



2023-2026

STRATEJİK PLAN





NİĞDE TİCARET VE SANAYİ ODASI STRATEJİK PLANI 2023-2026

Not : Bu Plan Mayıs 2024 tarihinde SWOT, Paydaş ve Meslek Komiteleri Araştırması Analizleri ve şartlar göz önüne alarak revize edilmiştir.

SUNUM

Gelişmekte olan ülke ekonomilerinde sınırlı kaynakların rasyonel kullanımı; girişimciliğin teşviki; şeffaf, planlı ve uzun vadeli stratejik bakış açısının geliştirilmesi gibi hususlar giderek daha fazla öne çıkmaktadır.

Bu hususlardan belki de en önemlisi stratejik bakış açısının kazanılmasıdır. Kamu ve kamu kuruluşu niteliğine sahip organizasyonlarda bu tür bir yapının oluşturulması günümüzde bir zorunluluk halini almıştır.

Bu sayede genel anlamda yararlanıcıların yani üye ve kamunun istek, beklenti ve ihtiyaçlarına en doğru şekilde cevap verebilecek ana stratejik başlıkların belirlenmesi, bu stratejilerin başarılmasına yönelik hedef ve faaliyetlerin tespit edilerek hayata geçirilmesi, gerçekleşen performansın ölçümü, denetimi ve en nihayetinde kat edilen mesafenin ne olduğu ölçülebilir olmaya başlamıştır. Odamız kuruluşundan itibaren sahip olduğu resmi yetki ve sorumlulukların bilincinde olmuş, bu güne kadar Niğde ekonomisini geliştirmeye ve üyelerini desteklemeye yönelik birçok faaliyet gerçekleştirmiştir.

Bu gelişmeler ışığında yenilikçilik ve girişimcilik ile yeni yönetim anlayışlarının sonucu olarak TOBB' nin beş yıldızlı hizmet anlayışı diye tanımladığı TOBB akreditasyon Sistemine başvurarak, stratejik ve üye ihtiyaçları ötesi, üye beklentileri de dahil, memnuniyet odaklı sistemi benimsedik. Başvurumuzun hemen ardından, stratejik plan ve akreditasyon çalışmaları için profesyonel bir danışmanlık desteği almaya karar verdik.

MB Eğitim Danışmanlık ile ortaklaşa yürütülen ve 3 ay süren çalışma sonucunda hazırlanmış olan bu stratejik plan, NİTSO' nun 2023-2026 yılları arasında izleyeceği yol haritasıdır. Yapmış oldukları katkılar nedeniyle Proje Ekibine, Stratejik Planlama ve Akreditasyon İzleme Komitesi Üyelerine ve katkı sağlayan diğer kişi ve kuruluşlara teşekkür ederim.

Niğde Ticaret ve Sanayi Odası'nın 2023-2026 yılları arasında gerçekleştirecek olduğu faaliyetlerin, ulaşmayı planladığı hedeflerin ve ana stratejik unsurların yer aldığı bu stratejik planı ilgili kişi ve kuruluşların bilgisine, saygılarımla sunarım.



Şevket KATIRCIOĞLU

Niğde Ticaret ve Sanayi Odası

Yönetim Kurulu Başkanı



İçindekiler

| | |
|---|----|
| SUNUM | 3 |
| 1. STRATEJİK PLAN SÜRECİ | 5 |
| 1.1. Stratejik Plan Esasları..... | 5 |
| 1.1.1 Stratejik Planlama Çerçevesi | 5 |
| 1.1.2. Stratejik Planlama Süreci..... | 5 |
| 2. MEVCUT DURUM ANALİZİ | 6 |
| 2.1 Niğde Ticaret ve Sanayi Odası Üye Demografik Yapısı | 7 |
| 2.2 Yasal Yükümlülükler ve Mevzuat Analizi | 7 |
| 2.3 Organizasyon Şeması..... | 8 |
| 2.4 Odanın Görevleri | 9 |
| 2.5 Verdiğimiz Hizmetler | 10 |
| 2.6 Oda Süreçleri Analizi..... | 13 |
| 2.7 Süreç Yönetimi..... | 14 |
| 2.8 İnsan Kaynakları..... | 14 |
| 2.9 Fiziksel Kaynaklar ve Teknolojik Altyapı (Adet) | 15 |
| 2.10 YILLARA GÖRE GELİR GİDER DAĞILIMI (2019-2022) RAPORU..... | 17 |
| 3. GELECEĞE DÖNÜK YÖNÜN BELİRLENMESİ | 17 |
| 3.1 PAYDAŞ ANALİZİ | 17 |
| 3.2 PAYDAŞ ÖNEM ETKİ ANALİZİ | 19 |
| 3.3 NİĞDE TİCARET VE SANAYİ ODASI SWOT ve PESTLE ANALİZİ..... | 21 |
| 3.3.1 SWOT ANALİZİ | 21 |
| 3.3.2 PESTLE Analizi | 30 |
| 3.4 NİĞDE TİCARET VE SANAYİ ODASI'NIN STRATEJİK POLİTİKALARI..... | 31 |
| 3.4.1 MİSYONUMUZ | 31 |
| 3.4.2 VİZYONUMUZ | 31 |
| 3.4.3 TEMEL DEĞERLER | 31 |
| 3.4.4 KALİTE POLİTİKAMIZ | 31 |
| 3.4.5 MALİ POLİTİKA | 32 |
| 3.4.6 İNSAN KAYNAKLARI POLİTİKAMIZ | 32 |
| 3.4.7 ÜYE İLİŞKİLERİ POLİTİKAMIZ | 32 |
| 3.4.8 HABERLEŞME YAYIN POLİTİKAMIZ | 32 |
| 3.4.9 BİLGİ VE İLETİŞİM TEKNOLOJİLERİ POLİTİKAMIZ | 32 |
| 3.4.10 SOSYAL VE ÇEVRESEL SORUMLULUK POLİTİKASI | 33 |
| 4. STRATEJİK AMAÇ VE HEDEFLER..... | 34 |
| 4.1 STRATEJİK AMAÇ KALİTE YÖNETİM SİSTEMİ VE TOBB AKREDİTASYON PROSESLERİ İLİŞKİSİ..... | 34 |
| 5.3 STRATEJİK PLAN 4 YILLIK FAALİYET MALİYET ÖZETİ | 36 |
| 6. İZLEME - ÖLÇME ve SONUÇ | 38 |
| 7. AMAÇLAR LİTMUS TESTİ | 39 |



1. STRATEJİK PLAN SÜRECİ

1.1. Stratejik Plan Esasları

1.1.1 Stratejik Planlama Çerçevesi

2023-2026 yıllarını kapsayan Niğde TSO (Niğde 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 iş birliği yapılmıştır.

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

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

1.1.2. Stratejik Planlama Süreci

Niğde 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; Niğde 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.



STRATEJİK PLAN 2023-2026

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 göstergelerinin 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. MEVCUT DURUM ANALİZİ

Niğde Ticaret ve Sanayi Odası, Türkiye'nin en eski odalarından biridir. Kuruluş tarihi 1914'lere kadar gitmektedir.

Bu tarihte kurulan Oda, 1950'ye kadar faaliyetlerine devam etmiş; ancak bu tarihte bazı sebeplerden dolayı kapanmıştır.

İlin ekonomik yapısının gelişmesi ve odanın kapanmasına neden olan şartların ortadan kalkması odanın yeniden açılmasını zorunlu hale getirmiştir.

Niğde'nin önde gelen tacirlerinin önderlikleri ve çabaları sonucu Niğde Ticaret ve Sanayi Odası 1958'de Ticaret Bakanlığı'nın 24/5/1958 tarih ve 4/8332 sayılı müsaadeleri ile yeniden kurulmuştur.

23/07/1958'de fiilen göreve başlayan Yönetim Kurulu, faaliyetlerine Sayın Kemal TACİROĞLU'nun başkanlığında devam etmiştir. Daha sonraki yıllarda ise Odamız aşağıda yazılı isimlerin Yönetim Kurulu Başkanlığı altında faaliyetlerini sürdürmüştür;

İstiklal GÖNCÜ 08/1960-12/1972

Ayhan EREM 12/1972-12/1975

Hüseyin ÇELİK 12/1975-05/1977

Hüseyin ALPKAYA 05/1977-12/1978

E.Özcan ALTUNCU 12/1978-03/2005



STRATEJİK PLAN 2023-2026

Serdar ECEMİŞ 03/2005-05/2013

2013 tarihinde yapılan oda seçimlerinde sonra ise Yönetim Kurulu Başkanlığı'na Sayın Şevket KATIRCIOĞLU seçilmiş ve devam etmektedir.

2.1 Niğde Ticaret ve Sanayi Odası Üye Demografik Yapısı

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

Niğde Ticaret ve Sanayi Odası Meslek Grupları

| Meslek Grupları | Faaliyet Alanı | Faal Üye Sayısı | Askıdaki Üye Sayısı |
|--------------------------|---|-----------------|---------------------|
| 1. GRUP | GÜBRE ZİRAİ İLAÇ SULAMA KOOPERATİFLERİ | 229 | 32 |
| 2. GRUP | MADENCİLER BETONCULAR | 135 | 28 |
| 3. GRUP | İMALATÇILAR (MAKİNACILAR) | 153 | 33 |
| 4. GRUP | İNŞAAT (İKAMET AMAÇLI OLMAYAN) | 112 | 22 |
| 5. GRUP | DAYANIKLI TÜKETİM MALLARI , TEKSTİL , MOBİLYA | 132 | 31 |
| 6. GRUP | İNŞAAT MALZEMELERİ SATICILARI | 115 | 21 |
| 7. GRUP | AKARYAKITÇILAR | 180 | 36 |
| 8. GRUP | OTOMOTİV OTO PARÇALARI MOTORLU TAŞIYICILAR KOOP - TURİZM | 194 | 49 |
| 9. GRUP | GIDACILAR(TOPTAN), MARKETLER | 246 | 42 |
| 10. GRUP | KUYUMCULAR, SİGORTACILAR, BANKALAR | 126 | 23 |
| 11. GRUP | MÜHENDİSLİK HİZMETLERİ | 204 | 29 |
| 12. GRUP | SAĞLIK HİZMETLERİ EĞİTİM HİZMETLERİ MEDİKALCİLER | 178 | 26 |
| 13. GRUP | İKAMET AMAÇLI İNŞAATLAR, KONUT YAPI KOOPERATİFLERİ | 358 | 62 |
| 14. GRUP | HAYVANCILIK FAALİYETLERİ (BESİCİLER), TARIM VE HAYVANCILIK KOOP | 119 | 14 |
| 15. GRUP | TEKSTİL- MOBİLYA- CAM- MATBA, İMALATI VE BASKI | 121 | 19 |
| Toplam Üye Sayısı | | 2602 | 467 |

2.2 Yasal Yükümlülükler ve Mevzuat Analizi

Niğde Ticaret ve Sanayi Odası ve üst birlik olan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ni tanımlayan 18.05.2004 tarihli 5174 sayılı Kanunun 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.”



STRATEJİK PLAN 2023-2026

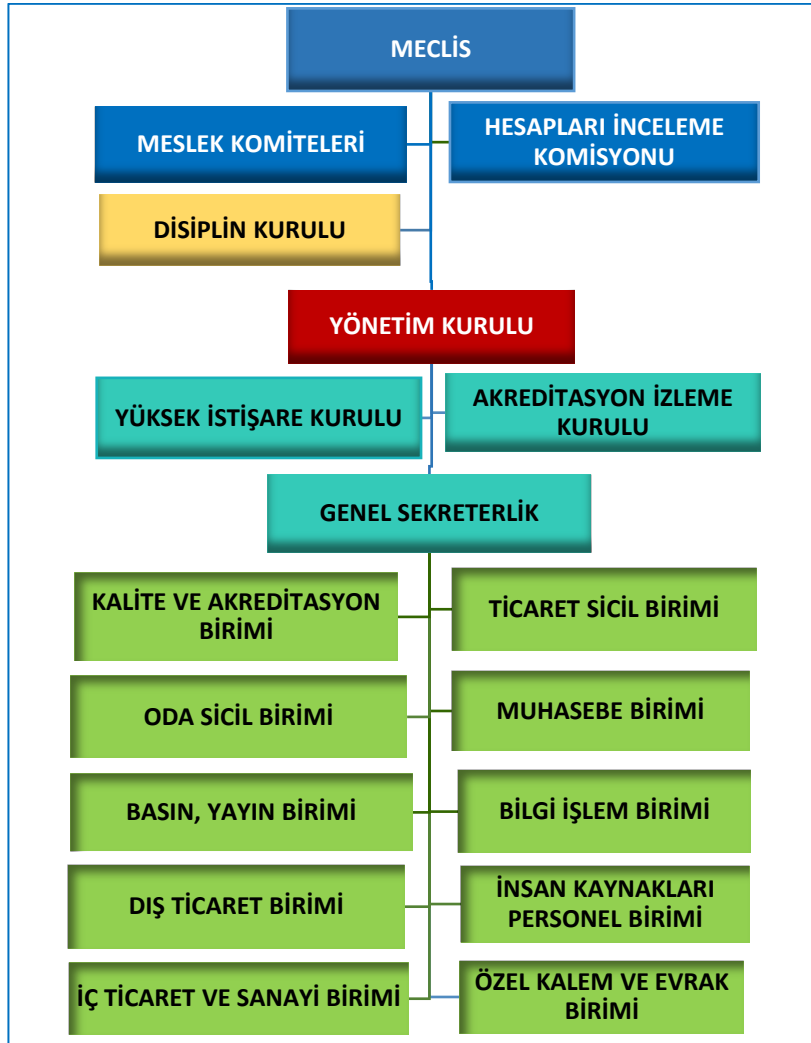
Bu çerçevede Niğde Ticaret ve Sanayi Odası'nın stratejik planının temel dayanağını 2010 tarihi itibarıyla güncelleştirilmiş "Odalar ve Borsalar için Akreditasyon Kılavuzu" ve ekleri oluşturmaktadır. Niğde Ticaret ve Sanayi Odası'nın Stratejik Planını değerlendirecek olan kurum ise üst birlik olan Türkiye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

2.3 Organizasyon Şeması

Niğde 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, her biri 5 ila 7 kişilik üyelerden oluşan, mensubu oldukları komitenin mesleki sorunlarının tespiti çözümüne yönelik Oda politikaları üretmeye destek veren bir yapıya sahiptir. Meclis, 15 meslek grubunu temsilen 77 üyeden oluşmaktadır. Bir başkan, iki başkan yardımcısı ile diğer meclis üyelerinden oluşmaktadır.

