

2021-  
2024



# STRATEJİK PLAN



AĞRI TİCARET VE  
SANAYİ ODASI

AĞRI TİCARET VE SANAYİ ODASI  
STRATEJİK PLANI  
2021-2024

STRATEJİK PLAN EKİBİ ve AKREDİTASYON İZLEME KOMİTESİ

Saim ALPASLAN - YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Metin KARADOĞAN - MECLİS ÜYESİ

Orhan KELEŞ - YÖNETİM KURULU BŞK. VEKİLİ

Ferdi Baycan ÖĞEL - GENEL SEKRETER

Yusuf KALKAN - KALİTE VE AKREDİTASYON SORUMLUSU

Mehmet BESLEME - DANIŞMAN

## ÖNSÖZ

Odamız kuruluşundan bugüne ticaret ve sanayi alanlarında hizmet veren üyelerinin hep yanında olmuştur. Özellikle gelişen dünyada rekabet edebilirlik ve süreklilik açısından, kanunla verilen ödev ve sorumlulukların ötesinde bir hizmet anlayışının ötesine geçmek artık bir zorunluluktur.

Her ne kadar gönüllü olarak oda yönetiminde yer alsalar da seçili kurulların; alışılmıştın dışında, öncü, örnek ve lider olma vasıflarını arttırmak için sürekli gelişmeyi esas almaları gerektiğinin farkındayız.



Bu nedenle, kurumsal yapıların bugün ki durumları ve gelecek öngörülerini birlikte misyon ve vizyon tanımları ile bu stratejik planda yer alan üye, oda ve kurumsal gelişmelere yönelik çalışmalarımızı, beş yıldızlı oda hizmet anlayışı ile anılan TOBB Akreditasyon Sistemi ile örtüştürdük.

Özellikle işbirliği içerisinde olacağımız dış paydaşlarımızın öneri ve beklentileri ile mevcut durumun gözden geçirilerek verilen hizmette üyelerinin kalkınmasının, ilimiz için daha etkin olacağının farkındaydık.

Hazırladığımız ve tüm Ağrı halkına açıkladığımız 2021-2024 yıllarını kapsayan bu stratejik plan için yardımcı olan, başta dış paydaş ve üyelerimiz olmak üzere, tüm oda meclisi ve yönetim kurulu ile Oda personeline teşekkür eder, şükranlarımızı sunarım

SAİM ALPASLAN  
Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası  
Yönetim Kurulu Başkanı

## İÇİNDEKİLER

|   |           |
|---|-----------|
| ÖNSÖZ.....  | 3         |
| <b>1. STRATEJİK PLAN SÜRECİ .....</b>                                     | <b>7</b>  |
| 1.1. Stratejik Plan Esasları .....  | 7         |
| 1.1.1 Stratejik Planlama Çerçevesi.....                                   | 7         |
| 1.1.2. Stratejik Planlama Süreci .....                                    | 7         |
| <b>2. AĞRI HAKKINDA .....</b>   | <b>8</b>  |
| 2.1 Ağrı Adının Kaynağı .....   | 8         |
| 2.2 Ağrı Hakkında Bilgi.....  | 8         |
| 2.3 Ağrı Coğrafya .....   | 10        |
| 2.4 TRA2 BÖLGESEL RAPORU 2014-2023 .....                                  | 11        |
| 2.4.1 Eğitim.....   | 11        |
| 2.4.2 Sağlık.....   | 11        |
| 2.4.3 İş Gücü ve İstihdam Yapısı.....                                     | 11        |
| 2.4.4 Ekonomik Yapı.....  | 12        |
| 2.4.5 Tarım Ve Hayvancılık .....  | 13        |
| 2.4.6 Sanayi.....   | 13        |
| 2.4.7 Yer altı Kaynakları ve Madencilik .....                             | 14        |
| <b>3. MEVCUT DURUM ANALİZİ.....</b>                                       | <b>15</b> |
| 3.1 Ağrı Ticaret Ve Sanayi Odası Tarihi Gelişimi.....                     | 15        |
| 3.2 Ağrı Ticaret Ve Sanayi Odası Üye Demografik Yapısı .....              | 15        |
| 3.3 Yasal Yükümlülükler Ve Mevzuat Analizi .....                          | 15        |
| 3.4 Organizasyon Şeması.....  | 16        |
| 3.5 Odanın Görevleri .....  | 16        |
| 3.6 Verdiğimiz Hizmetler .....  | 18        |
| 3.7 Oda Süreçleri Analizi.....  | 20        |
| 3.8 Süreç Yönetimi .....  | 20        |
| 3.9 İnsan Kaynakları .....  | 21        |
| 3.9.1 Personelin Cinsiyetlerine Ve Eğitim Durumlarına Göre Dağılımı ..... | 21        |
| 3.10 Fiziksel Kaynaklar Ve Teknolojik Altyapı (Adet) .....                | 21        |
| 3.11 Yıllara Göre Gelir Gider Dağılımı (2017-2020) Raporu.....            | 22        |
| <b>4. GELECEĞE DÖNÜK YÖNÜN BELİRLENMESİ .....</b>                         | <b>23</b> |
| 4.1 Paydaş Analizi.....   | 23        |
| 4.2 Paydaş Önem Etki Analizi .....  | 24        |
| 4.3 PESTLE VE SWOT Analizi .....  | 25        |
| 4.4 Stratejik Beyanlar Ve Politikalar .....                               | 32        |

|  |    |
|--|----|
| 4.4.1 Misyonumuz.....  | 32 |
| 4.4.2 Vizyonumuz.....  | 32 |
| 4.4.3 İlkelerimiz.....   | 32 |
| 4.4.4 Mali Politika .....  | 32 |
| 4.4.5 İnsan Kaynakları Politikası.....                               | 32 |
| 4.4.6 Haberleşme Ve Yayın Politikası.....                            | 32 |
| 4.4.7 Bilgi İletişim Teknolojileri Politikası.....                   | 32 |
| 4.4.8 Üye İlişkileri Politikamız.....                                | 33 |
| 4.4.9 Kalite Politikamız .....                                       | 33 |
| 5. STRATEJİK PLAN AMAÇ VE HEDEFLER.....                              | 34 |
| 5.1 Stratejik Amaç Ve Hedefler .....                                 | 34 |
| 5.2 Stratejik Hedefler Ve Faaliyet Performans Göstergeleri.....      | 35 |
| 5.3 Stratejik Plan Faaliyet ve Maliyetler Özeti .....                | 48 |
| 6.STRATEJİK PLANIN YILLARA GÖRE İLERLEMELERİ VE İŞ/ EYLEM PLANI..... | 49 |
| 7.İZLEME VE DEĞERLENDİRME VE SONUÇ.....                              | 49 |

AĞRITİCARET VE SANAYİ ODASI  
STRATEJİK PLANI  
2021-2024



Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası 2021-2024 Stratejik Plan çalışmaları Doğu Anadolu Kalkınma Ajansı 2020 Yılı Teknik Destek Programı Serhat Kalkınma Ajansı

TRA2/21/TD/0002

Kapsamında hazırlanmıştır. İçerik ile ilgili tek sorumluluk MB Akademi Eğitim, Danışmanlık Firmasına aittir ve Serhat Kalkınma Ajansı'nın görüşlerini yansıtmaz."

Bu Plan Tüm Maddeleri ve Bütçesi ile  
Yönetim Kurulu ve Oda Meclis Kararı ile Oy Birliği ile kabul edilmiş,  
Odamız Kalite Yönetim ve TOBB Akreditasyon Sisteminin bir parçası ve en önemli ana  
dokümanı konumundadır.  
Yönetim Kurulu Üyelerimiz tarafından yayınlanmasına  
Oy Birliği ile Karar Verilmiştir.

SAİM ALPASLAN  
Yönetim Kurulu Başkanı

## 1. STRATEJİK PLAN SÜRECİ

### 1.1. Stratejik Plan Esasları

#### 1.1.1 Stratejik Planlama Çerçevesi

2021-2024 yıllarını kapsayan Ağrı TSO (Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası) stratejik planının hazırlanmasında TOBB Odalar ve Borsalar için Akreditasyon Kılavuzu esas alınmıştır. Stratejik Planın oluşturulması aşamasında MB Akademi Eğitim ve Danışmanlık firması danışmanları ile işbirliği yapılmıştır.

Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası stratejik plan hazırlama çalışmaları sırasında aşağıdaki kaynaklar girdi olarak kullanılmıştır.

- TOBB Çalışmaları
- TOBB Akreditasyon Kurulu Yayınları
- Doğu Anadolu Kalkınma Ajansı Çalışmaları
- Ağrı Valiliği Analiz ve Raporları
- Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası Yayınları
- Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası Kalite El Kitabı
- Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası İç Yönergesi
- Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası Meclisi, Yönetim Kurulu ve Personeli
- Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası Paydaşları

#### 1.1.2. Stratejik Planlama Süreci

Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası'nda uygulanan stratejik planlama çalışmasının aşamaları sırasıyla aşağıdaki gibidir:

- Stratejik Planlama eğitimi,
- Stratejik Planda kullanılacak dokümanların oluşturulması,
- İç ve dış paydaşların belirlenmesi, görüş ve önerilerin alınması,
- Oda GZFT (Güçlü Yanlar, Zayıf Yanlar, Fırsatlar, Tehditler) analizinin yapılması,
- Stratejik amaç ve hedeflerin belirlenmesi,
- Kurumsal Performans Sistemi'nin oluşturulması,

Stratejik Planlama sürecinin ilk aşamasında; Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası'nın stratejik planlama ekibine "Stratejik Planlamada Temel Kavramlar" eğitimi, ikinci aşamasında; Odada çalışan tüm personele "Stratejik Planlama Süreçlerine yönelik farkındalık eğitimi verilmiştir. Üçüncü aşamada, tüm Oda personeline, meclis üyelerine, yönetim kurulu üyelerine, disiplin kurulu üyelerine Stratejik Planlama Eğitimi" verilmiştir ve son aşamasında ise diğer üyelerine "Üye Memnuniyet Anketi" yaparak elde ettiği sonuçları stratejik amaçlarla doğrulayarak plana aktarmıştır.

Stratejik Planın en önemli unsurlarından biri olan katılımcılığın sağlanması için, önce Yönetim Kurulu Üyeleri, Meclis Üyeleri ve çalışanların katılımı ile "GZFT Analizi" gerçekleştirilmiştir.

Katılımcılara Odanın güçlü ve zayıf yanları, daha sonra ise gelecekte Odamızın önündeki fırsat ve tehditlerin neler olabileceği sorulmuştur. Katılımcıların cevapları beyin fırtınası yöntemiyle tespit edilmiştir. Alınan cevapların önem sıralaması kapalı bir şekilde tüm katılımcılar tarafından yapılmış ve açıklanan sonuçlar katılımcılar tarafından tartışılarak ortak önem derecesi sıralaması yapılmıştır.

Bununla birlikte Oda dışındaki paydaşların Odayı nasıl gördüğü ve Odadan neler beklediğinin belirlenmesi ve stratejiler oluşturulurken bu görüşlerden faydalanılması için "Dış Paydaş Görüşleri" tespit edilmiştir. Aynı şekilde hem dış paydaşlara hem de iç paydaşlara da revize edilen "İç Paydaş Anketi" ve "Dış Paydaş Anketi" uygulanmıştır. Elde edilen sonuçlar değerlendirilerek Stratejik Plana dahil edilmiştir.

Stratejik amaçların belirlenmesi amacıyla, başta Odamız Başkanı olmak üzere Stratejik Planlama Ekibi yoğun toplantılar gerçekleştirmiştir. Başkanımızın öncülüğünde yönetim kurulu üyelerimiz yaptıkları "ortak akıl" toplantılar ile stratejik amaçlar ve hedefler belirlenmiştir.

Son bölümde ise, oluşturulan Stratejik Amaçlara yönelik performans göstergeleri oluşturulmuştur. Performans göstergelerin oluşturulmasında ölçme ve değerlendirme kolaylığına özellikle dikkat edilmiştir. Bunun yanında amaçların gerçekleştirilme süreci ile ilgili tarihsel süreçlerde ele alınmıştır. Oda Başkanımız, Genel Sekreterlik ve ilgili birimlerin katılımıyla amaçların gerçekleştirilmesine ilişkin tarihler belirlenmiştir.

## 2. AĞRI HAKKINDA

### 2.1 Ağrı Adının Kaynağı

Orta Asya'dan gelen kavimlerin Anadolu'ya girişleri sırasında Ağrı, bir geçiş oluşturmuş, dolayısıyla birçok medeniyete sahne olmuştur. Ancak bu medeniyetler Ağrı'yı bir giriş kapısı olarak gördüklerinden burada çok köklü bir uygarlık oluşturamamışlardır. İlin tarihindeki en köklü uygarlığı Urartular oluşturmuştur. Doğu Anadolu'ya gelip yerleşen ilk Türk topluluğu M.Ö.680 yılında bölgeye gelen Sakalardır. Murat Nehri ve Doğubayazıt çevrelerine kısa sürede yerleşmişlerdir. Daha sonraları Arsaklılar ve Artaksıyaslı Krallığı, Ağrı ve çevresine hâkim olmuştur. Bölge, Hz. Osman zamanında İslam orduları tarafından fethedilmiştir. Ağrı, Yavuz Sultan Selim tarafından Çaldıran Savaşı sonrası Osmanlı topraklarına katılmıştır. Osmanlı döneminde Şorbulak olarak anılan ilin adı, Ermeniler zamanında Karakilise olarak değiştirilmiştir. Kazım Karabekir Paşa zamanında Karakilise ismi değiştirilerek Karaköse diye adlandırılmıştır. Nuh Tufanı ile ilgisinden dolayı Tevrat'ta adı geçen Ararat Dağı ve ülkesinin, Ağrı ve çevresinde olduğu sanılması dolayısıyla Ağrı'ya batılılar tarafından Ararat da denilmektedir. 1834 yılında bucak, 1869 yılında ilçe olan Ağrı, 1927 yılında il olmuştur. 5. 137 metre yüksekliğiyle Türkiye'nin en büyük dağı olan Ağrı Dağı'nı sınırları içerisinde bulundurmasından dolayı il Ağrı adını almıştır.

Kaynak; <https://agri.serka.gov.tr/agri-hakkinda/tarihce>

### 2.2 Ağrı Hakkında Bilgi

Türkiye'nin İran sınırında bulunan Ağrı ili 1650 metre yüksekliğindeki bir yaylaya kurulmuştur. Anadolu'ya giriş kapılarından biri olan Ağrı ili yüzyıllar boyunca farklı uygarlıklara ev sahipliği yapmıştır. İl 5.137 metre yüksekliğiyle Türkiye'nin ve Avrupa'nın en büyük dağı olan Ağrı Dağı'ndan dolayı Ağrı adını almıştır. Nuh Tufanı ile ilgisinden dolayı Tevrat'ta adı geçen Ararat Dağı ve ülkesinin, Ağrı ve çevresinde olduğu sanılması dolayısıyla Ağrı'ya batılılar tarafından Ararat da denilmektedir.



**İlçeler:** Ağrı ili merkez ilçe dahil toplamda 8 ilçeden oluşmaktadır. Bunlar Diyadin, Doğubayazıt, Eleşkirt, Hamur, Patnos, Taşlıçay, Tutak ilçeleridir.

**Diyadin:** ilin doğusunda yer alan ve kaplıcaları ile tanınan ilçe, Ağrı-Doğubayazıt yolunun 7 km güneyinde, Murat nehrinin kenarında kurulmuştur. İlçeye 7 kilometre uzaklıkta bulunan Davut, Köprü ve Yılanlı kaplıcaları cilt hastalığı, sinir buhranları, mide-bağırsak ve böbrek rahatsızlıkları, kadın hastalıkları, solunum yolu rahatsızlığı ve özellikle romatizma, siyatik gibi hastalıklar için şifa kaynağıdır. Termal kaynaklar sağlık turizmi ve seracılık için yüksek bir potansiyel taşımakta olup mevcut durumda konut ısıtmasında kullanılmaktadır. Termal kaynaklar ve maden suları yönünden zengin olan ilçede mermer ve altın madeni bulunmaktadır.

**Doğubayazıt:** il merkezinin 93 km. doğusunda yer alan, Erzurum - İran yolu üzerindeki ilçenin doğusunda Gürbulak Sınır Kapısı ile İran Devleti sınırları, batısında Taşlıçay ve Diyadin ilçeleri, kuzeyinde Ağrı Dağı ve Iğdır ili, güneyinde ise Çaldıran ilçesi bulunmaktadır. Ağrı dağına ev sahipliği yapan ilçedeki en önemli tarihi eser İshak Paşa Sarayı'dır. Bunun yanında İran sınırına yakın bir konumda bulunan meteor çukuru, buz mağarası, Urartu Kalesi, Bayazıt Camii , Bayazıt Kalesi ve Nuh'un Gemisi'nin izi ilçenin ilgi çeken diğer yerleridir. Doğubayazıt'ta yaşayan ve türbesi İshakpaşa Sarayına çok yakın olan Ahmedi Hani ilçenin en önemli manevi değeridir. İran ile sınır olan ilçe dış ticaret konusunda oldukça tecrübeli işadamlarına sahiptir. Ağrı'da dış ticaret yapan firmaların büyük çoğunluğu Doğubayazıt merkezlidir. İstanbul ve Ankara gibi büyük şehirlerle ticari faaliyet gösteren birçok Doğubayazıtlı işadamı vardır.

**Eleşkirt:** Murat Vadisi'nin Erzurum'a geçit veren batı ucunda olması, İran ve Kafkaslar ile Anadolu arasında bir köprü niteliği taşıması dolayısıyla tarihin çeşitli dönemlerinde birçok uygarlığın egemenliğinde önemli bir yerleşim yeri olan Eleşkirt 1514 yılında Osmanlı topraklarına katılmıştır.

**Hamur:** Ağrı'nın 15 km güneyinde yer alan ilçe Ağrı-Van (Erciş) karayolu güzergâhında bulunmakta olup Murat Vadisi'nin doğu yakası üzerinde kurulmuştur. İlçe ekonomisi gelişmemiş olup en önemli ekonomik faaliyet alanı hayvancılıktır.

