ALTYAPI GÜÇLENDİRİLMEK VE SÜREKLİLİĞİNİ SAĞLAMAK	224	45,25	53,25	59,25	66,25
Hedef 1.1 İnsan Kaynaklarını Geliştirmek ve Yönetmek	56	11	13	15	17
Hedef 1.2 Üye İlişkilerini Yönetmek	31	5,25	7,25	8,25	10,25
Hedef 1.3 Üye Hizmetlerinde Nitelik ve Verimliliği Artırmak	16	4	4	4	4
Hedef 1.4 Haberleşme, İletişim Ve Teknolojik Altyapısını İyileştirilmek Ve Güçlendirmek	121	25	29	32	35
STRATEJİK AMAÇ 2. ÜYELERİN REKABET GÜCÜNÜ ARTTIRMAK İÇİN ÇALIŞMALAR YÜRÜTMEK	426	86	97	114	129
Hedef 2.1 Üyelerin Yetkinliklerini Arttırıcı Hizmetler Sunmak ve Mesleki Eğitim İle İstihdamı Arttırıcı Faaliyetleri Desteklemek	243	46	53	66	78
Hedef 2.2 Üyelerin Rekabet Gücünü Arttırıcı Hizmetler Sunmak	90	21	21	24	24
Hedef 2.3 Paydaşlarla İşbirliklerini Geliştirmek	60	14	15	16	15
Hedef 2.4 Üyelerin Dış Ticaret Kapasitelerini Artırmak	33	5	8	8	12
STRATEJİK AMAÇ 3. İLÇENİN KALKINMASINDA ETKİN ROL OYNAMAK	116	22	26	32	36
Hedef 3.1 Kurumun Ve İlçenin Tanıtımını Geliştirmek	54	10	12	15	17
Hedef 3.2 Sosyal Destek Projeleri Gerçekleştirmek Ve Desteklemek	62	12	14	17	19
Toplam	766	153,25	176,25	205,25	231,25

STRATEJİK PLAN

4.3 Stratejik Plan Maliyet Özeti

AMAÇ VE HEDEFLER	Maliyetler Özeti				
	4 yıllık Hedef Performans	2023 Yılı	2024 Yılı	2025 Yılı	2026 Yılı
STRATEJİK AMAÇ 1. KURUMSAL ALTYAPI GÜÇLENDİRİLMEK VE SÜREKLİLİĞİNİ SAĞLAMAK	1.563.500	241.000	349.500	443.000	530.000
Hedef 1.1 İnsan Kaynaklarını Geliştirmek ve Yönetmek	389.000	54.000	90.000	115.000	130.000
Hedef 1.2 Üye İlişkilerini Yönetmek	607.500	85.000	137.500	170.000	215.000
Hedef 1.3 Üye Hizmetlerinde Nitelik ve Verimliliği Artırmak	111.500	17.000	20.500	34.000	40.000
Hedef 1.4 Haberleşme, İletişim Ve Teknolojik Altyapısını İyileştirilmek Ve Güçlendirmek	455.500	85.000	101.500	124.000	145.000
STRATEJİK AMAÇ 2. ÜYELERİN REKABET GÜCÜNÜ ARTTIRMAK İÇİN ÇALIŞMALAR YÜRÜTMEK	8.343.900	600.700	999.800	5.714.400	1.029.000
Hedef 2.1 Üyelerin Yetkinliklerini Arttırıcı Hizmetler Sunmak ve Mesleki Eğitim İle İstihdamı Arttırıcı Faaliyetleri Desteklemek	395.000	79.000	65.500	137.000	113.500
Hedef 2.2 Üyelerin Rekabet Gücünü Arttırıcı Hizmetler Sunmak	769.900	119.700	306.300	183.400	160.500
Hedef 2.3 Paydaşlarla İşbirliklerini Geliştirmek	6.304.000	312.000	363.000	5.284.000	345.000
Hedef 2.4 Üyelerin Dış Ticaret Kapasitelerini Artırmak	875.000	90.000	265.000	110.000	410.000
STRATEJİK AMAÇ 3. İLÇENİN KALKINMASINDA ETKİN ROL OYNAMAK	7.085.000	1.150.000	1.710.000	2.280.000	1.945.000
Hedef 3.1 Kurumun Ve İlçenin Tanıtımını Geliştirmek	985.000	150.000	210.000	280.000	345.000
Hedef 3.2 Sosyal Destek Projeleri Gerçekleştirmek Ve Desteklemek	6.100.000	1.000.000	1.500.000	2.000.000	1.600.000
Toplam	16.992.400	1.991.700	3.059.300	8.437.400	3.504.000

5. STRATEJİK PLAN İZLEME, ÖLÇME VE İYİLEŞTİRME

Stratejik Plan İzleme, Ölçme ve İyileştirme planının dahil olduğu yıllar içerisinde yıllık iş planları ile gerçekleştirilir. Faaliyet raporları bu kapsamda Stratejik planın yıllık izleme raporları olarak da kurgulanacaktır. Buna ek olarak Stratejik planın dinamik olarak izlenmesine olanak sağlayan Stratejik Plan İzleme sistemi oluşturulmuştur. Aynı zamanda Stratejik Planın en etkili fonksiyonu Odada kurulu kalite yönetim sistemine ait tüm süreçler ve bu süreçlerin performans göstergeleri ve hedefleri stratejik plan hedefleri ile birebir örtüştürülmüştür.

6. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Hazırlanan stratejik plan 2023-2026 yılları kapsamaktadır. Stratejik Plan değişen ekonomik, sosyal, çevresel ve kültürel şartlara uygun olarak ihtiyaca binaen değişecektir. Stratejik plan dinamik bir yaklaşımla hazırlanmış etkililik ve etkinliğin artırılmasını hedeflemektedir.