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





2.4 Odanın Görevleri

Üyelerinin müşterek ihtiyaçlarını karşılamak, meslekî faaliyetlerini kolaylaştırmak, mesleğin genel menfaatlere uygun olarak gelişmesini sağlamak, mensuplarının birbirleri ve halk ile olan ilişkilerinde dürüstlüğü ve güveni hâkim kılmak üzere meslekî disiplin, ahlâk ve dayanışmayı korumak ve 5174 Sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği İle Odalar ve Borsalar Kanununda yazılı hizmetler ile mevzuatla odalara verilen görevleri yerine getirmek amacıyla kurulan, tüzel kişiliğe sahip kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşu olan Odamızın görevleri şu şekildedir;

- Meslek ahlâkını, disiplini ve dayanışmayı korumak ve geliştirmek, ticaret ve sanayinin kamu yararına uygun olarak gelişmesine çalışmak.
- Ticaret ve sanayiye ilgilendiren bilgi ve haberleri derleyerek ilgililere ulaştırmak, ilgili kanunlar çerçevesinde resmî makamlarca istenecek bilgileri vermek ve özellikle üyelerinin mesleklerini icrada ihtiyaç duyabilecekleri her çeşit bilgiyi, başvuruları durumunda kendilerine vermek veya bunların elde edilmesini kolaylaştırmak, elektronik ticaret ve internet ağları konusunda üyelerine yol gösterecek girişimlerde bulunmak, bu konularda gerekli alt yapıyı kurmak ve işletmek.
- Ticaret ve sanayiye ait her türlü incelemeleri yapmak, bölgeleri içindeki iktisadî, ticarî ve sınaî faaliyetlere ait endeks ve istatistikleri tutmak, başlıca maddelerin piyasa fiyatlarını takip ve kaydetmek ve bunları uygun vasıtalarla yaymak.
- Kanununun 26. maddesindeki belgeleri düzenlemek ve onaylamak.
- Meslek faaliyetlerine ait konularda resmî makamlara teklif, dilek ve başvurularda bulunmak; üyelerinin tamamının veya bir kesiminin meslekî menfaati olduğu takdirde meclis kararı ile bu üyeleri adına veya kendi adına dava açmak.
- Çalışma alanları içindeki ticarî ve sınaî örf, adet ve teamülleri tespit etmek, Bakanlığın onayına sunmak ve ilân etmek.
- Üyeleri tarafından uyulması zorunlu meslekî karar almak.
- Yurt içi ve yurt dışı fuar ve sergilere katılmak.
- Gerektiğinde 507 sayılı Esnaf ve Küçük Sanatkârlar Kanununun 125 inci maddesinde sayılan mal ve hizmetlerin azamî fiyat tarifelerini, kendi üyeleri için, Bakanlıkça çıkarılacak yönetmeliğe uygun olarak tespit etmek ve onaylamak.
- Sair mevzuatın verdiği görevlerle, ilgili kanunlar çerçevesinde Birlik ve Bakanlıkça verilecek görevleri yapmak.
- Birliğin belirlediği standartlara göre üye kayıtlarını tutmak ve üyelik aidatlarına ilişkin belgeleri saklamak ve bunları Birliğe talep halinde bildirmek.
- Mevzuatla bakanlıklara veya diğer kamu kurum ve kuruluşlarına verilen işlerin, bu Kanunda belirtilen kuruluş amaçları ve görev alanı çerçevesinde Ticaret ve Sanayi 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.



STRATEJİK PLAN 2023-2026

- Üyeleri hakkındaki tüketici şikâyetlerini incelemek ve kuruluş amaçları doğrultusunda diğer faaliyetlerde bulunmak.
- Sanayiciler için kapasite raporları düzenlemek.
- Ticaret mallarının niteliklerinin belirlenmesine yönelik laboratuvarlar kurmak veya bunlara iştirak etmek, uluslararası kalibrasyon, test ölçme laboratuvarı kurmak veya iştirak etmek, belgelendirme hizmetleri sunmak,
- Milli Eğitim Bakanlığının izin ve denetiminde ticaret, denizcilik ve sanayi ile ilgili kursları açmak, açılan kurslara yardımda bulunmak, yurt içinde ve dışında ihtiyaç duyulan alanlar için öğrenci okutmak ve stajyer bulundurmak; meslekî ve teknik eğitim ve öğretimi geliştirme ve yönlendirme çalışmaları yapmak, kendi üyelerinin işyerleriyle sınırlı olmak üzere, 3308 sayılı Meslekî Eğitim Kanunu kapsamına alınmamış meslek dallarında bu uygulamaya ilişkin belgeleri düzenlemek,
- İlgililerin talebi halinde, ticarî ve sınaî ihtilaflarda hakem olmak, tahkim kurulları oluşturmak,
- Açılmış veya açılacak olan sergiler, panayırılar, umumi mağazalar, depolar, müzeler ve kütüphanelere katılmak,
- Yetkili bakanlıkça uygun görülen alanlarda sanayi siteleri, endüstri bölgeleri, organize sanayi bölgeleri, teknoloji geliştirme bölgeleri, teknoparklar, teknoloji merkezleri kurmak ve yönetmek; 3218 sayılı Serbest Bölgeler Kanunu çerçevesinde serbest bölge kurucu ve işleticisi veya işleticisi olmak, antrepo işletmek ve fuar alanları, kongre merkezleri ile ticaret merkezleri kurmak, işletmek veya kurulmuş olanlara iştirak etmektir.

2.5 Verdiğimiz Hizmetler

Üyelerimizin Oda'mızdan daha etkin yararlanabilmesi amacıyla Niğde 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,



STRATEJİK PLAN 2023-2026

- 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 zayıt 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 sınaî birçok konuda bilgi alabilme,



STRATEJİK PLAN 2023-2026

- Üyelerimizin mesleki konulardaki istek, beklenti ve problemleri doğrultusunda inceleme araştırmalar yaparak gerekli merciler nezdinde girişimlerde bulunma ve sonuçları takip etme,
- İ ve dış ticaret konularında mesleki ve teknik bilgi ve danışmanlık hizmetlerinden yararlanma,
- Fuarlarda Odamız stantları altında firmalarımızı tanıtma,
- Odamız yurtdışı iş gezilerine katılarak ticari firmaların yurt dışında ticari ilişki kurmalarına yardımcı olma ve pazar imkânlarını eşitlendirme,
- 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,
- yelerimizi 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 yelerin 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 ye memnuniyetini lme konularında anket çalışmaları yapmak,
- Dünya Türkiye ve Niğde TSO hakkında istatistik ve bilgi talep eden ilgililere bilgi sunmak,
- Müşterilerin fikri mülkiyet hakları konularında Türk Patent Enstitüsü Bilgi ve Doküman birimi bünyesinde danışmanlık yapmak ve başvuruları yönlendirmek.



2.6 Oda Süreçleri Analizi

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

Operasyonel Hizmetler: Kanun ve yönetmelikler aracılığıyla Odalara verilmiş görevlerdir. Bu hizmetlerin uygulanması aşamasında Ticaret ve Sanayi Odası kanun, yönetmelik, iç yönergelerine göre hareket etmektedir. Bu hizmetler verilirken hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyetine önem verilmektedir.

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

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

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

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

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

| Ana Süreçler | Alt Süreçler | Faaliyetler ve KYS Kapsamında Tanımlanmış |
|-------------------|-------------------------------|---|
| YÖNETSEL SÜREÇLER | Yönetime Sistemsel Yaklaşım | P.1.2 Oda/ Borsa Mevzuatı |
| | | P.00 Stratejik Beyanlar ve Politikalar |
| | | P.1.1 AİK, İş Planlaması ve Yönetimi |
| | | P.2.3 Politika ve Temsil Faaliyetleri |
| | | Stratejik Plan |
| TEMEL SÜREÇLER | Operasyonel Hizmetler | P.2.6 Tescil |
| | | P.2.6 Oda Hizmetleri (Üye Sicili / Muamele İşlemleri vs.) |
| | | P.2.6.1 Belge Hazırlama -Onaylama |
| | | P.2.4 Dış Ticaret Ve Uluslararasılaşma |
| | Taktik Hizmetler | P.3.1 Yeni Nesil Hizmetler (ARGE, Çevresel ve Sosyal Sorumluluk Faaliyetleri) |
| | | P.2.3 Lobicilik Faaliyetleri Politika temsil faaliyetleri |
| | | P.1.7 Üye İlişkileri |
| | | P.2.1 İleşki Ağı |
| DESTEK SÜREÇLER | Stratejik Destek Faaliyetleri | P.2.4 Dış Ticaret Ve Uluslararasılaşma |
| | | P.1.8 Kurumsallaşma ve Kalite |
| | | P.1.5 Medya ve Dijital İletişim, P.1.6 Altyapı ve |



STRATEJİK PLAN 2023-2026

| Ana Süreçler | Alt Süreçler | Faaliyetler ve KYS Kapsamında Tanımlanmış |
|--------------|--------------------------|---|
| | | Bilgi Teknolojileri |
| | | P.2.2 Ekonomik ve İş İstatistikleri |
| | | P.1.1 İş Planlaması ve Yönetimi |
| | | P.2.4 Dış Ticaret Ve Uluslararasılaşma |
| | Klasik Destek Hizmetleri | P.1.2 Oda/Borsa Mevzuatı |
| KAYNAKLAR | Altyapı | P.1.5 Medya ve Dijital İletişim, P.1.6 Altyapı ve Bilgi Teknolojileri |
| | | P.1.4 İnsan Kaynakları Yönetimi |
| | Mali Kaynaklar | P.1.3 Finansal Yönetim |
| | Mevzuat Kaynağı | P.1.2 Oda/Borsa Mevzuatı |
| | Bilgi Kaynağı | P.2.3 Bilgi, Destek Eğitim ve Danışmanlık |
| | | P.3.1 Yeni Nesil Hizmetler (ARGE, Çevresel ve Sosyal Sorumluluk Faaliyetleri) |

2.7 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. Yeni planda ise risk temelli bir yaklaşım sergilenerek Süreç (Proses) kartları oluşturulmuştur. Her bir bölümün gerçekleştirdiği faaliyetler bu süreçlerde yer almaktadır. Süreçlerin tamamı ise risk bazlı süreç kartları ile beraber oluşturulmuştur.

2.8 İnsan Kaynakları

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

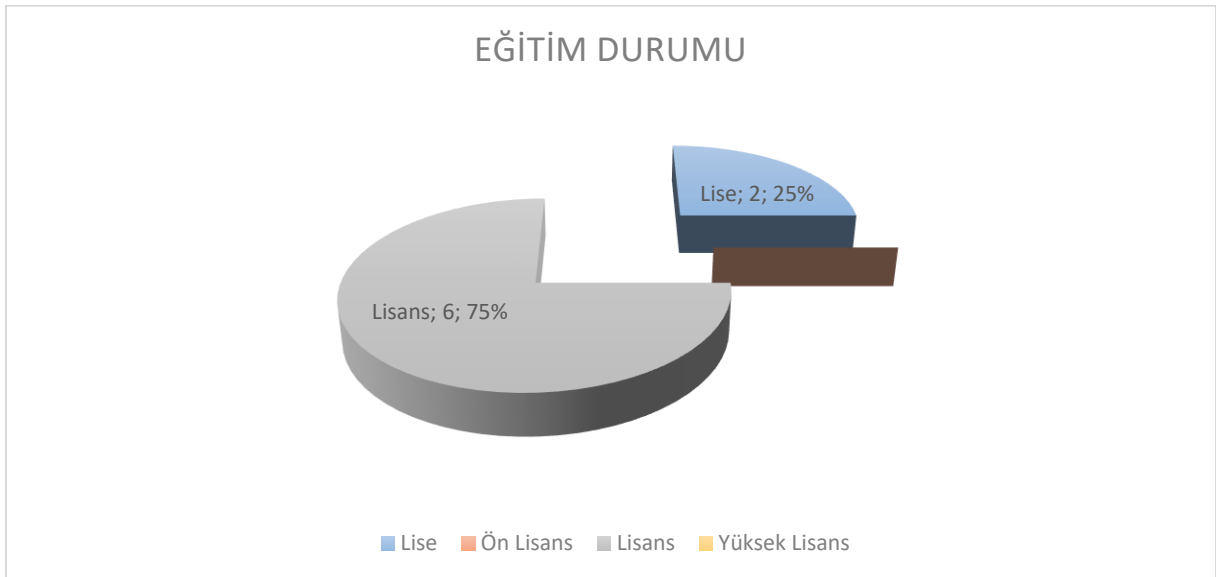
Niğde Ticaret ve Sanayi Odası İnsan Kaynakları Tablosu

| S.NO | ADI VE SOYADI | ÜNVANI | CİNSİYETİ | EĞİTİM DURUMU | İŞE BAŞLAMA TARİHİ |
|------|-------------------|----------------------------------|-----------|---------------|--------------------|
| 1 | Yakup Yıldırım | Genel Sekreter | Erkek | Lisans | 01.02.1995 |
| 2 | Sefa Özer | Muhasebe Müdürü | Erkek | Lisans | 14.10.2006 |
| 3 | Tuncay Berber | İç Ticaret ve Kapasite Personeli | Erkek | Lisans | 01.03.2009 |
| 4 | Mehmet Ufuk Güler | Dış Ticaret Personeli | Erkek | Lisans | 22.07.2011 |
| 5 | Elçin Güleç | Kalite ve Akreditasyon Sorumlusu | Erkek | Lisans | 11.04.2014 |
| 6 | Hasan Atakan Erez | Ticaret Sicil Personeli | Erkek | Lisans | 22.07.2011 |
| 7 | Bülent Öztürk | Özel Kalem Personeli | Erkek | Lise | 04.10.2013 |
| 8 | Şerife Öztürk | Destek Personeli | Kadın | Lise | 24.02.2014 |

2.8.1 Personelin Cinsiyetlerine Göre Dağılımı



3.8.2 Personelin Eğitim Düzeyi Dağılımı



2.9 Fiziksel Kaynaklar ve Teknolojik Altyapı (Adet)

Niğde Ticaret ve Sanayi Odası <https://www.nitso.org.tr/index.php/tr/adresinden> hizmet verdiği bir web sayfasına sahiptir. Web sayfasında oda organları, hizmetleri, bilgi edinme ve Niğde 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 yanısıra 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



STRATEJİK PLAN 2023-2026

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:

| 2023 YILI YAZILIM LİSTESİ |
|---|
| TOBB Net Programı |
| MERSİS |
| SMS PROGRAMI |
| STAUM (Sayısal Takoğraf Yazılımı) |
| MEDOS (Dış Ticaret Otomasyon Sistemi) |
| İş Makinesi Otomasyon Sistemi |
| K Belgesi Otomasyon Sistemi |
| Yerli Malı Belgesi Otomasyon Sistemi |
| Kapasite Raporu Otomasyon Sistemi |
| MEYBEM Mesleki Yeterlilik Belgesi Otomasyon Sistemi |