**Patnos:** Patnos ilçesi Doğu Anadolu'nun Yukarı Murat-Van bölümünde yer almaktadır. ilçenin Ağrı-Van, Ağrı-Muş ve Ağrı- Bitlis karayollarının kesişme noktası üzerinde kurulmuş olması önemini artırmaktadır. Ağrı'nın merkezden sonra ikinci büyük ilçesidir.

**Taşlıçay:** Ağrı ilinin orta kısmında bulunan Taşlıçay ilçesinin kuzey ve güneyinde 2.000 m yükseklikteki dağlar, orta bölümde Murat Vadisi ile ayrılmaktadır. Arazi volkaniktir ve en yüksek noktası güneydeki Aladağ üzerinde bulunan Koçbaşı Tepesi'dir.

**Tutak:** ilçenin kuzeyi Kılıçgedik ve Rutan dağları ile çevrilidir. Fırat'ın iki önemli kolundan biri olan Murat Irmağı ilçe merkezinden geçer. İlçenin topraklarını kuzeydoğudan, güneybatı istikametine doğru boya boy kat eden Murat'tan başka Arabalı, Esmer, Atabindi, Karahalit, Çelebaşı dereleri gibi irili ufaklı akarsuları vardır.

### 2.3 Ağrı Coğrafya

İl, deniz seviyesinden 1640 m yükseklikte kurulmuştur. Anadolu'nun İran'la bağlantısını sağlayan yolun üzerinde bulunması ile önemi artan ilin doğusunda İran, batısında Muş ve Erzurum, kuzeyinde Kars, güneyinde Van ve Bitlis ile kuzeydoğusunda Iğdır ili bulunmaktadır. Topraklarının %46'sını dağlık alanlar, %29'unu ovalar, %18'ini platolar ve %7'sini yaylalar oluşturmaktadır. İklimi kışları soğuk ve sert yazları kurak ve sıcaktır.

#### Ovalar

Ağrı ilinde ova ve düzlükler genel olarak faylar (kırıklar) ve dağlarla sınırlanmıştır ve bu nedenle yeterince geniş değildir. Çöküntü havzaları şeklinde olan bu ovalar toprak birikmesi ile oluşmuştur. Ağrı Ovası, Eleşkirt Ovası, Patnos Ovası, Doğubayazıt Ovası ve Tutak Ovası önde gelen ovalardır. Ağrı ekonomisinin başlıca gelir kaynağı olan tarım ve hayvancılık için büyük önem arz eden bu ovalarda yem bitkileri, tahıl ve şeker pancarı ekilmektedir. Ekim alanları dışında kalan düzlükler de mera olarak kullanılmaktadır.

#### Dağlar

Ağrı ilinin büyük bir kısmını oluşturan dağlar genellikle sıra dağlar şeklinde görülmektedir. İli kaplayan dağlar Alp-Himalaya volkanik dağ sisteminin devamı olarak, doğu-batı doğrultusunda ve iki kol halinde görülmektedir. Türkiye'nin ve Avrupa'nın en yüksek zirvesi olan Büyük Ağrı Dağı Doğubayazıt ilçesi sınırlarında olup 5.137 metre yüksekliğe sahiptir. Küçük Ağrı Dağı ise 3.896 metre yüksekliğe sahiptir. Bir kısmı Patnos ilçesi sınırlarında bulunan Süphan Dağı 4.049 metre yüksekliğe sahiptir. Ağrı iline bir dönem ismini de veren Köseadağ ise 3.340 metre yüksekliği ile önemli bir yere sahiptir. Doğubayazıt ile Çaldıran arasında yer alan Tendürek Dağı 3.533 metrelik en yüksek zirvesi yanında 3.000 metre yüksekliğindeki 400-500 metre çapında krater gölüne ev sahipliği yapmaktadır. Tendürek ayrıca Türkiye'nin en aktif yanardağı olarak bilinmektedir. Ağrı merkeze yaklaşık 18 km mesafede bulunan Bubi Dağı önemli yükseltilerden bir başkasıdır.

#### Akarsular

Ağrı ilinde yer alan en büyük akarsu Fırat Nehri'nin ana kollarından biri olan Murat Nehri'dir. Diyadin'den doğan akarsu Aladağ'dan ve Muratbaşı Dağı'ndan çıkan kolların birleşmesiyle oluşmaktadır. Murat Nehri Diyadin Ovası'ndan geçip Eleşkirt yöresinden gelen kolları aldıktan sonra güneybatıya doğru akarak Malazgirt Ovası'na ulaşmaktadır.

#### İçmeler ve Kaplıcalar

Ağrı ili termal kaynaklar ve şifalı sular yönünden zengindir. Özellikle Diyadin ilçesinde yer alan termal kaynakların sıcaklığı 75 dereceye kadar ulaşmaktadır. Yapılan analizlerde birçok hastalığa iyi geldiği kanıtlanan termal kaynaklar özel sektör ve kamu tarafından yapılan yatırımlarla halkın hizmetine sunulmuştur. Termal kaynaklardan ısıtmada da yararlanılmaktadır.

#### Bitki Örtüsü

Volkanik bir arazi oluşu, yağışların az, ısının çok düşük olması sebebiyle dağlar ve ovalar çıplaktır. Ormana sahip olmayan ilin tabii bitki örtüsü, genellikle yüksek plato stepleri görünümündeki bozkırlardır. Bozkırlar özellikle, Ağrı merkez, Eleşkirt ilçesi ve Yukarı Murat Irmağı civarında yoğunluk kazanır.

## 2.4 TRA2 BÖLGESEL RAPORU 2014-2023

### 2.4.1 Eğitim

Türkiye'nin en az gelişmiş bölgelerinden olan TRA2 bölgesinde 2008 yılında okuma yazma bilmeyen oranı 18,08 iken 2011 yılında bu oranın %11,72'ye gerilemesi ve okuma yazma bilen fakat bir okul bitirmeyen oranının 2008'de %13,95 iken, 2011 yılında %13,51'e gerilemesi olması Bölge'de okuryazarlık oranının ve eğitim düzeyinin küçük bir oranda bile olsa göreceli olarak arttığını göstermektedir. TRA2 Bölgesi illerinde ilköğretim kademesinde taşınmalı eğitim yaygın olup bu durum ilköğretim okullaşma oranlarının yüksek olmasını sağlamaktadır. Taşınan öğrencilerin cinsiyet dağılımına bakıldığında erkek öğrenciler bu hizmetten daha çok yararlanmakta olup bölgede kız çocukları eğitimlerine devam etmede sorunlar yaşamaya devam etmektedirler. 2008 yılında okuma yazma bilmeyen kadın oranı %29,41 iken bu oran 2011 yılında % 20,3'e düşmüştür. Dikkati çeken önemli bir husus, ilköğretim mezunu kadın oranının oldukça düşük olmasıdır. İlköğretimden sonra ortaöğretimde geçiş zorunlu olmasına rağmen Bölge'de kadınların bu konuda sıkıntı yaşadıkları görülmektedir. Bu çerçevede, okullaşma oranının (özellikle kız çocuklarında) artırılmasına yönelik politika ve eylemlerin sürdürülmesi gerekmektedir.

Kaynak TRA2 Bölge Planı201-2023, <https://www.serka.gov.tr/assets/upload/dosyalar/tra2-bolgesi-agri-ardahan-igdir-ve-kars-2014-2023-bolge-plani.pdf>

### 2.4.2 Sağlık

Diğer sosyal göstergelerde olduğu gibi TRA2 bölgesi sağlık hizmetlerinin sunumu ve erişilmesi hususlarında Türkiye'ye oranla gerilerde kalmaktadır. Bin kişiye düşen sağlık personeli bakımından Bölge illerinin tamamı Türkiye ortalamasının altında yer almaktadır. Türkiye, TRA ve diğer TRA2 illeri ile mukayese edildiğinde Ağrı ilinde bin kişiye düşen uzman hekim sayısı bakımından büyük ihtiyaç olduğu görülmektedir. İlin sahip olduğu ortalama rakam (0,38) Türkiye genelinin (1,15) yaklaşık üç katı ihtiyaç olduğunu göstermektedir. Bin kişiye düşen hemşire sayısında ise Ağrı ve Ardahan illeri, 1,08 ortalaması ile TRA2 Bölgesi'yle aynı düzeydedir. Bölge illerinin neredeyse tamamı, bin kişiye düşen ebe sayısı bakımından Türkiye ortalamasının üzerindedir. Bin kişiye düşen diş hekimi sayısında Iğdır ili 0,18 rakamı TRA2 ortalamasının üzerindedir. Bölge içinde Kars ve Ağrı'nın diş hekimi ihtiyacı Iğdır ve Ardahan ile karşılaştırıldığında daha yüksek seviyededir. Bin kişiye düşen eczacı sayısında ise Iğdır (0,22), TRA2 ortalamasının (0,15) ve TRA ortalamasının (0,19) üzerindedir. 2010 yılında Ağrı ilinde on bin kişiye düşen yatak sayısı 10,39'dur. Bölge'de en fazla yatağa ihtiyaç duyan il olan Ağrı için 2014 yılında yatak sayısı 849 olarak planlanmıştır. Kars'ta 2014 yılı itibariyle gerçekleşecek planlamalar açısından, on bin kişiye düşen hastane yatak sayısı, 17,27'den 23,43'e çıkarak % 6,16 seviyesinde artmış olacaktır. Bununla beraber, söz konusu artışlar Bölge değerlerini Türkiye ortalamasına (24,97) ulaştırmamakta olup sağlık hizmetleri konusunda kamu yatırımlarının artırılması büyük önem arz etmektedir.

Kaynak TRA2 Bölge Planı201-2023, <https://www.serka.gov.tr/assets/upload/dosyalar/tra2-bolgesi-agri-ardahan-igdir-ve-kars-2014-2023-bolge-plani.pdf>

### 2.4.3 İş Gücü ve İstihdam Yapısı

TRA2 Bölgesi'nde 2012 yılında en çok istihdam sağlayan sektör % 52,7'lik oranla tarım sektörüdür. Tarım sektörünü % 34,1'lik pay ile hizmetler sektörü izlemektedir. Bölgedeki sanayi sektörünün sağlanan toplam istihdam içerisindeki payı ise % 13,7'dir. İstihdam verilerine göre, son 3 yıllık süreçte tarım sektöründen sanayi ve hizmetler sektörüne doğru bir geçiş yaşandığı sonucuna ulaşılmaktadır. Sanayi sektöründeki istihdam artışının bölge illerinde yer alan küçük sanayi sitesi ve organize sanayi bölgesi oluşumlarının ve geçmiş

yıllara oranla çok sayıda sanayi işletmesinin faaliyete geçmesine bağlı olduğu söylenebilir. Hizmetler sektöründe ise turizm faaliyetlerinde yaşanan gelişmeler ile birlikte, bu sektörün ticaret ve sanayiden olumlu etkilenmesinin bir artışa yol açtığı yorumu yapılabilir. Ancak, işgücü arzının önemli bir kısmının düşük nitelikli alanlarda çalışıyor olması, bu işgücünün mevsimsel ya da konjonktürel dalgalanmalarda işlerini hızla kaybetmelerine ve ekonomik anlamda kalıcı kayıplar yaşamalarına yol açmaktadır. Ajansımız tarafından gerçekleştirilen İşgücü Piyasası Analizi; İşverenlerin önemli bir kısmının çıraklık eğitimine sahip işgücü talep ettiklerini, işverenlerin çalışanlarda fiziki ve bedensel yeterlilik, mesleğe ilişkin yeterli bilgi ve deneyim aradıklarını ve teknik becerisi yüksek eleman bulunmasının en büyük sıkıntı olduğunu göstermiştir. Aynı çalışma bölge genelinde temininde güçlük çekilen başlıca mesleklerin; mobilya ustası, perakende satış elemanı, oto bakım-onarıcısı, hamurkâr, kaşar peyniri imalat ustası, kamyon ve kamyonet şoförü, aşçı, resepsiyonist ve garson (servis elemanı) olduğunu göstermektedir. İşgücündeki mevcut sorunlar dolayısıyla sanayi başta olmak üzere sektörlerin ilerleyen dönemlerde daralma süreci içerisine gireceği düşünülmektedir. Söz konusu tehlikenin önüne geçilebilmesi için bölgemizde, bölgede faaliyet gösteren tüm kurumların işbirliği ile - Gençlerin ve işsizlerin teknik kapasitelerinin artırılması için iş garantili eğitimlerin verilmesi - Gelecekte bölgede büyüme ve gelişme potansiyeline sahip olan turizm, süt ürünleri imalatı, orman ürünleri imalatı, yiyecek içeceğe dayalı ticaret ve lojistik sektörleri için nitelikli işgücünün yetiştirilmesi, - Girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılmasına yönelik tanıtım ve eğitimlerin artırılması, - İşletmecilere işletmecilik, verimlilik ve markalaşma gibi konularda eğitimlerin verilmesi - İşletme sahiplerinin, çalışanlarının iş sağlığı ve güvenliği eğitimleri ile ilgili tüm yükümlülükleri yerine getirmeleri konusunda bilinçlendirilmesi, - Eğitim konusunun gerekliliği, önemi ve çalışan için bir hak işveren için ise zorunluluk olduğu hususlarının mevzuat kapsamında ilgililere anlatılması, - Çalışanların eğitim talebinde bulunacak seviyeye gelmesi ve işverenin bilinçlenmesiyle birlikte eğitim konusunda bir arz talep dengesinin kurulmasının hedeflenmesi, - Kamunun sağladığı teşvikler konusunda bilinç düzeninin artırılması - Kamu sektörü-Üniversiteler-Özel Sektör ilişkilerinin ve işbirliğinin güçlendirilmesi konularına önem verilmesi gerekmektedir.

Kaynak TRA2 Bölge Planı201-2023, <https://www.serka.gov.tr/assets/upload/dosyalar/tra2-bolgesi-agri-ardahan-igdir-ve-kars-2014-2023-bolge-planı.pdf>

#### 2.4.4 Ekonomik Yapı

Kalkınma sürecinde her ülkede gelişmenin tüm bölgelerde aynı anda başlayamaması, öne çıkan yatırım alanları ve sektörlerin gelişim merkezlerinde yoğunlaşması, günümüzdeki bölgeler arası gelişmişlik farklarını ortaya çıkaran en temel sebeptir. Bu durum ülkemizde gayrisafi bölgesel hâsıla değerleri incelendiğinde de rahatlıkla görülmektedir. Türkiye haritası üzerinde Zonguldak-Hatay arasında bir eksen çizildiğinde Gayrisafi bölgesel hâsıla değerlerine göre, 772,3 milyar dolarlık ulusal hasılanın % 78'i (601 milyar dolar) 30 ili kapsayan ve ülkenin batısında yer alan 12 Düzey II Bölgesi tarafından, geriye kalan 171,3 milyar dolarlık kısmı da 51 ili kapsayan 14 Düzey II Bölgesince karşılanmaktadır. Gayrisafi bölgesel hâsıla (GSBH) değerleri bakımından 10 milyar doların altında bulunan ve "az gelişmiş bölgeler" olarak nitelendirilebilecek 5 Düzey II Bölgesi ülkenin doğusunda (TR82 Bölgesi hariç olmak üzere) bulunmaktadır. Gerçekleştirilen sıralamada Ağrı, Kars, Iğdır ve Ardahan illerinden oluşan TRA2 Bölgesi ise 26 Düzey II Bölgesi arasında son sırada yer almaktadır. Aynı şekilde, kırsal kesimin nispeten daha yoğunlukta olduğu doğu illerinin tarımsal katma değer bakımından ülke düzeyinde söz sahibi olamaması dikkat çekmektedir. İstihdamın önemli bir kısmının tarım sektöründe yer aldığı TRA2 Bölgesi'nin ülkedeki tarımsal katma değer %

1,79'unu karşılaması, özellikle hayvancılık bölgesi olarak kabul edilen yörede üretim, pazarlama, örgütlenme vb. yapısal sorunların halen devam ettiğini göstermektedir. TRA2 Bölgesi, sanayi bakımından sağladığı katma değer ile 26 Düzey II Bölgesi içerisinde son sıradadır. Bölge illerinde kurulan organize sanayi bölgeleri ve küçük sanayi sitelerinin son yıllarda faaliyete geçmiş olması, bölgede yan sanayinin gelişmemiş olmasına sebep olmuştur. Bununla birlikte refah düzeyinin yavaş artışı, başta göç olmak üzere sosyal sorunların devam etmesi, iklim koşulları ve hammadde yetersizlikleri nedeniyle dezavantajlı durumda bulunan bölgede sektörün yeterince gelişmemesine yol açmıştır

Kaynak TRA2 Bölge Planı201-2023, <https://www.serka.gov.tr/assets/upload/dosyalar/tra2-bolgesi-agri-ardahan-igdir-ve-kars-2014-2023-bolge-plani.pdf>

#### 2.4.5 Tarım Ve Hayvancılık

Tarım ve hayvancılık bölgenin temel geçim kaynağını oluşturmakta olup yüksek platolarda geniş otlak alanları bulunan bölgenin sahip olduğu coğrafi yapısı hayvancılık için avantaj sağlamaktadır. Ancak bölgede kış mevsiminin uzun sürmesi tarımsal üretimi etkilemektedir. Tarımın büyük oranda doğa koşullarına bağlı olması bölgenin tarımsal üretimini ve gelişmesini etkilemektedir. Aynı zamanda bölge içinde görülen mekânsal farklılıklar, tarımsal üretim çeşitliliğini ve seviyesini değiştirebilmektedir. İklim koşulları, coğrafi yapı, pazara yakınlık gibi etkenler bu farkların ortaya çıkmasında neden olmaktadır. TRA2 Bölgesindeki işletmelerin büyük çoğunluğu aile işletmeleridir ve bu işletmelerde çalışanlar, ücretsiz aile işçisi olarak çalışmaktadır. Ayrıca, bölgede tarım ve hayvancılık ile ilgili kurulan kooperatif ve birlik gibi örgütler hem sayı hem de nitelik olarak yetersiz ve tarımsal gelişmede pasif kalmaktadırlar. Bu sorunlar beraberinde üretimin sürdürülebilirliğini, pazarda rekabet edebilirliğini ve üretim verimliliğini zorlaştırmaktadır.

