

**GÜMÜŞHANE
TİCARET ve SANAYİ ODASI**

2020 – 2023

STRATEJİK PLANI

Yönetim Kurulunun 12.12.2019 tarih ve 92 sayılı kararı ile revizesi onaylanmıştır.

İÇİNDEKİLER
SAYFA NO
GİRİŞ

	3
1. 1. DURUM ANALİZİ	4
2. 1.1 İÇ YAPI ANALİZİ	4
3. 1.1.1 Tarihsel Gelişim	4
4. 1.1.2 Mevzuat ve Yasal Görevler	5
5. 1.1.2.1 Yasa Gereği Yapılan Hizmetler	5
6. 1.1.2.2 Üyeler İçin Yapılan Hizmetler	6
7. 1.1.3 Yönetim Yapısı	7
8. 1.1.4 Organizasyon Yapısı	8
9. 1.1.5 Fiziki Mekan	9
10. 1.1.6 Personel	9
11. 1.1.7 Mali Durum	9-11
12. 1.1.8 Faaliyetler	11-12-13
13. 1.1.9 Kurumsal Kimlik	14
14. 1.1.9.1 Misyon	14
15. 1.1.9.2 Vizyon	14
16. 1.1.9.3 Kalite Politikası	14
17. 1.1.9.4 Temel İlkeler	15
18. 1.1.10 Paydaşlar	15
19. 1.1.10.1 İç Paydaşlar	15
20. 1.1.10.2 Dış Paydaşlar	16-17
21. 1.2 ÇEVRE ANALİZİ	18
22. 1.2.1.1 Şehrin Tarihçesi	19-20
23. 1.2.1.2 Coğrafi Konum ve Fiziki Şartlar	20
24. 1.2.1.3 Demografik Yapı	21
25. 1.2.1.4 Ekonomik Yapı	22
26. 1.2.1.4.1 Sanayi ve Ticaret	22
27. 1.2.1.4.2 Ekonomik Yapı	22
1.2.1.4.2 Tarım Ve Hayvancılık	23
28. 1.2.1.4.3 Ormancılık	23
29. 1.2.1.4.4 Doğal Kaynaklar	23
30. 2. GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLER İLE FIRSAT VE TEHDİTLER (GZFT) ANALİZİ	24
31. 2.1 GÜMÜŞHANE TİCARET VE SANAYİ ODASI GZFT ANALİZİ	24
32. 2.1.1 Güçlü Yönler	24
33. 2.1.2. Zayıf Yönler	25
34. 2.1.3 Fırsatlar	25
35. 2.1.4 Tehditler	26
36. 3.PEST ANALİZİ	27
37. 3. STRATEJİK PLANLAMA	28
38. 3.1. HEDEF ALANLARI, HEDEFLER, STRATEJİLER Ve PERFORMANS GÖSTERGELERİ	28-29
39. 1- MALİYETLER	31
2- İZLEME VE DEĞERLENDİRME	31

ÖNSÖZ

21. Yüzyılda yaşanan teknolojik ve bilimsel gelişmeler, günümüzde “strateji temelli” yönetim anlayışını ortaya çıkarmıştır. Artık dönemsel düşünce ve eylemler kısa süreli başarılar sağlasa da, uzun dönemde etkinliği ve verimliliği düşük olmaktadır. Bu kapsamda, şehrimizin kalkınma hedeflerinin bölgemiz ve ülkemiz adına sağlayacağı katkılar en öncelikli konularımız arasında yer almaktadır. Geçmişten bugüne, tarihin derinliklerinde yatan maddi ve manevi zenginliği, bölgenin en önemli varlık koşullarıdır.

Bu misyona uygun olarak, her dönemde, şehrimizin kalkınması ve gelişmesi için üzerine düşen vazifeyi yerine getiren odamız, şimdi de geçmişin derinliklerindeki tecrübelerini ortaya koyarak, hedeflerimize ulaşmak adına yapacağı tüm çalışmalarını planlamış ve hayata geçirmiştir.

Bu hedefler dikkate alındığında, Gümüşhane Ticaret ve Sanayi Odası, kuruluşunun 93. Yılında dikkate alarak ulusal ve uluslararası rekabet edilebilirlik anlayışını da göz önünde bulundurmak suretiyle “**Vizyon Belgesi**” ni hayata geçirmiş ve uygulamaya başlamıştır. Strateji temelli bir program çerçevesinde 2020-2023 yıllarını kapsayan stratejik planımız, şehrimizin ekonomisine sağlayacağı katkı ile birlikte, Cumhuriyetimizin 100. Yıl hedeflerine ulaşmasında da, önemli etkiler sağlayacaktır.

Belirtilen bu koşullar çerçevesinde, tüm duygu ve düşüncelerimle, gerçekleştirilecek olan tüm hizmet ve faaliyetlerimiz, hem üyelerimize hem de şehrimize yeni açılımlar kazandıracak ve ekonomimizin daha da gelişmesine sağlayacağı katkının tam olduğunu düşünmekteyim. Bu planın hazırlanmasında emeği geçen herkese, çalışmalarından dolayı teşekkür eder, muvaffakiyetle başarılmasını can-ı gönülden temenni ederim.

İsmail Akçay
Yönetim Kurulu Başkanı

1. DURUM ANALİZİ

1.1 İÇ YAPI ANALİZİ

1.1.1 Tarihsel Gelişim

Gümüşhane ili tarihi ipek yolu üzerinde yer almasından dolayı yıllarca ticaret merkezi olarak bu tarihi yolu kullanan tüccar ve esnaflara ev sahipliği yapmıştır. Cumhuriyet döneminde alınan Kalkınma Planları Kararlarıyla birlikte gelişme sürecine giren şehir ekonomisinde sanayi ve ticaret hayatının canlanması, bilinçli ve sistematik gelişmelerin ülke geneline yayılabilmesi amacıyla başlatılan çalışmalar neticesinde 1927 yılında Bakanlık izni ile Gümüşhane Ticaret ve Sanayi Odası kuruldu.

Yıllar içerisinde Gümüşhane'deki imalat sanayindeki ve tarımsal faaliyetlerdeki artışın sonucu olarak odamızın da günün şartlarında vermiş olduğu çabalar neticesinde 2000 yılında şehrimize bir Organize Sanayi Bölgesi kazandırılmıştır.

Bugün ise 7 meslek komitesinde 746 üyesi ve 5 personeli ile üyelerine ve iş dünyasına hizmet etmektedir.

Kurulduğu günden bu yana, Gümüşhane ekonomisinin sağlıklı ve emin adımlarla gelişmesi için çalışmalarını aralıksız sürdüren Gümüşhane Ticaret ve Sanayi Odası; Gümüşhaneli tüccar ve sanayicinin, büyük özveri örneği göstererek yaptırdıkları modern binasında uzman, deneyimli ve özverili personeliyle tüm üyelerine en üstün çaba ve gayret ile hizmet vermektedir. Hizmet kalitesini zirveye taşıma heyecanını sürekli muhafaza eden GTSO, uluslararası standartlarda üyelerine hizmet verebilmek amacıyla toplam kalite yönetimi noktasında tüm personeli eğitmiştir. Hizmet kalitesini TSE-ISO-EN 9001:2015 belgesiyle ve Akreditasyon sertifikası ile tescilleyerek uluslararası standartlarda da hak ettiği yeri almıştır.

Mesleki ahlâk ve dayanışmayı koruma, ticaretin ve sanayinin genel menfaatlerine uygun surette gelişmesini sağlama, Meslek faaliyetleri hakkında Bakanlıklara teklif ve önerilerde bulunma görevlerini layıkıyla yerine getiren Gümüşhane Ticaret ve Sanayi Odası, dün olduğu gibi bugün de, üyelerinin bilinçlendirilmesi için yoğun eğitim programları organize etmektedir.

Eksiksiz ve zamanında hizmet, sürekli iyileştirme, teknolojik alt yapıyı kurma ve geliştirme, çalışanların eğitimi ve örnek bir kuruluş olma gibi temel ilkelerle yoluna devam eden Gümüşhane Ticaret ve Sanayi Odası, Gümüşhane ekonomisini her zaman daha ileri ufuklara taşıma kararlılığındadır.

1.1.2 Mevzuat ve Yasal Görevler

1.1.2.1 Yasa Gereği Yapılan Hizmetler

- Üyelerimizin ticaret sicili işlemlerinin yürütülmesi, şahıs, şirket ve kooperatiflerin 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 belgelerin verilmesi,
- Üyelerin sicillerinde vuku bulacak değişiklikler ile ilgili işlemlerin, Ticaret Sicil Talimatlarına ve Ticaret Sicili Genel Çalışma talimatına uygun olarak yerine getirilmesi, mahkemeler, icra daireleri, SGK, vergi daireleri ve diğer kurumlarla üyelerin kayıtları ile ilgili yazışmaların yapılması,
- Uluslararası karayolu ile yük taşımaya yapan nakliye firmalarının TIR karnesi işlemlerinin yürütülmesi,
- Uluslararası geçiş belgelerinin temini ve dağıtımı,
- ATR sözleşmesine uygun gerektirdiği hallerde eksper ve bilirkişi tayini ve rapor düzenlenmesi,
- İmalatçı üyelerin kapasite raporlarının düzenlenmesi,
- Sanayi kuruluşları ve KOBİ'lere yönelik her türlü kanun, kararname ve sirkülerin takip edilmesi ve gerektiğinde duyurularının yapılması,
- Tek İmalatçı Belgesi ile ilgili araştırma yapılması, kontrol ve tasdik edilmesi,
- Yatırım Teşvik Belgesi süre uzatımı ve kapama işlemleri ile ilgili çalışmaların neticelendirilmesi,
- Başbakanlık 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,
- Onayı istenen faturaların rayice uygun olup olmadığının doğrulanması,
- İş makinalarının tescil ve tasdik işlemleri,
- Gayrimenkul ve menkul değerlerin rayiç tespiti ve gerektiğinde bu konuda eksper tayini,
- 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 edinme kanunu kapsamında merak edilen konularda internet ortamında bilgi vermek,
- Üye kimlik kartları düzenleyerek üyelere sunma,
- Üyelerinin talebi üzerine oda sicil kayıt sureti, faaliyet belgesi, ihaleden men cezası olmadığına dair belge, yurt dışı çıkış yazıları ve bu gibi oda sicili ilgili belgelerin hazırlanması,
- Çeşitli bankalar ile yapılan anlaşmalarla üyelere uygun vade ve faizle kredi imkanı sağlanması,
- TOBB Kanununa göre, odamız tacir ve sanayiciler tarafından üretilen mal ve hizmetlerin azami fiyat tarifelerini hazırlamak,
- Meslek komitelerinin seçilmesi döneminde seçim işlerinin aksamadan yürütülmesi,
- GTSO üyelerinin oda sicil durumları hakkında ilgili kuruluşlarla gerekli yazışmaların yürütülmesi,

- Her yıl geleneksel olarak kurumlar vergisi, gelir vergisi ve ihracat rekortmenlerinin ödüllendirilmesi.

