



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	0



UŞAK TİCARET VE SANAYİ ODASI STRATEJİK PLANI

STRATEJİK PLAN

2013-2016

UŞAK TİCARET VE SANAYİ ODASI

2013
UŞAK



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	1

UŞAK TİCARET VE SANAYİ ODASI STRATEJİK PLANI

Günümüzün sürekli değişen ve gelişen iş piyasaları, özel sektörün kendisini yenilemesini ve değişimlere ayak uydurmasını zorunlu kılmaktadır. Özel sektör globalleşen dünya'yı yakalamak için odalar gibi öncü kuruluşlara ihtiyaç duymaktadır.

Uşak Ticaret ve Sanayi Odası olarak, üyelerimizin yer aldıkları piyasalarda güçlü oyuncular olmasını sağlamak ve piyasaların değişimine bu oyuncuları hazırlamak istiyoruz. Üyelerimizin ihtiyaçlarını karşılamak için kaliteli ve sürekli olarak gelişen hizmetler sunmamız hatta hizmet yelpazemizi her yıl bir adım daha öteye götürmemiz gerekliliğinin farkındayız.

Kurumsal yapımızı geliştirmek için ise kendi öz kaynaklarımızı stratejik önceliklere göre dağıtmalı, bu kaynakların etkin kullanılıp kullanılmadığını izlemeli ve sonuçlarını şeffaf yönetim anlayışıyla temsil ettiğimiz sanayi ve tacirlerimize bildirmeliyiz.

Odamızın orta dönem planlarını belirlemek ve tüm bu süreci 2010 yılı başından 2012 yılı sonuna kadar yönetebilmek için "stratejik plan" çalışmasını gerçekleştirdik. Gerek oda yönetimi gerek oda meclisi gerekse 3. Kişilere bu planımızı açarak yapmayı planladığımız faaliyetleri gösterdik. 2011 senesinde bu stratejik plan revize edildi.

İlk stratejik planımızın izlenmesi, takibi ve değerlendirilmesi ilgili personel, genel sekreter ve akreditasyon sorumlusu tarafından yapıldı. Ayrıca her sene sonu yapılan yönetimin gözden geçirilmesi toplantılarıyla stratejik planımızın revizeleri gerçekleştirildi.

2010-2012 yılları arasında birincisini başarıyla gerçekleştirdiğimiz stratejik plan çalışmamızı 2013-2017 dönemi içinde gerçekleştirdik.



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	2

Stratejik planımızı gerçekleştirirken birinci olarak “neredeyiz?” sorusuna cevap alabilmek için durum analizi, GZFT analizi iç paydaş ve dış paydaş analizleri yaptık. İkinci olarak “nereye gitmek istiyoruz?” sorusu çerçevesinde UTSO’nun misyon, vizyon, değerlerimizi tekrar gözden geçirdik.

Analizlerimiz ve kurum anlayışımız ışığında “Gitmek istediğimiz yere nasıl ulaşabiliriz?” sorusuna cevap arayarak önümüzdeki dört yıllık süreç için 4 ana stratejik amacımızı, amaçlara yönelik hedeflerimizi ve hedeflere ulaşmak için yapacağımız faaliyetleri belirledik.

Son olarak ise “başarımızı nasıl takip eder ve değerlendiririz?” sorusuna yönelik olarak izleme ve değerlendirme faaliyetlerinin sistematik bir şekilde yürütülmesi konusunda bir yaklaşım geliştirdik.

Stratejik planımızın oluşturulması aşamasında değerli emek ve zamanlarını harcayan il önderlerine, tüm çalışma arkadaşlarıma ve mesai kavramı gözetmeksizin çalışan oda çalışanlarımıza teşekkür ederim.

Gelecek dört yıl içinde yapacağımız faaliyetleri sistematik bir yaklaşımla bir araya getiren “Uşak Ticaret ve Sanayi Odası Stratejik Planı 2013-2017” yi bilgilerinize sunarım.

Saygılarımla.

Uşak Ticaret ve Sanayi Odası
Yönetim Kurulu Başkanı
Mustafa KUVVET



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	3

STRATEJİK PLAN

ÖNSÖZ	1
İÇİNDEKİLER	2
STRATEJİK PLANLAMA EKİBİ	3
KISALTMALAR	5
1. GİRİŞ	6
2. STRATEJİK PLANIN DAYANAKLARI VE YÖNTEM	8
3. MEVCUT DURUM ANALİZİ	10
3.1. Kuruluş İçin Analiz.....	10
3.1.1. Tarihsel Gelişim.....	10
3.1.2. Yasal Çerçeve ve İlgili Mevzuat.....	12
3.1.3. Sunulan Hizmetler ve Yürütülen Faaliyetler.....	12
3.1.4. İnsan Kaynakları.....	15
3.1.5. Uşak Ticaret ve Sanayi Odası Organizasyon Şeması.....	17
3.1.6. Mali Durum.....	17
3.2. Paydaş Analizi.....	18
3.2.1. İç Paydaşlar.....	18
3.2.2. Dış Paydaşlar.....	18
3.2.3. Yararlanıcılar (Üyeler).....	19
3.2.4. Paydaş Tablosu.....	20
3.3. GZFT Analizi.....	21
3.3.1. Kuruluşun Güçlü ve Zayıf Yönleri.....	21
3.3.1.1. Güçlü Yönler.....	21
3.3.1.2. Zayıf Yönler.....	22
3.3.2. Çevresel Şartlardan Oluşan Fırsat ve Tehditler.....	23
3.3.2.1. Fırsatlar.....	23
3.3.2.2. Tehditler.....	23
3.3.3. GZFT Matrisi.....	24
4. GELECEĞE DÖNÜK YÖNÜN BELİRLENMESİ	26
4.1. Misyon.....	26
4.2. Vizyon.....	26
4.3. Temel Değerler.....	26
4.4. Strateji Alanları.....	27
5. MALİYETLENDİRME	35
6. İZLEME VE DEĞERLENDİRME	36