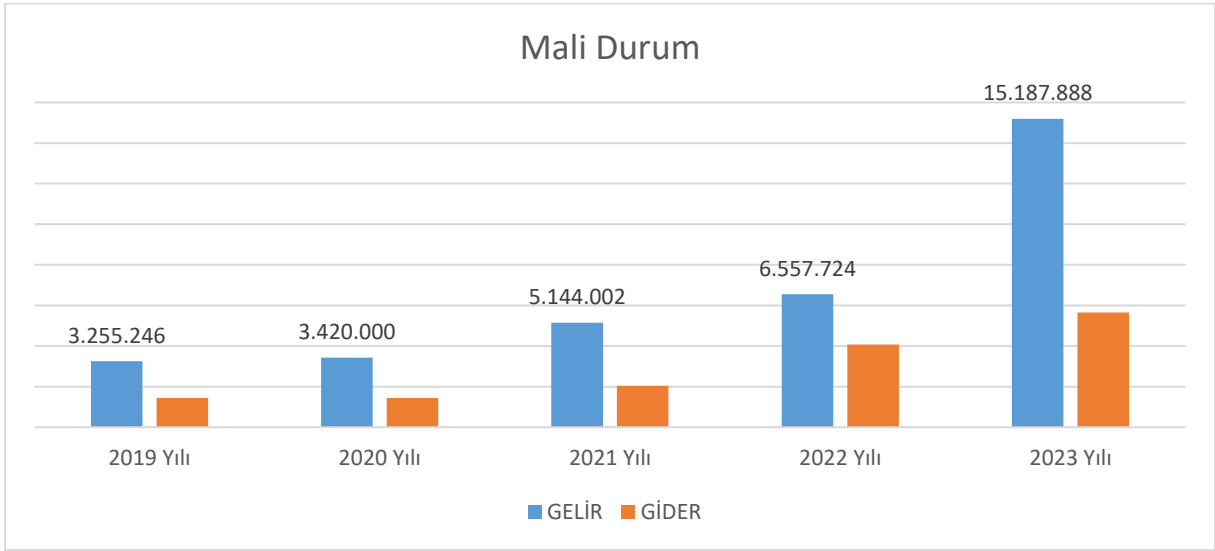
| 2023 YILI DONANIM LİSTESİ | |
|-----------------------------|-----------|
| DONANIM ADI | ADET/SAYI |
| Masaüstü Bilgisayar | 11 |
| Dizüstü Bilgisayar | 4 |
| Yazıcı | 11 |
| Fotokopi Makinası | 1 |
| Faks | 1 |
| Projeksiyon | 4 |
| Klima | 8 |
| Güvenlik Kameraları sistemi | 1 |



STRATEJİK PLAN 2023-2026

2.10 YILLARA GÖRE GELİR GİDER DAĞILIMI (2019-2022) RAPORU

| Mali Durum | | |
|------------|------------|-----------|
| YILLAR | GELİR | GİDER |
| 2019 Yılı | 3.255.246 | 1.446.639 |
| 2020 Yılı | 3.420.000 | 1.435.000 |
| 2021 Yılı | 5.144.002 | 2.038.373 |
| 2022 Yılı | 6.557.724 | 4.078.115 |
| 2023 Yılı | 15.187.888 | 5.654.870 |



3.GELECEĞE DÖNÜK YÖNÜN BELİRLENMESİ

3.1 PAYDAŞ ANALİZİ

Niğde 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 Niğde 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.



STRATEJİK PLAN 2023-2026

Niğde Ticaret ve Sanayi Odası Paydaş İhtiyaç ve Beklentileri

| PAYDAŞLAR | KYS İLE İLGİLİ İHTİYAÇ VE BEKLENTİLER |
|------------------------------------|--|
| Oda Çalışanları | <ol style="list-style-type: none">1. Motivasyon2. Eğitim İhtiyacı3. Performans Ölçümü4. Sosyal Ve Özlük Haklar5. Yönetim Süreçlerine Katılım6. İç İletişim Kuralları7. Görev Yetki Ve Sorumlulukların Belirlenmesi8. Ödüllendirme9. Terfi Ve Takdir10. Uygun Çalışma Ortamı Ve Çevre11. Teknolojik Altyapı |
| Oda Üyeleri | <ol style="list-style-type: none">1. İlgi Ve İşlerinin Eksiksiz Tamamlanması2. Memnuniyet Ve Yönetim Süreçlerine Katılım3. Şikâyet Öneri Ve Beklentilerine Uygun İşler4. Zamanında İşlemlerin Teslimi5. Olası Tüm Kolaylıklar6. İş Geliştirmelerine Yönelik Etkinlik ve Lobicilik Faaliyeti7. Bilgilendirme ve Eğitimler |
| Oda Yönetim Kurulu | <ol style="list-style-type: none">1. Tam katılım ve Nitelikli personel2. Motivasyon ve saygınlık3. Uygun altyapı ve çevre şartları4. Eğitim ve etkinlik5. Proses hedefleri ile stratejik plana uygunluk |
| Oda Meclisi | <ol style="list-style-type: none">1. Tam katılım2. Nitelikli personel3. Motivasyon ve saygınlık4. Uygun altyapı ve çevre şartları5. Eğitim ve etkinlik |
| Meslek Komiteleri | <ol style="list-style-type: none">1. Nitelikli personel2. Motivasyon ve saygınlık3. Uygun altyapı ve çevre şartları4. İş Geliştirmelerine Yönelik Etkinlik ve Lobicilik Faaliyeti4. Bilgilendirme ve Eğitimler |
| Akreditasyon İzleme Komitesi | <ol style="list-style-type: none">1. Tam katılım ve Nitelikli personel2. Motivasyon ve saygınlık3. Uygun altyapı ve çevre şartları4. Proses performans hedefleri ve Stratejik plan ilerleme durumları (veri)5. Uygunsuzluk ve önleyici faaliyet kayıtları6. Üye memnuniyet ve memnuniyetsizlik analizi (şikâyet, talep, öneri vs)7. Kaynakların sağlanması |
| Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği | <ol style="list-style-type: none">1. Yasa ve yönetmeliklere uygunluk2. TOBB etkinliklerine katılım3. Görüş ve öneri geliştirme4. Ekonomi istatistikler |
| Tedarikçiler | <ol style="list-style-type: none">1. Satın alma hacmi2. Süreklilik ve zamanında Ödeme3. Eksiksiz sipariş |



STRATEJİK PLAN 2023-2026

3.2 PAYDAŞ ÖNEM ETKİ ANALİZİ

ETKİ ÖNEM MATRİSİ

| Etki Önem | ZAYIF | GÜÇLÜ |
|--------------|---|----------------|
| | ÖNEMSİZ | İzle |
| ÖNEMLİ | Çıkarlarını Gözet Çalışmalarına Dahil Et | Birlikte Çalış |

Niğde Ticaret ve Sanayi Odası Paydaş Analizi

| İÇ PAYDAŞLAR | | | | | | |
|------------------------------------|-----------------|------|------|-----------------|---------------|----------------|
| Paydaşlar | Ortaklık Yapısı | Etki | Önem | Etki Çarpı Önem | Önem Derecesi | Strateji |
| Oda Çalışanları | Stratejik Ortak | 5 | 5 | 25 | 1 | Birlikte Çalış |
| Oda Üyeleri | Stratejik Ortak | 5 | 5 | 25 | 1 | Birlikte Çalış |
| Oda Yönetim Kurulu | Stratejik Ortak | 5 | 5 | 25 | 1 | Birlikte Çalış |
| Oda Meclis Kurulu | Stratejik Ortak | 5 | 5 | 25 | 1 | Birlikte Çalış |
| Oda Disiplin Kurulu | Stratejik Ortak | 5 | 5 | 25 | 1 | Birlikte Çalış |
| Oda Akreditasyon İzleme Komitesi | Stratejik Ortak | 5 | 5 | 25 | 1 | Birlikte Çalış |
| Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği | Stratejik Ortak | 5 | 4 | 20 | 1 | Birlikte Çalış |

| DIŞ PAYDAŞLAR | | | | | | |
|------------------------------------|-----------------|------|------|-----------------|---------------|---|
| Paydaşlar | Ortaklık Yapısı | Etki | Önem | Etki Çarpı Önem | Önem Derecesi | Strateji |
| Oda Üyesi Olmayan İşletmeciler | Stratejik Ortak | 4 | 3 | 12 | 2 | Çıkarlarını Gözet, Çalışmalarına Dâhil et |
| Tarım Kooperatifleri | Stratejik Ortak | 5 | 4 | 20 | 1 | Birlikte Çalış |
| KOSGEB | Stratejik Ortak | 5 | 5 | 25 | 1 | Birlikte Çalış |
| TOBB ETÜ-SEM | Stratejik Ortak | 3 | 3 | 9 | 3 | Bilgilendir |
| TOBB MEYBEM | Stratejik Ortak | 3 | 3 | 9 | 3 | Bilgilendir |
| Türkiye İstatistik Kurumu | Stratejik Ortak | 3 | 4 | 12 | 2 | Çıkarlarını Gözet, Çalışmalarına Dâhil et |
| Niğde Valiliği | Stratejik Ortak | 4 | 4 | 16 | 2 | Çıkarlarını Gözet, Çalışmalarına Dâhil et |
| Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi | Stratejik Ortak | 4 | 4 | 16 | 2 | Çıkarlarını Gözet, Çalışmalarına Dâhil et |
| Niğde Belediye Başkanlığı | Stratejik Ortak | 3 | 3 | 9 | 3 | Bilgilendir |
| Tarım İl Müdürlüğü | Stratejik Ortak | 4 | 5 | 20 | 1 | Birlikte Çalış |
| Ticaret Gümrük Müdürlüğü | Stratejik Ortak | 4 | 5 | 20 | 1 | Birlikte Çalış |
| Ticaret İl İlçe | Stratejik Ortak | 4 | 5 | 20 | 1 | Birlikte Çalış |



STRATEJİK PLAN 2023-2026

| DIŞ PAYDAŞLAR | | | | | | |
|---|-----------------|------|------|--------------------|------------------|--|
| Paydaşlar | Ortaklık Yapısı | Etki | Önem | Etki Çarpı Önem | Önem Derecesi | Strateji |
| Müdürlüğü | | | | | | |
| Milli Eğitim İl Müdürlüğü | Stratejik Ortak | 2 | 3 | 6 | 4 | İzle |
| İl Vergi Dairesi Müdürlüğü | Stratejik Ortak | 3 | 3 | 9 | 3 | Bilgilendir |
| İl Toprak Mahsulleri Ofisi | Stratejik Ortak | 3 | 4 | 12 | 2 | Çıkarları Gözet, Çalışmalara Dâhil et |
| SGK İl Müdürlüğü | Stratejik Ortak | 2 | 3 | 6 | 4 | İzle |
| İl Emniyet Müdürlüğü | Stratejik Ortak | 1 | 2 | 2 | 4 | İzle |
| Gümrük Müdürlüğü | Stratejik Ortak | 3 | 3 | 9 | 3 | Bilgilendir |
| TSE | Stratejik Ortak | 2 | 4 | 8 | 3 | Bilgilendir |
| Ahiler Kalkınma Ajansı | Stratejik Ortak | 5 | 5 | 25 | 1 | Birlikte Çalış |
| Niğde Milletvekilleri | Stratejik Ortak | 4 | 4 | 16 | 2 | Çıkarları Gözet, Çalışmalara Dâhil et |
| Niğde Esnaf ve Sanatkarlar Odası Birliğı | Stratejik Ortak | 4 | 4 | 16 | 2 | Çıkarları Gözet, Çalışmalara Dâhil et |
| Niğde Ticaret Borsası | Stratejik Ortak | 5 | 4 | 20 | 1 | Birlikte Çalış |
| Bor Ticaret ve Sanayi Odası | Stratejik Ortak | 4 | 4 | 16 | 2 | Çıkarları Gözet, Çalışmalara Dâhil et |
| Türkiye'deki Diğer Odalar | Stratejik Ortak | 3 | 3 | 9 | 3 | Bilgilendir |
| Tarım Kredi Kooperatifleri | Stratejik Ortak | 3 | 3 | 9 | 3 | Bilgilendir |
| Ulusal Basın | Stratejik Ortak | 4 | 4 | 16 | 2 | Çıkarları Gözet, Çalışmalara Dâhil et |
| Bölgesel Basın | Stratejik Ortak | 4 | 4 | 16 | 2 | Çıkarları Gözet, Çalışmalara Dâhil et |
| Yerel Basın | Stratejik Ortak | 5 | 5 | 25 | 1 | Birlikte Çalış |
| Meslek Liseleri ve Yüksek Okullar | Stratejik Ortak | 3 | 4 | 12 | 2 | Çıkarları Gözet, Çalışmalara Dâhil et |
| Sivil Toplum Kuruluşları | Stratejik Ortak | 3 | 3 | 9 | 3 | Bilgilendir |
| Siyasi Parti İl ve İlçe Başkanlıkları | Stratejik Ortak | 4 | 4 | 16 | 2 | Çıkarları Gözet, Çalışmalara Dâhil et |
| Çiftçiler ve Çiftçi Örgütleri | Stratejik Ortak | 5 | 5 | 25 | 1 | Birlikte Çalış |
| Ziraat Odaları | Stratejik Ortak | 5 | 5 | 25 | 1 | Birlikte Çalış |
| Oda Tedarikçileri | İŞ ortağı | 4 | 4 | 16 | 2 | Çıkarları Gözet, Çalışmalara Dâhil et |
| Bankalar | Stratejik Ortak | 4 | 4 | 16 | 2 | Çıkarları Gözet, Çalışmalara Dâhil et |

Ticaret ve Sanayi Odasının dış paydaş analizinden sonra dış paydaőlarla stratejik planlamada temel kavramlar eğitimi gerçekleştirilmiş, sonrasında Oda'ya yönelik GZFT analizi gerçekleştirilmiştir. Bu toplantıda ayrıca paydaşlara dış paydaş analiz anketi gerçekleştirilmiştir. Bu ankette Odanın bilinirliğı, hizmetleri, dış paydaőlarla ilişkileri ve Odanın etkililik ve etkinliğı ölçülmüŐtür. Amaç hedef ve faaliyet planında kullanılmıştır.