Stratejiler ve amaçlara uygun olarak hazırlanan performans göstergeleri ve mali yapı göz önüne alınarak yıllık hedeflere ve bu hedefler için ayrılan bütçeler ile Stratejik Plan Yıllık İş Planları ile hayat bulacaktır.

Kurumsallaşma sürecini daha ileriye taşıyacak olan Oda GZFT analizi kapsamında ortaya çıkardığı Zayıf Yönler ve Tehditlere karşı, Güçlü yönler ve Fırsatları kullanarak stratejiler oluşturmuş eksiklerini tamamlayarak olası tehditlere karşı hazırlıklı olacaktır. PESTLE analizi ile Politik, Ekonomik, Sosyo-kültürel, teknolojik, hukuksal ve çevresel koşulları olumlu-olumsuz olarak göz önüne alarak amaç ve hedeflerini bu çerçevede oluşturmuştur.

Odanın stratejik planının en önemli dayanaklarından bir tanesi TOBB Akreditasyonudur. Bu kapsamda Oda tarafından oluşturulan politiklar, amaç ve hedefler TOBB Akreditasyon sistemine uygun olarak hazırlanmıştır. Oda vizyonu ve misyonu bu hedeflere uygun olarak revize edilmiş Odanın 4 yıl sonra ulaşmak istediği nokta daha realize bir duruma getirilmiştir.

İskenderun Ticaret ve Sanayi Odası yüklediği misyonda sadece üyelerine değil aynı zamanda bölge ticaret ve sanayisi faaliyetlerinin gelişimine katkı sağlamaya çalışmaktadır.

“Stratejik Amaç 1. Kurumsal Altyapı Güçlendirilmek Ve Sürekliliğini Sağlamak” Stratejik Amaç 2. Üyelerin Rekabet Gücünü Arttırmak İçin Çalışmalar Yürütmek Ve Stratejik Amaç 3. İlçenin Kalkınmasında Etkin Rol Oynamak Odanın amaçları olarak belirlenmiştir.

Birinci stratejik amaç altında;

- Hedef 1.1 İnsan Kaynaklarını Geliştirmek ve Yönetmek
- Hedef 1.2 Üye İlişkilerini Yönetmek
- Hedef 1.3 Üye Hizmetlerinde Nitelik ve Verimliliği Artırmak
- Hedef 1.4 Haberleşme, İletişim Ve Teknolojik Altyapısını İyileştirilmek Ve Güçlendirmek

İkinci stratejik amaç altında;

- Hedef 2.1 Üyelerin Yetkinliklerini Arttırıcı Hizmetler Sunmak ve Mesleki Eğitim İle İstihdamı Arttırıcı Faaliyetleri Desteklemek
- Hedef 2.2 Üyelerin Rekabet Gücünü Arttırıcı Hizmetler Sunmak
- Hedef 2.3 Paydaşlarla İşbirliklerini Geliştirmek
- Hedef 2.4 Üyelerin Dış Ticaret Kapasitelerini Artırmak

Üçüncü stratejik amaç altında;

- Hedef 3.1 Kurumun Ve İlçenin Tanıtımını Geliştirmek
- Hedef 3.2 Sosyal Destek Projeleri Gerçekleştirmek Ve Desteklemek

Bu hedeflere ulaşmak için stratejiler, faaliyetler, performans göstergeleri ve performans hedefleri belirlenmiştir. Odanın bu hedef, stratejiler ulaşması ve amaçlarını gerçekleştirmesi sadece üyelerine değil aynı zamanda Odanın faaliyet gösterdiği bölgeye önemli ölçüde katkı sağlayacaktır.

STRATEJİK PLAN

7. EKLER

EK.1 2019-2022 Yılı Stratejik Plan Performans Değerlendirmesi

2019 - 2022 yılı Stratejik Plan Performansı aşağıda verilmiştir. Buna göre geçmiş dönem stratejik planında ön görülen hedeflerin faaliyet bazında %193 olarak gerçekleşirken maliyetleri gerçekleştirme oranı %70 düzeyindedir. Yaşanan pandemi salgını göz önüne alındığında plan döneminin başarılı geçtiği söylenebilir. Yine aşağıdaki tabloda TOBB Akreditasyon Standardı esas alınarak hazırlanan 2019-2022 yılı planı hedef sistematığının 2023-2026 Stratejik planında da devam ettirilmesine karar verilmiştir.

2019-2022 YILI FAALİYETLER GERÇEKLEŞME YÜZDESİ							
HEDEF/ TAHMİNİ FAALİYET	2019 Yılı	2020 Yılı	2021 Yılı	2022 Yılı * Ekim 2022	4 YILIK ORTALAMA GERÇEKLEŞME	DEĞERLENDİRME	2023-2026 STRATEJİK PLANI HEDEFLERİ
STRATEJİK AMAÇ 1. KURUMSAL KAPASİTEYİ GÜÇLENDİRİLMEK	63%	51%	287%	405%	202%	Yüzde 100 oranında bir başarı oranı ile gerçekleşmiştir.	STRATEJİK AMAÇ 1. KURUMSAL ALTYAPI GÜÇLENDİRİLMEK VE SÜREKLİLİĞİNİ SAĞLAMAK
Hedef 1.1 Seçili Oda Organlarının Kurumsal Yönetişim Anlayışını Geliştirmek	44%	39%	72%	78%	58%	Başarı oranı %58 düzeyinde olan bu hedefin devam ettirilmesi gerekir. F.1.1.4 Meslek Komitelerinin Daha Etkin ve Verimli Çalışabilmesini Sağlayabilmek için Yapılacak Çalışmalardaki hedeflenen değere ulaşamaması bu oranı düşürmüştür.	Hedef 1.1 İnsan Kaynaklarını Geliştirmek ve Yönetmek
Hedef 1.2. Üye Ve Kurum İçin Gelir Artırıcı Faaliyetlerde Bulunmak Mali Yönetimi Güçlendirmek	100%	61%	160%	60%	95%	Başarı oranı %95 düzeyinde olan bu hedefin devam ettirilmesi gerekir.	Hedef 1.3 Üye Hizmetlerinde Nitelik ve Verimliliği Artırmak
Hedef 1.3. İnsan Kaynakları Yönetiminin Yetkinliğini Ve Verimliliğini Artırmak	440%	539%	720%	300%	500%	%500 oranında bir başarı oranı ile gerçekleşmiştir. Mesleki eğitimlere katılım oranı (TOBB dahil) bu hedefi fazlalaştırmıştır.	Hedef 1.1 İnsan Kaynaklarını Geliştirmek ve Yönetmek
Hedef 1.4. Stratejik Plan Ve Yıllık İş Planlarını Etkin Olarak İşletmek	33%	150%	75%	25%	71%	Yıllık faaliyet raporu ve 2022 yılı seçim süreci bu hedefin gerçekleşme oranını düşürmüştür. Üzerinde düşünülerek göstergelerle devam ettirilmesi önerilir.	Faaliyetlere yedirildi
Hedef 1.5. Odanın Yerelulusal Ve Uluslararası Basın Yayın Organları İle İlişkilerini Güçlendirmek	65%	50%	53%	40%	52%	Başarı oranı %52 düzeyinde olan bu hedefin devam ettirilmesi gerekir. Basın açıklamaları oranının düşük olması başarı yüzdesinin düşürmüştür.	Hedef 1.4 Haberleşme, İletişim Ve Teknolojik Altyapısını İyileştirilmek Ve Güçlendirmek olarak birleştirildi