1.1.2.2 Üyeler İçin Yapılan Hizmetler

- İstenilen hizmetler, yurt dışından ticari haberler ve firmaların başvurabileceği ticari ve snai bir çok konuda bilgi alabilme,
- Üyelerimizin mesleki konulardaki istek, beklenti ve problemleri doğrultusunda inceleme ve araştırmalar yaparak gerekli merciler nezdinde girişimlerde bulunma ve sonuçları takip etme,
- Üyelerimizin ticaret sicili işlemlerinin yürütülmesi,
- İç ve dış ticaret konularında mesleki ve teknik bilgi ve danışmanlık hizmetlerinden yararlanma,
- Fuarlarda Odamız stantları altında üyemiz olan firmaları tanıtmaya,
- Odamız yurtdışı iş gezilerine katılarak ticari firmaların yurt dışında ticari ilişki kurmalarına yardımcı olma ve pazar imkanlarını çeşitlendirme,
- Ticari bilgi içeren oldukça fazla sayıda yayına sahip olan Odamız Dokümantasyon Merkezinden yararlanma,
- Üyelerimizi ilgilendiren mevzuat değişiklikleri ve ticari hayatı ilgilendiren duyurulardan ivedi bir şekilde haberdar edilme,
- Dış ticaret işlemlerinin gerektirdiği hallerde eksper ve bilirkişi tayini ve rapor düzenlenmesi,
- İmalatçı üyelerin kapasite raporlarının düzenlenmesi,
- İç piyasa rayiç fiyatları hakkında rapor ve bilgi alma,
- Onayı istenen faturaların rayice uygun olup olmadığının doğrulanması,
- Yed-i Vahit ve tek imalatçı belge taleplerinin incelenerek sonuçlandırılması,
- İş makinalarının tescil ve tasdik işlemleri,
- Gayrimenkul ve menkul değerlerin rayiç tespiti, ve gerektiğinde bu konuda eksper tayini,
- Firmaların çeşitli ticari işlemleri için gerekli ve bazı hallerde alınması zorunlu olan sicil belgesi, mümessillik belgesi, imza ve kefalet onayları gibi sicil kayıtlarına dayanan belgelerin verilmesi,
- Firma sahibi, ortağı ve yetkililerinin Bağ-Kur ile ilgili tüm formlarının hazırlanması ve onaylanması,
- Ustalık, kalfalık, çıraklık vb sözleşmelerinin onaylarının yapılması,
- Üye kimlik kartları düzenleyerek üyelere sunma,
- Her yıl geleneksel olarak kurumlar vergisi, gelir vergisi ve ihracat rekortmenlerinin ödüllendirilmesi.

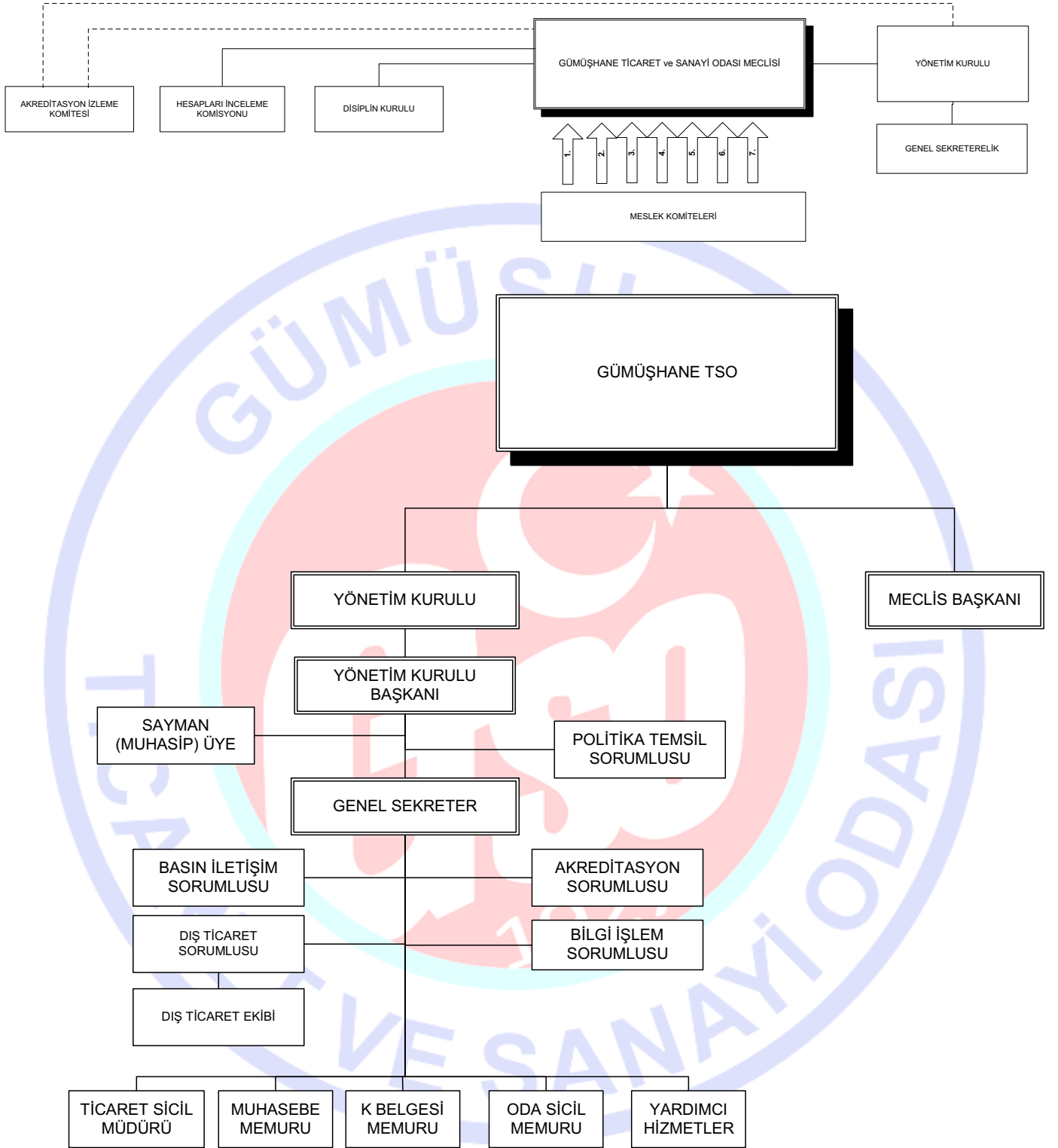
1.1.3 Yönetim Yapısı

2015 yılı itibariyle yaklaşık 700'den fazla üyesi bulunan GTSO' da üyelerin iştigal konularına göre ayrıldığı 7 meslek grubu, buna bağlı olarak her 4 yılda bir yapılan seçim sonucunda oluşan 7 'meslek komitesi', aynı seçimle meslek komiteleri arasından seçilen 15 üyeli 'Meclis' ve bu meclisin arasından seçilen 5 kişinin oluşturduğu 'Yönetim Kurulu' GTSO'nun en üst yönetim yapısını oluşturmaktadır.

Mevzuat gereği zorunlu olan Disiplin Kurulu ve Hesapları İnceleme Komisyonu ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Genel Kurul Delegeleri de seçilmekte olup, Yönetim Kurulu Başkanı dışında tüm organların aynı sayıda yedek üyeleri de bu seçimle belirlenmektedir.



1.1.4 Organizasyon Yapısı



1.1.5 Fiziki Mekan

Hizmet binamız 570 m2 taban araziye kurulu 5 katlı bir binadan oluşmaktadır. Odamıza ait 1 başkanlık toplantı salonu, 75 kişilik çok amaçlı toplantı salonu, 1 adet eğitim salonu bulunmakta, yönetim ve servis birimleri diğer 5 kata yayılmaktadır. Zemin katı kiraya verilmiştir.

1.1.6 Personel

Gümüşhane Ticaret ve Sanayi Odası bünyesinde 5 Personel görev yapmaktadır.

1.1.6.2 Personelin Eğitim Durumu

Lisans : 3
Lise : 1
Ortaokul: 1

1.1.7 Mali Durum

Gümüşhane Ticaret ve Sanayi Odası'nın son 4 yılı kapsayan mali durumu ve Genel Bütçesi yıllar itibariyle aşağıda gösterilmiştir.