|      | Büyükbaş Hayvan Sütü Üretim İstatistikleri (ton) |      | Büyükbaş Hayvan Et Üretim İstatistikleri (ton) |
|------|--|------|--|
| 2000 | 154.122  | 2001 | 1.138  |
| 2005 | 167.173  | 2003 | 4.904  |
| 2010 | 152.092  | 2005 | 51   |
| 2015 | 224.384  | 2007 | 90   |
|      |  | 2009 | 30   |

Kaynak; TÜİK Hayvancılık İstatistikleri;

#### 2.4.6 Sanayi

TRA2 Bölge sanayisi yeterince gelişmemiş ve Türkiye genelindeki sanayileşme hareketinin gerisinde kalmıştır. Bu nedenle sanayi sektörünün hem gayrisafi yurt içi hâsıla içindeki payı hem de istihdama katkısı nispeten düşüktür. Sanayi alanında elde edilen hâsılanın tarım, ticaret, ulaşım haberleşme ve devlet hizmetlerinden sonra gelmesi, il sanayisinin tarım ve hayvancılığa dayalı küçük ve orta ölçekli bir profile sahip olduğunu göstermektedir. 2014 – 2023 TRA2 BÖLGE PLANI 13 2011 yılı TÜİK verilerine göre, sanayi sektörünün gayri safi katma değeri içerisindeki payı ülke genelinde % 27,5 iken TRA2 Bölgesi'nde % 14,0 ile sınırlıdır. Bölgedeki tarım ve hizmet sektörlerinin payları ise sırasıyla % 24,8 ve 61,2'dir. 2004, 2008 ve 2011 verileri karşılaştırıldığında, katma değer açısından tarım sektöründen sanayi sektörüne doğru bir geçiş olduğu yorumu yapılabilir. Ancak, TRA2 Bölgesi Bölgesel GSKD değerleri açısından son sırada yer almakta olup tarımsal üretimin azalmasının yanı sıra bölgede sektörel çeşitliliği düşük, düşük teknolojinin kullanıldığı sektörlerde yığınlaşmanın yüksek olduğu, dolayısıyla kişi başına gayrisafi katma değer de düşük kaldığı söylenebilir. Gelir İdaresi Dairesi Başkanlığı'nın 2011 yılı verilerine göre bölge illerinde; % 24,2'lik oranla gıda ürünleri ve içecek imalatı, % 17,6 ile orman ve orman ürünleri, % 16,2 ile metal ürünleri imalatı önde gelen imalat kollarıdır. Bölgede büyük ölçekli üretim tesisi sayısı son yıllarda artış göstermesine karşın kısıtlıdır. Aynı şekilde TRA2 Bölgesi'ndeki markalaşma faaliyetleri ülke genelinin oldukça gerisindedir. Bölgeden

yapılan marka başvuruları ve tescil sayıları ülke genelinin binde 1'i civarındadır. Patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım konusunda yapılan başvurular ise daha az sayıdadır.

Kaynak TRA2 Bölge Planı201-2023, <https://www.serka.gov.tr/assets/upload/dosyalar/tra2-bolgesi-agri-ardahan-igdir-ve-kars-2014-2023-bolge-plani.pdf>

#### 2.4.7 Yer altı Kaynakları ve Madencilik

Bölgede Maden Tetkik ve Arama Genel Müdürlüğü (MTA) tarafından bazı çalışmalar yapılmış olmasına rağmen, maden potansiyelinin açığa çıkarılması amacıyla yapılmış yeterli çalışma ve bilgi bulunmamaktadır. MTA raporlarında TRA2 Bölgesi illerinden özellikle Kars ve Ağrı'da önemli metalik madenler ve endüstriyel hammadde kaynakları bulunduğu ifade edilmektedir. Bununla birlikte bölge madenlerine yönelik detaylı çalışmalar ile yüzeysel araştırmalar sonucunda tespit edilen kaynakların ekonomik değerlerinin belirlenmesi yönünde çalışmalar yapılmalıdır. Bununla birlikte, TRA2 Bölgesi'nde özellikle 4. Grup (endüstriyel hammaddeler, enerji hammaddeleri ve metalik madenler) maden aramaları ağırlıkta olup, bunu 2-B Grubu (kalıp şeklinde kesilip kullanılan taşlar) maden aramaları izlemektedir. Bölgede madenler Ağrı ve Kars'ta yoğunlaşmakta ve ağırlıklı olarak bazalt (mıcır) ve ponza madenleri işletilebilmektedir. Alçıtaşı, andezit (mıcır), demir, kil, manyezit, traverten ve turba (torf) ise en az işletilen madenlerdir

Kaynak TRA2 Bölge Planı201-2023, <https://www.serka.gov.tr/assets/upload/dosyalar/tra2-bolgesi-agri-ardahan-igdir-ve-kars-2014-2023-bolge-plani.pdf>

#### 2.4.8 Ağrı'da Uygun Yatırım Alanları

- Damızlık Sığır Yetiştiriciliği / Koyun Yetiştiriciliği
- Et Besiciliği / Süt inekçiliği
- Arıcılık
- Buğdaygiller Yem Bitkileri
- Jeotermal Seracılık
- Et Ürünleri/Şarküteri
- Çağrı Merkezi
- Tarım Makineleri İmalatı
- Kent Merkezi Otel Yatırımı (Merkez ve Doğubayazıt)
- El Halıcılığı
- Bal Üretimi ve Paketleme Tesisi
- Küp Şeker Üretimi
- Apart Daire ve Öğrenci Yurdu
- Metal Ürünleri İmalatı
- Antrepo
- Tuğla ve Kiremit Üretim Tesisi
- AVM
- Karma Yem Üretimi
- Biyogaz Tesisi
- Deri İşleme ve Konfeksiyon Üretim
- Isı Yalıtım Malzemeleri

### 3. MEVCUT DURUM ANALİZİ

#### 3.1 Ağrı Ticaret Ve Sanayi Odası Tarihi Gelişimi

Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası 1926 yılında bir grup Tüccarın yoğun ve azimli girişimi neticesinde hizmete başlamıştır. İlk yıllarda kiralık tek odalı hizmet binasında 2 personel ile çok zor şartlarda hizmet vermeye başlayan odamız hızlı bir gelişim göstererek 2012 yılında TOBB'un desteğiyle 5 katlı yeni ve modern hizmet binasında üyelerine daha iyi imkânlar sağlamaktadır.

#### 3.2 Ağrı Ticaret Ve Sanayi Odası Üye Demografik Yapısı

Oda 2020 üye anketi verileri esas alındığında üyelerin; faaliyet yapısı, işletme büyüklüğü ve yapısı aşağıdaki grafiklerde gösterilmiştir.

Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası Meslek Grupları

| Meslek Grupları | Faaliyet Alanı                 | Komitedeki Kişi Sayısı | Üye Sayısı |
|-----------------|--------------------------------|------------------------|------------|
| 1.Grup          | Tarım Hayvancılık ve Zahire    | 5                      | 113        |
| 2.Grup          | İmalat Sanayi                  | 5                      | 199        |
| 3.Grup          | İnşaat                         | 7                      | 704        |
| 4.Grup          | Otomotiv ve Petrol             | 5                      | 187        |
| 5.Grup          | Tuhafiye, Züccaciye ve Mobilya | 5                      | 111        |
| 6.Grup          | Gıda                           | 7                      | 297        |
| 7.Grup          | Cep Telefonu ve Kırtasiye      | 5                      | 124        |
| 8. Grup         | Mühendislik ve Bankacılık      | 5                      | 214        |
| 9. Grup         | Hizmet Sektörü                 | 5                      | 220        |
| 10. Grup        | Nakliye                        | 5                      | 125        |
|                 | Genel Toplam                   | 54                     | 2294       |

#### 3.3 Yasal Yükümlülükler Ve Mevzuat Analizi

Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası ve üst birlik olan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ni tanımlayan 18.05.2004 tarihli 5174 sayılı Kanununun 4. maddesinde odalar;

“ üyelerinin müşterek ihtiyaçlarını karşılamak, meslekî faaliyetlerini kolaylaştırmak, mesleğin genel menfaatlere uygun olarak gelişmesini sağlamak, mensuplarının birbirleri ve halk ile olan ilişkilerinde dürüstlüğü ve güveni hâkim kılmak üzere meslekî disiplin, ahlâk ve dayanışmayı korumak ve bu Kanunda yazılı hizmetler ile mevzuatla odalara verilen görevleri yerine getirmek amacıyla kurulan, tüzel kişiliğe sahip kamu kurumu niteliğinde meslek kuruluşlarıdır.”

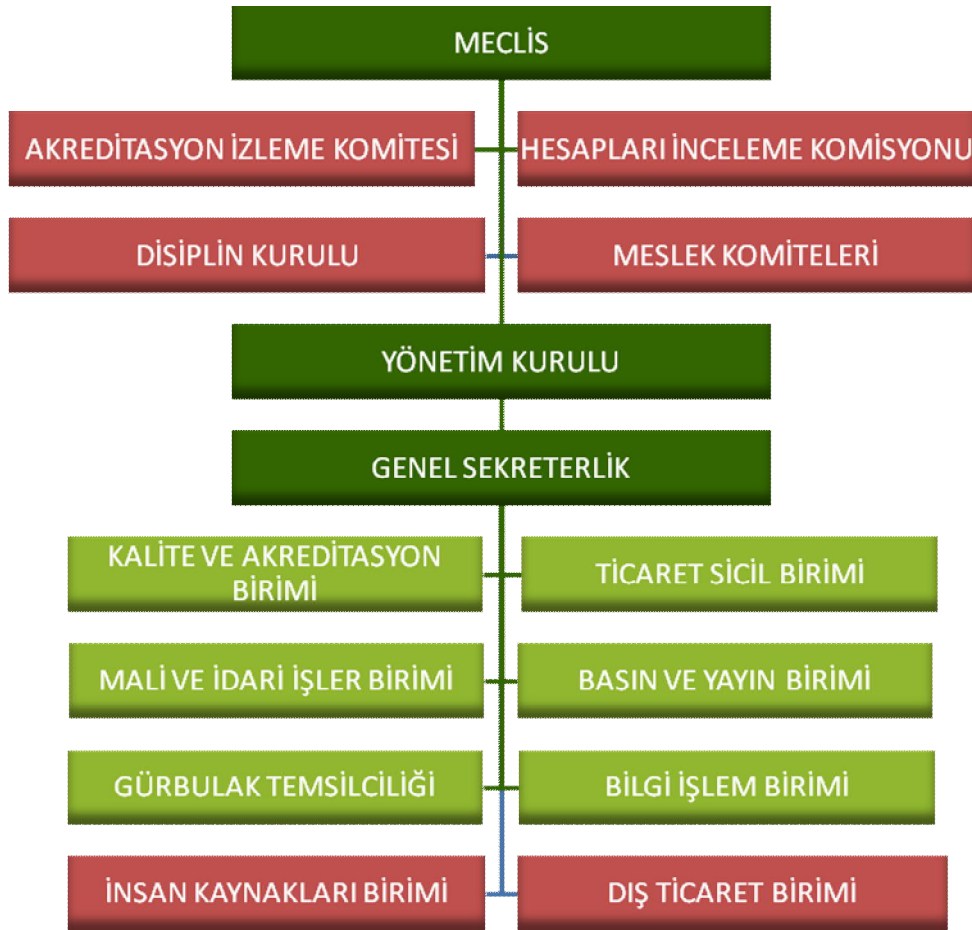
Bu çerçevede Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası'nın stratejik planının temel dayanağını 2010 tarihi itibarıyla güncelleştirilmiş “Odalar ve Borsalar için Akreditasyon Kılavuzu” ve ekleri oluşturmaktadır. Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası'nın Stratejik Planını değerlendirecek olan kurum ise üst birlik olan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği organı Akreditasyon Kurulu'dur.

### 3.4 Organizasyon Şeması

Ağrı Ticaret ve Sanayi Oda'mızın organizasyon yapısı iki kısımdan oluşmaktadır. Birinci kısım yönetsel kısım olup, üyelerinin 4 yılda bir seçimle göreve geldikleri Meslek Komiteleri, Meclis ve Yönetim Kurulundan oluşmaktadır.

Meslek Komiteleri, mensubu oldukları komitenin mesleki sorunlarının tespiti çözümüne yönelik Oda politikaları üretmeye destek veren bir yapıya sahiptir. Meclis, 7 meslek grubunu temsilen 18 üyeden oluşmaktadır. Bir başkan, Bir başkan yardımcısından oluşmaktadır.

İkinci kısım ise idari kısım olup, personelden oluşmaktadır. Organizasyon Şemamız aşağıda sunulmuştur.



Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası Organizasyon Şeması

### 3.5 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 ile 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.
- 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 Sanatkarlar 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 Odalarıyla 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 buldurmak; 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.

### 3.6 Verdiğimiz Hizmetler

Üyelerimizin Oda'mızdan daha etkin yararlanabilmesi amacıyla Ağrı 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,
- Uсталık, 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
- Avrupa Birliği Bilgi Merkezi hizmetlerinden faydalanma,

- Her yıl geleneksel olarak kurumlar vergisi, gelir vergisi ve ihracat rekortmenlerinin ödüllendirilmesi
- Yasa Gereği Verilen Hizmetler
- İstenilen hizmetler, yurt dışından ticari haberler ve firmaların başvurabileceği ticari ve sınai 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 eğitmenlerin 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 Ağrı 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.

## 3.7 Oda Süreçleri Analizi

Tablo 3.Oda Süreçleri Analizi

| Ana Süreçler                      | Alt Süreçler                  | Faaliyetler   |
|-----------------------------------|-------------------------------|---|
| YÖNETSEL SÜREÇLER                 | Yönetime Sistemsel Yaklaşım   | Oda/ Borsa Mevzuatı   |
|                                   |                               | Stratejik Beyanlar ve Politikalar                                 |
|                                   |                               | AİK, İş Planlaması ve Yönetimi                                    |
|                                   |                               | Politika ve Temsil Faaliyetleri                                   |
|                                   |                               | Stratejik Plan  |
| TEMEL SÜREÇLER                    | Operasyonel Hizmetler         | Tescil (Alım, Satım ve İhracat)                                   |
|                                   |                               | Üye Sicili / Muamelat İşlemleri                                   |
|                                   |                               | "Belge" Hazırlama - Onaylama                                      |
|                                   | Taktik Hizmetler              | Sosyal Sorumluluk Faaliyetleri                                    |
|                                   |                               | Politika temsil faaliyetleri                                      |
|                                   |                               | Lobicilik faaliyetleri  |
|                                   |                               | Üye İlişkileri  |
|                                   |                               | İletişim Ağı  |
| DESTEK SÜREÇLER                   | Stratejik Destek Faaliyetleri | İş Geliştirme ve Eğitim   |
|                                   |                               | ISO 9001 KYS ve TOBB Oda/Borsa Akreditasyon sistemi               |
|                                   |                               | Haberleşme ve Yayınların Yönetimi, Bilişim Teknolojileri Yönetimi |
|                                   |                               | Ekonomik ve İş İstatistikleri                                     |
|                                   |                               | İş Planlaması ve Yönetimi   |
|                                   |                               | Uluslararası Ticaret Yönetimi                                     |
|                                   | Klasik Destek Hizmetleri      | Oda/Borsa Mevzuatı  |
| Mali İşler                        |                               |   |
| KAYNAKLAR                         | Altyapı                       | Bilgi İşlem Teknolojileri, Basın Yayın                            |
|                                   | İnsan Kaynakları              | İnsan Kaynakları Yönetimi   |
|                                   | Mali Kaynaklar                | Mali Yönetim  |
|                                   | Mevzuat Kaynağı               | Oda/Borsa Mevzuatı  |
|                                   | Bilgi Kaynağı                 | Bilgi, Destek ve Danışmanlık                                      |
| Araştırma & Geliştirme Planlaması |                               |   |

## 3.8 Süreç Yönetimi

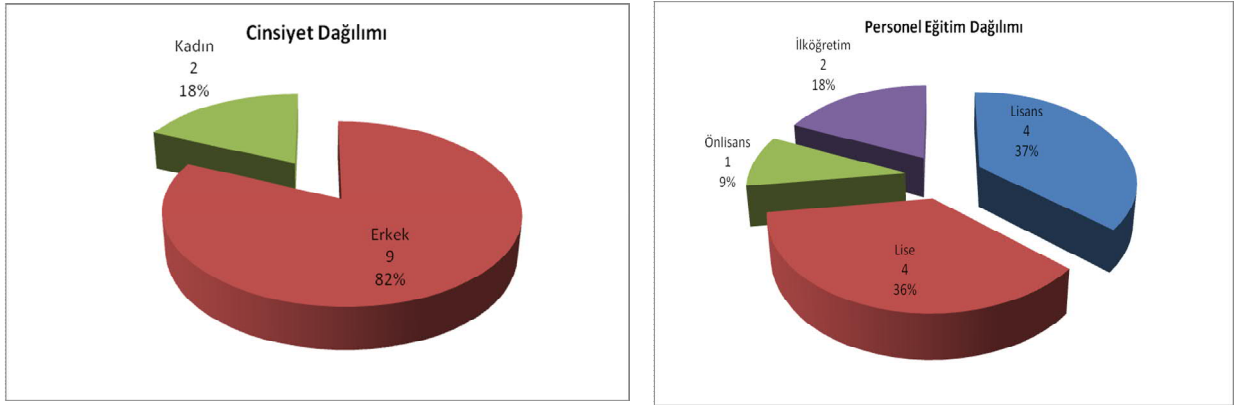
Odanın hazırlamış olduğu bu dört yıllık Stratejik Plan, türetilmiş yıllık iş/eylem planları ile hayata geçirilecektir. Yine ISO 9001:2015 Kalite Yönetim Sistemi ile TOBB Akreditasyon Sisteminin entegre edilmiş ve gelecek hedeflere ulaşılması için en önemli dokümandır. Uygulama aşamasında entegre bir 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.