STRATEJİK PLAN

2019-2022 YILI FAALİYETLER GERÇEKLEŞME YÜZDESİ							
HEDEF/ TAHMİNİ FAALİYET	2019 Yılı	2020 Yılı	2021 Yılı	2022 Yılı * Ekim 2022	4 YILIK ORTALAMA GERÇEKLEŞME	DEĞERLENDİRME	2023-2026 STRATEJİK PLANI HEDEFLERİ
Hedef 1.6. Teknolojik Alt Yapıyı Güçlendirmek	267%	400%	550%	467%	421%	F. 1.6.5 Fonksiyonel bir Web sitesi oluşturmak ve güncellemek faaliyetine her güncelleme işlendiği için bu oran çok yüksek çıkmıştır. Faaliyet devam ettirilmeli ve değerlendirme göstergeleri oransal olarak değerlendirilmelidir.	
Hedef 1.7. Üye Beklentilerini Analiz Etmek Ve Üye Memnuniyetini Artırmak	48%	72%	299%	426%	211%	F. 1.7.3 Üye ziyaretleri yapmak faaliyeti özellikle seçim sürecinde olduğumuz için planlananı çok aştığı için bu oran yüksek çıkmıştır. Faaliyet hedefi artırılarak devam ettirilmelidir.	Hedef 1.2 Üye İlişkilerini Yönetmek
Hedef 1.8. Kalite Yönetim Sürecini Sürekli İyileştirmek	100%	109%	118%	55%	96%	F. 1.8.3 İç denetimler sonucu iyileştirme faaliyetleri yapmak 2022 yılı DF leri işlenmediği için düşük gözükmetedir. Faaliyet Hedeflerinin devam ettirilmesi önerilir	Hedef 1.3 Üye Hizmetlerinde Nitelik ve Verimliliği Artırmak
AMAÇ 2. ÜYELERİN REKABET GÜCÜNÜ ARTIRMAK VE ÇAĞDAŞ ODA HİZMETLERİNİ GELİŞTİRMEK	178%	211%	273%	224%	222%	Yüzde 112 oranında bir başarı oranı ile gerçekleşmiştir.	STRATEJİK AMAÇ 2. ÜYELERİN REKABET GÜCÜNÜ ARTTIRMAK İÇİN ÇALIŞMALAR YÜRÜTMEK
Hedef 2.1. Meslek Gruplarına Ve Sektörlere Yönelik, Çeşitli Etkinlikler Yaparak İletişimlerini Güçlendirmek	169%	180%	181%	106%	159%	F. 2.1.2 Meslek komitelerine göre sektörel araştırma raporları oluşturmak ve F. 2.1.3 Paydaşlarla çevre oda/ borsalarla toplantı düzenlemek ve sonuç raporu hazırlamak faaliyetlerinde gösterilen performans bu hedefin gerçekleşme oranını yükseltmiştir. İyi uygulama olarak devam ettirilmesi önerilir.	Faaliyetlere yedirildi
Hedef 2.2. Üye Çıkarını Korumak İçin Politika Temsil Çalışmaları Yapmak	141%	267%	317%	287%	253%	F.2.2.1 Ortak Akıl Toplantıları Yapmak ve F.2.2.4 Üye çıkarları için Lobi Faaliyetleri Yapmak faaliyetlerinde yapılan görüşme ve ziyaretler bu oranı yükseltmiştir. Lobi başarı oranına göre düzenlenmesi ve devam ettirilmesi önerilir.	Hedef 2.3 Paydaşlarla İşbirliklerini Geliştirmek
Hedef 2.3. Araştırma Ve Proje Geliştirme Kapasitesini Genişletmek	200%	100%	250%	167%	179%	2021 yılı F.2.3.1 Kurum için mali ve teknik destek Projeleri oluşturmak hedefleri işlemleri eğitim ve toplantıların işlenmesi, F.2.3.2 Üyelerin projelerine destek ve danışmanlık sağlamak ve F.2.2.6 İskenderun ili ürünleri ile ilgili coğrafi işaret çalışmaları yapmak ve bir ürün için çalışma başlatmak (Belen kömür çukuru pekmezi, İskenderun Döneri) sayılarındaki performansların yüksekliği bu hedefi yükseltmektedir. Faaliyetler gözden geçirilerek (Hedef 2.2 Üyelerin Rekabet Gücünü Arttırıcı Hizmetler Sunmak