DÖNEM	GELİR	GİDER	GELİR/GİDER FARK	GERÇEKLEŞME ORANI	TAHMİNİ BÜTÇE
2016	644.923,04	561.617,31	+121.942,16	109,30	590.000,00
2017	693.237,4	620.981,04	+72.256,10	101,29	685.000,00
2018	791.824,73	777.293,00	+14.531,73	104,87	755.000
2019	907.148,05	809.885,57	97.262,48	98,07	925.000

GÜMÜŞHANE TİCARET VE SANAYİ ODASI MALİ ANALİZ RAPORU				
FASIL ADI	GELİR			
	2016	2017	2018	2019
KAYIT ÜCRETİ	29.140,00	17.585,00	18.929,00	17.851,95
YILLIK AİDAT	192.469,00	225.122,39	277.694,17	303.715,59
MUNZAM AİDAT	77.558,16	102.906,35	123.161,27	132.522,19
MUAMELE TESCİL ÜCRETİ	117.498,51	133.545,00	156.510,00	209.600,00
HİZMET KARŞILIĞI ALINAN ÜCRETLER	135.845,00	99.871,38	111.440,81	130.538,08
BELGE BEDELLERİ	33.149,00	41.566,00	28.872,00	28.891,50
MİSİL ZAMLARI	7.425,01	9.722,20	11.137,21	24.491,74
FAİZ GELİRLERİ	30.787,31	35.165,96	39.293,74	45.307,48
KİRA GELİRLERİ	20.850,00	24.550,00	22.000,00	14.600,00
KAMBIYO GELİRLERİ	-	2.765,03	2.736,50	-
MENKUL KIYMET SATIŞ GELİRLERİ	-	301,13	-	-
SAİR GELİRLER	201,05	136,70	50,02	81,47
GENEL TOPLAM	644.923,04	693.237,14	791.824,73	907.148,05

GÜMÜŞHANE TİCARET VE SANAYİ ODASI MALİ ANALİZ RAPORU				
FASIL ADI	GİDER			
	2016	2017	2018	2019
PERSONEL GİDERLERİ	217.778,36	271.903,23	377.243,22	452.443,25
DIŞARDAN SAĞLANAN FAYDA VE HİZMETLER	129.719,77	145.104,62	173.747,31	119.392,50
BASIN YAYIN GİDERLERİ	6.759,00	12.215,29	6.909,00	9.987,00
SABİT KIYMET GİDERLERİ	19.236,00	9.096,00	38.364,66	-
GENEL YÖNETİM GİDERLERİ	10.595,35	5.084,53	14.652,76	7.281,73
SEYAHAT VE YOL GİDERLERİ	24.683,23	35.822,60	40.115,09	47.417,13
BİRLİK AİDATI KANUNİ PAY VE FONLAR	62.345,56	71.743,07	77.491,35	89.764,22
EĞİTİM VE FUAR GİDERLERİ	20.279,36	61.551,58	33.075,96	45.700,48
BAĞIŞ VE YARDIMLAR	32.079,84	5.066,25	12.079,01	33.791,32
VERGİ GİDERLERİ	3.263,16	3.030,87	3.614,64	4.107,94
FİNANSMAN GİDERLERİ	220,50	63,00	-	-
GENEL TOPLAM	522.980,88	620.681,04	777.293,00	809.885,57

1.1.8 Faaliyetler

1.1.8.1 Üyelerimizin Yurt İçi ve Yurt Dışında Ticari İlişkileri ile İş Potansiyellerini Geliştirmek ve Kurumsal Yapılarını Güçlendirmek

- Profesyonel eğitim ve danışmanlık hizmetleri sunarak KOBİ'lerimizin rekabet seviyelerini Trabzon ve uluslararası piyasalarda arttırmalarına ve potansiyellerini geliştirmelerine yardımcı olan ABİGEM bölgemizde KOBİ'lerin iş geliştirme hizmetlerini alabilecekleri bir numaralı temas noktası olmayı amaçlanmaktadır. Sahip olduğu danışmanlık havuzu ile işletmelerin ihtiyaç duyduğu uzmana ulaşmalarını sağlamaktadır.
- Sanayi raporlarının hazırlanması ve ilgili kurum ve kuruluşlara ulaştırılması
- Yeni yasal düzenlemelerin üyelere aktarılması için eğitim ve seminer düzenlenmesi
- Oda üyesi kuruluşların yerinde ziyaret edilmesi
- Sektörel kümelenme faaliyetlerinin organize edilmesi ve yürütülmesi
- Üyelerin finansman kaynaklarına ulaşabilmesi için bankalar ile protokollerin imzalanması
- Ulusal ve uluslar arası fuarlara katılım sağlanması
- AR-GE çalışmalarının desteklenmesi ve yaygınlaştırılması
- Gümüşhane'de ihtiyaç duyulan nitelikli eleman istihdamı için mesleki eğitimler düzenlemek
- AB kalite standartlarının yaygınlaştırılmasının sağlanması

Gümüşhane Ticaret ve Sanayi Odası Faal Üye Analizi

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ANONİM ŞİRKET	53	58	69	76	80	81
ADİ ORTAKLIK	2	1	-	-	-	-
KOLLEKTİF ŞİRKET	3	3	3	3	2	2
KOMANDİT ŞİRKET	1	1	1	1	1	1
KOOPERATİF	52	54	58	59	60	63
LİMİTED ŞİRKET	265	261	280	285	284	283
GERÇEK KİŞİ TACİR İŞLETMESİ	263	260	261	265	239	232
DİĞER (Kamu)	1	1	1	1	1	1
İKTİSADİ İŞLETME	1	2	2	3	3	4
TOPLAM	641	641	675	693	670	667

MESLEK GRUBUNA GÖRE FAAL ÜYE SAYILARININ DAĞILIMI

MESLEK GRUBU	GERÇEK KİŞİ	TÜZEL KİŞİ	TOPLAM
1. GRUP	8	21	29
2. GRUP	16	99	115
3. GRUP	84	99	183
4. GRUP	37	42	79
5. GRUP	32	35	67
6. GRUP	34	60	94
7. GRUP	21	79	100
TOPLAM	232	435	667

1.1.8.2 Üyelerimizin Gelişimi İçin Ulusal ve Uluslararası Kaynaklara Yönelik Projeler

- Yönetici Asistanlığı Projesi, Muhasebe, Pazarlama Ve Satış Elemanlığı Eğitim Projesi
- Tekstil Sektörüne Kalifiye Ara Eleman Yetiştirme Projesi -1
- Tekstil Sektörüne Kalifiye Ara Eleman Yetiştirme Projesi -2
- Büro Yönetimi Ve Sekreterlik Kursu Projesi
- Organize Sanayi Bölgesi Ağaçlandırma İş Projesi
- Organize Sanayi Bölgesi Ağaçlandırma Ve Çevre Düzenleme İş Projesi
- UMEM Projesi (Bilgisayar İşletmenliği Kursu)
- UMEM Projesi (Alçı Ve Kartonpiyer Ustası Yetiştirme Kursu)
- Uygulamalı Girişimcilik Eğitim Hizmeti (25 Kişilik)
- Yenilikçi Yöntemlerle Kayıtlı İstihdamın Teşviki Hibe Programı -Kayıtlı İstihdamın Artırılması Projesi

1.1.8.3 Gümüşhane'nin Sanayi, Ticaret, Sosyal ve Kültürel Alanlarda Kalkınmasını Desteklemek

- Gümüşhane'nin yurt dışında ve yurt içindeki organizasyonlarda tanıtımını yapmak
- İlimizi, kalkınma ajansı (DOKA) yönetim kurulunda temsil etmek
- Gümüşhane'de ortak akıl toplantıları yapmak
- Gümüşhane ekonomisinin geliştirilmesi ve mevcut sorunlarının çözümü için katkıda bulunmak
- Girişimciliğin arttırılmasına destek vermek
- Gümüşhane'de bulunan Gümüşhane Üniversitesinin sanayi ile işbirliğine destek olmak

1.1.8.4 Kurumsal Yapımızı ve Hizmetlerimizi Geliştirmek

- Oda personelinin ihtiyaç duyduğu eğitimleri düzenlemek
- Ticaret ve Sanayi Odasının işbirliğini arttırmak için ulusal ve uluslararası kuruluşlara üye olmasını sağlamak
- Oda faaliyetleri hakkında düzenli yayınlar ile kamuoyuna ve üyelerimize bilgi vermek
- Genç girişimciler ve kadın girişimcilerin çalışmalarına destek olmak
- Girişimcilik eğitimleri düzenlemek
- Girişimcilik etkinliklerinde rol model üyelerin katılımını sağlamak
- Başarılı girişimcilerin kamuoyuna duyurulmasına katkıda bulunmak

1.1.9 Kurumsal Kimlik

1.1.9.1 Misyon

- Yerel aktörlerimizle birlikte bütün dinamiklerimizi harekete geçirip onlarla birlikte Gümüşhane'mizin kalkınmasına ve ülkemiz ekonomisine katkı sağlamak.

1.1.9.2 Vizyon

- Ülke genelinde örnek ve öncü bir oda, ekonomik ve sosyal yönden büyüyen ve gelişen bir Gümüşhane

1.1.9.3 Kalite Politikası

- Ülkemizin ve ilimizin sanayi ve ticaret alanında katkıda bulunmasını amaçlayarak,
- Üyelerin ve hizmet alanların, beklenti ve ihtiyaçlarını yasal şartlar çerçevesinde karşılayarak,
- Daimi müşteri memnuniyeti hedefi ve sürekli iyileştirmeyi amaçlayan bir üst yönetim anlayışıyla,
- Kalite yönetim sisteminin şartlarına uyarak etkinliğini sürekli iyileştirmektir.

1.1.9.4 Temel İlkeler

- Yüksek ticari ve mesleki ahlak
- Şeffaflık ve hesap verilebilirlik
- Sürekli gelişim
- Tarafsız, doğru, hızlı hizmet
- Saygınlık ve güvenilirlik
- Çağdaşlık
- İşbirliğine dayalı toplumsal gelişim
- Bilgi ve değer üretmek
- Oda hizmetlerinin etkin ve verimli bir şekilde yapılması
- Üyeler arasında diyalog ve katılımcılığın güçlendirilerek, katkı ve sahiplenmenin sağlanması
- Girişimciliğe teşvik etmek
- Kurum içi ve kurum dışı iletişim kanallarının açık tutulması

1.1.10 Paydaşlar

1.1.10.1 İç Paydaşlar

İç paydaşlar kuruluştan etkilenen veya kuruluşu etkileyen kuruluş içindeki kişi, grup veya (varsa) ilgili/bağlı kuruluşlardır. Kuruluşun çalışanları, yöneticileri, üyeleri, bağlı olduğu üst kuruluş, iç paydaşlara örnek olarak verilebilir.

İÇ PAYDAŞLARIMIZ

Gümüşhane Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu

Gümüşhane Ticaret ve Sanayi Odası Meclisi

Gümüşhane Ticaret ve Sanayi Odası Çalışanları

Gümüşhane Ticaret ve Sanayi Odası Üyeleri

1.1.10.2 Dış Paydaşlar

Dış paydaşlar kuruluştan etkilenen veya kuruluşu etkileyen kuruluş dışındaki kişi, grup veya kurumlardır.

Kuruluş faaliyetleriyle ilişkisi olan diğer kamu ve özel sektör kuruluşları, kuruluşa girdi sağlayanlar, ilgili sektör birlikleri dış paydaşlara örnek olarak verilebilir.