### 3.9 İnsan Kaynakları

Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası'nda çalışan personel ve görevleri aşağıdaki tabloda belirtilmiştir.

| Sıra | PERSONEL ADI SOYADI | BİRİMİ Ünvanı      | Cinsiyet | EĞİTİM DURUMU | İŞE BAŞLAMA YILI |
|------|---------------------|--------------------|----------|---------------|------------------|
| 1    | Ferdi Baycan ÖGEL   | Genel Sekreter     | Erkek    | Lisans        | <b>2003</b>      |
| 2    | Yusuf KALKAN        | Ticaret Müd. Yrd.  | Erkek    | Lisans        | <b>2011</b>      |
| 3    | Orhan YILMAZ        | Ticaret Sicil Müd. | Erkek    | Lisans        | <b>2005</b>      |
| 4    | Dursun AKTAN        | Raiç Memuru        | Erkek    | Lise          | <b>1998</b>      |
| 5    | Yıldız BERKALP      | Tahsilat           | Kadın    | Lise          | <b>2011</b>      |
| 6    | Ersin AYDEMİR       | Hizmetli           | Erkek    | İlköğretim    | <b>2018</b>      |
| 7    | Ahmet TEMEL         | Hizmetli           | Erkek    | Lise          | <b>2021</b>      |
| 8    | Hakkı DAĞBAKAN      | Hizmetli           | Erkek    | İlköğretim    | <b>2018</b>      |
| 9    | Emre YILDIRIM       | Büro Memuru        | Erkek    | Lise          | <b>2004</b>      |
| 10   | Samet YERLİKAYA     | Büro Memuru        | Erkek    | Lisans        | <b>2021</b>      |
| 11   | Esmâ KAZAK          | Serterer           | Kadın    | Önlisans      | <b>2020</b>      |

#### 3.9.1 Personelin Cinsiyetlerine Ve Eğitim Durumlarına Göre Dağılımı



### 3.10 Fiziksel Kaynaklar Ve Teknolojik Altyapı (Adet)

Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası <https://agritso.org.tr> adresinden hizmet verdiği bir web sayfasına sahiptir. Web sayfasında oda organları, hizmetleri, bilgi edinme ve Ağrı hakkında bilgiler ile haberler yer almaktadır. Bilindiği üzere Bilişim Teknolojileri, günümüzde verimliliğin artırılmasında önemli araçlardan biri haline gelmiştir. Bu kapsamda, özellikle dünyanın her yerinden ulaşılabilen web siteleri, kurumların dünyaya açılan kapısı olarak kurumun gücünü yansıtmaktadır. Bu anlamda web sitesinin güncelliğinin sağlanarak, içerik ve görsel yönden zenginleştirilmesi odanın imajını güçlendirecektir. Bunun yanı sıra Oda hizmetlerinin sunumunda bilişim teknolojilerinin payının artırılması ve bazı hizmetlerin elektronik ortama taşınması verimliliği de artıracaktır. Bu sebeple, Oda'da güçlü bir «Bilişim Teknolojileri Yönetimi» anlayışının oluşturulması, çağın gerekliliklerine ayak uydurmak açısından oldukça önem arz etmektedir. Bilgisayarlarda lisanslanmış işletim sistemi olarak Windows ve ofis programı olarak lisanslı Microsoft Office programları kullanılmaktadır. Bilgisayarların virüslere karşı güvenliği için Antivirüs programları kullanılmaktadır.

Odanın sahip olduğu teknolojik altyapı aşağıda sunulmaktadır:

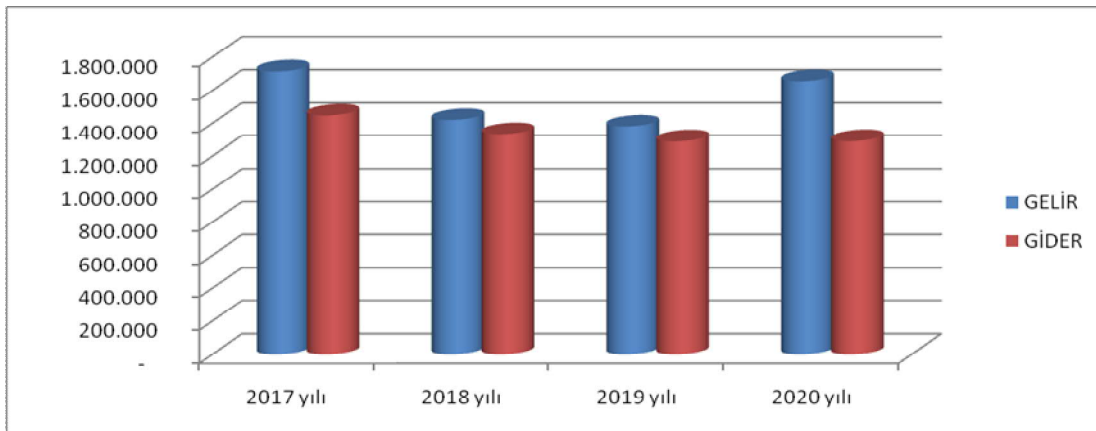
## Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası Yazılım-Donanım Listesi

| 2020 YILI YAZILIM LİSTESİ                            | DONANIM LİSTESİ            |           |
|--|----------------------------|-----------|
|  | DONANIM ADI                | ADET/SAYI |
| Üye İşlemleri TOBB Üye Sicil Modülü,                 | Masaüstü Bilgisayarlar     | 8         |
| TOBB Ticaret Sicil Gazetesi İlan Bilgileri Programı, | Dizüstü                    | 1         |
| TOBB Muhasebe Modülü,                                | Faks ve Tarayıcılar        | 1         |
| HTS Harç Takip Sistemi                               | Lazer ve Tonerli Yazıcılar | 5         |
| Merkezi Sicil Sistemi (MERSİS) ,                     | Projektör                  | 1         |
| Sanayi Kapasite Raporu Web Modülü,                   | Fotofar Makinası           | 1         |
| TOBB İş Makineleri Bilgi Sistemi,                    | Asansör                    | 3         |
| SMS Programı,  | Makam Aracı                | 1         |
| TOBB Sigorta   |                            |           |
| TOBB Ulaştırma (K Belgesi ve Sayısal Tako)           |                            |           |
| TOBB YMB Sistemi (Yerli Malı Belgesi)                |                            |           |
| U-NET Otomasyon K belgeleri Sistemi                  |                            |           |

## 3.11 Yıllara Göre Gelir Gider Dağılımı (2017-2020) Raporu

## Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası Son 4 Yılın Gelir Gider Tablosu

| Mali Durum (TL) |           |           |
|-----------------|-----------|-----------|
| YILLAR          | GELİR     | GİDER     |
| 2017 yılı       | 1.714.118 | 1.448.082 |
| 2018 yılı       | 1.420.652 | 1.332.928 |
| 2019 yılı       | 1.380.412 | 1.289.546 |
| 2020 yılı       | 1.655.817 | 1.290.845 |



## 4.GELECEĞE DÖNÜK YÖNÜN BELİRLENMESİ

## 4.1 Paydaş Analizi

Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası'nca en çok temas kurulan kurum, kuruluş ve gruplar incelenmiştir. İnceleme sonucunda temasa geçilen kurum, kuruluş ve gruplar ile bu temasların konu, kapsam ve yoğunlukları değerlendirmeye alınmıştır. Bu doğrultuda yapılan değerlendirme sonucunda Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası'nın faaliyetlerinden doğrudan veya dolaylı olarak etkilenen, faaliyetlerini birlikte yürüttüğü, hizmetlerinden faydalananlar ve diğerlerinin faaliyetlerine katılım sağlanan tüm ilgili tarafların analizi yapılmış ve aşağıda belirtilmiştir.

Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası Paydaş İhtiyaç ve Beklentileri

| PAYDAŞLAR                          | KYS İLE İLGİLİ İHTİYAÇ VE BEKLENTİLER   |
|------------------------------------|---|
| Oda Çalışanları                    | <ol style="list-style-type: none"> <li>Motivasyon</li> <li>Eğitim İhtiyacı</li> <li>Performans Ölçümü</li> <li>Sosyal Ve Özlük Haklar</li> <li>Yönetim Süreçlerine Katılım</li> <li>İç İletişim Kuralları</li> <li>Görev Yetki Ve Sorumlulukların Belirlenmesi</li> <li>Ödüllendirme</li> <li>Terfi Ve Takdir</li> <li>Uygun Çalışma Ortamı Ve Çevre</li> <li>Teknolojik Altyapı</li> </ol>                       |
| Oda Üyeleri                        | <ol style="list-style-type: none"> <li>İlgi Ve İşlerinin Eksiksiz Tamamlanması</li> <li>Memnuniyet Ve Yönetim Süreçlerine Katılım</li> <li>Şikâyet Öneri Ve Beklentilerine Uygun İşler</li> <li>Zamanında İşlemlerin Teslimi</li> <li>Olası Tüm Kolaylıklar</li> <li>İş Geliştirmelerine Yönelik Etkinlik ve Lobicilik Faaliyeti</li> <li>Bilgilendirme ve Eğitimler</li> </ol>                                   |
| Oda Yönetim Kurulu                 | <ol style="list-style-type: none"> <li>Tam katılım ve Nitelikli personel</li> <li>Motivasyon ve saygınlık</li> <li>Uygun altyapı ve çevre şartları</li> <li>Eğitim ve etkinlik</li> <li>Proses hedefleri ile stratejik plana uygunluk</li> </ol>  |
| Oda Meclisi                        | <ol style="list-style-type: none"> <li>Tam katılım</li> <li>Nitelikli personel</li> <li>Motivasyon ve saygınlık</li> <li>Uygun altyapı ve çevre şartları</li> <li>Eğitim ve etkinlik</li> </ol>   |
| Meslek Komiteleri                  | <ol style="list-style-type: none"> <li>Nitelikli personel</li> <li>Motivasyon ve saygınlık</li> <li>Uygun altyapı ve çevre şartları</li> <li>İş Geliştirmelerine Yönelik Etkinlik ve Lobicilik Faaliyeti</li> <li>Bilgilendirme ve Eğitimler</li> </ol>   |
| Akreditasyon İzleme Komitesi       | <ol style="list-style-type: none"> <li>Tam katılım ve Nitelikli personel</li> <li>Motivasyon ve saygınlık</li> <li>Uygun altyapı ve çevre şartları</li> <li>Proses performans hedefleri ve Stratejik plan ilerleme durumları (veri)</li> <li>Uygunsuzluk ve önleyici faaliyet kayıtları</li> <li>Üye memnuniyet ve memnuniyetsizlik analizi (şikâyet, talep, öneri vs)</li> <li>Kaynakların sağlanması</li> </ol> |
| Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği | <ol style="list-style-type: none"> <li>Yasa ve yönetmeliklere uygunluk</li> <li>TOBB etkinliklerine katılım</li> <li>Görüş ve öneri geliştirme</li> <li>Ekonomi istatistikler</li> </ol>  |
| Tedarikçiler                       | <ol style="list-style-type: none"> <li>Satın alma hacmi</li> <li>Süreklilik ve zamanında Ödeme</li> <li>Eksiksiz sipariş</li> </ol>   |

## 4.2 Paydaş Önem Etki Analizi

## ETKİ ÖNEM MATRİSİ

|                |   |                |              |
|----------------|---|----------------|--------------|
|                | <b>Etki</b>                                 | <b>ZAYIF</b>   | <b>GÜÇLÜ</b> |
| <b>Önem</b>    |   |                |              |
| <b>ÖNEMSİZ</b> | İzle  | Bilgilendir    |              |
| <b>ÖNEMLİ</b>  | Çıkarlarını Gözet<br>Çalışmalarına Dahil Et | Birlikte Çalış |              |

## Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası Paydaş Analizi

| Paydaş Adı                                 | Paydaş Türü | Öncelik             |
|--|-------------|---------------------|
| Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği         | İç Paydaş   | Birlikte Çalış      |
| Oda Meclisi                                | İç Paydaş   | Birlikte Çalış      |
| Yönetim Kurulu                             | İç Paydaş   | Birlikte Çalış      |
| Meslek Komiteleri                          | İç Paydaş   | Birlikte Çalış      |
| Disiplin Kurulu                            | İç Paydaş   | Birlikte Çalış      |
| Üyeler                                     | İç Paydaş   | Birlikte Çalış      |
| Komisyonlar (Hesapları İnceleme Komisyonu) | İç Paydaş   | Birlikte Çalış      |
| Çalışanlar                                 | İç Paydaş   | Birlikte Çalış      |
| Valilik                                    | Dış Paydaş  | Faaliyetlerini izle |
| Ağrı İbrahim ÇEÇEN Üniversitesi            | Dış Paydaş  | Birlikte Çalış      |
| KOSGEB                                     | Dış Paydaş  | Birlikte Çalış      |
| İŞKUR                                      | Dış Paydaş  | Birlikte Çalış      |
| Belediye                                   | Dış Paydaş  | Faaliyetlerini izle |
| SERKA (Serhat Kalkınma Ajansı)             | Dış Paydaş  | Birlikte Çalış      |
| Vergi Dairesi                              | Dış Paydaş  | Faaliyetlerini izle |
| İl Millî Eğitim                            | Dış Paydaş  | Faaliyetlerini izle |
| Yerel Sivil Toplum Örgütleri               | Dış Paydaş  | Çalış. Dahil Et     |
| Yerel Basın                                | Dış Paydaş  | Bilgilendir         |



## 4.3 PESTLE VE SWOT Analizi

İlk olarak ülkenin, bölgenin ve ilçe ile odanın PESTLE (politik, ekonomik, sosyo kültürel, teknolojik, hukuki ve çevre) analiz çalışılmış ve aşağıdaki tabloda verilmiştir.

| POLİTİK  |  | EKONOMİK  |   |
|--|--|---|---|
| Olumlu   | Olumsuz  | Olumlu  | Olumsuz   |
| Yeni Anayasa Düzenlemesi ve Başkanlık Sistemi                                      | Bölgede ve komşu ülkelerde Devam Eden İstikrarsızlık     | AB Hibe Programlarının Çeşitliliği                            | Cari açığın devam etmesi,                                   |
| Politik İstikrarın Sürmesi   | AB Entegrasyon Sürecinin Yavaşlaması                     | KOSGEB Girişimcilik Destek Programının Devam Etmesi           | Gelir dağılımında yaşanan Dengesizlikler                    |
| AB Yapısal Uyum Süreçlerinin Devam Etmesi  | Yeni Yönetim sistemine olan Geçiş Süreci                 | Bölgenin Teşvik Sisteminde 6. Bölgede yer alması              | Dövizdeki ve altındaki keskin fiyat hareketleri,            |
| Kırsal Kalkınmaya Yönelik Yatırımların Desteklenmesi                               | Olumsuz ve Yanlış Yatırım Politikaları                   | Tarım hayvancılığın yaygın olması                             | Yüksek Faiz Oranları  |
| Yapısal Reformlara İlişkin İyi Niyetler  | Dış politika uygulamaları                                | Ulaştırma altyapısındaki iyileştirmeler                       | Dış ticaretin azalması                                      |
|  |  | Ağrı OSB'nin varlığı  | Tarımsal Ürün Çeşitliliğinin az olması                      |
|  |  | OSB nin varlığı   | Kayıt dışılığın yüksek olması                               |
|  |  |   | Bölgenin yüksek işsizlik oranına sahip olması               |
|  |  |   | Doğrudan destek projeleri sunamamak                         |
| SOSYO-KÜLTÜREL   |  | TEKNOLOJİK  |   |
| Olumlu   | Olumsuz  | Olumlu  | Olumsuz   |
| Sivil toplum Kuruluşlarının etkinliğinin artırılması,                              | Aile bağlarındaki ve sosyal yapıdaki olumsuz değişimler, | Üretimde yüksek teknolojiye ilginin artması,                  | Teknolojideki dışa bağımlılık,                              |
| Odanın, kamu/özel ve karma nitelikli kuruluşlarla işbirlikleri yapması,            | Kırsal alandan kente göçün devam etmesi,                 | Genç kuşağın bilişim teknolojilerine duyduğu ilginin artması, | İşletmelerin Ar-Ge yatırımlarına yeterli ilgi göstermemesi, |
| Oda üyelerine ve personeline kapasite geliştirici eğitim programları düzenlenmesi, | Ortaklık kültürünün zayıf olması                         | İletişim imkânlarının artması,                                | İnternet altyapısının yetersizliği,                         |
| İş Gücünün niteliğini artırıcı programların gerçekleştirilmesi                     | Aile şirketlerin çokluğu                                 | Alternatif enerji kaynaklarının kullanılmaya başlanması,      | Meslek komitelerinin etkin çalışmaması                      |
| Nitelikli iş gücü için odanın yaptığı istihdam garantili                           | Odanın il halkı ile iletişiminin yeterli                 | Oda çalışmalarının etkin                                      | Bilişim Teknolojilerinin Üyeler tarafından yeterince        |

| kurslar  | olmayışı,   | işleyişi  | Kullanılamaması  |
|--|---|---|--|
| Üniversitenin olması ve öğrenci sayısının fazlalığı                    | Oda üyelerinin eğitim programlarına yeterli ilgiyi göstermeyişi | Oda etkinliğini artıran yazılım altyapısının varlığı, | Üyelere etkin biçimde online (e-Oda) Hizmetinin Sunulamaması |
| Kadınların işgücüne katılımının eğitimle doğru orantılı artması        | Sanayi kültürünün olmaması                                      |   |  |
| Sağlık ve eğitim yatırımları   | Dijitalleşme ile beraber yozlaşma                               |   |  |
| HUKUKİ   |   | ÇEVRESEL  |  |
| Olumlu   | Olumsuz   | Olumlu  | Olumsuz  |
| TOBB Akreditasyon Sisteminin Geliştirilmesi                            | Kayıt dışılığı karşı yeterince mücadele edilmemesi              | Çevre bilincinin gençler arasında artırılması         | İklim şartlarının ağırlığı                                   |
| Kayıt Dışılığı engellemeye Yönelik Hukuki Çalışmaların Hızlandırılması | Hukuki süreçlerin uzun süresi                                   | Tarihi yerlerin fazlalığı                             | Coğrafi açıdan ana artellerden uzak olması                   |
| Ar Ge ve inovasyon çalışmalarının desteklenmesi                        | Bölgede hukuki yaptırımın kısıtlı olması                        | Organik tarıma olan talebin artması                   | İlin tanınırlığının az olması                                |
| Ara ulucuk düzenlemesine geçilmesi                                     | Devlet desteklerinde objektif davranılmaması                    | Sınırdaki olması                                      |  |

Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası'nın Meclis, Yönetim ve Meslek Komiteleri, kurulları ve çalışanlarından oluşan katılımcılar, ilçenin gelecekte yöneleceği hedeflere ulaşması yolunda etkili olabileceğine inandıkları güçlü ve zayıf yönleri ile fırsat ve tehditlerini belirlemişlerdir. Ağrı Ticaret ve Sanayi Odasının SWOT (GZFT) Analizi katılımcılar tarafından yapılan tespitlerde aşağıdaki tablolarda görülmektedir:

## Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası'nın Güçlü Yönleri

| GÜÇLÜ YÖNLERİ   | KYS PROSESİ | Planlanan Stratejik Amaç Ve Hedefler                    |
|---|-------------|---|
| İstikrar, Kurumsallaşma Ve Güven  | P.1.1       | Tüm amaç ve hedeflerin gerçekleşmesi için kullanılacak. |
| Ticaret ve sanayi odalarının köklü geçmişi  |             |   |
| Ekonomik olanaklar  | P.1.2       |   |
| Güçlü tarafsız ve bölge sorunlarını bilen bir kurum                                   | P.2.2       |   |
| Kamu kurumları ve özel sektörle işbirliği içerisinde olması                           |             |   |
| Kurumlarla uyum içinde çalışan danışılan tercübeli bir kurum                          |             |   |
| Sorunlara çözüm odaklı yaklaşan bir kurum   |             |   |
| Yenilikçi Ve Girişimci Yapı   | P.1.3       |   |
| Personelin İlgili Mevzuatlara Hakim Olması  |             |   |
| Tercübe   |             |   |
| Uzman Personel Kadrosu  | P.2.3       |   |
| Ticaretin Geliştirilmesi Yardımcı   |             |   |
| Ticari ve sanayi alanında öncü rol oynaması   |             |   |
| Üyelerin mesleki faaliyetlerini geliştirme yönünde çalışması                          | P.1.6       |   |
| İletişim olanakları   |             |   |
| Personelin Halk Ve Üye İle Güçlü İletişimi  | P.1.7       |   |
| Üye İşlemlerini Hızlı Ve Verimli Olarak Karşılması                                    |             |   |
| Üyelerin Sorunlarına Çözüm Bulması  |             |   |
| Kaliteli Hizmet   | P.1.8       |   |
| Odaya üyelerine ve ilmize hizmet verebilecek kapasiteye sahip hizmet binasının olması |             |   |

## Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası'nın Zayıf Yönleri

| ZAYIF YANLAR   | KYS PROSESİ | Planlanan Hedef ve Faaliyetler   |
|--|-------------|--|
| Hava şartları ve maddi imkânsızlıklar  | P.1.2       | F. 1.2.3 Üyelere aidat ödemeleri konusunda bilgilendirme faaliyetlerinde bulunmak<br>F.1.2.4 Mali Yönetim ilkeleri konusunda eğitim düzenlemek ( HiK yönetim personel dahil)   |
| Bölgeye ve insana değer vermemesi  | P.2.2       | F.2.2.1 Ortak Akıl Toplantıları Yapmak<br>F.2.2.2 Üye çıkarları için Lobi Faaliyetleri Yapmak  |
| Lobicilik faaliyetleri geliştirilmelidir.  |             |  |
| Zayıf ve güçsüz firmalar   | P.2.3       | F. 1.2.1 Üyelerin Kredi olanaklarını arttırmak için Nefes Kredisi vs. gibi garanti sağlamak<br>F. 1.2.2 Bankalarla Üyelere Ucuz Kredi Vermeleri İçin Protokol İmzalamak  |
| Olumsuz iklim koşulları  |             |  |
| Bölgesel ekonomik ve sosyal imkânların yetersizliği  |             |  |
| Üyelerinin ihtiyacına göre daha fazla eğitim verebilmeli   | P.2.4       | F.2.4.1 Üyelere Yönelik İş Geliştirme amaçlı Eğitim ve Seminerler düzenlemek<br>F.2.4.2 Ulusal fuarlara katılmak<br>F.2.4.3 TOBB MEYBEM ile protokol yaparak üye işyerleri personelinin eğitilmesi ve belgelendirmesi ihtiyaçlarını karşılamak |
| Ticari alanda geniş sorumluluklar mevcut değil   |             |  |
| Tanıtım ve reklam yönü zayıf   | P.1.6       | F.1.6.1 EBYS Elektronik Belge Yönetim Sistemine Geçmek<br>F.1.6.2 Oda Belgelerini elektronik ortamda vermek<br>F.1.6.3 Dijital Arşiv Sistemini kurmak ve geçmek<br>F. 1.6.4 Fonksiyonel bir Web sitesi oluşturmak ve güncellemek               |
| Hizmet ve destek süreçlerinin elektronik ortama (web sitesi vs.) taşınması için daha etkin bir bilişim yöntemine ihtiyacı vardır |             |  |
| Altyapı eksiklikleri   | P.1.8       | F. 1.8.2 Etkin iç denetimler yapmak<br>F. 1.8.3 İç denetimler sonucu iyileştirme faaliyetleri yapmak   |

## Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası'nın Fırsatları

| FIRSATLAR  | KYS PROSESİ | Planlanan Hedef ve Faaliyetler  |
|--|-------------|---|
| Dinamik bir alana hitap ediyor olması  | P.2.1       | F.2.1.1 Üyeleri bir araya getirecek toplantı ve etkinlikler yapmak<br>F.2.3.3 Kümelenme ve işbirliği çalışmaları yapılması için etkinlikler düzenlemek  |
| Sınır ticareti Sınıra yakın olması   | P.2.3       | F. 2.1.3 Paydaşlarla çevre oda/ borsalarla toplantı düzenlemek ve sonuç raporu hazırlamak<br>F.2.2.1 Ortak Akıl Toplantıları Yapmak<br>F.2.2.2 Üye çıkarları için Lobi Faaliyetleri Yapmak<br>F.2.2.3 Ağrı ili ürünleri ile ilgili coğrafi işaret çalışmaları yapmak ve coğrafi işaret almak<br>F.2.3.2 Üyelerin projelerine destek ve danışmanlık sağlamak<br>F.2.3.3 Kümelenme ve işbirliği çalışmaları yapılması için etkinlikler düzenlemek<br>F.2.3.4 Hibeler ve Teşvikler vb. konularda üyelere bilgilendirme amaçlı etkinlikler düzenlemek<br>F.2.3.5 Mevcut OSB ve Tekstil Kentin Kapasitesinin Geliştirilmesi ve doldurulması için çalışmalar yapmak |
| Ağrı ilinin gelişime açık olması   |             |   |
| Civar illerin ekonomik büyüklüklerinin sağladığı fırsatlar                                 |             |   |
| Doğal kaynaklar işlenebilir  |             |   |
| Gelişmede 6. bölgede olması  |             |   |
| Havaalanı üniversite ve OSB 'nin varlığı   |             |   |
| Kalkınma ajansı KOSGEB, AB fonları vb. ile çeşitli finansman desteklerine ulaşım kolaylığı |             |   |
| Tarım ve hayvancılık potansiyelinin yüksek olması  |             |   |
| Tekstil kent ve ayakkabıcılar sitesinin olması   |             |   |
| Termal turizm, dağcılık ve kayak sporları  |             |   |
| Türkiye çapında Ağrılı büyük işadamlarının yatırım yapmalarını teşvik etmesi               |             |   |
| Ülke genelinde Ağrılı büyük iş adamlarının sağladığı fırsatlar                             |             |   |
| İş gücünün yeterli olması  | P.2.4       | F.2.4.1 Üyelere Yönelik İş Geliştirme amaçlı Eğitim ve Seminerler düzenlemek<br>F.2.4.3 TOBB MEYBEM ile protokol yaparak üye işyerleri personelinin eğitilmesi ve belgelendirmesi ihtiyaçlarını karşılamak  |
| İhracat potansiyeli arttırılabilir   | P.2.5       | F.2.5.1 Uluslararası Odalarla işbirliği kurmak ve bir kardeş oda protokolü imzalamak<br>F.2.5.2 Üyelere ve personele dış ticaret eğitimi düzenlemek<br>F.2.5.3 Uluslararası Fuarlara katılmak<br>F.2.5.4 Yöneticilerin Dış Pazar Ziyaretleri gerçekleştirmesini sağlamak<br>F.2.5.5 Yabancı Piyasalara yönelik web sayfasında Araştırma Raporları Yayınlamak  |
| Sınır komşusu ülkelerle ticaret fırsatı  |             |   |

## Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası'nın Tehditleri

| TEHDİTLER   | KYS Prosesi | Planlanan Hedef ve Faaliyetler   |
|---|-------------|--|
| Göç vermesi, nitelikli işgücünün ili terk etmesi                            | P.2.2-P.2.3 | F.2.1.1 Üyeleri bir araya getirecek toplantı ve etkinlikler yapmak<br>F.2.3.3 Kümelenme ve işbirliği çalışmaları yapılması için etkinlikler düzenlemek<br>F.2.2.1 Ortak Akıl Toplantıları Yapmak<br>F.2.2.2 Üye çıkarları için Lobi Faaliyetleri Yapmak<br>F.2.2.3 Ağrı ili ürünleri ile ilgili coğrafi işaret çalışmaları yapmak ve coğrafi işaret almak  |
| İstihdam ve eğitim sorunu   |             |  |
| Ağrı işsizlik, eğitim yetersizliği, sosyal kültürel faaliyetlerin az olması |             |  |
| İşsizlik  |             |  |
| Sağlık altyapısı kötü   |             |  |
| Ulaşım noktasında zayıf olması  |             |  |
| Sosyal yaşamın sınırlı olması   |             |  |
| Salgın hastalıklar  |             |  |
| Kış şartları ve liman ve pazarlara uzak olması                              | P.2.3       | F.2.3.1 Kurum için teknik destek Projeleri oluşturmak<br>F.2.3.2 Üyelerin projelerine destek ve danışmanlık sağlamak<br>F.2.3.3 Kümelenme ve işbirliği çalışmaları yapılması için etkinlikler düzenlemek<br>F.2.3.4 Hibeler ve Teşvikler vb. konularda üyelere bilgilendirme amaçlı etkinlikler düzenlemek<br>F.2.3.5 Mevcut OSB ve Tekstil Kentin Kapasitesinin Geliştirilmesi ve doldurulması için çalışmalar yapmak<br>F.2.4.1 Üyelere Yönelik İş Geliştirme amaçlı Eğitim ve Seminerler düzenlemek<br>F.2.4.2 Ulusal fuarlara katılmak<br>F.2.4.3 TOBB MEYBEM ile protokol yaparak üye işyerleri personelinin eğitilmesi ve belgelendirmesi ihtiyaçlarını karşılamak |
| Plansız girişimcilik  |             |  |
| Milli gelir ve sermaye eksikliği  |             |  |
| Durağan olmasının getirdiği riskler   |             |  |
| Sanayileşmenin olmaması   |             |  |
| Sosyal medyanın odaca aktif kullanılmaması                                  | P.1.6       | F. 1.6.4 Fonksiyonel bir Web sitesi oluşturmak ve güncellemek<br>F.1.5.2 Aylık E dergi hazırlamak  |
|   | P.1.8       | F.2.2.2 Üye çıkarları için Lobi Faaliyetleri Yapmak  |

## Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası'nın İç Ve Dış Beklentileri Hedef Önerileri

| PAYDAŞ BEKLENTİLERİ   | KYS PROSESİ | Planlanan Hedef ve Faaliyetler  |       |  |
|---|-------------|---|-------|--|
| İlimizin ekonomik gelişimine katkıda bulunmak   | P.2.2       | F.2.2.1 Ortak Akıl Toplantıları Yapmak<br>F.2.2.2 Üye çıkarları için Lobi Faaliyetleri Yapmak   |       |  |
| İlin ekonomik kalkınmasına ve gelişmesine, tarıma yönelik yatırımların desteklenmesinde aktif rol oynamak       |             |   |       |  |
| Sosyal ve kültürel çalışmalar yapmak  |             |   |       |  |
| Temsil faaliyetlerinde etkinlikleri arttırması  |             |   |       |  |
| Ağrı iline yatırım yapılmasını sağlayacak yeni iş alanlarının açılmasını sağlamak                               | P.2.3       | F.2.2.3 Ağrı ili ürünleri ile ilgili coğrafi işaret çalışmaları yapmak ve coğrafi işaret almak<br>F.2.3.1 Kurum için teknik destek Projeleri oluşturmak<br>F.2.3.2 Üyelerin projelerine destek ve danışmanlık sağlamak<br>F.2.3.3 Kümelenme ve işbirliği çalışmaları yapılması için etkinlikler düzenlemek<br>F.2.3.4 Hibeler ve Teşvikler vb. konularda üyelere bilgilendirme amaçlı etkinlikler düzenlemek<br>F.2.3.5 Mevcut OSB ve Tekstil Kentin Kapasitesinin Geliştirilmesi ve doldurulması için çalışmalar yapmak<br>F.2.5.1 Uluslararası Odalarla işbirliği kurmak ve bir kardeş oda protokolü imzalamak<br>F.2.5.2 Üyelere ve personele dış ticaret eğitimi düzenlemek<br>F.2.5.3 Uluslararası Fuarlara katılmak |       |  |
| İlimizi tacirlerinin birlikte yapacağı istihdam ve ekonomik kalkınmaya katkı sağlayacak projelere öncülük etmek |             |   |       |  |
| Yerel kalkınma planları oluşturularak ilin gelişimini sağlamak  |             |   |       |  |
| İlimizin istihdam işsizlik oranının düşürülmesine katkı sağlamak  |             |   |       |  |
| Kayıt dışı istihdamın önlenmesi ve işverenlerin SGK primlerini zamanda ödemesi için teşvik etmek                |             |   |       |  |
| Tarım ve hayvancılığa bağlı olarak Ağrı ilinin kendi markalarını yaratması ve yaygınlaşmasını sağlamak          |             |   |       |  |
| Ulusal ve uluslararası alanda tanıtım ve projeleri hazırlamak   |             |   |       |  |
| Üyelerini bilgilendirerek ticaret ve sanayinin gelişmesini sağlamak   |             |   | P.2.4 | F.2.4.1 Üyelere Yönelik İş Geliştirme amaçlı Eğitim ve Seminerler düzenlemek<br>F.2.4.2 Ulusal fuarlara katılmak<br>F.2.4.3 TOBB MEYBEM ile protokol yaparak üye işyerleri personelinin eğitilmesi ve belgelendirmesi ihtiyaçlarını karşılamak |
|   |             |   |       |  |
|   |             |   |       |  |

## 4.4 Stratejik Beyanlar Ve Politikalar

### 4.4.1 Misyonumuz

Üyeleri ile Ağrı'nın ekonomik hayatına katma değer sağlayan ve istihdam arttırıcı etkinlikler yapan bir oda olmak.

### 4.4.2 Vizyonumuz

İlimizdeki tüm ticaret ve sanayi faaliyetleri ile sosyal ve ekonomik katkıda bulunan, verdiği hizmet kalitesini sürekli iyileştiren ve önümüzdeki 4 yıl içerisinde TOBB Akreditasyon Belgesi alarak "5 yıldızlı hizmet anlayışına sahip" örnek bir kurum olmak.

### 4.4.3 İlkelerimiz

- Hesap Verebilirlik Ve Şeffaflık
- Yetkin Personelle Üye Odaklı
- Kaliteli Ve Hızlı Hizmet Anlayışına Sahip
- Saygın Ve Güvenilir Bir Kurum
- Takım Çalışmasına Önem Veren Bir Ekip
- Sosyal Sorumluluğunun Farkında Ve Paydaşlarla Eşgüdüm Halinde Çalışan
- Tüm Üye Ve Paydaşlara Tarafsız Ve Eşit Davranan

### 4.4.4 Mali Politika

Mali yönetimde denk bütçe ve risk yönetimi esaslarına uygun olarak üyelerinden elde ettiği gelirlerini; yine üyelerinin ve ilin ekonomik gelişmesi için harcayan, bir kurumdur.

### 4.4.5 İnsan Kaynakları Politikası

Ağrı Ticaret Ve Sanayi Odası;

- Personelini liyakat, şeffaf ve hakkaniyet ilkelerine uygun olarak belirleyen ve yöneten,
- Katılımcı bir yönetim anlayışı ile personel görüş, önerilerini değerlendiren,
- Personelini sosyal ve mesleki anlamda sürekli geliştiren ve buna uygun etkinlikler yapan

Bir kurumdur.

### 4.4.6 Haberleşme Ve Yayın Politikası

Üyelerini dünya ve ülke özelinde hazırlanmış ekonomik raporlar, iş istatistikleri, iş birliği teklifleri ile teşviklerden haberdar etmek için yeni teknolojinin getirdiği iletişim olanakları ile yazılı, görsel ve sosyal medyayı üyelerinin gelişimi için kullanan bir kurumdur.

### 4.4.7 Bilgi İletişim Teknolojileri Politikası

Gelişen bilgi ve iletişim teknolojilerini takip edip kullanarak üyelerine ve paydaşlarına katma değer sağlayan, bilgi güvenliği ve kullandığı teknolojilerin risk değerlendirmelerini yapan, acil durum önlemleri alan bir kurumdur.



#### 4.4.8 Üye İlişkileri Politikamız

Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası olarak temel hedefimiz;

- Üyelerinin sürekli kendini geliştirme olanakları sağlayan,
- Üye öneri, şikâyet ve beklentilerini iyileştirme fırsatı olarak gören,
- Bunları hızlı, kaliteli, objektif, adil ve gizlilikle değerlendirmek, herhangi bir maddi beklenti ve bedel talebinde bulunmayan,
- ISO 10002 MMY Şikâyetleri Ele Alma Kılavuzu ile yasalara ve mevcut standartlara uygun bir şekilde değerlendirerek kendini sürekli iyileştiren,
- Çözüm ve üye memnuniyet odaklı,

Bir kurum olmaktır.

#### 4.4.9 Kalite Politikamız

5174 Sayılı Yasa ve mevzuatın verdiği görev, yetki ve sorumlulukları, çağın gerektirdiği şekilde yerine getiren bir odadır.

Verdiği hizmet kalitesini ve üye memnuniyeti sürekli arttırmayı hedefleyen ve bunun için ISO 9001 Kalite Yönetimi ve TOBB Akreditasyon Sistemi şartlarını uygulayarak, kendini ve etkinliklerini sürekli iyileştirerek, geliştiren örnek bir kurumdur.