STRATEJİK PLAN

2019-2022 YILI FAALİYETLER GERÇEKLEŞME YÜZDESİ							
HEDEF/ TAHMİNİ FAALİYET	2019 Yılı	2020 Yılı	2021 Yılı	2022 Yılı * Ekim 2022	4 YILIK ORTALAMA GERÇEKLEŞME	DEĞERLENDİRME	2023-2026 STRATEJİK PLANI HEDEFLERİ
						özellikle c. işaret) gözden geçirilerek devam ettirilmesi önerilir.	
Hedef 2.4. Üye İş Geliştirme Ve Eğitim İhtiyaçlarını Karşılacak Faaliyetlerde Bulunmak	325%	100%	160%	220%	201%	2019 ve 2022 yılında yapılan etkinlikler F.2.4.1 Üyelere Yönelik İş Geliştirme amaçlı Eğitim ve Seminerler düzenlemek faaliyetini yüksek oranda olmasını sağlamıştır. Gelecek planda performans hedeflerinin artırılarak devam ettirilmesi önerilir.	Hedef 2.1 Üyelerin Yetkinliklerini Arttırıcı Hizmetler Sunmak ve Mesleki Eğitim İle İstihdamı Arttırıcı Faaliyetleri Desteklemek
Hedef 2.5. Üyelerin Dış Pazar Bulmalarını Sağlamak Ve İhracat Kapasiteleri Arttırmak	500%	200%	425%	200%	331%	2019 olmayan ama yapılan ve 2021 yılı F.2.5.1 Uluslararası Odalarla işbirliği kurmak ve bir kardeş oda protokolü imzalamak ile özellikle F.2.5.5 Yabancı Piyasalara yönelik web sayfasında Araştırma Raporları Yayınlamak göstergelerinin yüksek oranda gerçekleştirilmesi bu oranı yüksek çıkarmıştır. Devam ettirilmesi ve performans etki analizi ile artırılması önerilir.	Hedef 2.4 Üyelerin Dış Ticaret Kapasitelerini Arttırmak
STRATEJİK AMAÇ 3. İLÇENİN KALKINMASINDA ETKİN ROL OYNAMAK	143%	101%	109%	52%	101%	Yüzde 100 oranında bir başarı oranı ile gerçekleşmiştir.	STRATEJİK AMAÇ 3. İLÇENİN KALKINMASINDA ETKİN ROL OYNAMAK
Hedef 3.1. İlçedeki Sektörlerin İhtiyaç Duyduğu Nitelikli Eleman Probleminin Çözümü İçin Faaliyetlerde Bulunmak	567%	155%	146%	100%	242%	2019 yılında yapılan F.3.1.1 Üyeler için mesleki yeterlilik kurumu kapsamında standartlarının öngördüğü kursları açmak performansı sayısı bu oranın yüksek çıkması (hedef 1 gerçekleşen 8) ve özellikle F.3.1.2 TOBB MEYBEM ile protokol yaparak üye işyerleri personelinin eğitilmesi ve belgelendirmesi ihtiyaçlarını karşılamak talebinin yoğun karşılanması oranı yükseltmiştir. İyi uygulama olarak devam ettirilmelidir.	Hedef 2.1 Üyelerin Yetkinliklerini Arttırıcı Hizmetler Sunmak ve Mesleki Eğitim İle İstihdamı Arttırıcı Faaliyetleri Desteklemek
Hedef 3.2. İlçede Girişimcilik Faaliyetlerinin Arttırılmasına Yönelik Çalışmalar Yapmak	550%	350%	250%	275%	356%	2019 başta olmak üzere F.3.2.1 Kadın ve Genç Girişimciliğinin özendirilmesi için çalışmalar yapmak faaliyeti için yapılan etkinliklerin fazla olması bu performansı yüksek çıkarmıştır. İyi uygulama olarak devam ettirilmesi önerilir.	Hedef 3.1 Kurumun Ve İlçenin Tanıtımını Geliştirmek
Hedef 3.3 İTSO Eğitim Ve Kalkınma Vakfını Ve Sosyal Etkinlikleri Desteklemek	121%	89%	101%	67%	95%	F.3.3.1 İTSO vakfı üzerinden öğrencilere burs sağlamak faaliyeti ve F.3.3.2 İlçenin Sosyal hayatına yönelik yürütülen sosyal etkinlikleri düzenlemek veya desteklemek planlandığı gibi gerçekleşmiştir.	Hedef 3.2 Sosyal Destek Projeleri Gerçekleştirmek Ve Desteklemek

STRATEJİK PLAN

2019-2022 YILI FAALİYETLER GERÇEKLEŞME YÜZDESİ							
HEDEF/ TAHMİNİ FAALİYET	2019 Yılı	2020 Yılı	2021 Yılı	2022 Yılı * Ekim 2022	4 YILIK ORTALAMA GERÇEKLEŞME	DEĞERLENDİRME	2023-2026 STRATEJİK PLANI HEDEFLERİ
Hedef 3.4 İtso Kaynakçılık Okulunu Tamamlanmasını Sağlamak	0%	0%	200%	200%	100%	2019 yılında etkin faaliyet yapılmayan (pandemi) F.3.4.1 Kaynakçılık teknik okulunun (Kaynak mükemmeliyet merkezi) devreye alınmasını sağlamak hedefi temel atması gerçekleştirilmiştir. Devreye alımı devam ettirilmektedir. İyi uygulama olarak ele alınmalıdır.	Hedef 2.1 Üyelerin Yetkinliklerini Arttırıcı Hizmetler Sunmak ve Mesleki Eğitim İle İstihdamı Arttırıcı Faaliyetleri Desteklemek
Hedef 3.5 Kurumun Ve İlçenin Tanıtımını Geliştirmek	1000%	175%	133%	125%	358%	2019 yılında planlanmayan ancak 8 adet etkinlik yapılan F.3.5.1 İlçe Turizminin gelişmesi için çalışmalar yapmak ve 1 adet etkinlik yapılan F.3.5.2 Alternatif yatırım olanaklarının araştırılması ve raporlanmasını sağlamak faaliyeti bu oranı yüksek çıkarmıştır. Özellikle F.3.5.3 Küçük Sanayi Sitesinin şehir merkezinden kaldırılması ve yeni yerde devreye alınması için çalışmalar yapmak faaliyeti tabu işlemlerinin başlatılması iyi uygulama olarak ele alınmalı ve bu hedefler devam ettirilmelidir.	Hedef 3.1 Kurumun Ve İlçenin Tanıtımını Geliştirmek
GENEL TOPLAM	116%	52%	257%	345%	193%	2019-2022 yılları stratejik planı toplamda %193 başarı oranı ile tamamlanmıştır. Gelecek planın amaç hedef, faaliyet önceliği ve taşıdığı ağırlık oranına göre planlanması ve değerlendirilmesi önerilir. Aritmetik değerlendirmeler yaratılan katma değer açısından gerçekçi sonuçlar vermemektedir.	