DIŞ PAYDAŞLARIMIZ
TOBB
Ticaret Bakanlığı
Gümüşhane Valiliği
Gümüşhane Belediyesi
Gümüşhane İl Milli Eğitim Müdürlüğü
Gümüşhane Üniversitesi
Gümüşhane İl Özel İdaresi, DSİ, Karayolları
KOSGEB Gümüşhane
İŞKUR Gümüşhane
Sivil Toplum Kuruluşları (üretici kooperatifleri ve birlikleri)
Siyasi Partiler Gümüşhane Şubesi
Gümüşhane Sosyal Güvenlik Kurumu
Sağlık Kurumları
Ulusal / Yerel Görsel ve Yazılı Basın
Gümüşhane Banka Şubeleri
DOKA
İŞGEM(GÜMÜŞHANE ORGANİK ÜRÜNLER İŞ GELİŞTİRME MERKEZİ)
Tedarikçiler
Belgelendirme Kuruluşları

Paydaşların Görüş ve Önerilerinin Alınması

Gümüşhane Ticaret ve Sanayi Odası paydaşların görüş ve önerilerini almak için aşağıdaki yöntemleri kullanmıştır;

- Anket uygulaması (iç /dış),
- Öneri İstek Formları,
- Web sayfamızda bulunan iletişim bölümü
- Paydaşlarımızın görüş ve önerilerini değerlendirmemiz sonucunda elde ettiklerimiz;

Gümüşhane Ticaret ve Sanayi Odasından beklentiler

- ✓ İlimiz ürünlerinin tanıtımına yönelik faaliyetler
- ✓ Destek ve teşvikler hakkında bilgilendirme
- ✓ Üyelere ekonomik destek verilmesi
- ✓ Girişimcilik Eğitimi
- ✓ Mesleki gelişim eğitimleri
- ✓ Ekonomik gelişime katkı
- ✓ İstihdam sorunu

Odamızın geliştirilmesi gereken yönleri

- ✓ Eğitim ve Etkinliklerin artırılması
- ✓ Teknik ve Teknolojik Altyapı

1.2 ÇEVRE ANALİZİ

Gümüşhane'nin Genel Profili

Gümüşhane, kuruluşu M.Ö. 3000 yıllarına dayanan hiç kuşkusuz tarihi süreç içerisinde günümüze dek önemini kaybetmemiş bir yerleşim yeridir. Coğrafi konumu itibariyle de Karadeniz'i doğuya bağlayan geçiş noktası üzerinde konumlanmış, her uygarlıktan bir parçayı bünyesinde barındıran eşsiz doğal ve tarihi değerlere sahiptir.

Bir ildeki KOBİ'lerin genel durumunu ve yatırım ortamını doğal kaynaklar, tarım, ormancılık ve hayvancılık potansiyeli, teknik ve sosyal alt yapı, sanayi ve ticaret, ilin sahip olduğu maddi kaynaklar ile beşeri potansiyel oluşturmaktadır. Bir ilin ekonomik olarak gelişimi beşeri ve maddi kaynaklarının yeterliliğinin yanında, gelişimi etkileyen iç ve dış faktörlere de bağlıdır. Gelişme bir süreç olduğu için, önceki gelişmişlik seviyesi de gelişme sürecini olumlu veya olumsuz etkileyebilmektedir. Gelişmeyi olumsuz yönden etkileyen faktörlere ait etkilerin giderilmesi ve olumlu faktörlerden ise en fazla fayda sağlanacak şekilde yararlanması il yöneticilerinin, hizmet sunucularının, üreticilerin ve meslek kuruluşlarının bilgi ve bilinç seviyelerinin yüksekliğine, mevcut sosyoekonomik durumu ve devletin sağladığı desteklerin yeterliliğine bağlıdır. Bu açıdan yatırım ortamının iyi tahlil edilmesi, artı ve eksilerinin iyi bilinmesi gerekmektedir.

Yatırım ortamı irdelenirken coğrafi ve demografik yapıdan, tarım ve sanayiye, alt yapıdan gelir seviyesine kadar yatırımları doğrudan veya dolaylı olarak etkileyen mevcut durumla ilgili bütün faktörlerin ortaya konulması gerekmektedir. Bu açıdan Gümüşhane ile ilgili bazı bilgiler özet olarak aşağıda belirtilmiştir;

1.2.1.1 Şehrin Tarihçesi

Doğuda Bizer ve Muşkilerin yaşadığı Skidides ile batıda Pariyadres dağlarına uzanan ve Güneyde Satala (Sadak) ovası ile çevrili Gümüşhane bölgesinde tam bir kavimler mozaği oluşmuştur. Yapılan araştırmalarda elde edilen buluntular ancak M.Ö. 3000-2000 arasına tarihlenen ilk Tunç Çağı'nın aydınlatılmasına yardımcı olmaktadır. Bulduğu coğrafi konum itibariyle tarihsel olaylar karşısında daima tampon bölge olarak kalan Gümüşhane'de mimari eserlerin çoğu günümüze ulaşamamıştır.

Kapadokya yazılı kaynaklarında bir zenginlik kaynağı olarak sık sık adı geçen ve yoğun ticari ilişkilere konu olduğu belirtilen gümüşün, Asur koloni dönemindeki yoğun çıkarımlar nedeniyle yataklar zenginliklerini büyük ölçüde yitirmiş ve eski çıkarım izleri hemen hemen silinmiştir.

Gümüşhane yöresinin Azzi ülkesi adıyla, güneyinden Suşehri'ne kadar uzanan topraklarına ise Hayaşa ülkesi olarak anıldığı Hititler zamanında zenginlik kaynağı yine gümüştür. Hititler alışverişte değer ölçüsü olarak gümüşü kullanıyorlardı.

Hitit İmparatorluğu gerek batıdan gelen Friglerin ve gerekse kuzey komşuları Kaşkarların saldırıları sonucu zayıflayınca Urartular bölgeye hakim oldular. (M.Ö. 860) Asurların zayıflamasından da faydalanan Urartular bölgedeki nüfuzlarını artırdılar. Aynı yıllarda Ege adalarında ticaretle uğraşan Argonotlar "Konuk kabul etmeyen hırçın deniz" diye tabir ettikleri Karadeniz'in madenleriyle ünlü yöresine koloniler kurdular. (M.Ö. 756) Böylece

Gümüşhane yöresi madenleri de uygarlığa açılmıştır. Bu gelişmeyle birlikte Urartu kültürü ve maden işçiliği Argonotlar aracılığıyla Ege adalarına dek yayıldı.

M.Ö. 560' lı yıllarda Medler Gümüşhane yöresini ele geçirdiler. Ancak Medler yine aynı sülaleden gelen Ahamemiş sülalesinden II.Kiros (Kuraş) 'ın başkaldırısı ile yıkılmış ve M.Ö. 550 de Pers Krallığı kurulmuştur.

Gümüşhane'de bu sınırlar içinde olup yılda 300 gümüş talen vergi ödemekle yükümlü tutulmuştur. Persler Yunanlılarla yaptıkları savaşlarda yöre insanını da kullanmış, nitekim Kserkes'in M.Ö 480'de Yunanistan'a yaptığı sefere Khalip (Khaledi-Haldi= Gümüşhane, Trabzon ve çevresinde yaşadığı belirtilen halk)

Askerleri de katılmıştır. Herodot bu seferde Khaliplerin küçük kalkanlar, kısa mızraklar ve eğri kılıçlarla donandığını yazmaktadır. Bazı kaynaklar ise bu sefere Çoruh Havzasında yaşayan Muşkillerin katıldığını kaydederler.

İmparator II. Artakserkses döneminde (M.Ö.400) Bölgeyi güneyden kuzeye dolaşmış olan tarihçi Ksenefon ise, Pers ordusunda paralı askerlik yapan Makedonyalıların Babil yöresinde Karduklara yenildiklerini, daha sonraki geri çekilme sırasında Gümüşhane yöresinden de geçtiklerini yazmaktadır.

M.Ö 350'lerde zayıflamaya başlayan Pers İmparatorluğu'na Makedonya Kralı Büyük İskender son verdi.

(M.Ö. 334 ve 331) İskender orduları Gümüşhane yörelerine kadar uzanamadılar Yöre bu yüzden M.Ö 4.yüzyıl başında siyasal bir boşluğun içine düştü. Büyük İskender'in hakimlerinden Flikos'un Gümüşhane'de gümüş madeni bulması üzerine buraya önem verdiği söylenir. Ege adalarından biri olan Kios adasının tiranı Mitridates Ktistes doğuda İris (Yeşilirmak) ve Lykos (Kelkit) havzasına dek uzanan toprakları ele geçirdi. (M.Ö.301) Pontos Krallığının kurucusu olan 1.Mitridates öldükten sonra yerine oğulları geçti.

Savunma üstünlüğünü korumak için yüzlerce kale yapıldı. Ordunun zor duruma düştüğü zamanlarda da bu dağlık bölgeye iyi bir saklanma yeri oluyordu. Pontos Krallığının üstünlüğü Kerona savaşında sarsılınca iç çalkantılar başlamış, Lykos (Kelkit) yakınlarındaki Kabira dolaylarında Romalılarla yapılan ikinci büyük savaşta da yenilince Gümüşhane dağlarına çekilmişlerdir. Yöredeki Roma hakimiyeti M.Ö.20.

yılda başlamış ve M.S. 395'lere kadar devam etmiş. Kavimler göçü neticesinde Roma İmparatorluğu Doğu ve Batı Roma diye ikiye ayrılınca Gümüşhane yöresi Doğu Roma (Bizans) sınırları içinde kalmıştır.

Bizans İmparatorluğu döneminde Gümüşhane yöresi de Bizans-Hazar askeri işbirliğinde önemli rol oynamıştır. Kral Jüstinyen zamanında Keçi Kale Kalesi (Kale Bucağında) onartılmıştır.

Roma ve Bizans dönemlerinde yörede kurulu kente Argyropolis adı verilmiştir. Yöredeki savaşların asıl sebepleri tarihi İpek Yolu üzerinde bulunması ve madenleri ile ün yapmış olmasıdır. 7. ve 8. Yüzyıllarda bölge birkaç defa el değiştirmiştir.

Halife Hz. Ömer zamanında (634-644) Erzincan ve Erzurum Arapların eline geçince Gümüşhane' de bu egemenliği tanıdı. Halife Hz. Osman zamanından, Emevi ve Abbasilere kadar olan dönem içerisinde el değiştiren yöre Çağrı Bey' in 1016 yılında Anadolu'ya yaptığı ilk akın sırasında Türklerin eline geçmiştir.