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	4

STRATEJİK PLANLAMA EKİBİ

- İsmail KARAMAN - UTSSO Meclis Başkanı
Mustafa KUVVET - UTSSO Yönetim Kurulu Başkanı
Muhammet GÜR - UTSSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
Suat Selim KANDEMİR- UTSSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
Hasan Ali TÜRKCAN - UTSSO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi
Ahmet DEMİRCİ- UTSSO Yönetim Kurulu Üyesi
Aytaç YÜCE- UTSSO Yönetim Kurulu Üyesi
Bekir KUYUCAK - UTSSO Yönetim Kurulu Üyesi
Coşkun GÜNGÖR - UTSSO Yönetim Kurulu Üyesi
Mustafa KARTUFAN- UTSSO Yönetim Kurulu Üyesi
Osman ÇALIKUŞ - UTSSO Yönetim Kurulu Üyesi
Ramazan GÜNDAĞ- UTSSO Yönetim Kurulu Üyesi
Caner URHAN - UTSSO Genel Sekreteri
Naci Utku YUMUŞAK - UTSSO Genel Sekreter Yardımcısı
İsmail TEKER - UTSSO Genel Sekreter Yardımcısı
Dilek ÜNLE – UTSSO Oda İşlemleri Bölüm Yöneticisi
Elçin TÜRKCAN- UTSSO Oda İşlemleri Memuru
Emine ÜNAL – Haberleşme ve Evrak Sorumlusu
Ertan ÇINAR – UTSSO Ulaştırma-Takip Görevlisi/Şoför
Kaan ALTINTIRMIK – UTSSO Bilgi İşlem Bölüm Yöneticisi
Mustafa İŞİKAL-Ticaret Sicil Müdürü
Murat ÇAKIR – UTSSO Oda Sicil ve Muamelat Memuru
Nazlı Başak ÖZGÜNAY-UTSSO Ticaret Sicili Memuru
Özlem ER ENÜŞTÜLÜ - UTSSO Kalite Yönetim Bölüm Yöneticisi
Sevil OYUR – UTSSO Basın ve Halkla İlişkiler Bölüm Yöneticisi



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	5

KISALTMALAR

ABİGEM	: Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezi
DEİK	: Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
GZFT	: Güçlü yönler, zayıf yönler, fırsatlar ve tehditler
IPA	: AB katılım öncesi mali yardımlardan
İGEME	: İhracatı Geliştirme Merkezi
İŞKUR	: Türkiye İş Kurumu
KEK	: Kalite El Kitabı
KGK	: Kadın Girişimciler Kurulu
KOBİ	: Küçük ve Orta Ölçekli işletmeler
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
MPM	: Milli Prodüktivite Merkezi
STK	: Sivil Toplum Kuruluşu
TAPDK	: Tütün ve Alkol Piyasası Düzenleme Kurumu
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TPE	: Türk Patent Enstitüsü
TSO	: Ticaret ve Sanayi Odaları
TÜBİTAK	: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
UESOB	: Uşak Esnaf ve Sanatkarları Odaları Birliği
UTSO	: Uşak Ticaret ve Sanayi Odası
A	: Amaç
H	: Hedef
F	: Faaliyet



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	6

1. GİRİŞ

Kamu idarelerinin planlı hizmet sunumu, politika geliştirme, belirlenen politikaları somut iş programlarına ve bütçelere dayandırma ile uygulamayı etkili bir şekilde izleme ve değerlendirmelerini sağlamaya temel bir araç olan stratejik planlama; bir yandan kamu mali yönetimine etkinlik kazandırırken, diğer yandan kurumsal kültür ve kimliğin gelişimine ve güçlendirilmesine destek olacaktır.

Çağdaş yönetim tekniklerinden biri olan stratejik yönetimin kamu yönetiminde de uygulanabilmesi yönünde adım atılmış ve 5018 sayılı "Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu" ile yasal çerçevesi çizilen stratejik plan, istisnai kurumlar hariç olmak üzere kamu kurumlarında zorunlu hale getirilmiştir.

Ulusal düzeydeki kalkınma planları ve stratejiler çerçevesinde kamu idarelerince hazırlanacak olan stratejik planlar; programlar, sektörel ana planlar, bölgesel planlar ve il gelişim planları ile birlikte genel olarak planlama ve uygulama sürecinin etkinliğini artıracak ve kaynakların rasyonel kullanımına katkıda bulunacaktır.