STRATEJİK PLAN 2023-2026

3.3 NİĞDE TİCARET VE SANAYİ ODASI SWOT ve PESTLE ANALİZİ

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

3.3.1 SWOT ANALİZİ

Niğde Ticaret ve Sanayi Odası'nın Güçlü Yönleri

| GÜÇLÜ YÖNLERİ | KYS PROSESİ | PLANLANAN HEDEF VE FAALİYETLER |
|--|--|--|
| Çözüm Odaklı Yaklaşım | P.1.1 İŞ PLANLAMASI VE YÖNETİMİ PROSESİ | F.2.1.1 Kurumsal SWOT, PESTLE Analizini Yenilemek; Analiz Sayısı F.2.1.2 Stratejik Planı ve İş Planını Gözden Geçirmek Gerekli Revizyonları Yapmak; Gözden Geçirme |
| Yeniliklere Açık Olma | | |
| Temsil Yeteneği Yüksek Vizyon Sahibi Yöneticilerin Olması | | |
| Güçlü Bir Yönetim Profiline Sahip Olması | | |
| Objektif | | |
| Toplumsal Saygınlık Ve Güvenirlik | P.1.2 ODA YÖNETİM MEVZUATI PROSESİ | F.2.1.3 Organ Toplantılarına Katılımı Arttırmak Amacıyla Konuşmacılar Davet Etmek; Konuşmacı Sayısı F.2.1.4 Oda üst organlarına kişisel ve yönetici formasyonu eğitimleri düzenlemek; Eğitim Sayısı F.2.1.5 Ortak Meslek Komitesi Toplamak; Toplantı Sayısı (adet) F.2.1.6 Meslek Komitelerine Eğitim Verilmesi (Faaliyet gösterdikleri sektörler göre); Eğitim Sayısı (adet) F.2.1.7 Meslek Komiteleri İhtiyaç ve Öneri Raporları hazırlamak; Rapor sayısı (adet) |
| Güçlü bir kurumsal yapının olması | | |
| İlin sanayisinin gelişmesi ve sanayicilerin işbirliği içinde çalışmasını sağlayan bir yönetimin olması | | |
| Birlik içinde olunması | | |
| Beklentileri karşılayacak her türlü imkana sahip olması | | |
| Güçlü Bir Mali Yapıya Sahip Olması | P.1.3 FİNANSAL YÖNETİM PROSESİ | F.2.2.1 Yöneticilere ve Personele Mali ve Finansal Konularda Seminerler Düzenlemek ; Seminer ve Eğitim Sayısı F.2.2.2 Oda Alacak Tahsili Çalışmaları Yapmak; Birikmiş alacak Tahsili Önceki Yıla Göre (Yüzde) F.2.2.3 Oda İştiraklerini Sistematik Takip Etmek; İştirak Gelir Gider Raporu (Adet) F.2.2.4 Online Aidat Sistemini Sürekli Kılmak; Online Ödeme Yeteneği (Adet) F.2.2.5 Bina Güvenliği İçin Çalışma Yapmak; Güvenlik Çalışması (Adet) |
| Nitelikli, Deneyimli, Yeterli Ve Genç Personel | | |
| Deneyim | | |
| Tecrübeli nitelikli personellerin çalışması | P.1.4 İNSAN KAYNAKLARI PROSESİ | F.2.3.1 Personel İçin Mesleki ve Kişisel Gelişim Eğitimleri düzenlemek; Eğitim Sayısı (Adet) F.2.3.2 Düzenli Personel Memnuniyeti Anketi Yapmak; Anket Sayısı (Adet) F.2.3.4 Personel Eğitim, Toplantı, Anket ve Kıyaslama Sonucu iyileştirme faaliyetleri yapmak; İyileştirme Sayısı (Adet) F.2.3.5 Personel Rotasyonu Çalışması Yapmak; Görev Değişimi (adet) |
| Teknolojiyi Takip Etmesi | P.1.6 ALTYAPI VE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ PROSESİ | F.2.5.1 Yazılım Donanım Listesi Oluşturmak ve Güncellemek; Güncel Liste (Adet) F.2.5.2 Donanımların Bakımlarını yaptırmak; Bakım sayısı (Adet) F.2.5.3 Bilgi İletişim Teknolojileri alt yapısını iyileştirmek; İyileştirme Sayısı (Adet) F.2.5.4 Fonksiyonel bir web sayfası oluşturmak ve güncelliğini sağlamak; Güncel Sayfa (Adet) |



STRATEJİK PLAN 2023-2026

| GÜÇLÜ YÖNLERİ | KYS PROSESİ | PLANLANAN HEDEF VE FAALİYETLER |
|--|--|--|
| | | F. 2.5.5 E- belge verme altyapısını hazırlamak ve sürekli kılmak; E belge altyapısı (Adet) F. 2.5.6. Elektronik arşiv sistemi oluşturmak; E Arşiv (Adet) |
| Her Görüşten Üyeye Sahip | P.1.7 ÜYE İLİŞKİLERİ PROSESİ | F.2.6.1 Üye İletişim Planının Güncellemek; Güncel Plan (Adet) |
| Üyelerinin Tam Desteğini Almış Yönetim | | F.2.6.2 Üye Bilgilerinin Güncellemesi İçin Çalışma Yapma (Telefon, Email. Vs); Çalışma Sayısı (Adet) |
| Her sektörden üyesi olması | | F.2.6.3 Üye Memnuniyet Anketinin Yapılması; Anket Sayısı (Adet) |
| Üyelerinin yararına çalışmalar yürütmek | | F.2.6.4 Üye Memnuniyet Oranını Yüksek Tutmak; Memnuniyet Yüzdesi En az % F.2.6.5 Üye ziyaretleri Yapmak; Ziyaret sayısı Telefon Görüşmesi Dahil (Adet) F.2.6.6 Üye Şikayet Öneri Kaydı Tutmak Ve İyileştirmek; İstek İyileştirme Sayısı (Adet) F.2.6.7 Üye Oryantasyonu Yapmak Üye Rehberi Vermek; Üye Rehberi Adet |
| Köklü Kurumsal Bir Yapı | P.1.8 KURUMSALLAŞMA VE KALİTE PROSESİ | F.2.7.1 Süreçlerin Gözden Geçirilmesi KYS ve Akreditasyonu Karşılıyacak Şekilde, İyileştirilmesini Sağlamak; Revizyon sayısı (Adet) |
| Güçlü Bir Organizasyon Yapısı Ve Alt Yapıya Sahip Olması | | F.2.7.2 ISO 10002 Belgesi Almak ve Sürekliliğini Sağlamak; Belge Alma (Adet) |
| Hızlı Ve Etkili Çalışma Yöntemleri | | F.2.7.3 Proses Risk Analizlerini Gözden Geçirmek ve Yenilemek; Revizyon sayısı (Adet) |
| Verdiği Hizmetlerde Yüksek İş Disiplinine Sahip Olması | | F. 2.7.4 Benzer Oda/Borsalarla kıyaslama çalışması yapmak; Kıyaslama sayısı (Adet) |
| Objektif olabilmesi | | |
| Erişilebilirlik | | |
| Hizmet kalitesi | | |
| Mesleki Faaliyetlere İlişkin Eğitim Ve Seminer Düzenlemek | P.2.2 BİLGİ DANIŞMANLIK EĞİTİM VE DESTEK PROSESİ | F.1.2.1 Niğde ve bölgenin ihtiyaçları doğrultusunda mesleki yeterlilik sertifikasyon programlarının NİTSO bünyesinde organize edilmesi.; Gerçekleştirilen eğitim ve katılımcı sayısı (adet) |
| Bürokrasi İle Güçlü İlişkilere Sahip Olması | | F.1.2.2 Bölge yatırım olanaklarının duyurulması ve yatırım getirme; Kalsit ağırlıklı madencilik sektörü yatırımı (adet) |
| Üye Eğitimlerine Verdiği Önem | | F.1.2.3 Üçüncü Organize Sanayi Bölgesinin Açılmasını Sağlamak ve Çalışmaya Başlatmak; Lobi Faaliyeti sayısı (adet) |
| Ticaret Ve Sanayiye Ait Her Türlü İncelemeleri Yapmak | | F..1.2.4 Üyeler için Bankalarla Ucuz Faiz vs. İndirim Protokolleri yapmak; Protokol Sayısı (adet) |
| Fuar Organizasyonlarına Katkıda Bulunmak | | |
| İlin Tüm Sektörlerine Hakim Olması | | |
| Proje Ve Ortak Proje Başarısı | | |
| Coğrafi İşaretli Ürünler | | |
| Kalkınma Yönündeki Çabaları | | |
| Şehrin Geleceğini Yönlendirmek | | |
| İş dünyasında birleştirici bir güce sahip olması | | |
| İlin ticaret olanaklarını iyi tanıyıp geliştirilmesine katkıda bulunması | | |
| Üye eğitimlerine verdiği önem | | |
| İş dünyasında birleştirici bir güce sahip olması | | |
| Kamu Kurumları Ve STK'larla Uyum İçinde Olması | P.2.3 LOBİCİLİK VE POLİTİKA TEMSİL PROSESİ | F.1.4.1 Üyelerle Kilit Karar Alıcıları Buluşturmak; Toplantı Sayısı (Adet) |
| TOBB Gibi Bir Kurumun Temsilcisi Olması | | F.1.4.2 TOBB'da Niğde İçin Lobi Çalışması Yapmak Katılmak; Lobi Faaliyeti (Adet) |
| Bölgede Üyelerine Yön Veren Güçlü | | F.1.4.3 Niğde'ye Hava Alanı Yapılmasını Sağlamak; Lobi |



STRATEJİK PLAN 2023-2026

| GÜÇLÜ YÖNLERİ | KYS PROSESİ | PLANLANAN HEDEF VE FAALİYETLER |
|--|-------------|---|
| Bir Kurum Olması | | Faaliyeti (Adet) |
| Odanın İlde Etkin Ve Saygın Bir Yerinin Olması | | F.1.4.4 Niğde'ye Fuar Alanı Kazandırmak İçin Girişimlerde Bulunmak; Lobi Faaliyeti (Adet) |
| İl Düzeyindeki Birlik Olma Kültürü | | F.1.4.5 Lojistik Yükleme Alanın Tamamlanması İçin Girişimlerde Bulunmak; Lobi Faaliyeti (Adet) |
| İlimizin Ticaret Olanaklarını İyi Tanıyıp Geliştirilmesine Katkıda Bulunması | | F.1.4.6 Yüksek Hızlı Tren Hattının İlden Geçmesi İçin Girişimlerde Bulunmak; Lobi Faaliyeti (Adet) |
| Toplumun İhtiyaçlarına Duyarlı Olması | | F.1.4.7 Teknoparkın Tanıtılması Ve İşlik Sayısının Arttırılması İçin Girişimlerde Bulunmak; Lobi Faaliyeti (Adet) |
| Ekonomik Ve Sosyal Alanlardaki Etkinliği | | F.1.4.8 Ticaret Borsası İle Ortak Politika Temsil Faaliyeti Yürütmek; Lobi Faaliyeti (Adet) |
| Diğer kurumlarla hızlı iletişim kurması | | |
| Sanayiye temsil gücü | | |
| Kamu ve sivil STK lar ile güçlü işbirliği içerisinde olması | | |
| Güçlü lobicilik | | |
| İlin en büyük SKT sı | | |

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

Niğde Ticaret ve Sanayi Odası'nın Zayıf Yönleri

| ZAYIF YÖNLER | KYS PROSESİ | PLANLANAN HEDEF VE FAALİYETLER |
|---|---|---|
| Günlük Ve Konjoktürel Yaklaşımlar | P.1.1 İŞ PLANLAMASI VE YÖNETİMİ PROSESİ | F.2.1.1 Kurumsal SWOT, PESTLE Analizini Yenilemek; Analiz Sayısı |
| Mevzuat Kaynaklı Kısıtlılıklar Yaşanması | | F.2.1.2 Stratejik Planı ve İş Planını Gözden Geçirmek Gerekli Revizyonları Yapmak; Gözden Geçirme |
| Gelişmiş sanayi odalarına göre profesyonellik daha azdır | | |
| İmkânların Kısıtlı Olması Kısıtlı İmkanlarla Hizmet Verme | P.1.3 FİNANSAL YÖNETİM PROSESİ | F.2.2.1 Yöneticilere ve Personele Mali ve Finansal Konularda Seminerler Düzenlemek ; Seminer ve Eğitim Sayısı |
| Kaynakların kısıtlı olması | | F.2.2.2 Oda Alacak Tahsili Çalışmaları Yapmak; Birikmiş alacak Tahsili Önceki Yıla Göre (Yüzde) |
| | | F.2.2.3 Oda İştiraklerini Sistematik Takip Etmek; İştirak Gelir Gider Raporu (Adet) |
| | | F.2.2.4 Online Aidat Sistemini Sürekli Kılmak; Online Ödeme Yeteneği (Adet) |
| | | F.2.2.5 Bina Güvenliği İçin Çalışma Yapmak; Güvenlik Çalışması (Adet) |
| Personel Eksikliği | P.1.4 İNSAN KAYNAKLARI PROSESİ | F.2.3.1 Personel İçin Mesleki ve Kişisel Gelişim Eğitimleri düzenlemek; Eğitim Sayısı (Adet) |
| | | F.2.3.2 Düzenli Personel Memnuniyeti Anketi Yapmak; Anket Sayısı (Adet) |
| | | F.2.3.4 Personel Eğitim, Toplantı, Anket ve Kıyaslama Sonucu iyileştirme faaliyetleri yapmak; iyileştirme Sayısı (Adet) |
| | | F.2.3.5 Personel Rotasyonu Çalışması Yapmak; Görev Değişimi (adet) |
| Üyelerin Etkinliklere İlgisizliği | P.1.7 ÜYE İLİŞKİLERİ PROSESİ | F.2.6.1 Üye İletişim Planın Güncellemek; Güncel Plan (Adet) |
| | | F.2.6.2 Üye Bilgilerinin Güncellemesi İçin Çalışma Yapma (Telefon, Email. Vs); Çalışma Sayısı (Adet) |
| | | F.2.6.3 Üye Memnuniyet Anketinin Yapılması; Anket Sayısı (Adet) |
| | | F.2.6.4 Üye Memnuniyet Oranını Yüksek Tutmak; Memnuniyet Yüzdesi En az % |
| | | F.2.6.5 Üye ziyaretleri Yapmak; Ziyaret sayısı Telefon Görüşmesi Dahil (Adet) |
| Üye Sayısının Az Olması | | |