1461 yılında Fatih Sultan Mehmet'in Trabzon Rum İmparatorluğuna son vermesiyle bölgede Osmanlı etkisi görülmeye başlanmıştır. Gümüşhane, Trabzon Rum İmparatorluğunun fethedilmesinden sonra Osmanlı hakimiyetine girmiş ve bu hakimiyet 1461 'den 1467'ye kadar sürmüştür. Bu tarihten sonra Gümüşhane Akkoyunluların hakimiyetine girmiştir. Bu hakimiyet 1473 yılında Fatih ile Uzun Hasan arasında vuku bulunan Otluk beli savaşı ile sona ermiştir.1514 yılında Yavuz Sultan Selim tarafından kesin olarak alınmış ve Osmanlı topraklarına katılmıştır.

Kanuni Sultan Süleyman (1520/1566) İran Seferi sırasında Harşit Vadisinden geçerken Gümüş madeninin bulunduğu eski Gümüşhane yöresinin imar edilmesini emretmiş, böylece buraya 50 ev ve Süleymaniye Camii yapılmıştır. 1877-1878 Osmanlı-Rus savaşı ile 7 Temmuz 1916 tarihinde Rusların doğu Anadolu ve Doğu Karadeniz de yaptıkları işgaller ve bunun sonucundaki göçler Gümüşhane’de hayat bırakmamıştır.

Ruslar 16 Temmuz 1916 da Bayburt’u aldıktan sonra yollarına devam ederek 19 (20) Temmuz 1916 günü Gümüşhane’ye girmişlerdir. Türk birlikleri fazla karşı koyamayınca Ruslar aynı gün Torul’a girmişlerdir.

Böylece Trabzon yolu Ruslara açılmıştır.

22 Temmuz 1916 günü Kelkit üzerine yürüyen Rus Ordusu akşama doğru burayı ele geçirmiştir.

Gümüşhane ve çevresi bu işgaller karşısında ve özellikle Ermeni zulmü altında ezilirken Rusya’da Bolşevik İhtilali’nin çıkması ve iç çalkantılar sebebiyle Ruslar 18 Aralık 1917 Erzincan mütarekesini imzalamış ve ordularını geri çekmeyi kabul etmiştir. Ancak Ermeniler katliamlarına devam etmişlerdir.

Bunun üzerine mütareke geçersiz sayılarak yeniden savaş başlamış ve bu suretle Torul 14 Şubat, Gümüşhane 15 Şubat ve Kelkit 17 Şubat 1918 de Rus işgalinden kurtarılmıştır. Osmanlı hakimiyetinin ilk zamanlarında Erzurum eyaletine bağlı iken sonraları Trabzon’a bağlanan Gümüşhane sancağı 20 Nisan 1924 tarih ve 491 sayılı kanunun 89. maddesinde “Vilayet” başlığı altındaki kanunla 1925 yılında il olmuştur.

1.2.1.2 Coğrafi Konum ve Fiziki Şartlar

Gümüşhane doğuda Bayburt, batıda Giresun, güneyde Erzincan ve kuzeyde Trabzon illeriyle çevrilidir. İlin deniz seviyesinden yüksekliği ortalama 1210 metredir. Yeryüzü şekilleri bakımından Köse, Kelkit ve Şiran ilçelerinin yer aldığı güney kesimi yüksek bir plato özelliği gösterirken, Merkez, Torul ve Kürtün ilçelerini kapsayan kuzey kesimi oldukça engebeldir. Dar ve derin vadilerle birbirinden ayrılmış yüksek dağlar kuzeyin belirleyici özelliğidir.

Dağlık alanlar genellikle il sınırları ile Kuzey kesimlerini kapsamaktadır. Bu dağlar sıradağların uzantıları şeklinde olup, iç kesimlere doğru tek dağlar yer almaktadır. Oldukça engebeli bir arazi üzerinde yer alan ilin kuzeyini Zigana Dağları ile Trabzon Dağlarının Güney kısımları oluşturmaktadır. Yine Kuzey yönünde derin yarılmış Karadeniz Dağları ve Soğanlı Dağları ili çevrelemektedir.

Gümüşhane ili iklimsel özellik bakımından Doğu Anadolu ile Karadeniz Bölgesi arasında bir geçiş özelliği göstermektedir. İlin kuzeyindeki Zigana Dağları, Karadeniz Bölgesinin tipik özelliği olan nemi engellemekte, Doğu Karadeniz Bölgesi arasında kalan Kop Dağları ise Doğu Anadolu Bölgesinden ile gelen soğuk havayı engellemektedir. İl genelinde karasal iklim özellikleri görülmektedir. Gümüşhane ili nemli ve ılık Doğu Karadeniz ile yüksek ve kurak Doğu Anadolu ilkim kuşağında bulunduğundan farklı bitki topluluklarının gelişmesine ortam hazırlamıştır. İl sınırları içerisinde bulunan ormanlar ve ağaç türleri yayılımı bakımından farklılık arz etmektedir. Harşit havzasında birçok bitki türü yaygın olarak bulunmaktadır. En belirgin türler sahile yakın nemi bulunan bölgelerde orman gülü, defne, ayı üzümü, şimşir ve böğürtlendir. Kürtün ilçesinde hakim ağaç türü kayın ve ladin olmakla birlikte sarıçam, göknar, meşe, kestane, kızılğaç, gürgen ve titrek kavağa da rastlanmaktadır.

Torul ilçesinde hâkim ağaç türü sarıçam olmakla birlikte yukarıda sayılan ağaç türlerine de rastlanmaktadır. Şiran, Kelkit ve Köse ilçelerinde bitki çeşitliliği azalmakla birlikte yine de

geniş sarıçam ve meşe türleri mevcut ormanlık alanlarda hâkim ağaç türlerini oluşturmaktadır.

Jeolojik oluşumu; Gümüşhane kent zeminini oluşturan volkanik ve magmatik kayaların ayrışması ve erozyon sonucu bölgede yamaç molozları ve alüvyon alanlar geliştirilmiştir. Kent alanı içindeki düzlükler, Harşit Çayı'nın getirmiş olduğu çeşitli kayaların (çakıl, kum ve kil karışımı) çökellerinden ibarettir. İçinden Harşit Çayı geçen Gümüşhane kentinin zemini esas olarak andezit ile kuzeyde granodiorit ve granitik kayalardan oluşmuştur.

1.2.1.3 Demografik Yapı

Merkez ile birlikte 6 adet ilçesi, 14 adet belediyesi ve 322 adet köyü bulunan Gümüşhane ilinin nüfusu, 2018 yılı Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi sonuçlarına göre 162.748 kişidir. Söz konusu nüfusun %49,4' ünü oluşturan 80.306 kişi il/ilçe merkezlerinde yaşarken, 82.442 (%50,6) kişi belde ve köylerde yaşamaktadır. Nüfus yoğunluğu km² başına 25 kişidir. Gümüşhane'de 15-64 yaş grubunda bulunan çalışma çağındaki nüfus (114.368 kişi), 0-14 yaş grubunda (29.404 kişi), 65 ve daha yukarı yaş grubunda ise (18.973 kişi) bulunmaktadır.

1.2.1.4 Ekonomik Yapı

1.2.1.4.1 Sanayi ve Ticaret

İlde sanayi sektörü GSYİH' dan % 0,8'lik bir paya sahiptir. Gümüşhane ili sanayi bakımından çok fazla bir gelişim gösterememiştir. Sanayi konusunda kamu yatırımı yapılmamıştır. Sanayinin gelişmemesindeki en büyük etkenlerden biri ise ilin coğrafi yapısı ve ulaşım koşullarının girdi maliyetlerini yükseltmiş olması ve ilin bölgesel pazar niteliğini kazanamamış olmasıdır.

Sanayi sektörünü oluşturan istihdam oranına bakıldığında imalat sanayide çalışanların oranı, diğer sektörlerde çalışanlara göre daha yüksek bir paya sahiptir. Madencilik ve taş ocaklığı elektrik, gaz ve su sektöründe en yüksek paya merkez ilçe sahiptir. İmalat sanayisinde faaliyet gösteren en önemli kuruluşlar gıda, sanayi ve orman ürünlerine dayalı sanayi kuruluşlarıdır.

İlde maden rezervlerinin fazla olmasına karşılık madenciliğin GSYİH içindeki payı düşüktür. İlde çıkarılan en önemli madenler altın, demir, kil, kireçtaşı, kaolen, bakır-kurşun-çinko, barit ve linyittir.

Gümüşhane Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre 2019 yılının ilk 6 ayında 33 milyon 42 bin dolarlık "madencilik ürünleri" ihraç etti.Gümüşhane ülke genelinde 2019'un ilk 6 ayında 77 ilden gerçekleştirilen 2 milyar 129 milyon 679 bin dolarlık madencilik ihracatında 14.sırada yer aldı.

33,2 milyon dolarlık ihracat rakamıyla ilk 6 ayda 81 il içerisinde 53.sıraya yerleşen Gümüşhane, ihracat rakamlarıyla Adıyaman, Iğdır, Niğde, Nevşehir, Çanakkale, Amasya, Van, Kilis, Edirne, Artvin, Siirt, Ağrı, Bartın, Erzurum, Batman, Erzincan, Sinop, Tokat, Hakkari, Yozgat, Kırıkkale, Muş, Bitlis, Ardahan, Bingöl, Bayburt, Kars ve Tunceli illerini geride bıraktı.

6 aylık sürede 22 farklı ülkeye ihracat yapılan Gümüşhane'de en fazla ihracat 11 milyon 280 bin dolarla Güney Kore'ye, 9 milyon 821 bin dolarla Japonya'ya, 9 milyon 47 bin dolarla Belçika'ya, bir milyon 826 bin dolarla Çin'e gerçekleştirildi. Bu ülkeleri sırasıyla Namibya, Suudi Arabistan, Irak, Almanya, Ürdün, İsrail, Libya, Katar, Bahreyn, İran, Türkmenistan, Hindistan, Azerbaycan, Pakistan, Yemen, Gürcistan, Fransa ve İsveç izledi.

1.2.1.4 Ekonomik Yapı

2012-2019 yılları arasında ilde yapılan ithalat değerlerinde büyük dalgalanmalar gerçekleştiği görülmektedir. Bunun temel nedeni ilin ithalatta sadece iki-üç firmaya bağımlı olmasıdır. Yeni firmaların pazara girişte kurumsal ve finansal olarak desteklenmesi, dış ticaret mevzuatı hakkında bilgilendirilmesi ve teşvik edilmesi önem arz etmektedir.