Uşak Ticaret ve Sanayi Odası 2010-2012 yıllarını kapsayacak stratejik planını, sürekli kurumsal gelişim ve toplam kalite yönetim anlayışını kurum geneline hâkim olacak bir ilke haline getirebilmek için fırsat olarak değerlendirmiştir. 2013-2017 dönemini kapsayan ikinci planı da bu ilkelerin üstüne kuran UTSO, önceki dönem deneyimlerini kullanarak stratejik planını tamamlamıştır.



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	7

Stratejik planlama süreci, bir önceki dönemden farklı olarak oda seçim dönemi gerçekleştirilmiştir. Böylece plan 4 senelik bir dönemi kapsamıştır. Süre. UTSSO Yönetim Kurulu Başkanı ile yapılan açılış toplantısını takiben başlatılmış, ardından Stratejik Planlama ekibi Yönetim Kurulu'nda kabul edilerek çalışmalarına başlamış ve her aşamada Oda birimlerinin aktif katılımıyla yürütülmüştür. UTSSO'ya yön verecek vizyonun ve stratejilerin, tüm Oda birimlerinin katılımıyla belirlenmesi ve bunlarla ilişkili olarak hedef ve faaliyetlerin gerçekçi bir zaman planı ve ölçülebilir performans göstergelerine dayandırılması UTSSO'nun kurumsal yapısının gereğidir.

Planda yer alan bilgiler ve belirlenen hedefler tamamen somut verilere dayanmaktadır. Bu veriler iç ve dış paydaşlarımızla yapılan toplantı ve çalışmalardan elde edilmiş olup vizyon ve misyonumuza uygun halde yorumlanarak stratejik plan hazırlık çalışmalarına başlanmıştır.

Kurum içi ve kurum dışı analizlerle "şu an nerede olduğumuz" tespit edilerek, paydaş beklentileri, içsel nedenlerin yarattığı güçlü ve gelişmeye açık alanlarımız, dış ortamdan kaynaklanan fırsat ve tehditlerimiz de dikkate alınarak ulaşmak istediğimiz yere basamak oluşturacak stratejik amaç ve hedeflerimiz belirlenmiştir.

Oda yönetiminin ve hizmet birimlerinin katılımıyla yapılan GZFT Analizi, Odanın mevcut durumunun ve öncelikli alanların tespiti açısından en önemli referansı teşkil etmektedir. GZFT analizinde elde edilen bulgular, Güçlü Yanlar - Zayıf Yanlar / - Fırsatlar - Tehditler matrisi ile irdelenerek stratejik amaçların, hedeflerin ve faaliyetlerin belirlenmesinde temel oluşturmuştur.

Faaliyetler detaylandırılırken gerçekçi, ölçülebilir ve üzerinde mutabakata varılmış olmasına dikkat edilmiştir. Planın uygulama, izleme ve değerlendirme süreci Oda birimleri arasında iş bölümü yapılarak yürütülecektir.



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	8

2. STRATEJİK PLANIN DAYANAKLARI VE YÖNTEM

2013-2017 yıllarını kapsayan bu stratejik planlamanın hazırlanmasında, TOBB Oda ve Borsalar için Stratejik Planlama Modeli kullanılmıştır. İçeriğin geliştirilmesinde TOBB ve UTSO verileri, UTSO yayınları, UTSO Kalite El Kitabı, TOBB Oda/Borsa Akreditasyon Sistemi, UTSO Yönetim Kurulu, personeli ve paydaşlarla yapılan görüşme ve çalıştaylardan elde edilen bilgiler esas alınmıştır.

Stratejik planlama sürecinde detaylandırdığımız organizasyon ve koordinasyon sistemi ile tüm iş süreçlerini kapsayan;

- Stratejik planlamanın ön hazırlık çalışmaları,
- Performans programı,
- Stratejik planın uygulanması,
- Stratejik plan gelişmelerinin izlenmesi,
- Performans değerlendirmesi

olmak üzere beş aşamada gerçekleştirilen stratejik yönetim modeli izlenmiştir.

Stratejik planlama; Odamızın misyon, vizyon ve ilkeler temelinde stratejik amaç ve hedeflerinin yer aldığı ilk aşaması olup, bu süreçlerin tamamlanmasıyla birlikte gerçekleştirilmiş olacaktır.

Performans programı, stratejik önceliklerin, performans hedeflerinin, faaliyet ve projelerin belirlenerek maliyetlendirildiği ikinci aşamadır.

Üçüncü aşama stratejik planın uygulanmasıdır. Uygulama, planın Oda'ya sunumu ve kabulünün ardından 2013-2017 yıllarını kapsayan bir süreçte gerçekleşmektedir.

Stratejik Plan gelişmelerinin izlenmesi, stratejik planda ortaya konulan amaç ve hedeflerin gerçekleştirilmesine ilişkin raporlama, izleme, değerlendirme, gerektiğinde önlem alınması doğrultusunda çalışmaların yapıldığı dördüncü aşamadır.



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	9

Performans değerlendirmesi, performans programının uygulanması aşamasında, Oda faaliyetlerinin performans göstergeleri aracılığıyla 3 er aylık süreçlerde, Yönetim Kurulu Başkanı, Genel Sekreter ve Akreditasyondan Sorumlusunun katılımıyla yapılan “Stratejik Plan Hedefleri Gözden Geçirme Toplantısı”yla ve “Yıl Sonunda Yönetimin Gözden Geçirmesi Toplantısı”yla gerçekleştirileceği aşamadır. Bu aşamada bahsedilen raporlama, izleme, değerlendirme toplantılarında bir veya birkaç yılın uygulama sonuçlarının orta ve uzun vadede değerlendirilmesi yapılmaktadır.