## 5. STRATEJİK PLAN AMAÇ VE HEDEFLER

### 5.1 Stratejik Amaç Ve Hedefler

| STRATEJİK AMAÇ 1. KURUMSAL KAPASİTEYİ GÜÇLENDİRİLMEK  |             |
|---|-------------|
| Ana Strateji: Odanın gelişen dünya gerçeklerini göz önüne alarak, kurumsal alt yapısını güçlendirmek için sürekli yenilenen TOBB Akreditasyon Sisteminin "Temel Yeterlilikler" maddesinin öngördüğü şartların, oda bünyesinde uygulanmasını sağlamak. Odamız bünyesinde iyi uygulamaların sürekliliği ile mükemmel uygulama yöntemleri geliştirerek Akreditasyon şartlarını sürekli geliştirmektedir. |             |
| HEDEFLER  | KYS PROSESİ |
| HEDEF 1.1 SEÇİLİ ODA ORGANLARININ KURUMSAL YÖNETİM ANLAYIŞINI GELİŞTİRMEK   | P.1.1       |
| HEDEF 1.2. ÜYE VE KURUM İÇİN GELİR ARTIRICI FAALİYETLERDE BULUNMAK MALİ YÖNETİMİ GÜÇLENDİRMEK   | P.1.2       |
| HEDEF 1.3. İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİNİN YETKİNLİĞİNİ VE VERİMLİLİĞİNİ ARTIRMAK  | P.1.3       |
| HEDEF 1.4. STRATEJİK PLAN VE YILLIK İŞ PLANLARINI ETKİN OLARAK İŞLETMEK   | P.1.4       |
| HEDEF 1.5. ODANIN YERELULUSAL VE ULUSLARARASI BASIN YAYIN ORGANLARI İLE İLİŞKİLERİNİ GÜÇLENDİRMEK   | P.1.5       |
| HEDEF 1.6. TEKNOLOJİK ALT YAPIYI GÜÇLENDİRMEK   | P.1.6       |
| HEDEF 1.7. ÜYE BEKLENTİLERİNİ ANALİZ ETMEK VE ÜYE MEMNUNİYETİNİ ARTIRMAK  | P.1.7       |
| HEDEF 1.8. KALİTE YÖNETİM SÜRECİNİ SÜREKLİ İYİLEŞTİRMEK   | P.1.8       |
| STRATEJİK AMAÇ 2. ÜYELERİN REKABET GÜCÜNÜ ARTIRMAK VE ÇAĞDAŞ ODA HİZMETLERİNİ GELİŞTİRMEK   |             |
| Ana Strateji: Oda üyelerinin işlerini geliştirmek, onlardan gelen beklenti ve ihtiyaçlara uygun, yeni ve katma değeri yüksek alanlarda faaliyet göstermesini sağlamak ve rekabet güçlerini arttırmaya yönelik faaliyetlerde bulunmak.   |             |
| HEDEFLER  | KYS PROSESİ |
| HEDEF 2.1. MESLEK GRUPLARINA VE SEKTÖRLERE YÖNELİK, ÇEŞİTLİ ETKİNLİKLER YAPARAK İLETİŞİMLERİNİ GÜÇLENDİRMEK   | P.2.1       |
| HEDEF 2.2. ÜYE ÇIKARINI KORUMAK İÇİN POLİTİKA TEMSİL ÇALIŞMALARINI YAPMAK   | P.2.2       |
| HEDEF 2.3. ARAŞTIRMA VE PROJE GELİŞTİRME KAPASİTESİNİ GENİŞLETMEK   | P.2.3       |
| HEDEF 2.4. ÜYE İŞ GELİŞTİRME VE EĞİTİM İHTİYAÇLARINI KARŞILAYACAK FAALİYETLERDE BULUNMAK  | P.2.4       |
| HEDEF 2.5. ÜYELERİN DIŞ PAZAR BULMALARINI SAĞLAMAK VE İHRACAT KAPASİTELERİNİ ARTIRMAK   | P.2.5       |

## 5.2 Stratejik Hedefler Ve Faaliyet Performans Göstergeleri

| STRATEJİK AMAÇ 1. KURUMSAL KAPASİTEYİ GÜÇLENDİRİLMEK   |   |                       |                     |        |       |       |       |                |  |          |
|--|---|-----------------------|---------------------|--------|-------|-------|-------|----------------|--|----------|
| <b>Ana Strateji:</b> Odanın gelişen dünya gerçeklerini göz önüne alarak, kurumsal alt yapısını güçlendirmek için sürekli yenilenen TOBB Akreditasyon Sisteminin "Temel Yeterlilikler" maddesinin öngördüğü şartların, oda bünyesinde uygulanmasını sağlamak. Odamız bünyesinde iyi uygulamaların sürekliliği ile mükemmel uygulama yöntemleri geliştirerek Akreditasyon şartlarını sürekli geliştirmektir. |   |                       |                     |        |       |       |       |                |  |          |
| HEDEF 1.1 SEÇİLİ ODA ORGANLARININ KURUMSAL YÖNETİM ANLAYIŞINI GELİŞTİRMEK  |   |                       |                     |        |       |       |       |                |  |          |
| KYT PROSESİ  | Faaliyet  | Performans Göstergesi | 4 Yıllık Performans | 2021   | 2022  | 2023  | 2024  | Sorumlu Birim  | Dokümantasyon ve Kayıt   |          |
| P.1.1 YÖNETİM ODA/BORSA PROSESİ  | F. 1.1.1 Yöneticilere mesleki eğitim verilmesi                              | Eğitim Sayısı         | 4                   | 1      | 1     | 1     | 1     | Genel Sekreter | F.014 Eğitim / Etkinlik Planı- F.08 Yönetici / Personel Eğitim Kartı |          |
|  |   | Maliyet               | 5.500               | 1.000  | 1.250 | 1.500 | 1.750 | Muhasebe       | Bütçe Kodu: 02.14.14.001   |          |
|  | F. 1.1.2 Yöneticilere kişisel gelişim eğitimi verilmesi                     | Eğitim Sayısı         | 4                   | 1      | 1     | 1     | 1     | Genel Sekreter | F.014 Eğitim / Etkinlik Planı-F.08 Yönetici / Personel Eğitim Kartı  |          |
|  |   | Maliyet               | 5.500               | 1.000  | 1.250 | 1.500 | 1.750 | Muhasebe       | Bütçe Kodu: 02.14.14.001   |          |
|  | F.1.1.3 Müşterek meslek komite toplantılarının düzenli yapılmasını sağlamak | Toplantı Sayısı       | 8                   | 2      | 2     | 2     | 2     | Genel Sekreter | Toplantı sonuç raporları   |          |
|  |   | Maliyet               | 6.000               | 1.000  | 1.500 | 1.500 | 2.000 | Muhasebe       | Bütçe Kodu: 02.11.004  |          |
|  | Hedef 1.1. Faaliyet toplamı   |                       |                     | 16     | 4     | 4     | 4     | 4              | Gözden Geçirme Periyodu  | 3 ayda 1 |
|  | Hedef 1.1. Maliyet toplamı  |                       |                     | 17.000 | 3.000 | 4.000 | 4.500 | 5.500          | Raporlama Periyodu   | 3 ayda 1 |

**STRATEJİK AMAÇ 1. KURUMSAL KAPASİTEYİ GÜÇLENDİRİLMEK**

**Ana Strateji:** Odanın gelişen dünya gerçeklerini göz önüne alarak, kurumsal alt yapısını güçlendirmek için sürekli yenilenen TOBB Akreditasyon Sisteminin "Temel Yeterlilikler" maddesinin öngördüğü şartların, oda bünyesinde uygulanmasını sağlamak. Odamız bünyesinde iyi uygulamaların sürekliliği ile mükemmel uygulama yöntemleri geliştirerek Akreditasyon şartlarını sürekli geliştirmektir.

**HEDEF 1.2. ÜYE VE KURUM İÇİN GELİR ARTIRICI FAALİYETLERDE BULUNMAK MALİ YÖNETİMİ GÜÇLENDİRMEK**

| KYT PROSESİ                | Faaliyet  | Performans Göstergesi | 4 Yıllık Performans | 2021   | 2022  | 2023  | 2024  | Sorumlu Birim | Dokümantasyon ve Kayıt  |          |
|----------------------------|---|-----------------------|---------------------|--------|-------|-------|-------|---------------|---|----------|
| P.1.2 MALİ YÖNETİM PROSESİ | F. 1.2.1 Üyelerin Kredi olanaklarını arttırmak için Nefes Kredisi vs. gibi garanti sağlamak | Teminat Miktarı       | 4                   | 1      | 1     | 1     | 1     | Muhasebe      | Tahmini bütçe Vadeli Hesapta Biriken Para Miktarı                   |          |
|                            |   | Maliyet               | 0                   | 0      | 0     | 0     | 0     | Muhasebe      | Bütçe Kodu:-  |          |
|                            | F. 1.2.2 Bankalarla Üyelere Ucuz Kredi Vermeleri için Protokol imzalamak                    | Protokol Sayısı       | 4                   | 1      | 1     | 1     | 1     | Muhasebe      | Bankalarla yapılan Protokoller                                      |          |
|                            |   | Maliyet               | 0                   | 0      | 0     | 0     | 0     | Muhasebe      | Bütçe Kodu:-  |          |
|                            | F. 1.2.3 Üyelere aidat ödemeleri konusunda bilgilendirme faaliyetlerinde bulunmak           | SMS Gönderme sayısı   | 12000               | 3000   | 3000  | 3000  | 3000  | Muhasebe      | SMS kayıtları   |          |
|                            |   | Maliyet               | 5.450               | 1000   | 1200  | 1500  | 1750  | Muhasebe      | Bütçe Kodu: 02.05.005   |          |
|                            | F.1.2.4 Mali Yönetim ilkeleri konusunda eğitim düzenlemek ( HiK yönetim personel dahil)     | Eğitim Sayısı         | 4                   | 1      | 1     | 1     | 1     | Muhasebe      | F.014 Eğitim / Etkinlik Planı-F.08 Yönetici / Personel Eğitim Kartı |          |
|                            |   | Maliyet               | 6.500               | 1.500  | 1.500 | 1.750 | 1.750 | Muhasebe      | Bütçe Kodu: 02.14.14.001  |          |
|                            | Hedef 1.2. Faaliyet toplamı   |                       |                     | 12012  | 3003  | 3003  | 3003  | 3003          | Gözden Geçirme Periyodu   | 3 ayda 1 |
|                            | Hedef 1.2. Maliyet toplamı  |                       |                     | 11.950 | 2.500 | 2.700 | 3.250 | 3.500         | Raporlama Periyodu  | 3 ayda 1 |

**STRATEJİK AMAÇ 1. KURUMSAL KAPASİTEYİ GÜÇLENDİRİLMEK**

**Ana Strateji:** Odanın gelişen dünya gerçeklerini göz önüne alarak, kurumsal alt yapısını güçlendirmek için sürekli yenilenen TOBB Akreditasyon Sisteminin "Temel Yeterlilikler" maddesinin öngördüğü şartların, oda bünyesinde uygulanmasını sağlamak. Odamız bünyesinde iyi uygulamaların sürekliliği ile mükemmel uygulama yöntemleri geliştirerek Akreditasyon şartlarını sürekli geliştirmektedir.

**HEDEF 1.3. İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİNİN YETKİNLİĞİNİ VE VERİMLİLİĞİNİ ARTIRMAK**

| KYT PROSESİ                    | Faaliyet  | Performans Göstergesi      | 4 Yıllık Performans | 2021   | 2022  | 2023  | 2024  | Sorumlu Birim    | Dokümantasyon ve Kayıt  |          |
|--------------------------------|---|----------------------------|---------------------|--------|-------|-------|-------|------------------|---|----------|
| P.1.3 İNSAN KAYNAKLARI PROSESİ | F. 1.3.1 Personele mesleki eğitim verilmesi                           | Eğitim Sayısı              | 8                   | 1      | 2     | 2     | 3     | İnsan Kaynakları | F.014 Eğitim / Etkinlik Planı-- Eğitim sonuç raporu F-08 Yönetici / Personel Eğitim Kartı |          |
|                                |   | Maliyet                    | 9.450               | 1.000  | 2.200 | 2.500 | 3.750 | Muhasebe         | Bütçe Kodu: 02.14.14.001  |          |
|                                | F.1.3.2 Personele kişisel gelişim eğitimi verilmesi                   | Eğitim Sayısı              | 6                   | 1      | 1     | 2     | 2     | İnsan Kaynakları | F-08 Yönetici / Personel Eğitim Kartı   |          |
|                                |   | Maliyet                    | 7.350               | 1.000  | 1.200 | 2.400 | 2.750 | Muhasebe         | Bütçe Kodu: 02.14.14.001  |          |
|                                | F.1.3.3 Personel memnuniyet anketi yapmak                             | Memnuniyet Oranı           | 83%                 | 80%    | 82%   | 84%   | 85%   | İnsan Kaynakları | Personel Memnuniyet anketi sonuç Raporu   |          |
|                                |   | Maliyet                    | 0                   | 0      | 0     | 0     | 0     | Muhasebe         | Bütçe Kodu:-  |          |
|                                | F. 1.3.4 Personel performansı değerlendirmesi yapmak ve ödüllendirmek | Performans Değerlendirmesi | 4                   | 1      | 1     | 1     | 1     | Genel Sekreter   | F-11 Personel Performans Değerlendirme Formu  |          |
|                                |   | Maliyet                    | 2.000               | 500    | 500   | 500   | 500   | Muhasebe         | Bütçe Kodu: 02.14.14.001  |          |
|                                | Hedef 1.3. Faaliyet toplamı   |                            |                     | 18     | 3     | 4     | 5     | 6                | Gözden Geçirme Periyodu   | 3 ayda 1 |
|                                | Hedef 13. Maliyet toplamı   |                            |                     | 18.800 | 2.500 | 3.900 | 5.400 | 7.000            | Raporlama Periyodu  | 3 ayda 1 |

**STRATEJİK AMAÇ 1. KURUMSAL KAPASİTEYİ GÜÇLENDİRİLMEK**

**Ana Strateji:** Odanın gelişen dünya gerçeklerini göz önüne alarak, kurumsal alt yapısını güçlendirmek için sürekli yenilenen TOBB Akreditasyon Sisteminin "Temel Yeterlilikler" maddesinin öngördüğü şartların, oda bünyesinde uygulanmasını sağlamak. Odamız bünyesinde iyi uygulamaların sürekliliği ile mükemmel uygulama yöntemleri geliştirerek Akreditasyon şartlarını sürekli geliştirmektedir.

**HEDEF 1.4. STRATEJİK PLAN VE YILLIK İŞ PLANLARINI ETKİN OLARAK İŞLETMEK**

| KYT PROSESİ                            | Faaliyet  | Performans Göstergesi                    | 4 Yıllık Performans | 2021   | 2022  | 2023  | 2024  | Sorumlu Birim           | Dokümantasyon ve Kayıt            |
|--|---|--|---------------------|--------|-------|-------|-------|-------------------------|-----------------------------------|
| P.1.4 İŞ PLANLAMASI VE YÖNETİM PROSESİ | F. 1.4.1 Paydaşlarla yıllık SWOT Analizi yapmak                         | 4 yıllık Stratejik plan                  | 4                   | 1      | 1     | 1     | 1     | Genel Sekreter          | Stratejik Plan                    |
|  |   | Maliyet                                  | 13.000              | 2.500  | 3.000 | 3.500 | 4.000 | Muhasebe                | Bütçe Kodu: 02.10.003             |
|  | F. 1.4.2 Stratejik planı gözden geçirmek ve gerekli revizyonları yapmak | Gözden geçirme veya revizyon sayısı adet | 4                   | 1      | 1     | 1     | 1     | Genel Sekreter          | F.07 AİK ve YGG Toplantı Tutanağı |
|  |   | Maliyet                                  | 0                   | 0      | 0     | 0     | 0     | Muhasebe                | Bütçe Kodu:-                      |
|  | F.1.4.3 Yıllık Faaliyet Raporları hazırlamak                            | Rapor Sayısı                             | 4                   | 1      | 1     | 1     | 1     | Basın Yayın             | Faaliyet Raporu                   |
|  |   | Maliyet                                  | 4.000               | 1.000  | 1.000 | 1.000 | 1.000 | Muhasebe                | Bütçe Kodu:02.06.006              |
|  | Hedef 1.4. Faaliyet toplamı   |  |                     | 12     | 3     | 3     | 3     | Gözden Geçirme Periyodu | 3 ayda 1                          |
|  | Hedef 1.4. Maliyet toplamı  |  |                     | 17.000 | 3.500 | 4.000 | 4.500 | Raporlama Periyodu      | 3 ayda 1                          |

**STRATEJİK AMAÇ 1. KURUMSAL KAPASİTEYİ GÜÇLENDİRİLMEK**

**Ana Strateji:** Odanın gelişen dünya gerçeklerini göz önüne alarak, kurumsal alt yapısını güçlendirmek için sürekli yenilenen TOBB Akreditasyon Sisteminin "Temel Yeterlilikler" maddesinin öngördüğü şartların, oda bünyesinde uygulanmasını sağlamak. Odamız bünyesinde iyi uygulamaların sürekliliği ile mükemmel uygulama yöntemleri geliştirerek Akreditasyon şartlarını sürekli geliştirmektir.