STRATEJİK PLAN 2023-2026

| ZAYIF YÖNLER | KYS PROSESİ | PLANLANAN HEDEF VE FAALİYETLER |
|---|--|--|
| | | F.2.6.6 Üye Şikayet Öneri Kaydı Tutmak Ve İyileştirmek; İstek İyileştirme Sayısı (Adet) F.2.6.7 Üye Oryantasyonu Yapmak Üye Rehberi Vermek; Üye Rehberi Adet |
| Hizmet binasının trafik yoğun olduğu şehir merkezinde bulunması | P.1.8 KURUMSALLAŞMA VE KALİTE PROSESİ | F.2.6.6 Üye Şikayet Öneri Kaydı Tutmak Ve İyileştirmek; İstek İyileştirme Sayısı (Adet) |
| Otoparkının olmaması | | |
| Bir Çok Farklı Alanda Yoğunlaşması Ve Odak Noktalarının Dağınıklaşması | | F.1.1.1 Üyelerle İstişare Ve Ortak Akıl Toplantıları Yapmak; Toplantı Sayısı (Adet) F.1.1.2 Bölgesel İstişare Toplantılarına Katılmak; Toplantı Sayısı (Adet) F.1.1.3 İl Genelinde Paydaş Toplantıları Düzenlemek Ve Katılmak; Toplantı Sayısı (Adet) F.1.1.4 NTB ile İşbirliğinde Elma Üreticileri Kümelenme Çalışmaları Yapmak Ve Tamamlamak; Proje Sayısı (Adet) |
| Üyeler arası ilişkinin yeteri kadar gelişmemiş olması | P.2.1 İLİŞKİ AĞI VE İŞ GELİŞTİRME PROSESİ | |
| Liderlik Konusunda Sektörlerin Gelişmemiş Olması | | F.1.2.1 Niğde ve bölgenin ihtiyaçları doğrultusunda mesleki yeterlilik sertifikasyon programlarının NİTSO bünyesinde organize edilmesi.; Gerçekleştirilen eğitim ve katılımcı sayısı (adet) |
| Sanayici Kültürünün Oluşmamış Olması | P.2.2 BİLGİ DANIŞMANLIK EĞİTİM VE DESTEK PROSESİ | F.1.2.2 Bölge yatırım olanaklarının duyurulması ve yatırım getirme; Kalsit ağırlıklı madencilik sektörü yatırımı (adet) |
| Mesleki Ve Teknik Eğitim Kurumları İle İşbirliği Protokollerinin Azlığı | | F.1.2.3 Üçüncü Organize Sanayi Bölgesinin Açılmasını Sağlamak ve Çalışmaya Başlatmak; Lobi Faaliyeti sayısı (adet) |
| Ticaretin Yetersizliği | | F.1.2.4 Üyeler için Bankalarla Ucuz Faiz vs. İndirim Protokolleri yapmak; Protokol Sayısı (adet) |
| Yatırım Alanında Geri Kalmış Bir İlde Faaliyette Bulunuyor Olması | | |
| Yaptırımların Zayıf Olması | | |
| Kurumsal Tanıtımının Yeterli Olmayışı | | F.1.4.1 Üyelerle Kilit Karar Alıcıları Buluşturmak; Toplantı Sayısı (Adet) |
| Bölgedeki Diğer illere Göre Niğde'nin Yetersiz Ekonomisi | | F.1.4.2 TOBB'da Niğde için Lobi Çalışması Yapmak Katılmak; Lobi Faaliyeti (Adet) |
| Sosyal Faaliyetlerdeki Eksiklik | | F.1.4.3 Niğde'ye Hava Alanı Yapılmasını Sağlamak; Lobi Faaliyeti (Adet) |
| Lobi Görünür Yüzü Az Olması | | F.1.4.4 Niğde'ye Fuar Alanı Kazandırmak için Girişimlerde Bulunmak; Lobi Faaliyeti (Adet) |
| Oda faaliyetlerinin yeteri kadar bilinmemesi | P.2.3 LOBİCİLİK VE POLİTİKA TEMSİL PROSESİ | F.1.4.5 Lojistik Yükleme Alanının Tamamlanması için Girişimlerde Bulunmak; Lobi Faaliyeti (Adet) |
| Kamu desteğinin yeteri kadar olmaması | | F.1.4.6 Yüksek Hızlı Tren Hattının İlden Geçmesi için Girişimlerde Bulunmak; Lobi Faaliyeti (Adet) |
| Kültür ve Turizm konularında tanıtımın zayıf olması | | F.1.4.7 Teknoparkın Tanıtılması Ve İşlik Sayısının Arttırılması için Girişimlerde Bulunmak; Lobi Faaliyeti (Adet) |
| Mevuzat kaynaklı kısıtlamalar yaşanması | | F.1.4.8 Ticaret Borsası İle Ortak Politika Temsil Faaliyeti Yürütmek; Lobi Faaliyeti (Adet) |
| Yakın illere göre Niğde ekonomisinin zayıf olması | | |
| Yerel ve bireysel düşünmek | | |
| Uluslararası Faaliyetinin Az Olması | | F.1.5.1 Başarılı İhracatçılar için Ödül Töreni Düzenlemek; Etkinlik Sayısı (Adet) |
| Üyelerin ihracat yapamaması | P.2.4 DIŞ TİCARET VE ULUSALARASILAŞMA PROSESİ | F.1.5.2 Kadın ve Genç Girişimcilik Yetkinliğinin arttırılması için Etkinlikler Düzenlemek; Etkinlik Sayısı (Adet) F.1.5.3 Örnek Girişimcileri Üyelerle Buluşturmak ; Toplantı Sayısı (Adet) F.1.5.4 Hedef Pazarlara Yönelik İş Gezileri Düzenlemek; İş Gezisi (Adet) F.1.5.5 Yurtdışı Odalar İle İşbirliği Yapmak (Kardeş Oda Uygulaması); Kardeş Oda (Adet) F.1.5.6 Dış Ticaret Eğitimi düzenlemek; Eğitim (Adet) |



STRATEJİK PLAN 2023-2026

| ZAYIF YÖNLER | KYS PROSESİ | PLANLANAN HEDEF VE FAALİYETLER |
|--------------|-------------|---|
| | | F.1.5.7 Yabancı ülke ticaret ataşelerine Niğde'nin tanıtımı yapmak; Ağırlama (Adet) F.1.5.8 Yurt İçi Fuarlara Katılım Sağlamak; Fuar Sayısı (Adet) F.1.5.9 Yurt Dışı Fuarlara Katılım Sağlamak ; Fuar Sayısı (Adet) F.1.5.10 Ulusal ve Uluslararası Hibe Programlarından Faydalanmak; Etkinlik (Adet) F.1.5.11 İlin tanıtımı için çok dilli web sayfası hazırlanmak; Web sayfası (Adet) |

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

Niğde Ticaret ve Sanayi Odası'nın Fırsatları

| FIRSATLAR: | KYS PROSESİ | PLANLANAN HEDEF VE FAALİYETLER |
|---|--|--|
| Genç Ve Öğrenime Açık Personelin Olması | P.1.4 İNSAN KAYNAKLARI PROSESİ | F.2.2.1 Yöneticilere ve Personele Mali ve Finansal Konularda Seminerler Düzenlemek ; Seminer ve Eğitim Sayısı F.2.2.2 Oda Alacak Tahsili Çalışmaları Yapmak; Birikmiş alacak Tahsili Önceki Yıla Göre (Yüzde) F.2.2.3 Oda İştiraklerini Sistematik Takip Etmek; İştirak Gelir Gider Raporu (Adet) F.2.2.4 Online Aidat Sistemini Sürekli Kılmak; Online Ödeme Yeteneği (Adet) F.2.2.5 Bina Güvenliği İçin Çalışma Yapmak; Güvenlik Çalışması (Adet) |
| Üye Sayısının Artışı İmkanı | P.1.7 ÜYE İLİŞKİLERİ PROSESİ | F.2.6.1 Üye İletişim Planının Güncellemek; Güncel Plan (Adet) F.2.6.2 Üye Bilgilerinin Güncellemesi İçin Çalışma Yapma (Telefon, Email. Vs); Çalışma Sayısı (Adet) F.2.6.3 Üye Memnuniyet Anketinin Yapılması; Anket Sayısı (Adet) F.2.6.4 Üye Memnuniyet Oranını Yüksek Tutmak; Memnuniyet Yüzdesi En az % F.2.6.5 Üye ziyaretleri Yapmak; Ziyaret sayısı Telefon Görüşmesi Dahil (Adet) F.2.6.6 Üye Şikayet Öneri Kaydı Tutmak Ve İyileştirmek; İstek İyileştirme Sayısı (Adet) F.2.6.7 Üye Oryantasyonu Yapmak Üye Rehberi Vermek; Üye Rehberi Adet |
| Ulaşım Ağı Bakımından Avantajlı Olması | P.2.1 İLİŞKİ AĞI VE İŞ GELİŞTİRME PROSESİ | F.1.1.1 Üyelerle İstişare Ve Ortak Akıl Toplantıları Yapmak; Toplantı Sayısı (Adet) F.1.1.2 Bölgesel İstişare Toplantılarına Katılmak; Toplantı Sayısı (Adet) F.1.1.3 İl Genelinde Paydaş Toplantıları Düzenlemek Ve Katılmak; Toplantı Sayısı (Adet) F.1.1.4 NTB ile İşbirliğinde Elma Üreticileri Kümelenme Çalışmaları Yapmak Ve Tamamlamak; Proje Sayısı (Adet) |
| Güçlü Bir Üniversiteye Sahip Olunması | P.2.2 BİLGİ DANIŞMANLIK EĞİTİM VE DESTEK PROSESİ | F.1.2.1 Niğde ve bölgenin ihtiyaçları doğrultusunda mesleki yeterlilik sertifikasyon programlarının NİTSO bünyesinde organize edilmesi.; Gerçekleştirilen eğitim ve katılımcı sayısı (adet) |
| Teşvik Bölgesinde 5. Grupta Yer Alması | | F.1.2.2 Bölge yatırım olanaklarının duyurulması ve yatırım getirme; Kalsit ağırlıklı madencilik sektörü yatırımı (adet) |
| Ulaşım Kolaylığı | | F.1.2.3 Üçüncü Organize Sanayi Bölgesinin Açılmasını Sağlamak ve Çalışmaya Başlatmak; Lobi Faaliyeti sayısı (adet) |
| Yeni OSB Nin Kuruluyor Olması | | |
| Gelişmeye Açık Sektörlerin Olması | | |
| Eğitilmiş Bir Genç Nesil | | |



STRATEJİK PLAN 2023-2026

| FIRSATLAR: | KYS PROSESİ | PLANLANAN HEDEF VE FAALİYETLER |
|---|---|--|
| OSB'lerin Altyapısının Tamamlanarak Sanayiye Açılması | | F..1.2.4 Üyeler için Bankalarla Ucuz Faiz vs. İndirim Protokolleri yapmak; Protokol Sayısı (adet) |
| Üniversite Ve AR-GE Yapılarının Kurulması | | |
| İnşaat Ve Tesisat İşlerinde Canlılık | | |
| Devlet Teşvikleri | | |
| Yeraltı Kaynaklarına Ulaşılabilirlik | | |
| Doğal Kaynakları Ve Doğal Yapısının Çok Çeşitli Sektörlere İmkan Sağlaması | | |
| Tarım Potansiyeli | | |
| Tarım Ürünlerinin Stratejik Öneminin Artması | | |
| Tarım Ve Hayvancılığa Uygun Coğrafya Ve İklimde Olması | | |
| Küçük Şehirde Olması | | |
| Girişimci Ruhunu Güçlendirmek | | |
| Gelişmeye açık bir şehirde olması | | |
| İlin sanayisinin gelişmesinde etkili çalışmalar yapması | | |
| Mersin limanına konum olarak yakınlık | | |
| İlin doğal şartları | | |
| Eğitim alt yapısının güçlü olması | | |
| Üniversite öğrenci mevcudu | | |
| Üniversite ve AR GE yapılarının kurulması | | |
| Devlet hibe ve destekleri | | |
| Tarım ve hayvancılığa uygun coğrafyada ve iklimde olması | | |
| Turizm açısından Kapadokya bölgesi içinde yer alması | | |
| Kamu Kurum Ve Kuruluşlarının Sanayicilere Ulaşmada Odayı Aracı Olarak Tercih Etmesi | | F.1.4.1 Üyelerle Kilit Karar Alıcıları Buluşturmak; Toplantı Sayısı (Adet) |
| Ortak kararlar | | F.1.4.2 TOBB'da Niğde İçin Lobi Çalışması Yapmak Katılmak; Lobi Faaliyeti (Adet) |
| Ekonomik güç | | F.1.4.3 Niğde'ye Hava Alanı Yapılmasını Sağlamak; Lobi Faaliyeti (Adet) |
| Niğde sanayisinin hızlı bir şekilde gelişmesi | | F.1.4.4 Niğde'ye Fuar Alanı Kazandırmak İçin Girişimlerde Bulunmak; Lobi Faaliyeti (Adet) |
| Yeni OSB lerin açılmasının sağlanması | P.2.3 LOBİCİLİK VE POLİTİKA TEMSİL PROSESİ | F.1.4.5 Lojistik Yükleme Alanın Tamamlanması İçin Girişimlerde Bulunmak; Lobi Faaliyeti (Adet) |
| | | F.1.4.6 Yüksek Hızlı Tren Hattının İlden Geçmesi İçin Girişimlerde Bulunmak; Lobi Faaliyeti (Adet) |
| | | F.1.4.7 Teknoparkın Tanıtılması Ve İşlik Sayısının Arttırılması İçin Girişimlerde Bulunmak; Lobi Faaliyeti (Adet) |
| | | F.1.4.8 Ticaret Borsası İle Ortak Politika Temsil Faaliyeti Yürütmek; Lobi Faaliyeti (Adet) |
| NİTSO Üyelerinin Gelişime Açık Olması | P.2.4 DIŞ TİCARET VE ULUSALARASILAŞMA PROSESİ | F.1.5.1 Başarılı İhracatçılar İçin Ödül Töreni Düzenlemek; Etkinlik Sayısı (Adet) |
| | | F.1.5.2 Kadın ve Genç Girişimcilik Yetkinliğinin arttırılması için Etkinlikleri Düzenlemek; Etkinlik Sayısı (Adet) |



STRATEJİK PLAN 2023-2026

| FIRSATLAR: | KYS PROSESİ | PLANLANAN HEDEF VE FAALİYETLER |
|------------|-------------|---|
| | | F.1.5.3 Örnek Girişimcileri Üyelerle Buluşturmak ; Toplantı Sayısı (Adet) F.1.5.4 Hedef Pazarlara Yönelik İş Gezileri Düzenlemek; İş Gezisi (Adet) F.1.5.5 Yurtdışı Odalar ile İşbirliği Yapmak (Kardeş Oda Uygulaması); Kardeş Oda (Adet) F.1.5.6 Dış Ticaret Eğitimi düzenlemek; Eğitim (Adet) F.1.5.7 Yabancı ülke ticaret ataşelerine Niğde'nin tanıtımı yapmak; Ağır lama (Adet) F.1.5.8 Yurt İçi Fuarlara Katılım Sağlamak; Fuar Sayısı (Adet) F.1.5.9 Yurt Dışı Fuarlara Katılım Sağlamak ; Fuar Sayısı (Adet) F.1.5.10 Ulusal ve Uluslararası Hibe Programlarından Faydalanmak; Etkinlik (Adet) F.1.5.11 İlin tanıtımı için çok dilli web sayfası hazırlanmak; Web sayfası (Adet) |