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	10

3. MEVCUT DURUM ANALİZİ

Stratejik planlama sürecinin ilk adımı olan durum analizi, UTSO'nun yasal yükümlülükleri çerçevesinde yürüttüğü faaliyetler ve sunduğu hizmetleri ortaya koyar. Kuruluşun geleceğe yönelik amaç, hedef ve stratejiler geliştirebilmesi için öncelikle, mevcut durumda hangi kaynaklara sahip olduğunu, hangi yönlerinin geliştirilmesi gerektiğini, kuruluşun kontrolü dışındaki olumlu ya da olumsuz gelişmeleri ve ihtimalleri değerlendirmesi gerekir. Dolayısıyla bu analiz, kuruluşun kendisini ve çevresini daha iyi tanımasına yardımcı olarak stratejik planın sonraki aşamalarından daha sağlıklı sonuçlar elde edilmesini sağlayacaktır.

Durum analizi kapsamında aşağıdaki değerlendirmeler yapılacaktır:

- Kuruluş içi analiz
- Paydaş analizi
- GZFT (SWOT) Analizi

3.1. Kuruluş İçin Analiz

3.1.1. Tarihsel Gelişim

Uşak Ticaret ve Sanayi Odası (UTSO) 1923 yılında kurulmuş ve faaliyetlerini bugüne kadar kesintisiz sürdürmüştür. UTSO, ilkler şehri olarak geçmişinde birçok iyi girişimcilik örnekleri olan Uşak'a ve Uşak tacirlerine değişen ve gelişen dünyanın hızına ayak uydurarak yol göstermiştir.

Uşak Ticaret ve Sanayi Odası kurulduğundan bu yana sahip olduğu imkânlarla, tüm üyelerin ihtiyaç ve beklentilerinin karşılanmasında öncelikli rol oynamıştır. UTSO, misyonuna uygun olarak, üyelerine müşteri anlayışıyla yaklaşan ve müşterilerine kesintisiz olarak kaliteli, verimli, süreç odaklı hizmet verebilme anlayışını sürdüren bir oda konumundadır. Ürettiği yenilikçi ve dinamik projelerle Uşak'taki iş yaşamının geliştirilmesi ve çağdaşlaştırılması için çaba harcamakta, Türkiye'nin kalkınmasına ve sürdürülebilir rekabet gücünün oluşturulmasına katkıda bulunmaktadır.



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	11

Özellikle 2005 yılından itibaren bulunduğu çevre ve yurtdışı işbirliği ağları konusunda birçok proje üretmiş ve uygulamıştır.

TS-EN-ISO 9001-2008 Kalite Yönetim Sistem Belgesi ve TOBB Oda/Borsa Akreditasyon Sistemi sahibi olup Alman - Türk Ticaret ve Sanayi Odası üyesidir.

Odanın toplam 16 meslek grubu altında 3.403 üyesi olup, bunların 2.805 faal durumdadır. Üye dağılımında kayıtlı sektörler arasında Tekstil, Deri, İnşaat, Gıda, Geri Dönüşüm, Seramik, Akaryakıt, Mobilya ve Kooperatifçilik ön plana çıkmaktadır.

UTSO'nun İştirakleri: UDAŞ Uşak Doğalgaz Dağıtım Sanayi Ve Ticaret Anonim Şirketi, Utaş İnşaat Gıda Taşımacılık Turizm, Temizlik, İşletmecilik Sanayi Ve Ticaret Anonim Şirketi, Uşak ABİGEM Danışmanlık Ve Eğitim Anonim Şirketi, Uşak Termal Turizm Tekstil Madencilik İnşaat Sanayi Ve Ticaret Anonim Şirketi

UTSO'nun Yönetimi: 11.Mayıs.2013 tarihinde yapılan seçimlerde; Meclis Başkanı İsmail KARAMAN, Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa KUVVET, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Muhammet GÜR, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Suat Selim KANDEMİR, Hasan Ali TÜRKCAN - UTSO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi, Ahmet DEMİRCİ- UTSO Yönetim Kurulu Üyesi, Aytaç YÜCE- UTSO Yönetim Kurulu Üyesi, Bekir KUYUCAK - UTSO Yönetim Kurulu Üyesi, Coşkun GÜNGÖR - UTSO Yönetim Kurulu Üyesi, Mustafa KARTUFAN- UTSO Yönetim Kurulu Üyesi, Osman ÇALIKUŞ - UTSO Yönetim Kurulu Üyesi, Ramazan GÜNDAĞ- UTSO Yönetim Kurulu Üyesi seçilmişlerdir.

Caner URHAN genel sekreter olarak görev yapmaktadır.