TÜİK'in 2017 yılı verilerine göre Gümüşhane ili ithalatında öne çıkan sektörler; "motorlu kara taşıtı ve römorklar" ve "ağaç ve mantar ürünleri, hasır vb. örülerek yapılan maddeler" sektörleridir. 2012-2019 yılları arasında Gümüşhane'de gerçekleştirilen ithalatın yaklaşık %50'sinin Almanya'dan gerçekleştirildiği, bu ülkeyi İsveç, Bulgaristan ve Çin'in izlediği görülmektedir.

1.2.1.4.2 Tarım Ve Hayvancılık

İklimsel verilerden dolayı meyve ve sebze üretimi, sadece ilin ihtiyacını karşılayacak kadar yapılmaktadır.

Meyvecilikte elma, armut, vişne, ceviz ve dut ön plandadır. İlde pekmez, pestil ve köme işletmelerinin sayısının artmasıyla dut ve ceviz üretimi de yaygınlaşmıştır.

Hayvancılık faaliyetlerinin yapıldığı ilçeler Kelkit, Köse ve Şiran ilçeleridir. Mera hayvancılığının yanında son yıllarda Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığınca uygulanmakta olan projeler ile hayvancılık işletmelerinin sayısında artış gözlenmiştir. Hayvancılıkta son ürün olarak nitelendirebileceğimiz en önemli ürün et ve süt ürünleridir. Gümüşhane ili su kaynakları yönünden zengin olduğu için su ürünleri üretimi de yapılmaktadır. İl sınırları içinde bulunan barajlar ve 4 adet göl ile birlikte Harşit ve Kelkit Çaylarında da alabalık üretimi yapılabilmektedir.

1.2.1.4.3 Ormanlık

Gümüşhane ilinin tüm sahası 657.500 hektardır. Bunun 182.306 hektarı ormanlık alan, 113.685 hektarı tarıma elverişli alan, 216.915 hektarı çayır ve mera ve 144.594 hektarı kullanılmayan alandır. Gümüşhane'de koru ormanlarının çoğunu Sarıçam koru ormanları oluşturmakla beraber Göknaar ve Ladin koru ormanları, Sarıçam Göknaar, Sarıçam - Göknaar - Ladin karışık koru ormanları; ayrıca Kürtün ilçesinde Sarıçam-Kayın-Ladin karışık koru ormanları da mevcuttur. Baltalık ormanlarında Qwerauspetree (Meşe), kızılağaç, karaağaç, kuşburnu, ardıç, alıç, orman gülü ve yabani fındık bulunmaktadır.

1.2.1.4.4 Doğal Kaynaklar

Doğu Karadeniz bölgesinde yer alan Gümüşhane ili, Doğu Anadolu Bölgesi ile Karadeniz Bölgesini birbirine bağlayan geçit özelliğine sahiptir. Tarihte bu yörede yapılmış savaşların asıl sebebi olarak tarihi ipek yolu üzerinde bulunması ve madenleriyle ün yapmış olması gösterilmektedir.

Yöre metalik madenler açısından önemli zenginliklere sahiptir. Özellikle altın ve bakır-kurşun-çinko bölgede önemli yataklar oluşturan başlıca metalik madenlerdir. Altınla ilgili yörede MTA (Maden Tetkik ve Arama) tarafından çok sayıda çalışma yapılmıştır. İldeki önemli altın sahalarından biri Merkez ilçesinde yer alan Mescitli-Mastra altın yatağıdır. Sahada MTA tarafından çalışmalar sonucunda Mastra altın sahasında ortalama 12 gr/ton Au ve 8 gr/ton Ag tenörlü 1.000.000 ton rezerv tespit edilmiştir. Bunun dışında ilçede başka altın sahaları da bulunmaktadır.

Gümüşhane ilinin su varlığı bakımından zengin kaynaklara sahip olmasından dolayı birçok akarsuyun üzerine kurulu hidroelektrik santralleri ile ilin ihtiyaç duyulan elektrik enerjisi karşılanmaktadır.

2. GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLER İLE FIRSAT VE TEHDİTLER (GZFT) ANALİZİ

Durum analizi kapsamında kullanılabilen temel yöntemlerden biri GZFT (Güçlü Yönler, Zayıf Yönler, Fırsatlar ve Tehditler) analizidir. GZFT analiziyle Bakanlığımızın başarısı üzerinde kilit role sahip faktörler tespit edilerek stratejik kararlara esas teşkil edecek şekilde yorumlanmıştır. Odamız tarafından yapılan GZFT analizinde tespit edilen, Odamızın güçlü ve zayıf yönleri ile Odamız için fırsat ve tehdit olarak görülebilecek hususlar aşağıda tabloda verilmiştir.

2.1 GÜMÜŞHANE TİCARET VE SANAYİ ODASI GZFT ANALİZİ

Güçlü Yönler
<ul style="list-style-type: none">✓ Kurumun köklü geçmişinden kaynaklanan iş kültürü ve tanınırlığı✓ Oda'nın ve Oda'yı temsil eden bireylerin toplumda ve kurumlar arasında saygın bir imaja sahip olması✓ Kalite Yönetim Sistem Belgesi sahibi olması✓ Akredite olması✓ Üyelerle ilişkilerinin güçlü olması✓ İSGEM✓ Oda hizmet binası✓ Personelin verimli, özverili çalışması✓ Çalışanlar arası bilgi paylaşımı ve iş birliği✓ Odaya ulaşımın kolay olması✓ Oda yöneticileri ve personellerin beşeri münasebetlerinin iyi oluşunun pozitif güç oluşturması✓ Yetki belgelerinin odamızda veriliyor olması✓ Üyelerimizin odamız hizmetine yönelik yüksek memnuniyet düzeyi

Zayıf Yönler
<ul style="list-style-type: none">✓ Personel sayısının yetersiz olması✓ Büyük ölçekli firmaların şube olarak kayıtlı olması✓ Bütçenin düşük olması✓ Üyelerimizin genelde şahıs işletmesi olması✓ Yabancı dil bilen personel olmaması✓ Üye sayısının az olması✓ Teknolojik altyapının yeterli olmaması✓ Yöneticilerde kurumsallaşma bilincinin tam oturmaması✓ Üyelerin eğitim ve etkinliklere katılım oranının düşük olması

Fırsatlar

- ✓ Teşviklerin artması
- ✓ Girişimcilere verilen destekler
- ✓ Ülkemizin uluslararası düzeydeki tanınırlığının artması
- ✓ Geniş bir paydaş kitlesinin varlığı
- ✓ Sosyal medya okuryazarlık becerilerinin gelişmesinin portaller, web siteleri ve mobil uygulamalarla üyelerle ilişkilerin geliştirilmesi
- ✓ Akıllı telefon, İnternet ve sosyal medyada yüksek kullanım oranları ve paydaşlarla ulaşılabilecek kanalların sayısında yaşanan artış
- ✓ Diğer ülkelerin ve uluslararası kuruluşların ülkemizle iş birliğine açık olması
- ✓ İlimizin girişimci insan potansiyeline sahip olması
- ✓ Ekonomik ve siyasi istikrar
- ✓ Türkiye ekonomisinin büyüme eğiliminde olması
- ✓ Kuruluş ve sürekliliğinin yasal çerçeve ile korunuyor olması

Tehditler

- ✓ Üyelerimizin zayıf ekonomik yapısı
- ✓ Yasaya aykırı olarak tacirlerin esnaf odasına kayıt olması
- ✓ Gelişen ve değişen teknolojiye uygun donatım maliyetinin yüksek olması
- ✓ Coğrafi yapı girişimciye iş kurma imkanını kısıtlaması
- ✓ İlimizde sosyal alanların kısıtlı olması
- ✓ Ulaşım ile ilgili sıkıntılar

3. PEST ANALİZİ

PEST analiziyle Odamız üzerinde etkili olan veya olabilecek politik, ekonomik, sosyokültürel, teknolojik, yasal ve çevresel dış etkenlerin tespit edilmesi amaçlanmıştır. Söz konusu etkenlerin tespit edilmesinde PESTL matrisinden yararlanılmıştır. Bu matriste PESTL unsurları içerisinde gerçekleşmesi muhtemel olan hususlar ile bunların gerçekleşmesi durumunda Bakanlığımız için oluşturacağı potansiyel fırsatlar ve tehditler ortaya konulmuştur. Bu çalışmayla elde edilen bulgular, “tespitler ve ihtiyaçların belirlenmesi ile stratejilerin geliştirilmesi aşamasında kullanılmıştır.

POLİTİK – HUKUKİ
<ul style="list-style-type: none">➤ Siyasi istikrar➤ Girişimcilere verilen destekler➤ Türkiye'nin uluslararası ilişkilerinin artıyor olması➤ Elektronik belgelerin zorunlu hale gelmesi➤ Vizesi kaldırılan ülke sayısının artması➤ İhracatın arttırılmasına yönelik destekler
EKONOMİK
<ul style="list-style-type: none">➤ Milli gelirdeki artış➤ Destek ve teşviklerin artması➤ Dünyada ekonomik istikrarsızlık➤ Özel sektörün yatırım konusundaki isteksizliği➤ Uzakdoğu ülkelerindeki üretim maliyetlerinin düşüklüğü nedeniyle yerli üreticiye karşı haksız rekabet koşullarının oluşması➤ Niteliksiz ve sağlıklı tehdit edebilecek özellikle ithal ürünler
SOSYO KÜLTÜREL
<ul style="list-style-type: none">➤ Üyelerin Odamız hizmetleriyle ilgili görüşleri➤ Yaşam standardının artması➤ Köyden kente göçün devam etmesi➤ Bireylerde bilinçsiz tüketimin artması➤ Reklam ve imajın ön plana çıkması➤ Eğitim seviyesinin artması➤ Genç nüfusun azalması➤ Nüfus artış oranının azalması➤ Çalışan kadınların artması➤ Kadın girişimcilerin artması
TEKNOLOJİK
<ul style="list-style-type: none">➤ İletişim araçlarında çeşitlilik➤ Uzaktan eğitim ve internet bilincinin artması➤ Sosyal paylaşım ağlarının kullanımının artması➤ AR-GE bilincinin artması➤ İletişim ve bilişim teknolojilerinin gelişmesi