2019-2022 YILI MALİYETLER GERÇEKLEŞME YÜZDESİ						
HEDEF/ TAHMİNİ MALİYET	2019 Yılı	2020 Yılı	2021 Yılı	2022 Yılı * Ekim 2022	4 YILIK ORTALAMA GERÇEKLEŞME	DEĞERLENDİRME
STRATEJİK AMAÇ 1. KURUMSAL KAPASİTEYİ GÜÇLENDİRİLMEK	21%	28,00%	25%	179%	63%	Bu amaç maliyet açısından yüzde 63 oranında bir başarı oranı ile gerçekleşmiştir.
Hedef 1.1 Seçili Oda Organlarının Kurumsal Yönetişim Anlayışını Geliştirmek	335%	35,10%	37%	462%	217%	2019 yılında F. 1.1.2 Kişisel gelişim eğitimi verilmesi (şehir dışında yapılan bu etkinlik) ile 2022 yılında yapılan F.1.1.4 Meslek Komitelerinin Daha Etkin ve Verimli Çalışabilmesini Sağlayabilmek için Yapılacak Çalışmaların fazlalığı ile yapılan harcamalar oranının yükselmesine neden olmuştur.
Hedef 1.2. Üye Ve Kurum İçin Gelir Arttırıcı Faaliyetlerde Bulunmak Mali Yönetimi Güçlendirmek	0%	0,00%	107%	200%	77%	2019-2020 de harcama oranı düşük planlanan bu etkinlikler için harcama yapılmaması maliyet oranını düşürmüştür. İhmal edilebilir bir düzeydedir.
Hedef 1.3. İnsan Kaynakları Yönetiminin Yetkinliğini Ve Verimliliğini Arttırmak	0%	6,30%	4%	22%	8%	TOBB tarafından düzenlenen eğitimlerin fazlalığı ve online olması bu maliyet tahmininin azalmasına neden olmuştur. İhmal edilebilir.

STRATEJİK PLAN

2019-2022 YILI MALİYETLER GERÇEKLEŞME YÜZDESİ

HEDEF/ TAHMİNİ MALİYET	2019 Yılı	2020 Yılı	2021 Yılı	2022 Yılı * Ekim 2022	4 YILIK ORTALAMA GERÇEKLEŞME	DEĞERLENDİRME
Hedef 1.4. Stratejik Plan Ve Yıllık İş Planlarını Etkin Olarak İşletmek	0%	121,40 %	92%	149%	91%	Maliyet toplamı düşük olan bu hedef başarı ile gerçekleştirilmiştir.
Hedef 1.5. Odanın Yerelulusal Ve Uluslararası Basın Yayın Organları İle İlişkilerini Güçlendirmek	6%	8,50%	8%	8%	8%	Bu hedefin en yüksek maliyeti F.1.5.3 Sektörel sorunlar çözümler ve lobi faaliyetlerine ilişkin periyodik basın toplantıları düzenlemek faaliyeti olarak planlanmıştır. Ancak yüzü yüze basın buluşmalarının azlığı maliyetin düşük çıkmasına neden olmuştur.
Hedef 1.6. Teknolojik Alt Yapıyı Güçlendirmek	7%	48,60%	77%	406%	135%	2022 yılında gerçekleşen F.1.6.3 Dijital Arşiv Sistemini kurmak ve geçmek faaliyetinin maliyeti bu oranın yüksek çıkmasına neden olmuştur. İyi uygulama olarak kaydedilmelidir.
Hedef 1.7. Üye Beklentilerini Analiz Etmek Ve Üye Memnuniyetini Artırmak	5%	41,00%	2%	17%	16%	4 yıl boyunca yapılan F. 1.7.3 Üye ziyaretleri yapmak faaliyeti öngörülen maliyetlerden az olduğu için bu oran düşük çıkmıştır.
Hedef 1.8. Kalite Yönetim Sürecini Sürekli İyileştirmek	42%	17,50%	0%	28%	22%	F. 1.8.3 İç denetimler sonucu iyileştirme faaliyetleri yapmak faaliyetlerinden DF lerin maliyetleri işlenmediği için maliyet gerçekleşme oranı düşük gözükmektedir.
AMAÇ 2. ÜYELERİN REKABET GÜCÜNÜ ARTIRMAK VE ÇAĞDAŞ ODA HİZMETLERİNİ GELİŞTİRMEK	51%	50,50%	61%	6%	42%	Bu amaç maliyet açısından yüzde 42 oranında bir başarı oranı ile gerçekleşmiştir.
Hedef 2.1. Meslek Gruplarına Ve Sektörlere Yönelik, Çeşitli Etkinlikler Yaparak İletişimlerini Güçlendirmek	4%	10,30%	325%	18%	89%	bu maliyet öngörüsü tüm yıllarda düşük olmasına karşın 2021 yılında F. 2.1.3 Paydaşlarla çevre oda/ borsalarla toplantı düzenlemek ve sonuç raporu hazırlamak şehirdışı çalışmaları nedeni ile yüksek çıkmıştır.
Hedef 2.2. Üye Çıkarını Korumak İçin Politika Temsil Çalışmaları Yapmak	119%	145,60 %	105%	53%	106%	Bu hedef maliyet açısından yüzde 106 oranında bir başarı oranı ile gerçekleşmiştir.
Hedef 2.3. Araştırma Ve Proje Geliştirme Kapasitesini Genişletmek	13%	0,10%	5%	15%	8%	Planlanan F.2.3.5 UR-GE projesi hazırlamak ve gerçekleştirmek hedefi gerçekleşmediği ve proje birimine personel istihdam sağlandığı için bu oran düşük çıkmıştır.
Hedef 2.4. Üye İş Geliştirme Ve Eğitim İhtiyaçlarını Karşılacak Faaliyetlerde Bulunmak	554%	0,10%	227%	7%	197%	2019 ve 2021 yılları F.2.4.1 Üyelere Yönelik İş Geliştirme amaçlı Eğitim ve Seminerler düzenlemek faaliyetini yüksek oranda olmasını sağlamıştır. Gelecek planda performans hedeflerinin artırılarak devam ettirilmesi önerilir.
Hedef 2.5. Üyelerin Dış Pazar Bulmalarını Sağlamak Ve İhracat Kapasiteleri Artırmak	13%	0,60%	32%	1%	12%	SP döneminde F.2.5.3 Uluslararası Fuarlara katılmak faaliyeti gerçekleştirilemediğinde bu oran düşük çıkmıştır.
STRATEJİK AMAÇ 3. İLÇENİN KALKINMASINDA ETKİN ROL OYNAMAK	217%	0,70%	111%	166%	124%	Bu amaç maliyet açısından yüzde 124 oranında bir başarı oranı ile gerçekleşmiştir.