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	12

3.1.2. Yasal Çerçeve ve İlgili Mevzuat

Uşak Ticaret ve Sanayi Odası'nı ilgilendiren mevzuat temelde iki başlık altında incelenmelidir:

(1) Kuruluşunun ve mevcut yükümlülüklerinin yasal dayanağı olan 18.05.2004 tarihinde kabul edilen ve 01.06.2004 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren, 5174 sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar ve Borsalar Kanunu ve bu kanuna bağlı olarak çıkarılan yönetmelikler;

(2) Çeşitli kanun, yönetmelik ve talimatlar,

3.1.3. Sunulan Hizmetler ve Yürütülen Faaliyetler

Uşak Ticaret ve Sanayi Odası yasal çerçeveler ve ilgili mevzuatlarca belirlenmiş olan görevlerini yerine getirmektedir.

UTSO mevzuatlarla belirlenen görevler haricinde müşterilerinin eğitim ve danışmanlık gibi birçok ihtiyaçlarını karşılamakta ve onların durumlarının iyileştirilmesi amacıyla önerilerde ve girişimlerde bulunmaktadır.

Sosyal sorumluluklarının bilincinde bir oda olarak, bulunduğu bölgenin ve Uşak'ın ekonomik ve sosyal açıdan gelişimi için faaliyetlerde bulunmaktadır. Bu faaliyetlerin bazıları için "Çözüm Ortağı" kuruluşlarla hareket etmektedir.

Sunulan hizmetler ve yürütülen faaliyetler aşağıda özetlenmiştir.

- 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.



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	13

- 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
- 5174 Sayılı 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. 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 odalara tevdi halinde bu işleri yürütmek.
- Üyelerinin ihtiyacı olan belgeleri vermek ve bunlara ilişkin gerekli hizmetleri yapmak.
- İmalatçı üyelerin üretim miktarlarını, makine parklarını, çalıştırdığı personel sayısını gösterebildiği Kapasite Raporu'nu düzenlemek
- Yurt içi fuarlar konusunda yapılacak müracaatları değerlendirip Birliğe teklifte bulunmak.
- Milli Eğitim Bakanlığının izin ve denetiminde ticaret ile ilgili kursları açmak, açılan kurslara yardımda bulunmak, stajyer bulundurmak; meslekî ve teknik eğitim ve öğretimi geliştirme ve yönlendirme çalışmaları yapmak.



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	14

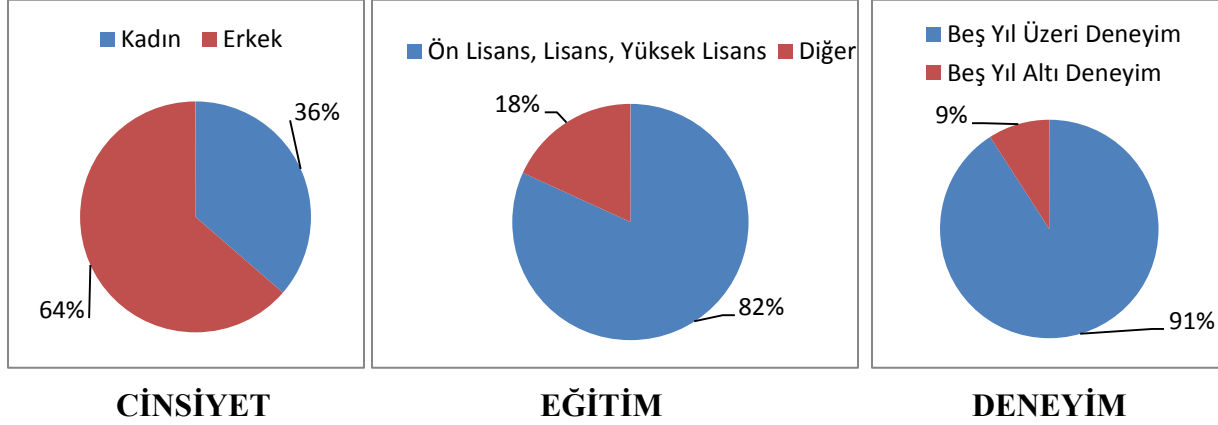
- Kendi üyelerinin işyerleriyle sınırlı olmak üzere, 3308 sayılı Meslekî Eğitim Kanunu kapsamına alınmamış meslek dallarında bu uygulamaya ilişkin belgeleri düzenlemek
- İlgililerin halinde, ticarî ve sınaî ihtilaflarda hakem olmak, tahkim kurulları oluşturmak.
- Yetkili bakanlıkça uygun görülen alanlarda 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 etmek.
- Sigorta acente ve eksper levha kayıt işlemleri ve uygunluk belgelerinin verilmesi hizmetini sunmak.
- Gerek üyelerin malzeme ihtiyacını karşılamak, gerekse çevreye önem veren bir oda olduğunu göstermek için Atık Borsası'na kayıtlı olmak.
- Bünyesinde kurduğu Mesleki Eğitim Koordinatörlüğü birimiyle İstihdamın artırılması ve ara eleman eksikliğinin giderilmesi amacıyla yönelik çalışma ve projeler yapmak
- İhracata özendirmek ve Uşak'tan yapılan ihracatın artırılması için dış ilişkiler ile ilgili çalışmalar yapmak
- 3 Ayda bir Oda Bülteni yayınlamak.
- Bölgesindeki özgün değerleri korumak (Uşak halısının coğrafi işareti alınmıştır)
- Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu'nun (DEİK) faaliyetlerini üyelerimize aktarmak amacıyla DEİK Temsilciliği.
- Marka, patent ve tasarım çalışmalarının artırılarak katma değer sağlanması için Türk Patent Enstitüsü Bilgi Dokümantasyon Birimi'nde danışmanlık hizmeti vermek
- KOSGEB'in faaliyetlerini üyelerimize aktarmak ve kobilere yönelik avantajlarından daha hızlı yararlanılmasını sağlamak amacıyla il müdürlüğüyle aktif ilişki içinde bulunmak.
- İhracatı Geliştirme Merkezi'nin(İGEME) faaliyetlerini üyelerimize aktarmak amacıyla İGEME Temsilciliği.
- Uşak Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezi (ABİGEM) - Kurulma çalışmaları tamamlanmış ve ABİGEM hizmete başlamıştır.