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

Niğde Ticaret ve Sanayi Odası'nın Tehditleri

| TEHDİTLER: | KYS PROSESİ | PLANLANAN HEDEF VE FAALİYETLER |
|---|--|--|
| Eğitim Ve Toplantılara Üyelerin İlgisizliği | P.1.7 ÜYE İLİŞKİLERİ PROSESİ | F.2.6.1 Üye İletişim Planın Güncellemek; Güncel Plan (Adet) F.2.6.2 Üye Bilgilerinin Güncellemesi için Çalışma Yapma (Telefon, Email. Vs); Çalışma Sayısı (Adet) F.2.6.3 Üye Memnuniyet Anketinin Yapılması; Anket Sayısı (Adet) F.2.6.4 Üye Memnuniyet Oranını Yüksek Tutmak; Memnuniyet Yüzdesi En az % F.2.6.5 Üye ziyaretleri Yapmak; Ziyaret sayısı Telefon Görüşmesi Dahil (Adet) F.2.6.6 Üye Şikayet Öneri Kaydı Tutmak Ve İyileştirmek; İstek İyileştirme Sayısı (Adet) F.2.6.7 Üye Oryantasyonu Yapmak Üye Rehberi Vermek; Üye Rehberi Adet |
| Üye menfaatleri | | |
| İlde Ortaklık Kültürünün Olmaması | P.2.1 İLİŞKİ AĞI VE İŞ GELİŞTİRME PROSESİ | F.1.1.1 Üyelerle İstişare Ve Ortak Akıl Toplantıları Yapmak; Toplantı Sayısı (Adet) F.1.1.2 Bölgesel İstişare Toplantılarına Katılmak; Toplantı Sayısı (Adet) F.1.1.3 İl Genelinde Paydaş Toplantıları Düzenlemek Ve Katılmak; Toplantı Sayısı (Adet) F.1.1.4 NTB ile İşbirliğinde Elma Üreticileri Kümelenme Çalışmaları Yapmak Ve Tamamlamak; Proje Sayısı (Adet) |
| Ortaklık kültürünün olmaması | | |
| Bireysel menfaat çatışmaları | | |
| Kısr tartışmalar | P.2.2 BİLGİ DANIŞMANLIK EĞİTİM VE DESTEK PROSESİ | F.1.2.1 Niğde ve bölgenin ihtiyaçları doğrultusunda mesleki yeterlilik sertifikasyon programlarının NİTSO bünyesinde organize edilmesi.; Gerçekleştirilen eğitim ve katılımcı sayısı (adet) F.1.2.2 Bölge yatırım olanaklarının duyurulması ve yatırım getirme; Kalsit ağırlıklı madencilik sektörü yatırımı (adet) F.1.2.3 Üçüncü Organize Sanayi Bölgesinin Açılışını |
| Büyük Sanayi Kuruluşlarının Az Olması | | |
| Büyük Çaplı Yatırımcıların İlde Yatırım Yapmaması | | |
| Firmaların Kurumsallaşma Eksikliği Ve Düşük Teknolojili Sektörlerin Desteklenmemesi | | |
| Metropol İllere Komşu Olması | | |
| Girişimcilerin Azlığı | | |



STRATEJİK PLAN 2023-2026

| TEHDİTLER: | KYS PROSESİ | PLANLANAN HEDEF VE FAALİYETLER |
|---|---|--|
| Nispeten Daralan Ekonomik Hacim | | Sağlamak ve Çalışmaya Başlatmak; Lobi Faaliyeti sayısı (adet) F..1.2.4 Üyeler için Bankalarla Ucuz Faiz vs. İndirim Protokolleri yapmak; Protokol Sayısı (adet) |
| İmalat Sektörünün Çok Az Olması | | |
| İlin Yatırım Cazibesinin Yeterli Olmayışı | | |
| Yatırım Teşviklerinin Yanlı Yapılması | | |
| Yeniliklere uyum sorunu | | |
| Dışarıya Kapalılık | | |
| Rekabetin yüksek olması | | |
| Hızlı sanayileşme | | |
| Üyelerinin kurumsallaşamamaları | | |
| Ekonomik kriz | | |
| Yüksek enflasyon | | |
| Niğde de Havaalanının Olmaması | P.2.3 LOBİCİLİK VE POLİTİKA TEMSİL PROSESİ | F.1.4.1 Üyelerle Kilit Karar Alıcıları Buluşturmak; Toplantı Sayısı (Adet) F.1.4.2 TOBB'da Niğde İçin Lobi Çalışması Yapmak Katılmak; Lobi Faaliyeti (Adet) F.1.4.3 Niğde'ye Hava Alanı Yapılmasını Sağlamak; Lobi Faaliyeti (Adet) F.1.4.4 Niğde'ye Fuar Alanı Kazandırmak İçin Girişimlerde Bulunmak; Lobi Faaliyeti (Adet) F.1.4.5 Lojistik Yükleme Alanın Tamamlanması İçin Girişimlerde Bulunmak; Lobi Faaliyeti (Adet) F.1.4.6 Yüksek Hızlı Tren Hattının İlden Geçmesi İçin Girişimlerde Bulunmak; Lobi Faaliyeti (Adet) F.1.4.7 Teknoparkın Tanıtılması Ve İşlik Sayısının Arttırılması İçin Girişimlerde Bulunmak; Lobi Faaliyeti (Adet) F.1.4.8 Ticaret Borsası İle Ortak Politika Temsil Faaliyeti Yürütmek; Lobi Faaliyeti (Adet) |
| Ekonomik Ve Sosyal Sorunlar | | |
| Çevresinde Ekonomik Anlamda Güçlü İllerin Bulunması | | |
| İlin Tanıtımının İyi Yapılamaması | | |
| Göç | | |
| Şehir Trafiğinin Yoğunluğu | | |
| Kayıt Dışı Ekonomi Ve Çalışma Hayatı | | |
| İldeki Sosyal Yaşam Alanlarının Kısıtlı Olması | | |
| Niğde ilinde havaalanı olmaması | | |
| Çevre illerin ekonomik anlamda güçlü olması | | |
| Yeniliklere ve sanayi ile teknolojik faaliyetlere karşı yerelde ortaya çıkabilecek direnç | P.2.6 YENİ NESİL HİZMETLER PROSESİ | F.1.2.1 Niğde ve bölgenin ihtiyaçları doğrultusunda mesleki yeterlilik sertifikasyon programlarının NİTSO bünyesinde organize edilmesi.; Gerçekleştirilen eğitim ve katılımcı sayısı (adet) |
| Kalifiye işgücünün olmaması | | |

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

PAYDAŞ BEKLENTİLERİ

| HEDEF BEKLENTİLERİ | KYS PROSESİ | PLANLANAN FAALİYET |
|---|---|---|
| Bölge sanayisinin vizyonunu geliştirmeli | P.2.2 BİLGİ DANIŞMANLIK EĞİTİM VE DESTEK PROSESİ | F.1.2.1 Niğde ve bölgenin ihtiyaçları doğrultusunda mesleki yeterlilik sertifikasyon programlarının NİTSO bünyesinde organize edilmesi.; Gerçekleştirilen eğitim ve katılımcı sayısı (adet) F.1.2.2 Bölge yatırım olanaklarının duyurulması ve yatırım getirme; Kalsit ağırlıklı madencilik sektörü yatırımı (adet) F.1.2.3 Üçüncü Organize Sanayi Bölgesinin Açılmasını Sağlamak ve Çalışmaya Başlatmak; Lobi Faaliyeti sayısı (adet) F..1.2.4 Üyeler için Bankalarla Ucuz Faiz vs. İndirim Protokolleri yapmak; Protokol Sayısı (adet) |
| Niğde ekonomisinin gelişiminin desteklenmesi | | |
| Üyeleri faaliyetler hakkında bilgilendirmek | | |
| Üretimde verimlilik ile rekabet seviyesinin yükseltmesi | | |
| İstihdamın nitelik ve niceliğinin arttırılması | | |
| İlimize katma değeri yüksek istihdam alanlarının arttırılması | P.2.3 LOBİCİLİK VE POLİTİKA TEMSİL | F.1.4.1 Üyelerle Kilit Karar Alıcıları Buluşturmak; Toplantı Sayısı (Adet) |



STRATEJİK PLAN 2023-2026

| | | |
|--|---|--|
| Yeni teknolojilerin ilimize kazandırılması | PROSESİ | F.1.4.2 TOBB'da Niğde İçin Lobi Çalışması Yapmak Katılmak; Lobi Faaliyeti (Adet) F.1.4.3 Niğde'ye Hava Alanı Yapılmasını Sağlamak; Lobi Faaliyeti (Adet) F.1.4.4 Niğde'ye Fuar Alanı Kazandırmak İçin Girişimlerde Bulunmak; Lobi Faaliyeti (Adet) F.1.4.5 Lojistik Yükleme Alanın Tamamlanması İçin Girişimlerde Bulunmak; Lobi Faaliyeti (Adet) F.1.4.6 Yüksek Hızlı Tren Hattının İlden Geçmesi İçin Girişimlerde Bulunmak; Lobi Faaliyeti (Adet) F.1.4.7 Teknoparkın Tanıtılması Ve İşlik Sayısının Arttırılması İçin Girişimlerde Bulunmak; Lobi Faaliyeti (Adet) F.1.4.8 Ticaret Borsası İle Ortak Politika Temsil Faaliyeti Yürütmek; Lobi Faaliyeti (Adet) |
| Yerel olarak ekonomik kalkınma ve yatırımların il genelinde yayılmasında yol gösterici olmak | | |
| Özel sektörün ihtiyaçları konusunda çözümler üretmek | | |
| Sanayicinin gelişiminin sağlanması | | |
| İhracata yönelik tesislere öncülük edilmesi | P.2.4 DIŞ TİCARET VE ULUSALARASILAŞMA PROSESİ | F.1.5.1 Başarılı İhracatçılar İçin Ödül Töreni Düzenlemek; Etkinlik Sayısı (Adet) F.1.5.3 Örnek Girişimcileri Üyelerle Buluşturmak; Toplantı Sayısı (Adet) F.1.5.4 Hedef Pazarlara Yönelik İş Gezileri Düzenlemek; İş Gezisi (Adet) F.1.5.5 Yurtdışı Odalar İle İşbirliği Yapmak (Kardeş Oda Uygulaması); Kardeş Oda (Adet) F.1.5.6 Dış Ticaret Eğitimi düzenlemek; Eğitim (Adet) F.1.5.7 Yabancı ülke ticaret ataşelerine Niğde'nin tanıtımı yapmak; Ağırılama (Adet) F.1.5.8 Yurt İçi Fuarlara Katılım Sağlamak; Fuar Sayısı (Adet) F.1.5.9 Yurt Dışı Fuarlara Katılım Sağlamak; Fuar Sayısı (Adet) |
| İl tanıtımının ulusal ve uluslararası düzeyde yapılması | | |
| Girişimcileri özel programlarla geliştirmek | | |
| İhracat yönelik daha aktif rol almak ihracatı geliştirmek | | |
| Girişimciliğin desteklenmesi | P.2.6 YENİ NESİL HİZMETLER PROSESİ | F.1.5.2 Kadın ve Genç Girişimcilik Yetkinliğinin arttırılması için Etkinlikleri Düzenlemek; Etkinlik Sayısı (Adet) |



STRATEJİK PLAN 2023-2026

3.3.2 PESTLE Analizi

| POLİTİK | | EKONOMİK | |
|---|---|---|---|
| Olumlu | Olumsuz | Olumlu | Olumsuz |
| Yapısal Reformlara İlişkin İyi Niyetler | Komşu Ülkelerde Devam Eden İstikrarsızlık | Büyük Sanayi Kuruluşlarının Varlığı | Sınır Kapılarının Kapalı Olması |
| Destek Programlarının Arttırılması | Ab Entegrasyon Sürecinin Yavaşlaması | Kosgeb Destek Programlarının Devam Etmesi | Kayıt Dışılığın Yüksek Olması |
| AB İle Entegrasyona Yeniden Geçilmesi | Merkezi İdarenin Tek Tip Düzenlemeleri | Sınır Ticareti Gelişebilir | Dövizdeki Ve Altındaki Keskin Fiyat Hareketleri, |
| Dış Politikanın Geliştirilmesi | Olumsuz Ve Yanlış Yatırım Politikaları | Limanların Varlığı | Yüksek Faiz Oranları |
| İthalatın Kısıtlanması | İhracatın Kısıtlanması | Ulaştırma Altyapısındaki İyileştirmeler | Tarımsal Ürün Çeşitliliğinin Az Olması |
| Arabulucuk Düzenlemesine Geçilmesi | İli Temsil Eden Politikacıların Olmaması | OSB 'lerin olması | Komşu Ülkelerle Ticaretin Azalması |
| Bölgesel Kalkınma Ve Yatırımların Desteklenmesi | Ekonomik İstikrarsızlık | Coğrafi İşaretle Ürünlerin Bulunması, | Üyelerin Proje Ve Desteklerden İstenildiği Gibi Faydalanamaması |
| Siyasi İstikrar | Suriyeli Çalışan Sayısı Fazla | Denetim Eksikliği | Ekonomik İstikrarsızlık |
| | | AB Hibe Programlarının Çeşitliliği | Alım Gücünün Düşmesi |
| | | Kayıt Dışılık | Girdi Maliyetlerinin Yükselmesi |
| | | | Enerji Maliyetlerinin Yükseliği |
| SOSYO-KÜLTÜREL | | TEKNOLOJİK | |
| Olumlu | Olumsuz | Olumlu | Olumsuz |
| Sivil Toplum Kuruluşlarının Etkinliğinin Arttırılması | Aile Bağlarındaki Ve Sosyal Yapıdaki Olumsuz Değişmeler, | Üretimde Yüksek Teknolojiye İlginin Artması, | Teknolojideki Dışa Bağımlılık, |
| Odanın, Kamu Ve Stk'larla İlişkilerinin Güçlü Olması | Kırsal Alandan Kente Göçün Devam Etmesi, | Genç Kuşağın Bilişim Teknolojilerine Duyduğu İlginin Artması, | İşletmelerin Ar-Ge Yatırımlarına Yeterli İlgi Göstermemesi, |
| Oda Üyelerine Ve Personeline Kapasite Geliştirici Eğitim Programları Düzenlenmesi | Aile İşletmelerinin Fazlalığı Ve Ortaklaşma Bilincinin Olmaması | İletişim İmkânlarının Artması, | İnternet Altyapısının Yetersizliği, |
| Bölgenin Girişimci Ve Genç Bir Nüfusa Sahip Olması | Sağlık Ve Eğitim İmkânlarının Yetersizliği, | Online Ticaret, E-Pazarın Tüm Ülkelerde Gelişmesi | Bilişim Teknolojilerinin Üyeler Tarafından Yeterince Kullanılmaması |
| İş Gücünün Niteliğini Arttırıcı Programların Gerçekleştirilmesi | Odanın yöre Halkı İle İletişiminin Yeterli Olmayışı, | Üyelere Etkin Biçimde Online (E-Oda) Hizmetinin Sunulması | |
| Okullaşma Oranının Artması | Oda Üyelerinin Eğitim Programlarına Yeterli İlgiyi Göstermeyişi | Oda Etkinliğini Artıran Yazılım Altyapısının Varlığı, | |
| Bölge Ve İl Genelinde Projeler Üretme | Suriye'den Gelen Mülteci Akını | E Ticaretin Gelişmesi | |



STRATEJİK PLAN 2023-2026

Sağlık Ve Eğitim Yatırımları

Dijitalleşme İle Beraber Dejenereasyon

Oda Teknolojik Altyapısının Ve Otomasyon Programının Güçlü Olması

Kültürel Çeşitlilik

EBYS Ve KEP 'nin Yaygınlaşması

Kent Konseyinin Olması

| HUKUKİ | | ÇEVRESEL | |
|--|--|-------------------------------------|---|
| Olumlu | Olumsuz | Olumlu | Olumsuz |
| TOBB Akreditasyon Sisteminin Geliştirilmesi | Kayıt Dışılığa Karşı Yeterince Mücadele Edilmemesi | Jeopolitik Ve Coğrafi Konum | Yeraltı Sularının Hızlı Bir Biçimde Tükenmesi |
| Kayıt Dışılığı Engellemeye Yönelik Hukuki Çalışmaların Hızlandırılması | Hukuki Süreçlerin Uzun Sürmesi | Verimli Topraklar | İklim Değişikliğinin Etkileri |
| KVK Kanunu | Bölgede Hukuki Yaptırımın Kısıtlı Olması | Organik Tarıma Olan Talebin Artması | Tarım İlaçlarının Ve Gübrenin Bilinçsiz Kullanımı |
| Arabuluculuk Düzenlemesine Geçilmesi | | Yöresel Ürün Çeşitliliği | Atık Yönetiminin Eksikliği |
| Odanın Hukuk Personelinin Varlığı | | Büyük Şehirlere Yakınlık | |
| | | Turizme Açık Bir İl Olması | |

3.4 NİĞDE TİCARET VE SANAYİ ODASI'NIN STRATEJİK POLİTİKALARI

3.4.1 MİSYONUMUZ

Odamız, varlık nedeninin üyelerden geçtiğinin bilinci içerisinde. Bu nedenle 5174 sayılı yasa ile tanımlanmış görev ve sorumluluklarını yerine getirirken, üyelerinin istek, ihtiyaç ve beklentilerine uygun, sürekli gelişimi hedef alan çalışmalar yapacaktır.