**HEDEF 1.5. ODANIN YERELULUSAL VE ULUSLARARASI BASIN YAYIN ORGANLARI İLE İLİŞKİLERİNİ GÜÇLENDİRMEK**

| KYT PROSESİ                       | Faaliyet  | Performans Göstergesi   | 4 Yıllık Performans | 2021  | 2022  | 2023  | 2024  | Sorumlu Birim | Dokümantasyon ve Kayıt   |          |
|-----------------------------------|---|-------------------------|---------------------|-------|-------|-------|-------|---------------|--|----------|
| P.1.5 HABERLEŞME VE YAYIN PROSESİ | F.1.5.1 Tüm taraflar için kurumsal bir haberleşme ve iletişim stratejisi hazırlamak ve güncellemek        | Plan ve revizyon sayısı | 4                   | 1     | 1     | 1     | 1     | Basın Yayın   | F-16 İletişim Planı F-31 Haberleşme ve İletişim Stratejisi Formu |          |
|                                   |   | Maliyet                 | 0                   | 0     | 0     | 0     | 0     | Muhasebe      | Bütçe Kodu: -  |          |
|                                   | F.1.5.2 Aylık E dergi hazırlamak  | Yayın sayısı adet       | 40                  | 4     | 12    | 12    | 12    | Basın Yayın   | e dergi  |          |
|                                   |   | Maliyet                 | 400                 | 100   | 100   | 100   | 100   | Muhasebe      | Bütçe Kodu: 02.06.004  |          |
|                                   | F.1.5.3 Sektörel sorunlar çözümler ve lobi faaliyetlerine ilişkin periyodik basın toplantıları düzenlemek | Basın toplantısı        | 20                  | 2     | 5     | 6     | 7     | Basın Yayın   | Basın toplantıları kaydı   |          |
|                                   |   | Maliyet                 | 9.000               | 1.600 | 2.000 | 2.400 | 3.000 | Muhasebe      | Bütçe Kodu:02.10.001   |          |
|                                   | Hedef 1.5. Faaliyet toplamı   |                         |                     | 64    | 7     | 18    | 19    | 20            | Gözden Geçirme Periyodu  | 3 ayda 1 |
|                                   | Hedef 1.5. Maliyet toplamı  |                         |                     | 9.400 | 1.700 | 2.100 | 2.500 | 3.100         | Raporlama Periyodu   | 3 ayda 1 |

**STRATEJİK AMAÇ 1. KURUMSAL KAPASİTEYİ GÜÇLENDİRİLMEK**

**Ana Strateji:** Odanın gelişen dünya gerçeklerini göz önüne alarak, kurumsal alt yapısını güçlendirmek için sürekli yenilenen TOBB Akreditasyon Sisteminin “Temel Yeterlilikler” maddesinin öngördüğü şartların, oda bünyesinde uygulanmasını sağlamak. Odamız bünyesinde iyi uygulamaların sürekliliği ile mükemmel uygulama yöntemleri geliştirerek Akreditasyon şartlarını sürekli geliştirmektedir.

**HEDEF 1.6. TEKNOLOJİK ALT YAPİYİ GÜÇLENDİRMEK**

| KYT PROSESİ                                 | Faaliyet  | Performans Göstergesi | 4 Yıllık Performans | 2021    | 2022   | 2023   | 2024   | Sorumlu Birim           | Dokümantasyon ve Kayıt |
|---|---|-----------------------|---------------------|---------|--------|--------|--------|-------------------------|------------------------|
| P.1.6 BİLGİ İLETTİRİM TEKNOLOJİLERİ PROSESİ | F.1.6.1 EBYS Elektronik Belge Yönetim Sistemine Geçmek        | Sisteme Geçme         | 3                   |         | 1      | 1      | 1      | Bilgi İşlem             | EBYS kullanımı         |
|   |   | Maliyet               | 20.200              |         | 20.000 | 100    | 100    | Muhasebe                | Bütçe Kodu: 02.07.003  |
|   | F.1.6.2 Oda Belgelerini elektronik ortamda vermek             | Sisteme Geçme         | 4                   | 1       | 1      | 1      | 1      | Bilgi İşlem             | Web sayfası hizmeti    |
|   |   | Maliyet               | 2.000               | 500     | 500    | 500    | 500    | Muhasebe                | Bütçe Kodu: 02.07.003  |
|   | F.1.6.3 Dijital Arşiv Sistemini kurmak ve geçmek              | Sisteme Geçme         | 4                   | 1       | 1      | 1      | 1      | Bilgi İşlem             | Dijital arşiv          |
|   |   | Maliyet               | 35.000              | 20.000  | 5.000  | 5.000  | 5.000  | Muhasebe                | Bütçe Kodu: 02.07.003  |
|   | F. 1.6.4 Fonksiyonel bir Web sitesi oluşturmak ve güncellemek | Sayfanın varlığı      | 4                   | 1       | 1      | 1      | 1      | Bilgi İşlem             | Web sitesi             |
|   |   | Maliyet               | 80.000              | 5.000   | 60.000 | 7.000  | 8.000  | Muhasebe                | Bütçe Kodu: 02.07.003  |
|   | Hedef 1.6. Faaliyet toplamı                                   |                       |                     | 15      | 3      | 4      | 4      | Gözden Geçirme Periyodu | 3 ayda 1               |
|   | Hedef 1.6. Maliyet toplamı                                    |                       |                     | 137.200 | 25.500 | 85.500 | 12.600 | Raporlama Periyodu      | 3 ayda 1               |



**STRATEJİK AMAÇ 1. KURUMSAL KAPASİTEYİ GÜÇLENDİRİLMEK**

**Ana Strateji:** Odanın gelişen dünya gerçeklerini göz önüne alarak, kurumsal alt yapısını güçlendirmek için sürekli yenilenen TOBB Akreditasyon Sisteminin “Temel Yeterlilikler” maddesinin öngördüğü şartların, oda bünyesinde uygulanmasını sağlamak. Odamız bünyesinde iyi uygulamaların sürekliliği ile mükemmel uygulama yöntemleri geliştirerek Akreditasyon şartlarını sürekli geliştirmektedir.

**HEDEF 1.7. ÜYE BEKLENTİLERİNİ ANALİZ ETMEK VE ÜYE MEMNUNİYETİNİ ARTIRMAK**

| KYT PROSESİ                  | Faaliyet  | Performans Göstergesi            | 4 Yıllık Performans | 2021   | 2022   | 2023   | 2024   | Sorumlu Birim       | Dokümantasyon ve Kayıt                                    |          |
|------------------------------|---|----------------------------------|---------------------|--------|--------|--------|--------|---------------------|---|----------|
| P.1.7 ÜYE İLİŞKİLERİ PROSESİ | F. 1.7.1 Üye Memnuniyet Anketi yapmak                 | Anket Periyodu adet              | 4                   | 1      | 1      | 1      | 1      | Kalite Akreditasyon | F.29 Üye Memnuniyet Anketi                                |          |
|                              |   | Maliyet                          | 3.600               | 750    | 850    | 950    | 1.050  | Muhasebe            | Bütçe Kodu: 02.05.029                                     |          |
|                              | F. 1.7.2 Anket sonucunda iyileştirme çalışması yapmak | Öneri, şikâyet talep sayısı adet | 18                  | 3      | 4      | 5      | 6      | Genel Sekreter      | F.32 DÖF, Öneri ve Şikâyetler Takip Formu                 |          |
|                              |   | Maliyet                          | 32.000              | 5.000  | 7.000  | 9.000  | 11.000 | Muhasebe            | Bütçe Kodu: 02.05.029                                     |          |
|                              | F. 1.7.3 Üye ziyaretleri yapmak                       | Ziyaret Sayısı                   | 2000                | 500    | 500    | 500    | 500    | Genel Sekreter      | F.28 Öneri Ve Şikâyetler Takip Formu- F.012 Görüşme Formu |          |
|                              |   | Maliyet                          | 40.500              | 7.500  | 9.000  | 11.000 | 13.000 | Muhasebe            | Bütçe Kodu: 02.05.029                                     |          |
|                              | F.1.7.4 Başarılı üye hikâyeleri yayınlamak            | Başarılı üye hikâyesi sayısı     | 4                   | 1      | 1      | 1      | 1      | Kalite Akreditasyon | Röportaj ve hikâye kaydı                                  |          |
|                              |   | Maliyet                          | 1.000               | 100    | 200    | 300    | 400    | Muhasebe            | Bütçe Kodu: 02.05.019                                     |          |
|                              | Hedef 1.7. Faaliyet toplamı                           |                                  |                     | 2026   | 505    | 506    | 507    | 508                 | Gözden Geçirme Periyodu                                   | 3 ayda 1 |
|                              | Hedef 1.7. Maliyet toplamı                            |                                  |                     | 77.100 | 13.350 | 17.050 | 21.250 | 25.450              | Raporlama Periyodu  | 3 ayda 1 |

**STRATEJİK AMAÇ 1. KURUMSAL KALİTE ALTYAPISINI GÜÇLENDİRİLMEK**

**Ana Strateji:** Odanın gelişen dünya gerçeklerini göz önüne alarak, kurumsal alt yapısını güçlendirmek için sürekli yenilenen TOBB Akreditasyon Sisteminin "Temel Yeterlilikler" maddesinin öngördüğü şartların, oda bünyesinde uygulanmasını sağlamak. Odamız bünyesinde iyi uygulamaların sürekliliği ile mükemmel uygulama yöntemleri geliştirerek Akreditasyon şartlarını sürekli geliştirmektir.

**HEDEF 1.8. KALİTE YÖNETİM SÜRECİNİ SÜREKLİ İYİLEŞTİRMEK**

| KYT PROSESİ                           | Faaliyet  | Performans Göstergesi       | 4 Yıllık Performans | 2021   | 2022  | 2023  | 2024   | Sorumlu Birim           | Dokümantasyon ve Kayıt  |
|---------------------------------------|---|-----------------------------|---------------------|--------|-------|-------|--------|-------------------------|---|
| P.1.8 KALİTE VE DOKÜMANTASYON PROSESİ | F. 1.8.1 Düzenli olarak AİK ve YGG Toplantıları yapmak        | Toplantı sayısı             | 14                  | 2      | 4     | 4     | 4      | Kalite Akreditasyon     | F.07 AİK ve YGG Toplantı Tutanağı                                   |
|                                       |   | Maliyet                     | 7.000               | 1.000  | 1.500 | 2.000 | 2.500  | Muhasebe                | Bütçe Kodu: 02.05.019   |
|                                       | F. 1.8.2 Etkin iç denetimler yapmak                           | Tüm Birimlerin denetlenmesi | 6                   | 1      | 1     | 2     | 2      | Kalite Akreditasyon     | F.05 Denetim Soru Listesi   |
|                                       |   | Maliyet                     | 600                 | 100    | 100   | 200   | 200    | Muhasebe                | Bütçe Kodu: 02.05.019   |
|                                       | F. 1.8.3 İç denetimler sonucu iyileştirme faaliyetleri yapmak | Faaliyet sayısı             | 12                  | 3      | 3     | 3     | 3      | Kalite Akreditasyon     | F-18 Denetim Raporu Formu F.32 DÖF, Öneri Ve Şikâyetler Takip Formu |
|                                       |   | Maliyet                     | 32.000              | 5.000  | 7.000 | 9.000 | 11.000 | Muhasebe                | Bütçe Kodu: 02.05.019   |
|                                       | Hedef 1.8. Faaliyet toplamı                                   |                             |                     | 32     | 6     | 8     | 9      | Gözden Geçirme Periyodu | 3 ayda 1  |
|                                       | Hedef 1.8. Maliyet toplamı                                    |                             |                     | 39.600 | 6.100 | 8.600 | 11.200 | Raporlama Periyodu      | 3 ayda 1  |

**STRATEJİK AMAÇ 2. ÜYELERİN REKABET GÜCÜNÜ ARTIRMAK VE ÇAĞDAŞ ODA HİZMETLERİNİ GELİŞTİRMEK**

**Ana Strateji:** Oda üyelerinin işlerini geliştirmek, onlardan gelen beklenti ve ihtiyaçlara uygun, yeni ve katma değeri yüksek alanlarda faaliyet göstermesini sağlamak ve rekabet güçlerini arttırmaya yönelik faaliyetlerde bulunmak.

**HEDEF 2.1. MESLEK GRUPLARINA VE SEKTÖRLERE YÖNELİK, ÇEŞİTLİ ETKİNLİKLER YAPARAK İLETİŞİMLERİNİ GÜÇLENDİRMEK**

| KYT PROSESİ                | Faaliyet  | Performans Göstergesi         | 4 Yıllık Performans | 2021    | 2022   | 2023   | 2024   | Sorumlu Birim       | Dokümantasyon ve Kayıt  |          |
|----------------------------|---|-------------------------------|---------------------|---------|--------|--------|--------|---------------------|---|----------|
| P.2.1 İLETİŞİM AĞI PROSESİ | F.2.1.1 Üyeleri bir araya getirecek toplantı ve etkinlikler yapmak                        | Etkinlik Sayısı               | 10                  | 1       | 2      | 3      | 4      | Kalite Akreditasyon | F.014 Eğitim / Etkinlik PlanıF.21 Eğitim/Etkinlik Değerlendirme |          |
|                            |   | Maliyet                       | 50000               | 5000    | 10000  | 15000  | 20000  | Muhasebe            | Bütçe Kodu:02.05.024  |          |
|                            | F. 2.1.2 Meslek komitelerine göre sektörel araştırma raporları oluşturmak                 | Sektör araştırma rapor sayısı | 11                  | 2       | 2      | 3      | 4      | Dış Ticaret         | Araştırma sonuç raporları                                       |          |
|                            |   | Maliyet                       | 55.000              | 10.000  | 10.000 | 15.000 | 20.000 | Muhasebe            | Bütçe Kodu: 02.06.006   |          |
|                            | F. 2.1.3 Paydaşlarla çevre oda/ borsalarla toplantı düzenlemek ve sonuç raporu hazırlamak | Toplantı Sayısı               | 23                  | 5       | 6      | 6      | 6      | Kalite Akreditasyon | F.21 Eğitim/Etkinlik Değerlendirme Anketi Formu- Sonuç Raporu   |          |
|                            |   | Maliyet                       | 34.000              | 7.000   | 8.000  | 9.000  | 10.000 | Muhasebe            | Bütçe Kodu:02.05.024  |          |
|                            | Hedef 2.1. Faaliyet toplamı   |                               |                     | 44      | 8      | 10     | 12     | 14                  | Gözden Geçirme Periyodu   | 3 ayda 1 |
|                            | Hedef 2.1. Maliyet toplamı  |                               |                     | 139.000 | 22.000 | 28.000 | 39.000 | 50.000              | Raporlama Periyodu  | 3 ayda 1 |

**STRATEJİK AMAÇ 2. ÜYELERİN REKABET GÜCÜNÜ ARTIRMAK VE ÇAĞDAŞ ODA HİZMETLERİNİ GELİŞTİRMEK**

**Ana Strateji:** Oda üyelerinin işlerini geliştirmek, onlardan gelen beklenti ve ihtiyaçlara uygun, yeni ve katma değeri yüksek alanlarda faaliyet göstermesini sağlamak ve rekabet güçlerini arttırmaya yönelik faaliyetlerde bulunmak.

**HEDEF 2.2. ÜYE ÇIKARINI KORUMAK İÇİN POLİTİKA TEMSİL ÇALIŞMALARINI YAPMAK**

| KYT PROSESİ                   | Faaliyet   | Performans Göstergesi | 4 Yıllık Performans | 2021    | 2022   | 2023   | 2024   | Sorumlu Birim  | Dokümantasyon ve Kayıt   |          |
|-------------------------------|--|-----------------------|---------------------|---------|--------|--------|--------|----------------|--|----------|
| P.2.2 POLİTİKA TEMSİL PROSESİ | F.2.2.1 Ortak Akıl Toplantıları Yapmak   | Toplantı Sayısı       | 8                   | 2       | 2      | 2      | 2      | Genel Sekreter | F.014 Eğitim / Etkinlik PlanıF.30 Eğitim/ - F.21 Eğitim/Etkinlik Değerlendirme |          |
|                               |  | Maliyet               | 26.000              | 5.000   | 6.000  | 7.000  | 8.000  | Muhasebe       | Bütçe Kodu:02.05.024   |          |
|                               | F.2.2.2 Üye çıkarları için Lobi Faaliyetleri Yapmak  | Lobi faaliyet sayısı  | 25                  | 3       | 5      | 7      | 10     | Genel Sekreter | Meslek Komite Kararları Lobi Takip Çizelgesi                                   |          |
|                               |  | Maliyet               | 32.000              | 5.000   | 7.000  | 9.000  | 11.000 | Muhasebe       | Bütçe Kodu:02.10.001   |          |
|                               | F.2.2.3 Ağrı ili ürünleri ile ilgili coğrafi işaret çalışmalarını yapmak ve coğrafi işaret almak | Ürün sayısı           | 2                   |         | 1      |        | 1      | Genel Sekreter | Başvuru formları, Serhat KA, protokol ve coğrafi işaret sertifikası            |          |
|                               |  | Maliyet               | 75.000              |         | 35.000 |        | 40000  | Muhasebe       | Bütçe Kodu:02.05.023   |          |
|                               | Hedef 2.2. Faaliyet toplamı  |                       |                     | 35      | 5      | 8      | 9      | 13             | Gözden Geçirme Periyodu  | 3 ayda 1 |
|                               | Hedef 2.2. Maliyet toplamı   |                       |                     | 133.000 | 10.000 | 48.000 | 16.000 | 59.000         | Raporlama Periyodu   | 3 ayda 1 |

**STRATEJİK AMAÇ 2. ÜYELERİN REKABET GÜCÜNÜ ARTIRMAK VE ÇAĞDAŞ ODA HİZMETLERİNİ GELİŞTİRMEK**

**Ana Strateji:** Oda üyelerinin işlerini geliştirmek, onlardan gelen beklenti ve ihtiyaçlara uygun, yeni ve katma değeri yüksek alanlarda faaliyet göstermesini sağlamak ve rekabet güçlerini arttırmaya yönelik faaliyetlerde bulunmak.