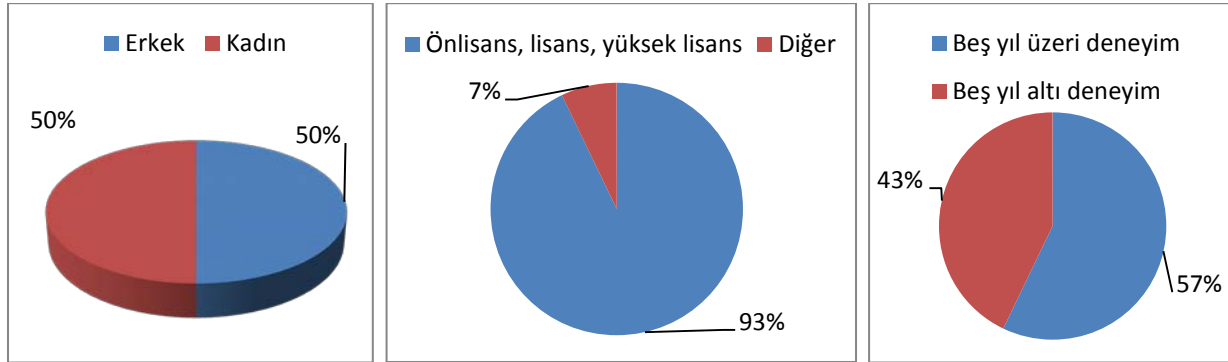
STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	15

3.1.4. İnsan Kaynakları



Tablo.1 2010 yılı Cinsiyet - Eğitim ve Deneyim Tablosu



Tablo.2 2013 yılı Cinsiyet - Eğitim ve Deneyim Tablosu

Uşak Ticaret ve Sanayi Odası'nda çalışanların 2010 senesinde %36'sı bayan, %64'ü erkek iken yeni katılan çalışanlarla ile 2013 senesinde %50'si bayan, %50'si erkek olmuştur. Personel **yaş ortalaması 2010 senesinde 33,2 iken 2013 senesinde 33,14 olmuştur.** Personelin 2010 senesinde %82'si Ön Lisans, Lisans Ve Yüksek Lisans Diplomasına sahip iken 2013 senesinde **%93'ü Ön Lisans, Lisans Ve Yüksek Lisans Diplomasına** sahiptir. Hizmet süresine göre değerlendirme yapılacak olursa, çalışanların 2010 senesinde %91'i beş yıl ve üzeri deneyime sahip iken 2013 senesinde **%57'si Beş Yıl Ve Üzeri Deneyime Sahip'tir.**



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	16

Uşak Ticaret ve Sanayi Odasının personel sayısı 14 olup, görevleri ve iş tanımları aşağıdaki tabloda verilmiştir. (İş tanımları için ISO:9001-2000 kapsamında dokümantasyon numarası belirtilmiştir) Oda kurum dışarıdan da alt yüklenici çerçevesinde hizmet almaktadır.