STRATEJİK PLAN

2019-2022 YILI MALİYETLER GERÇEKLEŞME YÜZDESİ						
HEDEF/ TAHMİNİ MALİYET	2019 Yılı	2020 Yılı	2021 Yılı	2022 Yılı * Ekim 2022	4 YILIK ORTALAMA GERÇEKLEŞME	DEĞERLENDİRME
Hedef 3.1. İlçedeki Sektörlerin İhtiyaç Duyduğu Nitelikli Eleman Probleminin Çözümü İçin Faaliyetlerde Bulunmak	43%	0,40%	99%	14%	39%	F.3.1.3 Hatay.Mesleki eğitim merkezi (MESEM) oluşturmasını sağlamak ve eş finansman desteği sağlamak 1 Milyon TL larak öngörülen bu faaliyet tamamlanamadığı için maliyet oranı düşük çıkmıştır
Hedef 3.2. İlçede Girişimcilik Faaliyetlerinin Arttırılmasına Yönelik Çalışmalar Yapmak	84%	28,70%	49%	5%	42%	F.3.2.1 Kadın Girişimciliğinin özendirilmesi için çalışmalar yapmak ve F.3.2.2 Genç Girişimciliğinin özendirilmesi için çalışmalar yapmak faaliyetleri için yapılan çalışmalar yeterli düzeyde olmasına rağmen az maliyetle gerçekleşmiştir.
Hedef 3.3 İTSO Eğitim Ve Kalkınma Vakfını Ve Sosyal Etkinlikleri Desteklemek	156%	7%	622%	621%	352%	Bu hedefe ait faaliyetler günün koşullarına uyum sağlamak amacı ile artışa sebep olmuştur
Hedef 3.4 İTSO Kaynakçılık Okulunu Tamamlanmasını Sağlamak	0%	0%	66%	0%	17%	Girişimleri devam eden F.3.4.1 Kaynakçılık teknik okulunun (Kaynak mükemmeliyet merkezi) devreye alınmasını sağlamak faaliyeti tahmini maliyeti olan 1,3 milyon TL yatırımı devam ettiğinden maliyet oranı düşük çıkmıştır
Hedef 3.5 Kurumun Ve İlçenin Tanıtımını Geliştirmek	2175%	2%	0%	0%	544%	2019 yılında planlanmayan ancak festival ve tv programı dahil F.3.5.1 İlçe Turizminin gelişmesi için çalışmalar yapmak faaliyeti için yapılan harcama ile önce yüksek olan bu oran, diğer yıllarda tekrar etmediğinden bu oran orantısız çıkmıştır. Analizine gidildiğinde tüm maliyet endeksine göre başarı oranı %55 düzeyindedir.
GENEL TOPLAM	65%	8%	98%	109%	70%	2019-2022 yılları stratejik planı toplamda %70 başarı oranı ile tamamlanmıştır. Gelecek planın amaç hedef, faaliyet önceliği gibi maliyet açısından da taşıdığı ağırlık oranına göre planlanması ve değerlendirilmesi önerilir. Aritmetik değerlendirmeler yaratılan katma değer açısından gerçekçi sonuçlar vermemektedir.