3.4.2 VİZYONUMUZ

Üyelerinin ticaret hayatına değer katacak etkinlikler düzenleyen, proje üreten ve etkin lobi faaliyetleri yürüten, kalkınma odaklı 2. ve 3. OSB'nin kurulması için çalışan, verdiği hizmet kalitesini sürekli iyileştiren örnek bir Oda olmak.

3.4.3 TEMEL DEĞERLER

- Çözüm ve Memnuniyet Odaklı
- Şeffaf ve Hesap Verilebilir
- Katılımcı Yönetim Anlayışı
- Eğitim ve Sürekli İyileşme
- Çevre ve Sosyal Sorumluluğu Yüksek

3.4.4 KALİTE POLİTİKAMIZ



STRATEJİK PLAN 2023-2026

Ülkemizin ve ilimizin sanayi ve ticaret alanına katkıda bulunmak amacıyla faaliyet gösteren odamız, üyelerin ve hizmet alanların, beklenti ve ihtiyaçlarını yasal şartlar çerçevesinde karşılayarak memnuniyetlerini sağlamak, Kalite Yönetimi Ve TOBB Akreditasyon Sisteminin şartlarına uyarak etkinliğini sürekli iyileştirecektir.

3.4.5 MALİ POLİTİKA

Odamız elde ettiği tüm gelirleri kurum misyon ve vizyonuna uygun, şeffaflık, ihtiyatlılık, verimlilik ve muhasebe ilkeleri doğrultusunda, üyelerinin ihtiyaçlarının karşılanması, mesleki faaliyetlerinin kolaylaştırılması ve geliştirilmesi ve kuruluş kanunu ve mevzuatlarda yazılı hizmetleri ve verilen görevleri yerine getirmek üzere çalışacaktır.

3.4.6 İNSAN KAYNAKLARI POLİTİKAMIZ

Çalışanlarını liyakat kurallarına göre hakkaniyetli belirler, kurumsal aidiyet ve kurumsal bağlılıkları artırır, sürekli olarak kişisel ve mesleki gelişimlerini sağlar, personelini performans ve memnuniyet odaklı bir şekilde yetiştirir ve yönetir.

3.4.7 ÜYE İLİŞKİLERİ POLİTİKAMIZ

Üye olmadan, oda olmaz ilkesinden hareketle, varlık nedeni saydığı üyelerinin;

- Kurumsal, kültürel ve kişisel gelişimlerini arttırmaya yönelik her türlü etkinlikleri düzenler,
- İhtiyaç ve beklentilerini karşılamak için katılımcı ve şeffaf bir yönetim anlayışı ile davranır,
Üyeleri için gerekli tüm ekonomik olanakları ve destekleri araştırılarak onların faydalanmasını sağlar,
- Etkin bir üye geri besleme sistemi kurarak, üyelerine katma değer sağlayacak faaliyetler yürütür.

3.4.8 HABERLEŞME YAYIN POLİTİKAMIZ

Üyelerinin tercih ettikleri iletişim araçlarını kullanarak onlarla sürekli iletişim sağlar. Güncel veri ve bilgileri yazılı, görsel ve sosyal medya dahil, tüm teknolojik olanakları kullanarak paylaşır.

3.4.9 BİLGİ VE İLETİŞİM TEKNOLOJİLERİ POLİTİKAMIZ

- Doğru, güvenilir ve veriye dayalı bilgileri üyelerinin ve odanın iş geliştirme, kurumsallaşma ve stratejik yönetim anlayışına uygun kullanır,
- Etkin ve ölçülebilir hedeflere uygun karar üreterek, bilginin sürekliliğini sağlar,
- Özel bilgide gizlilik, amaca uygun bilgide bütünlük ve erişilebilirlik ilkelerini dikkate alır,



STRATEJİK PLAN 2023-2026

- Bilgi güvenliğini sağlayacak, teknolojik çözümlerle birlikte oluşabilecek risklere karşı önlemler alır,
- Teknolojiyi yakından izleyerek, yeni, uygun, güvenli ve çevreye duyarlı teknolojileri kullanır ve üyelerinin kullanımını sağlar,
- Mevcut ve dijital arşiv, web gibi bilgi sistemlerinde odanın stratejik hedefleri doğrultusunda, ekonomik raporlar, teşvikler, destekler ve benzeri yayınları paylaşarak, bilgi işlem teknolojilerinde güven ortamını yaratır.

3.4.10 SOSYAL VE ÇEVRESEL SORUMLULUK POLİTİKASI

Niğde TSO, sosyal ve çevresel sorumluluk bilinci ile hareket eder. Bu nedenle ilin eğitim, bilim, spor, sanat, çevre ve kültürel alanlarda gelişimini destekleyecek çalışmalarda bulunur ve yapılan çalışmaları destekler.



STRATEJİK PLAN 2023-2026

4. STRATEJİK AMAÇ VE HEDEFLER

4.1 STRATEJİK AMAÇ KALİTE YÖNETİM SİSTEMİ VE TOBB AKREDİTASYON PROSELERİ İLİŞKİSİ

| Hedef – Strateji No | Stratejik Hedef | KYS PROSESİ |
|--|--|-------------|
| STRATEJİK AMAÇ 1 | ÜYELERİN REKABET GÜÇLERİNİN ARTTIRILMASI VE SÜRDÜRÜLEBİLİR İŞ HAYATINA YÖNELİK ÇALIŞMALAR YAPMAK | |
| 1. Ana Strateji: Oda üyelerinin işlerini geliştirmek, yeni ve katma değeri yüksek alanlarda faaliyet göstermesini sağlamak ve rekabet güçlerini arttırmaya yönelik faaliyetlerde bulunmak. | | |
| Hedef 1.1 | ÜYELER ARASI İLETİŞİMİ VE İŞ BİRLİĞİNİ GÜÇLENDİRMEK | |
| Strateji 1.1 | Oda, paydaşları ve iş birliği içerisinde olduğu tüm kurum ve kuruluşlarla üyelerini buluşturmaya, bu network ağı ile onlara katma değer sağlamayı ve üyeleri arasındaki ilişki ağını geliştirerek sektörel genişlemeye katkı sağlanması hedeflemektedir. | P.2.1 |
| Hedef 1.2 | SANAYİNİN VE TİCARETİN GELİŞTİRİLMESİ İÇİN ÇALIŞMALAR YAPMAK | |
| Strateji 1.2 | Niğde Sanayi ve ticaret hayatının gelişimi ve sürekliliği için gerekli çalışmaları yapılacaktır. | P.2.2 |
| Hedef 1.3 | ÜYELER İÇİN İŞ GELİŞTİRME AMAÇLI EĞİTİMLER VE PROJELER DÜZENLEMEK | |
| Strateji 1.3 | Üyelerin teşvik ve desteklerden faydalanması ve buna yönelik kümelenme çalışmaları yapılarak iş geliştirmelerine katkı sağlanması hedeflenmiştir. | P.2.2 |
| Hedef 1.4 | POLİTİKA TEMSİL ÇALIŞMALARINI İLE ETKİN LOBİ FAALİYETLERİ YAPMAK | |
| Strateji 1.4 | Üyelerin ve ilin ticaret hayatının gelişimini ve katma değerini arttırmak için kilit karar alıcılarla politika temsil ve lobi faaliyetlerinde bulunmak sonuçlarını takip etmek | P.2.3 |
| Hedef 1.5 | İŞ HAYATININ SÜREKLİLİĞİNİ İÇİN DIŞ TİCARETİ ARTIRICI ÇALIŞMALAR YAPMAK | |
| Strateji 1.5 | Üyelerin dış ticaret ve ihracat seviyelerini yükseltmek için hedef pazara yönelik araştırmalar yapmak ve iş gezileri düzenlemek | P.2.4 |



STRATEJİK PLAN 2023-2026

| STRATEJİK AMAÇ 2 | NİTSO 'NUN KURUMSALLAŞMA VE İŞ AKIŞINA YÖNELİK İYİLEŞTİRME ÇALIŞMALARI YAPMAK | |
|---|---|-------------|
| 2. Ana Strateji: Odanın; üyeleri, çalışanları, iç ve dış paydaşları ile ilgili kurumsal iletişim, etkili ve amaca uygun fiziksel ve teknolojik altyapısını güçlendirerek üye istek ve beklentilerine uygun etkinliklerde bulunmak, üyelere ve bölgeye katma değer sağlamak. | | |
| Hedef – Strateji No | Stratejik Hedef | KYS PROSESİ |
| Hedef 2.1 | STRATEJİK YÖNETİM ANLAYIŞINI GELİŞTİRMEK VE İYİLEŞTİRMEK | |
| Strateji 2.1 | Stratejik Yönetim anlayışını yerleştirmek için dönemsel planlar hazırlamak bu plana uygun iş planları ile faaliyetler gerçekleştirmek ve seçilmiş organlarda yer alan yöneticilerin kişisel ve fonksiyonel gelişimlerini sağlamak | P.1.1-P.1.2 |
| Hedef 2.2 | FİZİKSEL VE FİNANSAL KAYNAKLARIN GELİŞTİRMEK | |
| Strateji 2.2 | Mali kaynakların yönetimi, izlenmesi ve kontrolüne yardımcı olmak üzere zamanında ve doğru mali bilgiler sağlayabilmek, Üyelere verilen hizmet kalitesini ve kalite yönetim sistemini iyileştirmek | P.1.3 |
| Hedef 2.3 | İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİNİ ETKİNLEŞTİRMEKİ | |
| Strateji 2.3 | Kurum misyon ve vizyonuna uygunluğun geliştirilmesi için insan kaynaklarının, çalışanların kişisel ve mesleki gelişimine katkı sağlayarak sürekli iyileştirmek | P.1.4 |
| Hedef 2.4 | HABERLEŞME VE İLETİŞİM ALTYAPISININ İYİLEŞTİRMEK | |
| Strateji 2.4 | Odanın üyeleri, paydaşları ve kamu ile olan haberleşme, iletişim şartlarını iyileştirmek. | P.1.5 |
| Hedef 2.5 | TEKNOLOJİK ALTYAPIYI İYİLEŞTİRMEKİ | |
| Strateji 2.5 | Paydaşlar, üyeler ve kamu ile olan haberleşme, iletişim şartlarını iyileştirmek için kullanılan bilgi, iletişim ve teknolojik altyapıyı sürekli iyileştirmek. | P.1.6 |
| Hedef 2.6 | ÜYE İLİŞKİLERİ GÜÇLENDİRMEK VE MEMNUNİYET ORANINI YÜKSEK TUTMAK | |
| Strateji 2.6 | Üyelerin görüş öneri ve şikayetleri doğrultusunda etkinlikler yapmak, tarafların katılımını ile üye memnuniyetini arttırmak. | P.1.7 |
| Hedef 2.7 | SÜREÇ YAKLAŞIMI VE KURUMSAL GELİŞİMİ İYİLEŞTİRMEK | |
| Strateji 2.7 | Üyelere verilen hizmet kalitesini ve kalite yönetim sistemini iyileştirmek | P.1.8 |

| STRATEJİK AMAÇ 3 | YENİ NESİL ODA HİZMETLERİ İLE SOSYAL VE ÇEVRESEL SORUMLULUKLARA YÖNELİK ÇALIŞMALAR YAPMAK | |
|---|--|-------------|
| 3. Ana Strateji: Odanın Ticaret ve Sanayi alanında Niğde'nin ve bölgesi için kalkınmayı ve istihdamı artırıcı çalışmalar yapması, ilin ve bölgenin sosyal hayatının geliştirilmesi için faaliyetlerde bulunmak. | | |
| Hedef – Strateji No | Stratejik Hedef | KYS PROSESİ |
| Hedef 3.1 | YENİ NESİL ODA HİZMETLERİNDE BULUNMAK VE SÜREKLİLİĞİNİ SAĞLAMAK | |
| Strateji 3.1 | Oda üyeleri için elektronik ticaret, ARGE ve inovasyon çalışmaları, yerel ürünlerin öne çıkarılması, KOSGEB, OSB vs. ilişkileri ile benzer çalışmalar yaparak katma değer sağlayıcı iyi uygulamalar gerçekleştirilecektir. | P.2.5 |
| Hedef 3.2 | NİĞDENİN SOSYAL VE ÇEVRESEL SORUMLULUK PROJELERİNE YÖNELİK ETKİNLİKLERDE BULUNMAK VE DESTEKLEMEK | |
| Strateji 3.2 | Kurum Olarak Çevresel ve Sosyal Destek Projeleri Hazırlanacak ve Mevcut Projelere Destek Olunacaktır. | P.2.5 |