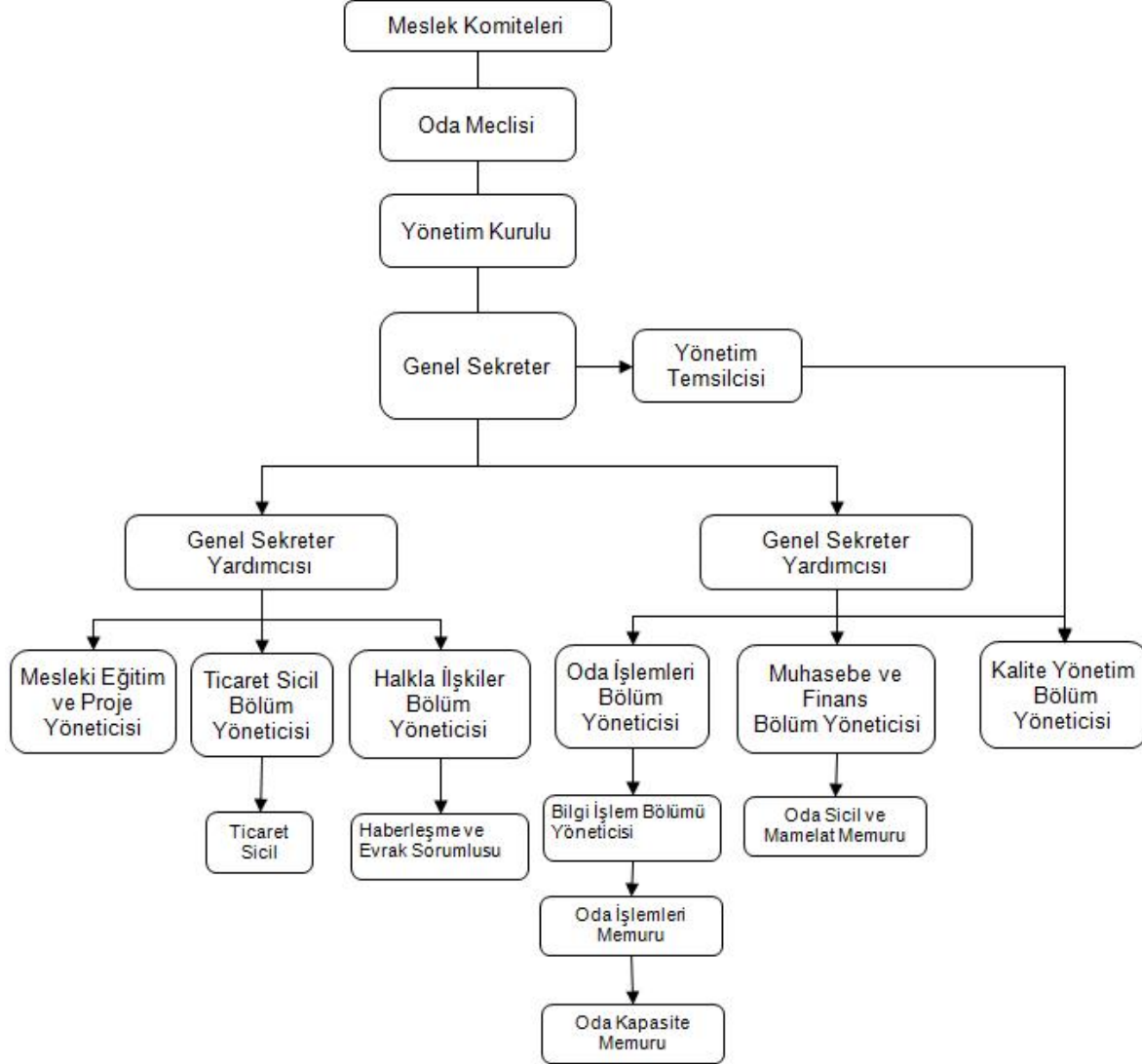
GÖREV ÜNVANI	ADI SOYADI	İŞ TANIMI (ISO:9001-2000 dokümantasyon no.)
Genel Sekreter (Yönetim Temsilcisi)	Caner URHAN	P01.GT.01
Genel Sekreter Yardımcısı/Akreditasyon Sorumlusu	N.Utku YUMUŞAK	P01.GT.08
Genel Sekreter Yardımcısı/Muhasebe ve Finans Bölüm Yöneticisi	İsmail TEKER	P01.GT.08
Ticaret Sicil Bölüm Yöneticisi	Mustafa IŞIKAL	P01.GT.05
Oda İşlemleri Bölüm Yöneticisi	Dilek ÜNLE	P01.GT.04
Kalite Yönetim Bölüm Yöneticisi	Özlem ER ENÜŞTÜLÜ	P01.GT.02
Basın ve Halkla İlişkiler Bölüm Yöneticisi	Sevil OYUR	P01.GT.07
Bilgi İşlem Bölüm Yöneticisi	Kaan ALTINTIRMIK	P01.GT.14
Oda Sicil ve Muamelat Memuru	Murat ÇAKIR	P01.GT.10
Oda İşlemleri Memuru	Elçin TÜRKCAN	P01.GT.12
Ticaret Sicil Memuru	Nazlı Başak ÖZGÜNAY	P01.GT.11
Haberleşme ve Evrak Sorumlusu	Emine ÜNAL	P01.GT.13
Ulaştırma-Takip Görevlisi/Şoför	Ertan ÇINAR	-----
Görevli	Seçil ERGÜN	-----



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	17

3.1.5. Uşak Ticaret ve Sanayi Odası Organizasyon Şeması





STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	18

3.1.6. Mali durum

Uşak Ticaret ve Sanayi Odası'nın 2009 yılı toplam gelirinin %70'i olağan gelirlerden, %30'u ise diğer gelirlerden oluşmaktayken, kurumsallaşmasını arttıran odanın 2012 yılı toplam gelirlerinin 84,85'i olağan gelirlerden, 15,15 ise diğer gelirlerden oluşmaktadır.

2009 yılı olağan gelirler içinde yıllık ve munzam aidat gelirlerin payı %68, kayıt ücretlerinin payı %3,83, hizmet karşılığı alınan ücretler ve belgelendirme ücretleri payı %28, diğerlerinin payı ise %0,17 iken 2012 yılı olağan gelirler içinde yıllık ve munzam aidat gelirlerin payı %57,75, kayıt ücretlerinin payı %5,15, hizmet karşılığı alınan ücretler ve belgelendirme ücretleri payı %37,07, diğerlerinin payı ise %0,03 olmuştur.