STRATEJİK PLAN

EK.2 Amaç Hedef Önceliği Ve Etki Analizi (İzleme Performansı)

Önceliklendirme Ölçeği	
9	Aşırı Derece Önemli
7	Çok Kuvvetli Derece Önemli
5	Kuvvetli Derece Önemli
3	Biraz Daha Fazla Önemli
1	Eşit Önemli
2,4,6,8	Ara (Ortalama) Değerler

Amaç Önceliği Karşılaştırma	BAŞARI ETKİ YÜZDESİ
STRATEJİK AMAÇ 1. KURUMSAL ALTYAPI GÜÇLENDİRİLMEK VE SÜREKLİLİĞİNİ SAĞLAMAK	32,2%
STRATEJİK AMAÇ 2. ÜYELERİN REKABET GÜCÜNÜ ARTTIRMAK İÇİN ÇALIŞMALAR YÜRÜTMEK	61,0%
STRATEJİK AMAÇ 3. İLÇENİN KALKINMASINDA ETKİN ROL OYNAMAK	6,7%
Toplam	100%

Amaç 1 Hedef Önceliği Karşılaştırma (%32,2)	BAŞARI ETKİ YÜZDESİ
Hedef 1.1 İnsan Kaynaklarını Geliştirmek ve Yönetmek	5%
Hedef 1.2 Üye İlişkilerini Yönetmek	21%
Hedef 1.3 Üye Hizmetlerinde Nitelik ve Verimliliği Artırmak	22%
Hedef 1.4 Haberleşme, İletişim Ve Teknolojik Altyapısını İyileştirilmek Ve Güçlendirmek	52%
	100%

Amaç 2 Hedef Önceliği Karşılaştırma	BAŞARI ETKİ YÜZDESİ
Hedef 2.1 Üyelerin Yetkinliklerini Arttırıcı Hizmetler Sunmak ve Mesleki Eğitim İle İstihdamı Arttırıcı Faaliyetleri Desteklemek	15%
Hedef 2.2 Üyelerin Rekabet Gücünü Arttırıcı Hizmetler Sunmak	28%
Hedef 2.3 Paydaşlarla İşbirliklerini Geliştirmek	22%
Hedef 2.4 Üyelerin Dış Ticaret Kapasitelerini Artırmak	35%
Toplam	100%

Amaç 3 Hedef Önceliği Karşılaştırma	BAŞARI ETKİ YÜZDESİ
Hedef 3.1 Kurumun Ve İlçenin Tanıtımını Geliştirmek	67%
Hedef 3.2 Sosyal Destek Projeleri Gerçekleştirmek Ve Desteklemek	33%
Toplam	100%

STRATEJİK PLAN

EK.3 Hedeflere Göre Faaliyet Önceliği Ve Etki Analizi (İzleme Performansı)

Hedef 1.1 İnsan Kaynaklarını Geliştirmek ve Yönetmek	Toplam	BAŞARI ETKİ YÜZDESİ
F.1.1.1 Oda üst organlarına kişisel ve yönetici formasyonu eğitimleri düzenlemek	8,83	21%
F.1.1.2 Oda çalışanlarına kişisel ve mesleki formasyon eğitimleri düzenlemek	11,50	28%
F.1.1.3 Süreç ve hedef bazlı etkin bir performans değerlendirme sistemi kurmak ve uygulamak	15,00	36%
F.1.1.4 Benzer kurumlarla kıyaslama yaparak iyi uygulama örneklerini kuruma taşımak	3,87	9%
F.1.1.5 Çalışanlar arası motivasyonu arttıracak sosyal etkinlikler düzenlemek	2,25	5%
Toplam	41,45	100%

Hedef 1.2 Üye İlişkilerini Yönetmek	Toplam	BAŞARI ETKİ YÜZDESİ
F. 1.2.1 Üye ziyaretleri yapmak	6,25	30%
F.1.2.2 ISO 10002 MMYS belgesini sürekli kılmak	3,83	19%
F.1.2.3 Örnek ve Başarılı Üye hikâyeleri yayınlamak	2,25	11%
F.1.2.4 Üye ihtiyaç ve beklentilerine uygun faaliyetler gerçekleştirmek	8,33	40%
Toplam	20,67	100%

Hedef 1.3 Üye Hizmetlerinde Nitelik ve Verimliliği Artırmak	Toplam	BAŞARI ETKİ YÜZDESİ
F.1.3.1 ISO 9001 KYS belgesini sürekli kılmak	6,25	30%
F.1.3.2 Oda Süreçlerini Geliştirmek Gerekli Revizyonları yapmak	4,17	20%
F.1.3.3 Kurum Prosesleri ve SP SWOT Analizleri ve risk analizlerini güncellemek	2,08	10%
F.1.3.4 Oda Alacak Tahsilatlarında Üyeler İçin Kolaylaştırıcı Yöntemler Uygulamak	8,33	40%
TOPLAM	20,83	100%

STRATEJİK PLAN

Hedef 1.4 Haberleşme, İletişim Ve Teknolojik Altyapısını İyileştirilmek Ve Güçlendirmek	Toplam	BAŞARI ETKİ YÜZDESİ
F.1.4.1 Sektörel sorunlar çözümler ve lobi faaliyetlerine ilişkin periyodik basın toplantıları düzenlemek	4,90	10%
F.1.4.2 Yatırım teşvik sistemleri takibi sağlanarak üyelere duyurmak	7,35	14%
F.1.4.3 Aylık E bülten çıkarmak üyelere duyurmak	2,45	5%
F.1.4.4 Fonksiyonel bir Web sitesi oluşturmak ve güncellemek	12,25	24%
F.1.4.5 ISO 27001 Bilgi Güvenliği Belgesi Almak Sürekli kılmak	9,80	19%
F.1.4.6 Oda Hizmetlerinin tamamında dijital dönüşümü sağlamak	14,70	29%
Toplam	51,45	100%

Hedef 2.1 Üyelerin Yetkinliklerini Arttırıcı Hizmetler Sunmak ve Mesleki Eğitim ile İstihdamı Arttırıcı Faaliyetleri Desteklemek	Toplam	BAŞARI ETKİ YÜZDESİ
F.2.1.1 Yeşil Mutabakat ve Sanayi Dönüşümü Hakkında Üyelerin Bilgilendirilmek	7,78	11%
F.2.1.2 Dış Ticaret Eğitimi	12,96	18%
F.2.1.3 Mesleki Eğitimler Konusunda Üyelere Danışmanlık Sağlamak	10,37	14%
F.2.1.4 Kaynakçılık teknik okulunun (Kaynak mükemmeliyet merkezi) geliştirilme ve sürekliliği için üyeleri yönlendirmek	5,19	7%
F.2.1.5 İskenderun Mesleki eğitim merkezinin (MESEM) geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması için çalışmalar yürütmek	2,59	4%
F.2.1.6 TOBB MEYBEM ile protokol yaparak üye işyerleri personelinin eğitilmesi ve belgelendirmesi ihtiyaçlarını karşılamak	15,56	21%
F.2.1.7 Üretim Sektörü Ara eleman (Çırak Usta ilişkileri) uygulamalı eğitimler vermek ve belgelendirilmelerini sağlamak	18,15	25%
Toplam	72,6	100%