3. STRATEJİK AMAÇLAR

Stratejik Amaç: 1	A1: Kurumsal Kapasitemizi Geliştirerek ve Kurumsal Mükemmeliyeti Sağlamak						
Hedef :1	H:1.1 Kurumsal Kültürün Gelişmesine, Stratejik Yönetime Uygun Bir İnsan Kaynakları Yönetimi Sağlamak						
İşbirliği Yapılacak Birimler ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						
Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri	2020	2021	2022	2023	İzleme Sıklığı	Sorumlu
SPG1.1.1: Personele verilen hizmet içi eğitim sayısı	7	6	6	8	8	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG1.1.2: Personele verilen kişisel gelişim eğitim sayısı	2	2	2	3	3	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG1.1.2: İstihdam edilen personel sayısı	---	1	---	---	1	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
Riskler	Talep edilen eğitimler için yeterli bütçenin sağlanamaması İş yoğunluğu Personel değişimi Yöneticilerde değişiklik olması						
Stratejiler	Eğitim planlaması yapılırken iş yoğunluğunun olduğu dönemleri göz önünde bulundurmak Eğitimler için proje ve destekler takip edilecek						
Maliyet	76.000 TL						
Tespitler	Personelin yenilikleri takip edememesi, işletme körlüğü Personelin motivasyon eksikliği Personelin yenilik ve gelişmelerden haberdar olmaması İş yoğunluğu						
İhtiyaçlar	Mesleki ve kişisel gelişim eğitimi verilmesi Personelin gelişimini sağlamak						

Stratejik Amaç: 1	A1: Kurumsal Kapasitemizi Geliştirerek ve Kurumsal Mükemmeliyeti Sağlamak						
Hedef:2	H.1.2 Çalışanların İş Tatmini ve Motivasyonu Arttırmak						
İşbirliği Yapılacak Birim(ler) ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						
Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri	2020	2021	2022	2023	İzleme Sıklığı	Sorumlu
SPG1.2.1: Personel Memnuniyeti Anket puanı	86	90	94	97	100	Yıllık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG1.2.2: Personele yönelik düzenlenen etkinlik sayısı	2	2	2	3	3	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG1.2.3: Personel taleplerinin gerçekleşme oranı	---	%80	%85	%90	%95	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
Riskler	Talep edilen eğitimler için yeterli bütçenin sağlanamaması						

	Planlanan eğitimlerin zamanında yapılamaması Personel Anketlerinin özenli doldurulmaması Personelin Etkinliklere katılmaması İş yoğunluğu Personel değişimi Yöneticilerde değişiklik olması
Stratejiler	Etkinlikler için personelden gelen sözlü ve yazılı talepleri değerlendirmek Personele anketlerin önemi hakkında bilgilendirme yapılacak Eğitim planlaması yapılırken iş yoğunluğunun olduğu dönemleri göz önünde bulundurmak Personelde aidiyet duygusunun geliştirilmesi
Maliyet	71.000 TL
Tespitler	Personelin yenilikleri takip edememesi, işletme körlüğü Personelin motivasyon eksikliği Personelin yenilik ve gelişmelerden haberdar olmaması
İhtiyaçlar	Mesleki ve kişisel gelişim eğitimi verilmesi Personelin gelişimini sağlamak

Stratejik Amaç: 1	A.1 Kurumsal Kapasitemizi Geliştirerek ve Kurumsal Mükemmeliyeti Sağlamak						
Hedef 3	H1.3: Kurumsal yönetim kapasitesi geliştirilecektir.						
İşbirliği Yapılacak Birim(ler) ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						
Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri	2020	2021	2022	2023	İzleme Sıklığı	Sorumlu
SPG1.3.1: Yönetim / Meclis üyelerine verilen hizmet içi eğitim sayısı		4	4	5	5	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG1.3.2: Meslek Komitelerine verilen eğitim sayısı	---	2	2	3	3	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG1.3.3: Oda Kurumsal El Kitabı hazırlamak	---	---	x	---	---		
Riskler	Talep edilen eğitimler için yeterli bütçenin sağlanamaması Yöneticilerin eğitime ilgi göstermemesi İş yoğunluğu Yöneticilerde değişiklik olması Kurumsallaşmaya karşı direnç						
Stratejiler	Eğitim planlaması yapılırken iş yoğunluğunun olduğu dönemleri göz önünde bulundurmak						
Maliyet	53.000 TL						
Tespitler	Yöneticilerin değişikliklere adapte olamaması Kurumsallaşma sorunu Komite üyelerinin etkin olmaması						
İhtiyaçlar	Mesleki ve kişisel gelişim eğitimi verilmesi Kurumsallaşmanın sağlanması						

Stratejik Amaç: 1	A1: Kurumsal kapasitemizi geliştirerek ve kurumsal mükemmeliyeti sağlamak.						
Hedef 4	H1.4: Hizmet sunumu ve üye bilgilendirme süreçlerinde bilgi teknolojilerinin kullanımını artırmak						
İşbirliği Yapılacak Birim(ler) ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						
Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri	2020	2021	2022	2023	İzleme Sıklığı	Sorumlu
SPG1.4.1: Online işlem sayısı		2	2	2	2	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG1.4.2: Mobil uygulama başlatmak		---	x	---	---	Yıllık	Akreditasyon Sorumlusu
Riskler	İnternet altyapısından kaynaklanan internet erişiminde yaşanabilecek aksaklıklar Dijital kullanımlardaki yeniliklerin çok hızlı olması Bilgi güvenliği riskleri Üyelerin adaptasyon sorunu						
Stratejiler	Üyelere online işlem hakkında bilgilendirme yapılacaktır						
Maliyet	45.000 TL						
Tespitler	Mobil uygulamaların artması Kamu kurumlarında online işlem, e belge verilmesinin yaygınlaşması						
İhtiyaçlar	Online işlemlerin artırılması Mobil uygulamaya başlanması						

Stratejik Amaç: 2	A2: İlimizde iş olanaklarını artırarak bölgenin ekonomik gelişimine katkıda bulunmak						
Hedef 1	H2.1: İŞGEM'in kapasitesini arttırmak						
İşbirliği Yapılacak Birim(ler) ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						
Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri	2020	2021	2022	2023	İzleme Sıklığı	Sorumlu
SPG2.1.1: Girişimci sayısını arttırmak	14	16	18	20	20	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG2.1.2: Üretim kapasitesini	Aylık Ort 50.000	100.000	150.000	200.000	230.000	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG2.1.3: İstihdam sayısının artırılması	15	4	---	6	---	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
Riskler	Girişimci gelmemesi Ekonomik sıkıntılar Personel değişimi						
Stratejiler	İŞGEM tanıtımı yapılacak Kutu pazarlaması yapılacak						
Maliyet	25.000 TL						
Tespitler	İlimizde ekonomik gelişimine ihtiyaç						

	Pestil köme üreticilerinin kullandıkları kutuların lojistik maliyetinin yüksek olması Girişimciliğe olan ilginin fazla olması
İhtiyaçlar	İŞGEM in etkin çalışması

Stratejik Amaç: 2	A2: İlimizde iş olanaklarını arttırarak bölgenin ekonomik gelişimine katkıda bulunmak						
Hedef 2	H2.2: Üyelerimizin ihracat kapasitesini arttırmasını sağlamak						
İşbirliği Yapılacak Birim(ler) ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						
Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri	2020	2021	2022	2023	İzleme Sıklığı	Sorumlu
SPG2.2.1: Dış ticaret eğitim sayısı	2	2	2	3	3	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG2.2.2: Yurtdışı Fuar / işgezisi sayısı	---	1	1	1	1	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG2.2.3: Ülke raporu sayısı	---	2	3	4	4	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
Riskler	Fuar ziyaretine katılım olmaması Döviz fiyatlarında artış Yayınların okunmaması						
Stratejiler	Etkinlikler için personelden gelen sözlü ve yazılı talepleri değerlendirmek Personele anketlerin önemi hakkında bilgilendirme yapılacak Eğitim planlaması yapılırken iş yoğunluğunun olduğu dönemleri göz önünde bulundurmak Personelde aidiyet duygusunun geliştirilmesi						
Maliyet	87.000 TL						
Tespitler	Küçük bir il olmamız nedeni üyelerin yenilikleri takip etmemesi Üyelerin tedarikçi müşteri bulma konusundaki sıkıntıları İhracatta yeterli seviyeye ulaşmamamız						
İhtiyaçlar	Üyelerin sektörlerine uygun fuar ziyaretleri İhracatı arttırmaya yönelik faaliyetler						

Stratejik Amaç: 2	A2: İlimizde iş olanaklarını arttırarak bölgenin ekonomik gelişimine katkıda bulunmak						
Hedef 3	H2.3: İlimiz ve üyelerimizin sektörel sorunlarını belirlemek çözmek						
İşbirliği Yapılacak Birim(ler) ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						
Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri	2020	2021	2022	2023	İzleme Sıklığı	Sorumlu
SPG2.3.1: Sektörel sorunlara yönelik hazırlanan rapor sayısı	1	2	2	2	2	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu

SPG2.3.2: Sektörel anket uygulanan üye sayısı	--	20	20	20	20	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
Riskler	Anket uygulamaları için personel sayısının yeterli olmaması Sektörel sorunların tespit edilememesi						
Stratejiler	Sektörel sorunların tespiti için anket uygulaması yapıp sonuç raporları hazırlanacak						
Maliyet	30.000 TL						
Tespitler	Sektörel gelişimdeki yetersizlikler						
İhtiyaçlar	Sektörel sorunların tespit edilip ilgililere duyurulması						

Stratejik Amaç: 3	A3: Üyelerimize çağın gereklerine uygun bilgi, beceri kazandırılmasını sağlamak						
Hedef:3	H3.1: Üyelere sektörel ve sosyo kültürel ihtiyaçlarına göre eğitimler düzenlemek						
İşbirliği Yapılacak Birimler ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						
Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri	2020	2021	2022	2023	İzleme Sıklığı	Sorumlu
SPG3.1.1: Üyeye verilen sayısı	6	6	7	7	8	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG3.1.2: Üye eğitim katılım oranı	---	% 4	% 4,3	% 4,7	% 5	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG3.1.3: Üye eğitim memnuniyet puanı	---	%90	%92	%94	%96	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
Riskler	Eğitim maliyeti Üyelerin eğitimin önemi hakkında bilgi sahibi olmaması						
Stratejiler	Eğitim için tüm iletişim kanallarından duyuru yapılacaktır Eğitiler üye taleplerine göre düzenlenecektir						
Maliyet	55.000 TL						
Tespitler	Üyelerin kurumsallaşmaması dışarıya açılmaması, yenilikleri takip etmemesi Yasal değişiklikler/zorunluluklar hakkında üyelerin bilgilendirme ihtiyacı						
İhtiyaçlar	Üyelere yönelik kişisel, mesleki ve sosyal eğitim programları hazırlanması Üye eğitim katılım oranının artırılması						