**HEDEF 2.3. ARAŞTIRMA VE PROJE GELİŞTİRME KAPASİTESİNİ GENİŞLETMEK**

| KYT PROSESİ                               | Faaliyet   | Performans Göstergesi | 4 Yıllık Performans | 2021   | 2022  | 2023  | 2024   | Sorumlu Birim           | Dokümantasyon ve Kayıt                          |
|---|--|-----------------------|---------------------|--------|-------|-------|--------|-------------------------|---|
| P.2.3 BİLGİ DESTEK VE DANIŞMANLIK PROSESİ | F.2.3.1 Kurum için teknik destek Projeleri oluşturmak  | Proje Sayısı          | 8                   | 2      | 2     | 2     | 2      | Genel Sekreter          | Proje Birimi Çalışmaları                        |
|   |  | Maliyet               | 10.000              | 1.000  | 2.000 | 3.000 | 4.000  | Muhasebe                | Bütçe Kodu:02.05.023                            |
|   | F.2.3.2 Üyelerin projelerine destek ve danışmanlık sağlamak  | Proje Sayısı          | 4                   | 1      | 1     | 1     | 1      | Genel Sekreter          | Proje Birimi Çalışmaları                        |
|   |  | Maliyet               | 9.000               | 2.000  | 2.000 | 2.500 | 2.500  | Muhasebe                | Bütçe Kodu:02.05.024                            |
|   | F.2.3.3 Kümelenme ve işbirliği çalışmaları yapılması için etkinlikler düzenlemek                         | Etkinlik Sayısı       | 4                   | 1      | 1     | 1     | 1      | Genel Sekreter          | Sonuç Raporu                                    |
|   |  | Maliyet               | 9.000               | 2.000  | 2.000 | 2.500 | 2.500  | Muhasebe                | Bütçe Kodu:02.05.024                            |
|   | F.2.3.4 Hibeler ve Teşvikler vb. konularda üyelere bilgilendirme amaçlı etkinlikler düzenlemek           | Etkinlik Sayısı       | 4                   | 1      | 1     | 1     | 1      | Genel Sekreter          | F.21 Eğitim/Etkinlik Değerlendirme Sonuç raporu |
|   |  | Maliyet               | 5.500               | 1.000  | 1.500 | 1.500 | 1.500  | Muhasebe                | Bütçe Kodu:02.14.001                            |
|   | F.2.3.5 Mevcut OSB ve Tekstil Kentin Kapasitesinin Geliştirilmesi ve doldurulması için çalışmalar yapmak | Etkinlik Sayısı       | 4                   | 1      | 1     | 1     | 1      | Genel Sekreter          | Sonuç raporu                                    |
|   |  | Maliyet               | 9.000               | 1.500  | 2.000 | 2.500 | 3.000  | Muhasebe                | Bütçe Kodu:02.14.002                            |
|   | Hedef 2.3. Faaliyet toplamı  |                       |                     | 24     | 5     | 5     | 5      | Gözden Geçirme Periyodu | 3 ayda 1  |
|   | Hedef 2.3 Maliyet toplamı  |                       |                     | 42.500 | 7.500 | 9.500 | 12.000 | Raporlama Periyodu      | 3 ayda 1  |

**STRATEJİK AMAÇ 2. ÜYELERİN REKABET GÜCÜNÜ ARTIRMAK VE ÇAĞDAŞ ODA HİZMETLERİNİ GELİŞTİRMEK**

**Ana Strateji:** Oda üyelerinin işlerini geliştirmek, onlardan gelen beklenti ve ihtiyaçlara uygun, yeni ve katma değeri yüksek alanlarda faaliyet göstermesini sağlamak ve rekabet güçlerini arttırmaya yönelik faaliyetlerde bulunmak.

**HEDEF 2.4. ÜYE İŞ GELİŞTİRME VE EĞİTİM İHTİYAÇLARINI KARŞILAYACAK FAALİYETLERDE BULUNMAK**

| KYT PROSESİ                           | Faaliyet   | Performans Göstergesi | 4 Yıllık Performans | 2021    | 2022   | 2023   | 2024   | Sorumlu Birim       | Dokümantasyon ve Kayıt  |          |
|---------------------------------------|--|-----------------------|---------------------|---------|--------|--------|--------|---------------------|---|----------|
| P.2.4 İŞ GELİŞTİRME VE EĞİTİM PROSESİ | F.2.4.1 Üyelere Yönelik İş Geliştirme amaçlı Eğitim ve Seminerler düzenlemek   | Etkinlik sayısı       | 16                  | 3       | 4      | 4      | 5      | Kalite Akreditasyon | F.014 Eğitim / Etkinlik Planı F.30 Eğitim / Etkinlik Katılım Formu - F.21 Eğitim/Etkinlik |          |
|                                       |  | Maliyet               | 30.000              | 5.000   | 7.000  | 8.500  | 9.500  | Muhasebe            | Bütçe Kodu:02.14.001  |          |
|                                       | F.2.4.2 Ulusal fuarlara katılmak   | Fuar Sayısı           | 3                   |         | 1      | 1      | 1      | Genel Sekreter      | Fuar katılım sonuç raporu   |          |
|                                       |  | Maliyet               | 120.000             |         | 35.000 | 40000  | 45.000 | Muhasebe            | Bütçe Kodu:02.14.002  |          |
|                                       | F.2.4.3 TOBB MEYBEM ile protokol yaparak üye işyerleri personelinin eğitilmesi ve belgelendirmesi ihtiyaçlarını karşılamak | Kurs sayısı           | 4                   | 1       | 1      | 1      | 1      | Genel Sekreter      | F.21 Eğitim/Etkinlik Değerlendirme Anketi Formu- Sonuç Raporu                             |          |
|                                       |  | Maliyet               | 23.000              | 500     | 1.000  | 1.500  | 20.000 | Muhasebe            | Bütçe Kodu:02.14.001  |          |
|                                       | Hedef 2.4 Faaliyet toplamı   |                       |                     | 23      | 4      | 6      | 6      | 7                   | Gözen Geçirme Periyodu  | 3 ayda 1 |
|                                       | Hedef 2.4 Maliyet toplamı  |                       |                     | 173.000 | 5.500  | 43.000 | 50.000 | 74.500              | Raporlama Periyodu  | 3 ayda 1 |

**STRATEJİK AMAÇ 2. ÜYELERİN REKABET GÜCÜNÜ ARTIRMAK VE ÇAĞDAŞ ODA HİZMETLERİNİ GELİŞTİRMEK**

**Ana Strateji:** Oda üyelerinin işlerini geliştirmek, onlardan gelen beklenti ve ihtiyaçlara uygun, yeni ve katma değeri yüksek alanlarda faaliyet göstermesini sağlamak ve rekabet güçlerini arttırmaya yönelik faaliyetlerde bulunmak.

**HEDEF 2.5. ÜYELERİN DIŞ PAZAR BULMALARINI SAĞLAMAK VE İHRACAT KAPASİTELERİ ARTIRMAK**

| KYT PROSESİ                 | Faaliyet   | Performans Göstergesi          | 4 Yıllık Performans | 2021  | 2022   | 2023  | 2024    | Sorumlu Birim           | Dokümantasyon ve Kayıt                          |
|-----------------------------|--|--------------------------------|---------------------|-------|--------|-------|---------|-------------------------|---|
| P.2.5 DIŞ TİCARET PROSESİ   | F.2.5.1 Uluslararası Odalarla işbirliği kurmak ve bir kardeş oda protokolü imzalamak | İşbirliği ve kardeş oda sayısı | 2                   |       | 1      |       | 1       | Genel Sekreter          | Protokol  |
|                             |  | Maliyet                        | 28.000              |       | 10.000 |       | 18.000  | Muhasebe                | Bütçe Kodu:02.10.002                            |
|                             | F.2.5.2 Üyelere ve personele dış ticaret eğitimi düzenlemek                          | Eğitim sayısı                  | 4                   | 1     | 1      | 1     | 1       | Dış Ticaret             | F.21 Eğitim/Etkinlik Değerlendirme Sonuç raporu |
|                             |  | Maliyet                        | 7.000               | 1.500 | 1.500  | 2.000 | 2.000   | Muhasebe                | Bütçe Kodu:02.14.001                            |
|                             | F.2.5.3 Uluslararası Fuarlara katılmak   | Etkinlik Sayısı                | 2                   |       | 1      |       | 1       | Genel Sekreter          | Sonuç Raporu                                    |
|                             |  | Maliyet                        | 110.000             |       | 50.000 |       | 60.000  | Muhasebe                | Bütçe Kodu:02.14.002                            |
|                             | F.2.5.4 Yöneticilerin Dış Pazar Ziyaretleri gerçekleştirmesini sağlamak              | Etkinlik Sayısı                | 2                   |       | 1      |       | 1       | Dış Ticaret             | Sonuç raporu                                    |
|                             |  | Maliyet                        | 80.000              |       | 30.000 |       | 50.000  | Muhasebe                | Bütçe Kodu:02.10.002                            |
|                             | F.2.5.5 Yabancı Piyasalara yönelik web sayfasında Araştırma Raporları Yayınlamak     | Rapor Sayısı                   | 3                   |       | 1      | 1     | 1       | Dış Ticaret             | F.02 Dış Kaynaklı Dök. Listesi                  |
|                             |  | Maliyet                        | 3.000               |       | 1.000  | 1.000 | 1.000   | Muhasebe                | Bütçe Kodu:02.06.006                            |
| Hedef 2.5. Faaliyet toplamı |  |                                | 13                  | 1     | 5      | 2     | 5       | Gözden Geçirme Periyodu | 3 ayda 1  |
| Hedef 2.5 Maliyet toplamı   |  |                                | 228.000             | 1.500 | 92.500 | 3.000 | 131.000 | Raporlama Periyodu      | 3 ayda 1  |

## 5.3 Stratejik Plan Faaliyet ve Maliyetler Özeti

| Stratejik Amaç / Hedef / Performans Göstergeleri  | Faaliyetler Özeti   |              |              |              |              | Maliyetler Özeti    |                |                |                |                |
|---|---------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
|   | 4 Yıllık Performans | 2021         | 2022         | 2023         | 2024         | 4 Yıllık Performans | 2021           | 2022           | 2023           | 2024           |
| <b>STRATEJİK AMAÇ 1. KURUMSAL KAPASİTEYİ GÜÇLENDİRİLMEK</b>   | <b>14.195</b>       | <b>3.534</b> | <b>3.550</b> | <b>3.554</b> | <b>3.557</b> | <b>328.050</b>      | <b>58.150</b>  | <b>127.850</b> | <b>65.200</b>  | <b>76.850</b>  |
| HEDEF 1.1. SEÇİLİ ODA ORGANLARININ KURUMSAL YÖNETİM ANLAYIŞINI GELİŞTİRMEK                                  | 16                  | 4            | 4            | 4            | 4            | 17.000              | 3.000          | 4.000          | 4.500          | 5.500          |
| HEDEF 1.2. ÜYE VE KURUM İÇİN GELİR ARTIRICI FAALİYETLERDE BULUNMAK MALİ YÖNETİMİ GÜÇLENDİRMEK               | 12.012              | 3.003        | 3.003        | 3.003        | 3.003        | 11.950              | 2.500          | 2.700          | 3.250          | 3.500          |
| HEDEF 1.3. İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİNİN YETKİNLİĞİNİ VE VERİMLİLİĞİNİ ARTIRMAK                              | 18                  | 3            | 4            | 5            | 6            | 18.800              | 2.500          | 3.900          | 5.400          | 7.000          |
| HEDEF 1.4. STRATEJİK PLAN VE YILLIK İŞ PLANLARINI ETKİN OLARAK İŞLETMEK                                     | 12                  | 3            | 3            | 3            | 3            | 17.000              | 3.500          | 4.000          | 4.500          | 5.000          |
| HEDEF 1.5. ODANIN YEREL ULUSAL VE ULUSLARARASI BASIN YAYIN ORGANLARI İLE İLİŞKİLERİNİ GÜÇLENDİRMEK          | 64                  | 7            | 18           | 19           | 20           | 9.400               | 1.700          | 2.100          | 2.500          | 3.100          |
| HEDEF 1.6. TEKNOLOJİK ALT YAPIYI GÜÇLENDİRMEK   | 15                  | 3            | 4            | 4            | 4            | 137.200             | 25.500         | 85.500         | 12.600         | 13.600         |
| HEDEF 1.7. ÜYE BEKLENTİLERİNİ ANALİZ ETMEK VE ÜYE MEMNUNİYETİNİ ARTIRMAK                                    | 2.026               | 505          | 506          | 507          | 508          | 77.100              | 13.350         | 17.050         | 21.250         | 25.450         |
| HEDEF 1.8. KALİTE YÖNETİM SÜRECİNİ SÜREKLİ İYİLEŞTİRMEK   | 32                  | 6            | 8            | 9            | 9            | 39.600              | 6.100          | 8.600          | 11.200         | 13.700         |
| <b>STRATEJİK AMAÇ 2. ÜYELERİN REKABET GÜCÜNÜ ARTIRMAK VE ÇAĞDAŞ ODA HİZMETLERİNİ GELİŞTİRMEK</b>            | <b>139</b>          | <b>23</b>    | <b>34</b>    | <b>34</b>    | <b>44</b>    | <b>715.500</b>      | <b>46.500</b>  | <b>221.000</b> | <b>120.000</b> | <b>328.000</b> |
| HEDEF 2.1. MESLEK GRUPLARINA VE SEKTÖRLERE YÖNELİK, ÇEŞİTLİ ETKİNLİKLER YAPARAK İLETİŞİMLERİNİ GÜÇLENDİRMEK | 44                  | 8            | 10           | 12           | 14           | 139.000             | 22.000         | 28.000         | 39.000         | 50.000         |
| HEDEF 2.2. ÜYE ÇIKARINI KORUMAK İÇİN POLİTİKA TEMSİL ÇALIŞMALARI YAPMAK                                     | 35                  | 5            | 8            | 9            | 13           | 133.000             | 10.000         | 48.000         | 16.000         | 59.000         |
| HEDEF 2.3. ARAŞTIRMA VE PROJE GELİŞTİRME KAPASİTESİNİ GENİŞLETMEK   | 24                  | 5            | 5            | 5            | 5            | 42.500              | 7.500          | 9.500          | 12.000         | 13.500         |
| HEDEF 2.4. ÜYE İŞ GELİŞTİRME VE EĞİTİM İHTİYAÇLARINI KARŞILAYACAK FAALİYETLERDE BULUNMAK                    | 23                  | 4            | 6            | 6            | 7            | 173.000             | 5.500          | 43.000         | 50.000         | 74.500         |
| HEDEF 2.5. ÜYELERİN DIŞ PAZAR BULMALARINI SAĞLAMAK VE İHRACAT KAPASİTELERİ ARTIRMAK                         | 13                  | 1            | 5            | 2            | 5            | 228.000             | 1.500          | 92.500         | 3.000          | 131.000        |
| <b>Genel Toplam</b>   | <b>14.334</b>       | <b>3.557</b> | <b>3.584</b> | <b>3.588</b> | <b>3.601</b> | <b>1.043.550</b>    | <b>104.650</b> | <b>348.850</b> | <b>185.200</b> | <b>404.850</b> |



## 6. STRATEJİK PLANIN YILLARA GÖRE İLERLEMELERİ VE İŞ/ EYLEM PLANI

Hazırlanan Stratejik Plan 2021-2024 yıllarını kapsamaktadır. Plan her yıl AİK, Yönetim Kurulu ve Meclis tarafından gözden geçirilerek gerekli revizyonlar yapılacaktır.

Odamız belirlediği stratejik amaçlar ve bu amaçları gerçekleştirmek için ortaya koyduğu alt stratejik hedeflerin bütünsel bir yapıda olduğunun farkındadır.

Her hedef planda verilen performans göstergeleri ile başarılmak ve gözden geçirmeler sırasında gerçekçi yaklaşım için veriler kullanılmak durumundadır.

Her hedef performans göstergeleri yıllık hedeflere ve bu hedefler için ayrılan bütçeler ile Stratejik Plan Yıllık İş Planları ile hayata bulacaktır.

Kısaca; bu stratejik plan 2021-2024 yılı İş Planları ile başarılabacak, genel plan revizyona uğramadıkça, hedeflerde yıllara göre eylem durumuna göre gözden geçirilecektir. Dediğimiz gibi Yıllık İş Planları bu planın gerçekleşme durumunu içerir faaliyetlerden ibarettir.

Her yılı için hazırlanacak İş Planları bu planın ekidir.

## 7. İZLEME VE DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Üyeleri ve kurumsal gelişimi ile hızlı değişen çevresel şartları yakından takip eden Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası bölge ekonomisindeki öncü kurum olma vizyonuyla sadece bugünü değil geleceği de planlamanın gerekliliğini hissetmiş, stratejik planlama ve yönetim sürecini bünyesinde başlatmıştır.

Stratejik Plan dokümanında sıralı başlıklar altında verilmiş uygulama adımlarını dikkatle geçmiş, planın genelinden de anlaşılacağı üzere sadece kendi görev alanı ile ilgili değil aynı zamanda bölgeselde bir dizi açılım yapmıştır. Bölgenin duyduğu makro gelişim ile ilgili ihtiyacı hissetmiş, farklı alanlarda farklı paydaş gruplarının katılımıyla gerçekleştirilecek projelerin hayata geçirilmesinde de sorumluluk üstleneceğini beyan etmiştir.

Misyon ve vizyonunda vurgu yaptığı ekonomik gelişimi sağlamak için öncelikle kurumsallaşmayı ve buna bağlı olarak TOBB Akreditasyon Standardının gereklilikleri ile belgelendirilmeyi ve denetlenerek kendini sürekli iyileştirmeyi hedeflemiştir ve bunun için; "STRATEJİK AMAÇ 1 KURUMSAL KAPASİTEYİ GÜÇLENDİRMEK" amacı ile hedefler belirlemiştir.

Bunun için Ana Strateji: Odanın gelişen dünya gerçeklerini göz önüne alarak, kurumsal alt yapısını güçlendirmek için sürekli yenilenen TOBB Akreditasyon Sisteminin "Temel Yeterlilikler" maddesinin öngördüğü şartların, oda bünyesinde uygulanmasını sağlamak. Odamız bünyesinde iyi uygulamaların sürekliliği ile mükemmel uygulama yöntemleri geliştirerek Akreditasyon şartlarını sürekli geliştirmektir.

Bölgenin tanınırlığının artırılmasının üyeleri ile olan ilişkileri ve birlikteliğinden geçtiğinin farkında olarak, üyeler ile ilişkiler ve üyelerin güçlenmesi için odanın izleyeceği yol haritasını "STRATEJİK AMAÇ 2. ÜYELERİN REKABET GÜCÜNÜ ARTIRMAK VE ÇAĞDAŞ ODA HİZMETLERİNİ GELİŞTİRMEK" stratejik amacında belirlemiştir.

Bunun için Ana Strateji: Oda üyelerinin işlerini geliştirmek, onlardan gelen beklenti ve ihtiyaçlara uygun, yeni ve katma değeri yüksek alanlarda faaliyet göstermesini sağlamak ve rekabet güçlerini arttırmaya yönelik faaliyetlerde bulunmaktır.