STRATEJİK PLAN

Hedef 2.2 Üyelerin Rekabet Gücünü Arttırıcı Hizmetler Sunmak	TOPLAM	BAŞARI ETKİ YÜZDESİ
F.2.2.1 Alternatif yatırım olanaklarının araştırılması ve raporlanmasını sağlamak	5,19	7%
F.2.2.2 UR-GE projeleri hazırlamak ve gerçekleştirmek	18,15	25%
F.2.2.3 Genç ve Kadın Girişimciliğinin özendirilmesi için çalışmalar yapmak	2,59	4%
F.2.2.4 E Pazar, e ticaret için bir platform kurmak veya mevcutlarla anlaşmak	14,41	20%
F.2.2.5 Meslek komitelerine göre sektörel araştırma raporları oluşturmak ve paydaşlarla paylaşmak	12,96	18%
F.2.2.6 İskenderun ili ürünleri ile ilgili coğrafi işaret çalışmaları yapmak ve bir ürün için çalışma başlatmak	10,17	14%
F.2.2.7 Üyelerin Sorun ve İhtiyaçlarına Uygun Projelerin Hazırlamak	8,45	12%
TOPLAM	71,92	100%

Hedef 2.3 Paydaşlarla İşbirliklerini Geliştirmek	TOPLAM	BAŞARI ETKİ YÜZDESİ
F.2.3.1 İlçemizde Serbest Bölge Kurulması İçin Lobi Faaliyetleri Yapmak	18,15	25%
F.2.3.2 Etkin politika temsil ve lobi faaliyetlerinde Bulunmak Çözümüne Kavuşturmak	15,56	21%
F.2.3.3 Arsus Tarım Organize Sanayi Bölgesinin kurulması ve iyileştirilmesi ile ilgili çalışmalar yapmak	12,96	18%
F.2.3.4 Nardüzü Küçük Sanayinin yer tahsisi veya ıslah edilmesi için çalışma yapmak	5,19	7%
F.2.3.5 Küçük Sanayi Sitesinin şehir merkezinden kaldırılması ve yeni yerde devreye alınması için çalışmalar yapmak	2,59	4%
F.2.3.6 Arabuluculuk ve Tahkim Merkezi Kurmak ve Çalıştırmak	7,78	11%
F.2.3.7 İl ilçe genelinde kurum ve kuruluşlarla kuruluş amacına uygun girişimlerde bulunmak	10,37	14%
	72,6	100%

STRATEJİK PLAN

Hedef 2.4 Üyelerin Dış Ticaret Kapasitelerini Artırmak	TOPLAM	BAŞARI ETKİ YÜZDESİ
F.2.4.1 İhracat Destek Ofisinin İlçemizde Kurulmasını Sağlamak	12,25	24%
F.2.4.2 Yöneticilerin Dış Pazar Ziyaretleri gerçekleştirmesini sağlamak	14,70	29%
F.2.4.3 Dış Ticaret Elçileri (Ateşe) İle Protokoller Gerçekleştirmek	4,90	10%
F.2.4.4 Uluslararası Kardeş Oda Sayısının Arttırılmak	1,70	3%
F.2.4.5 Ulusal ve Uluslar arası fuarlara katılmak	9,80	19%
F.2.4.6 Üyelerin İhracat Kapasitesinin Geliştirmeye Yönelik Yönlendirici Çalışmalar Yapmak (Ülke raporları dahil)	7,35	14%
Toplam	50,7	100%

Hedef 3.1 Kurumun Ve İlçenin Tanıtımını Geliştirmek	TOPLAM	BAŞARI ETKİ YÜZDESİ
F.3.1.1 İlçe Turizminin gelişmesi için çalışmalar yapmak	5,50	50%
F.3.1.2 Yapılan organizasyonların, yayınların yerel, ulusal ve uluslar arası medyada tanıtımının yapılması	3,67	33%
F.3.1.3 İlçenin tanıtımına yönelik çalışmalar yapap desteklemek	1,83	17%
Toplam	11,00	100%

Hedef 3.2 Sosyal Destek Projeleri Gerçekleştirmek Ve Desteklemek	TOPLAM	BAŞARI ETKİ YÜZDESİ
F.3.2.1 İlçenin Sosyal hayatına yönelik yürütülen sosyal etkinlikleri düzenlemek veya desteklemek	4,90	10%
F.3.2.2 Sosyal Sorumluluk Projeleri düzenlemek destek vermek (panel, kongre, sempozyum vs.)	9,80	19%
F.3.2.3 İTSO vakfı üzerinden öğrencilere burs sağlamak	14,70	29%
F.3.2.4 Paydaşların (Kaymakamlık, Ticaret ve Sanayi İlçe Müd., Milli Eğitim Vs.) Düzenlediği Sosyal Etkinliklere Katılmak Ve Katkı Sağlamak	12,25	24%
F.3.2.5 Sosyal Yardımlar ve Bağışlarda Bulunmak, İhtiyaç Sahiplerine Aynı Yardımlarda Bulunak	7,35	14%
F.3.2.6 Dezavantajlı Grupların Geliştirilmesi ve Desteklenmesi İçin Girişimlerde Bulunmak	2,45	5%
Toplam	51,45	100%