STRATEJİK PLAN 2023-2026

5.3 STRATEJİK PLAN 4 YILLIK FAALİYET MALİYET ÖZETİ

| AMAÇ VE HEDEFLER | | FAALİYET ÖZETLERİ | | | | |
|-------------------------|--|---------------------------|------------|------------|------------|------------|
| | | 4 yıllık Hedef Performans | 2023 yılı | 2024 yılı | 2025 yılı | 2026 yılı |
| STRATEJİK AMAÇ 1 | ÜYELERİN REKABET GÜÇLERİNİN ARTTIRILMASI VE SÜRDÜRÜLEBİLİR İŞ HAYATINA YÖNELİK AMAÇLAR | 171 | 44 | 43 | 46 | 38 |
| Hedef 1.1 | ÜYELER ARASI İLETİŞİMİN VE İŞBİRLİĞİNİN GÜÇLENDİRMESİ | 18 | 4 | 5 | 5 | 4 |
| Hedef 1.2 | SANAYİNİN VE TİCARETİN GELİŞTİRİLMESİ İÇİN ÇALIŞMALAR YAPMAK | 25 | 6 | 7 | 7 | 5 |
| Hedef 1.3 | ÜYELER İÇİN İŞ GELİŞTİRME AMAÇLI EĞİTİMLER VE PROJELER DÜZENLEMEK | 36 | 9 | 9 | 9 | 9 |
| Hedef 1.4 | POLİTİKA TEMSİL ÇALIŞMALARINI İLE ETKİN LOBİ FAALİYETLERİ YAPILMAK | 54 | 14 | 14 | 14 | 12 |
| Hedef 1.5 | İŞ HAYATININ SÜREKLİLİĞİNİ İÇİN DIŞ TİCARETİ ARTIRICI ÇALIŞMALAR YAPMAK | 38 | 11 | 8 | 11 | 8 |
| STRATEJİK AMAÇ 2 | NİTSO 'NUN KURUMSALLAŞMA VE İŞ AKIŞINA YÖNELİK İYİLEŞTİRME ÇALIŞMALARINI YAPMAK | 2.395 | 448 | 549 | 649 | 749 |
| Hedef 2.1 | STRATEJİK YÖNETİM ANLAYIŞINI GELİŞTİRMEK VE İYİLEŞTİRMEK | 46 | 11 | 11 | 12 | 12 |
| Hedef 2.2 | FİZİKSEL VE FİNANSAL KAYNAKLARIN GELİŞTİRİLMESİ | 17 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Hedef 2.3 | İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİNİN ETKİNLEŞTİRİLMESİ | 24 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| Hedef 2.4 | HABERLEŞME VE İLETİŞİM ALTYAPISININ İYİLEŞTİRİLMESİ | 16 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Hedef 2.5 | TEKNOLOJİK ALTYAPININ İYİLEŞTİRİLMESİ | 21 | 5 | 6 | 5 | 5 |
| Hedef 2.6 | ÜYE İLİŞKİLERİ GÜÇLENDİRMEK VE MEMNUNİYET ORANINI YÜKSEK TUTMAK | 2.255 | 414 | 514 | 614 | 714 |
| Hedef 2.7 | SÜREÇ YAKLAŞIMI VE KURUMSAL GELİŞİMİN İYİLEŞTİRİLMESİ | 16 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| STRATEJİK AMAÇ 3 | YENİ NESİL ODA HİZMETLERİ İLE SOSYAL VE ÇEVRESEL SORUMLULUKLARA YÖNELİK AMAÇLAR | 206 | 41 | 49 | 55 | 61 |
| Hedef 3.1 | YENİ NESİL ODA HİZMETLERİNDE BULUNMAK VE SÜREKLİLİĞİNİ SAĞLAMAK | 136 | 28 | 33 | 36 | 39 |
| Hedef 3.2 | NİĞDENİN SOSYAL VE ÇEVRESEL SORUMLULUK PROJELERİNE YÖNELİK ETKİNLİKLERDE BULUNMAK VE DESTEKLEMEK | 70 | 13 | 16 | 19 | 22 |
| GENEL TOPLAM | | 2.772 | 533 | 641 | 750 | 848 |



STRATEJİK PLAN 2023-2026

| | | MALİYET ÖZETLERİ | | | | |
|------------------|--|---------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| AMAÇ VE HEDEFLER | | 4 yıllık Hedef Performans | 2023 yılı | 2024 yılı | 2025 yılı | 2026 yılı |
| STRATEJİK AMAÇ 1 | ÜYELERİN REKABET GÜÇLERİNİN ARTTIRILMASI VE SÜRDÜRÜLEBİLİR İŞ HAYATINA YÖNELİK AMAÇLAR | 1.471.250 | 172.000 | 348.000 | 496.500 | 454.750 |
| Hedef 1.1 | ÜYELER ARASI İLETİŞİMİN VE İŞBİRLİĞİNİN GÜÇLENDİRMESİ | 208.750 | 10.000 | 105.000 | 60.000 | 33.750 |
| Hedef 1.2 | SANAYİNİN VE TİCARETİN GELİŞTİRİLMESİ İÇİN ÇALIŞMALAR YAPMAK | 73.625 | 4.000 | 28.500 | 35.250 | 5.875 |
| Hedef 1.3 | ÜYELER İÇİN İŞ GELİŞTİRME AMAÇLI EĞİTİMLER VE PROJELER DÜZENLEMEK | 138.125 | 17.000 | 25.500 | 38.250 | 57.375 |
| Hedef 1.4 | POLİTİKA TEMSİL ÇALIŞMALARINI İLE ETKİN LOBİ FAALİYETLERİ YAPILMAK | 223.438 | 27.500 | 41.250 | 61.875 | 92.813 |
| Hedef 1.5 | İŞ HAYATININ SÜREKLİLİĞİNİ İÇİN DIŞ TİCARETİ ARTIRICI ÇALIŞMALAR YAPMAK | 827.313 | 113.500 | 147.750 | 301.125 | 264.938 |
| STRATEJİK AMAÇ 2 | NİTSO 'NUN KURUMSALLAŞMA VE İŞ AKIŞINA YÖNELİK İYİLEŞTİRME ÇALIŞMALARINI YAPMAK | 1.274.438 | 127.200 | 392.350 | 332.475 | 422.413 |
| Hedef 2.1 | STRATEJİK YÖNETİM ANLAYIŞINI GELİŞTİRMEK VE İYİLEŞTİRMEK | 245.375 | 30.200 | 45.300 | 67.950 | 101.925 |
| Hedef 2.2 | FİZİKSEL VE FİNANSAL KAYNAKLARIN GELİŞTİRİLMESİ | 207.988 | 25.700 | 38.450 | 57.575 | 86.263 |
| Hedef 2.3 | İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİNİN ETKİNLEŞTİRİLMESİ | 130.750 | 16.600 | 24.400 | 36.100 | 53.650 |
| Hedef 2.4 | HABERLEŞME VE İLETİŞİM ALTYAPISININ İYİLEŞTİRİLMESİ | 51.500 | 400 | 400 | 50.300 | 400 |
| Hedef 2.5 | TEKNOLOJİK ALTYAPININ İYİLEŞTİRİLMESİ | 374.025 | 21.100 | 234.600 | 47.350 | 70.975 |
| Hedef 2.6 | ÜYE İLİŞKİLERİ GÜÇLENDİRMEK VE MEMNUNİYET ORANINI YÜKSEK TUTMAK | 216.113 | 26.700 | 39.950 | 59.825 | 89.638 |
| Hedef 2.7 | SÜREÇ YAKLAŞIMI VE KURUMSAL GELİŞİMİN İYİLEŞTİRİLMESİ | 48.688 | 6.500 | 9.250 | 13.375 | 19.563 |
| STRATEJİK AMAÇ 3 | YENİ NESİL ODA HİZMETLERİ İLE SOSYAL VE ÇEVRESEL SORUMLULUKLARA YÖNELİK AMAÇLAR | 3.125.331 | 432.450 | 523.575 | 1.047.763 | 1.121.544 |
| Hedef 3.1 | YENİ NESİL ODA HİZMETLERİNDE BULUNMAK VE SÜREKLİLİĞİNİ SAĞLAMAK | 1.458.906 | 227.250 | 215.875 | 586.313 | 429.469 |
| Hedef 3.2 | NİĞDENİN SOSYAL VE ÇEVRESEL SORUMLULUK PROJELERİNE YÖNELİK ETKİNLİKLERDE BULUNMAK VE DESTEKLEMEK | 1.666.425 | 205.200 | 307.700 | 461.450 | 692.075 |
| GENEL TOPLAM | | 5.871.019 | 731.650 | 1.263.925 | 1.876.738 | 1.998.706 |

Not: Maliyet tahminleri yenilenirken 2024,2025,2026 yılı enflasyon değerleri her yıl için %50 artış öngörüsüne göre hazırlanmıştır.



BU PLAN YILLIK OLARAK HAZIRLANAN İŞ /EYLEM PLANLARI İLE YÜRÜTÜLECEKTİR.
İŞ PLANLARI BU PLANIN EKİDİR VE İLERLEME DURUMLARI BUNLARIN
ÜZERİNDEN TAKİP EDİLEREK DEĞERLENDİRİLECEKTİR.

Revizyon için Not: 2023 yılı stratejik hedef ve amaçları hazırlanan sistematığe göre analiz edilip değerlendirilmiştir. Bu nedenle planın bütünlüğü başlangıç öngörülerine göre devam ettirilmiş ve yenilenmiştir.

6. İZLEME - ÖLÇME ve SONUÇ

Çevresel değişimin baş döndüren bir hızla yaşandığı günümüz dünyası, iş yaşamındaki dinamikleri de etkilemiş ve alışlagelmiş pek çok iş yapış şeklini kullanım dışı bırakmıştır. Her yönüyle asimetrik gelişen fırsat ve tehditlere karşı organizasyonlar daha esnek, daha hızlı ve daha etkin olmak durumunda kalmışlar, yeni iş formlarına ayak uydurabilmek için yeni yöntem ve teknik arayışına girmişlerdir. En güçlü yapıların birdenbire iflas ettiği, en cılız yapıların hızlı gelişimlerle güçlendiği bugünlerde kurumlar arası farklılığı izlenen gelişim yolları, uygulanan politika ve stratejiler belirlemektedir.

Üyeleri ve kurumsal gelişimi ile hızlı değişen çevresel şartları yakından takip eden bölge ekonomisindeki öncü kurum olma vizyonu ile 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 bölgesel de bir dizi açılım yapmıştır. Bölgenin duyduğu makro gelişim ile ilgili ihtiyacı hissetmiş, farklı alanlarda farklı paydaş gruplarının katılımıyla gerçekleştirebilecek projelerin hayata geçirilmesinde de sorumluluk üstleneceğini beyan etmiştir.

NİTSO Stratejik Planında, 2015-2018 Stratejik Planını esas alarak ve planın gerçekleşme durumlarına göre yeni stratejik amaç alanlarını belirlerken bölgenin özelliklerini dikkate almış, başta üyeleri olmak üzere bölgesel gelişimin nasıl olabileceği üzerinde durmuş ve üç ana başlıkta yol haritasını çizmiştir.

Misyon ve vizyonunda vurgu yaptığı bölgesel ekonomik gelişimi “**ÜYELERİN REKABET GÜÇLERİNİN ARTTIRILMASI VE SÜRDÜRÜLEBİLİR İŞ HAYATINA YÖNELİK AMAÇLAR**” başlığı altında incelemiş, yapılan anketlerden gelen bilgiler doğrultusunda bölge sanayi ve ticaret alanlarının geliştirilmesi için stratejik hedeflerde önemli bir yer ayırmıştır.

Stratejik planda belirtilen ilerlemeyi ancak iyi bir kurumsal gelişim ve yapılanmayla hayata geçirebileceğinin farkında olan oda, kendi gelişimi ile ilgili amaç ve hedefleri de “**NİTSO ‘NUN KURUMSALLAŞMA VE İŞ AKIŞINA YÖNELİK İYİLEŞTİRME ÇALIŞMALARINI YAPMAK**” stratejik amacında detaylı bir şekilde belirtmiştir. ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi, TOBB Akreditasyon Sistemi ve öngörülerini bu amaç için yeterli şart sağlamaktadır. NİTSO ‘nun tüm bu çalışmalarını yaparken tüm kaynaklarını etkin bir şekilde yönetmesi gerekmektedir, başta insan ve fiziki kaynaklar ile mali yapının iyileştirilmesi amacı için yapılacak etkinlikler ve performanslar ayrıntılı bir şekilde belirlenmiştir.



STRATEJİK PLAN 2023-2026

Son olarak NİTSO, üyelerinin farkındalığının önemini sağlamaya yönelik bugüne kadar bu alanda yürüttüğü yoğun faaliyetlerle Niğde Ticaret ve Sanayi Odasının, izleyeceği yol haritasını “STRATEJİK AMAÇ 3. YENİ NESİL ODA HİZMETLERİ İLE SOSYAL VE ÇEVRESEL SORUMLULUKLARA YÖNELİK AMAÇLAR” stratejik amacında belirlemiştir. NİTSO bölgesel gelişimin en önemli unsurları arasında yer alan işbirliği ve yatırım olanaklarının anlayışının gelişimi ile ilgili de etki edebileceği noktaları ve Odanın sosyal ve çevresel sorumlulukları gibi stratejik hedefler olarak işlenmiştir.

Yine tüm amaç ve hedefler ile faaliyetlerin yatırım maliyetleri hesaplanmış ve yıllara göre tahminleri yapılmıştır. Hedeflerin ulaşma durumları ve maliyet gerçekleşme oranları bu plan doğrultusunda oluşturulacak yıllık İş/Eylem planları ile takip edilecek ve gerçekleşme veya gerçekleşme durumları 3 ayda 1 yapılacak AİK ve YGG toplantılarında görüşülerek, nedenleri ve sonuç ilişkileri karara bağlanacaktır.

Stratejik plan her yıl yeniden yapılacak SWOT analizi ve üye beklenti anketlerine göre revizyona uğrayabilecek, etkinliği sürekli iyileştirilecektir.

7. AMAÇLAR LİTMUS TESTİ

Amaç: Genellikle üç ya da dört yıl sonrası için söz konusu olan arzu edilen nihai sonuç.

Her bütçe birimi, program ya da alt program için, amaçların litmus testinin kriterlerini karşılayıp karşılamadığını belirtin. Her amaç için bir kolon doldurun.

| AMAÇLAR KONTROL LİSTESİ | | | |
|---|---------------|---|---|
| TEST SORUSU | Amaç Numarası | | |
| | 1 | 2 | 3 |
| Amaç misyonu desteklemekte midir? | X | X | X |
| Yasal otoritenizle tutarlı mı? | X | X | X |
| Amaç sadece bir tek konu ile mi ilgili? | | | X |
| Amaç, ölçülebilir bir ve arzu edilen bir sonucu mu temsil etmektedir? | X | X | X |
| Amaç, öncelikli bir aktiviteyi mi, stratejik bir yönü mü, yansıtmaktadır? | X | X | X |
| Amaç zorlayıcı, ama bunun yanında gerçekçi ve başarılabılır bir amaç mıdır? | X | X | X |
| Amaç uzun bir dönemi mi kapsamaktadır (4 yıl) | X | X | X |
| Her program/alt program için, mantıklı bir şekilde yönetilebilecek sayıdan fazla olmamak şartı ile; en az bir hedef belirlenmiş mi? | | | |
| Amaç yönetim için de önemli mi? | X | X | X |
| Amaç politikayı oluşturanlar üyeler için de önemli mi? | X | X | X |
| Bütün olarak düşünüldüğünde, amaçlar programın tüm bütçesini yansıtır mı? | X | X | X |
| Hedefler ve faaliyetleri yabancı biri ne demek istediğini anlar mı? | X | X | |