Stratejik Amaç: 3	A3: Üyelerimize çağın gereklerine uygun bilgi, beceri kazandırılmasını sağlamak						
Hedef 3	H3.2: Fuar iş ziyaretlerine yönelik etkinlik düzenlemek						
İşbirliği Yapılacak Birim(ler) ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						
Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri	2020	2021	2022	2023	İzleme Sıklığı	Sorumlu

SPG3.2.1: Fuar / iş gezisi sayısı	---	1	1	1	1	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG3.2.2: Üye Fuar / iş gezisi katılım oranı	---	%3	%3,3	%3,6	%3,8	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG3.2.3: Üye fuar memnuniyet puanı	---	85	88	91	94	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
Riskler	Fuar ziyaret maliyetinin yüksek olması Fuar ziyaretine katılım olmaması Fuarın etkin olmaması Duyuruların etkin yapılmaması						
Stratejiler	Fuarların sektörlere yönelik seçilmesi Duyuruların sosyal medya, SMS ve web ile yapılması						
Maliyet	145.000 TL						
Tespitler	Küçük bir il olmamız nedeni üyelerin yenilikleri takip etmemesi Üyelerin tedarikçi müşteri bulma konusundaki sıkıntıları						
İhtiyaçlar	Üyelerin sektörlerine uygun fuar ziyaretleri						

Amaç: 4	A4: Üye ilişkilerini güçlendirerek Odamızın sürdürülebilirliğini sağlamak						
Hedef	H4.1: Üye ilişkilerini geliştirmeye yönelik etkinlikler düzenlemek						
İşbirliği Yapılacak Birim(ler) ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						
Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri	2020	2021	2022	2023	İzleme Sıklığı	Sorumlu
SPG4.1.1: Üyeye yönelik düzenlenen etkinlik sayısı	---	2	2	2	2	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG4.1.2: Etkinlik katılım oranı	---	%3	%3,3	%3,6	%3,8	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
Riskler	Etkinlik maliyetinin yüksek olması Etkinlik katılımının olmaması						
Stratejiler	Üyenin ilgi göstereceği etkinlikler düzenlenecektir						
Maliyet	44.000 TL						
Tespitler	Üyelerin odayı sadece aidat alan kuru olarak görmesi Üye ilişkilerini güçlendirme ihtiyacı						
İhtiyaçlar	Üye ilişkilerini güçlendirmeye yönelik etkinlikler						

Amaç: 4	A4: Üye ilişkilerini güçlendirerek Odamızın sürdürülebilirliğini sağlamak						
----------------	--	--	--	--	--	--	--

Hedef	H4.2: Üye memnuniyetini arttırmak						
İşbirliği Yapılacak Birim(ler) ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						
Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri	2020	2021	2022	2023	İzleme Sıklığı	Sorumlu
SPG4.2.1: Çözülen üye şikayet / öneri oranı	---	% 80	% 82	% 84	% 86	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG4.2.2: Üye Memnuniyet puanı	91	94	97	99	100	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
Riskler	Mevzuat yönünden uygun olmayan talepler Parasal şikayetler Şikayetlerin kuruma iletilmemesi Üyelerin anket dooldurmaması						
Stratejiler	Üye şikayetleri memnuniyet sağlanarak çözülecek Yasal konularda gelen şikayetler hakkında bilgilendirme yapılacak						
Maliyet	87.000 TL						
Tespitler	Üye aidiyetinin geliştirilmesi						
İhtiyaçlar	Üye memnuniyetini arttırmak						

Amaç4	A4: Üye ilişkilerini güçlendirerek Odamızın sürdürülebilirliğini sağlamak						
Hedef	H4.3: Üye iletişimi ve Odamızın görünürlüğünü arttırmak						
İşbirliği Yapılacak Birim(ler) ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						
Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri	2020	2021	2022	2023	İzleme Sıklığı	Sorumlu
SPG4.3.1: Sosyal hesaplar takipçi sayısı	300	350	400	500	650	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
Riskler	Üyelerin sosyal medyada takipçi olmaması Üyelerin sosyal medya kullanmaması Sosyal medya hesaplarına siber saldırı						
Stratejiler	Bilgi güvenliği uygulamaları gerçekleştirilecek Sosyal medya hesaplarının tanıtımı yapılacak						
Maliyet	28.000 TL						
Tespitler	Odamızın faaliyetlerinin bilinmemesi						
İhtiyaçlar	"Oda" ne iş yapar algısının yıkılması Oda faaliyetlerinin duyurulması Üye sorunları için lobi çalışması yapılması						

1. MALİYETLER

Maliyetlendirme, kurumun stratejik planı ile bütçesi arasındaki bağlantıyı güçlendirmeyi ve harcamaların önceliklendirilmesi sürecine yardımcı olmayı amaçlamaktadır. Böylelikle kaynakların amaçlar doğrultusunda etkili ve verimli bir şekilde kullanılması mümkün olabilecektir.

Bunun için öncelikle her bir hedef için gerekli faaliyet ve proje maliyet tahminleri yapılmış ve hedefin yaklaşık maliyetine ulaşılmıştır. Hedeflerin maliyet tahmini toplamından her bir amacın maliyetine, amaç maliyetleri toplamından ise stratejik planın o yılki tahmini maliyetine ulaşılmıştır.

STRATEJİK AMAÇLAR VE HEDEFLER	2020 (TL)	2021 (TL)	2022 (TL)	2023 (TL)
STRATEJİK AMAÇ1: Kurumsal Kapasitemizi geliştirerek ve kurumsal Mükemmeliyeti Sağlamak (02.14.005- 02.14.007)	55.000	57.000	63.000	68.000
STRATEJİK HEDEF 1.1: Kurumsal Kültürün gelişmesine stratejik yönetime uygun bir insan kaynakları yönetimi sağlamak (02.14.005/006)	16.000	18.000	20.000	22.000
STRATEJİK HEDEF1.2 : Çalışanların İş tatmini ve motivasyonunu artırmak (02.04)	15.000	17.000	19.000	20.000
STRATEJİK HEDEF 1.3: Kurumsal Yönetim kapasitesi geliştirilecektir (02.14.008)	11.000	12.000	14.000	16.000
STRATEJİK HEDEF 1.4: Hizmet sunumu ve üye bilgilendirme süreçlerinde bilgi teknolojilerinin kullanımını artırmak (02.07.001)	15.000	10.000	10.000	10.000
STRATEJİK AMAÇ 2: İlimizde iş olanaklarını artırarak bölgenin ekonomik gelişimine katkıda bulunmak	35.000	35.000	44.000	48.000
STRATEJİK HEDEF 2.1: İŞGEM'in kapasitesini artırmak (02.15.005)	5.000	5.000	7.000	8.000
STRATEJİK HEDEF 2.2: Üyelerimizin ihracat kapasitelerini artırmak (02.05.024)	20.000	20.000	22.000	25.000
STRATEJİK HEDEF 2.3: İlimiz ve üyelerimizin sektörel sorunlarını belirlemek ve çözmek (02.15.005)	10.000	10.000	15.000	15.000
STRATEJİK AMAÇ 3 : Üyelerimize çağın gereklerine uygun bilgi, beceri kazandırılmasını sağlamak	46.000	48.000	50.000	56.000
STRATEJİK HEDEF 3.1: Üyelerin sektörel ve sosyo-kültürel ihtiyaçlarına göre eğitimler düzenlemek (02.14.008)	11.000	13.000	15.000	16.000
STRATEJİK HEDEF 3.2 : Fuar iş ziyaretlerine yönelik etkinlik düzenlemek (02.14.003)	35.000	35.000	35.000	40.000

STRATEJİK AMAÇLAR VE HEDEFLER	2020 (TL)	2021 (TL)	2022 (TL)	2023 (TL)
STRATEJİK AMAÇ 4: Üye ilişkilerini güçlendirerek odamızın sürdürülebilirliğini sağlamak	32.000	36.000	42.000	49.000
STRATEJİK HEDEF 4.1:Üye ilişkilerini geliştirmeye yönelik etkinlikler düzenlemek (02.09.005)	8.000	10.000	12.000	14.000
STRATEJİK HEDEF 4.2 :Üye memnuniyetini artırmak (02.05.017)	20.000	20.000	22.000	25.000
STRATEJİK HEDEF 4.3 :Üye iletişimi ve odamızın görünürlüğünü artırmak (02.05.025)	4.000	6.000	8.000	10.000
TOPLAM	168.000	176.000	199.000	221.000

Tablo VIII – (Maliyet Tablosu)

2. İZLEME VE DEĞERLENDİRME

Başarımızın takip edilmesi ve sonuçların değerlendirilmesi sistematik ve düzenli olarak yapılacaktır. İzleme, değerlendirme, hedeflere ulaşılma durumu ve karşılaştırmalar, Akreditasyon Sorumlusu tarafından hazırlanıp Genel Sekretere 3' er aylık periyotlar halinde sunulacaktır.

Genel Sekreter bu raporları Akreditasyon izleme Kurulu ve YK toplantılarına sunacaktır. Plan gerçekleştirmeleri, zamanlama ve hedeflere uygunluk bakımından incelenecek ve bunun sonucunda; Stratejiler, yıllık performans programı veya iş planları ve faaliyetler planlandığı şekilde gerçekleşiyorsa; Stratejik amaçlar ve hedeflere ulaşma yolundaki ilerleme beklentilere uygunsa; plan teyit edilmiş olacak ve uygulama devam edecektir. Buna karşılık yukarıdaki hususlarda değişiklikler olduğu tespit edilirse, beklenmeyen veya arzu edilmeyen sonuçlar ortaya çıkarsa veya mevcut stratejik amaçlar ve hedefler yeterli/gerçekçi değil ise, plan gözden geçirilecek ve ilgili mevzuata uygun olarak Stratejik Planlama Ekibi tarafından yeniden değerlendirilerek güncellenecek ve Yönetim Kurulu'nun onayına sunulurken yeni şekliyle uygulanmaya devam edilecektir.