Finansal olarak hedefimiz yıllık gelirlerimizde olağan gelirlerimizin oranını artırılmasıdır. Birincil görevi olarak üyeye hizmet etmeyi edinmiş oda olağan gelirler içinde de hizmet karşılığı alınan ücret ve belgelendirme ücretleri oranını arttırmak istemekteyiz.

2009 yılında odanın giderleri incelendiğinde ise, toplam giderlerin %23'ü personel ücret ve giderlerinden, %31'u dışarıdan sağlanan fayda ve hizmet satın alımlarından, %5'i demirbaşlardan, %41'i ise genel giderler, finansman giderleri ile vergi ve resmi harçlardan oluşmaktadır. 2012 yılında odanın giderleri incelendiğinde ise, toplam giderlerin %24'ü personel ücret ve giderlerinden, %26'sı dışarıdan sağlanan fayda ve hizmet satın alımlarından, %2'si demirbaşlardan, %48'i ise genel giderler, finansman giderleri ile vergi ve resmi harçlardan oluşmaktadır.

3.2. Paydaş Analizi

Bu çalışma kapsamında UTSO'nun hizmetlerinden faydalananlar, faaliyetlerinden doğrudan ve dolaylı olarak etkilenenler, faaliyetlerini birlikte yürüttüğü ya da yürütme potansiyeli bulunan tüm ilgili tarafların analizi yapılmıştır.



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	19

3.2.1. İç Paydaşlar

İç Paydaşlar, Uşak Ticaret ve Sanayi Odası'nın hizmet ve faaliyetlerinden doğrudan etkilenen veya kuruluşu etkileyen ilgili/bağlı kuruluşlardır.

UTSO'nun iç paydaşları:

- TOBB
- Üyeler
- Çalışanlar
- Kadın Girişimciler Kurulu
- Genç Girişimciler Kurulu

3.2.2. Dış Paydaşlar

Uşak Ticaret ve Sanayi Odası'nın çalışmalarından etkilenen veya kuruluşu etkileyen kuruluş dışındaki tüm kişi, grup ve resmi / yarı resmi kurumlar, UTSO'ya girdi ve fon sağlayanlar, sendikalar, ilgili sektör birlikleri ve sivil toplum kuruluşlarıdır.

UTSO'nun dış paydaşları:

- Başbakanlık ve Bakanlıklar
- TOBB
- Valilik
- Bakanlığa Bağlı İl Müdürlükleri
- İl Belediyesi ve İlçe Belediyeleri
- İl Özel İdaresi
- Organize Sanayi Bölge Müdürlükleri
- Üniversiteler
- Mesleki Eğitim Veren Kamu Kurumları ve Özel Kuruluşlar
- İştirakler
- İŞKUR



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	20

- TÜBİTAK
- KOSGEB
- AB Türkiye Delegasyonu
- UESOB
- Uşak Ticaret Borsası
- Çevre Odalar ve Borsalar (Afyonkarahisar TSO, Kütahya TSO, Denizli TO, Karahallı TSO, Kütahya TB, Afyonkarahisar TB v.b.)
- Sivil Toplum Örgütleri (UGİAD, USİAD, TÜMSİAD, TMMOB, SMMMO, v.b.)
- Üyelerimiz Dışındaki Esnaf Ve Sanatkârlar
- Yerel, Ulusal ve Uluslararası Basın Yayın
- İşadamları
- Bankalar Ve Finans Kuruluşları
- Alman-Türk Ticaret ve Sanayi Odası
- Zafer Kalkınma Ajansı
- Kredi Garanti Fonu
- Türkiye Noterler Birliği
- İl noterleri
- Tarımsal Kalkınma Ajansı

3.2.3. Yararlanıcılar (Üyeler):

Kuruluşun mevzuattan kaynaklanan görevleri ile ürettiği ürün ve hizmetleri alan, kullanan veya bunlardan doğrudan yararlanan kişi, grup veya kurumlardır.

- UTSO üyesi firmalar
- Kamu Kurum ve Kuruluşları



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	21

3.2.4. Paydaş Tablosu

Nr.	Kurum Adı	İç Paydaş	Dış Paydaş	Yararlanıcılar
1	TOBB	+	+	-
2	UTSO Üyeleri	+	-	+
3	UTSO Çalışanlar	+	-	-
4	Kadın Girişimciler Kurulu	+	-	-
5	Genç Girişimciler Kurulu	+	-	-
6	Başbakanlık ve Bakanlıklar	-	+	-
7	Valilik	-	+	-
8	Bakanlığa Bağlı İl Müdürlükleri	-	+	-
9	İl Belediyesi ve İlçe Belediyeleri	-	+	-
10	İl Özel İdaresi	-	+	-
11	Organize Sanayi Bölge Müdürlükleri	-	+	-
12	Üniversiteler	-	+	-
13	Mesleki Eğitim Veren Kamu Kurumları Ve Özel Kuruluşlar	-	+	-
14	İştirakler	-	+	-
15	İŞKUR	-	+	-
16	TÜBİTAK	-	+	-
17	KOSGEB	-	+	-
18	AB Türkiye Delegasyonu	-	+	-
19	Uşak Milli Eğitim Müdürlüğü	-	+	-
20	UESOB	-	+	-
21	Uşak Ticaret Borsası	-	+	-
22	Çevre Odalar ve Borsalar (Afyonkarahisar TSO, Kütahya TSO, Denizli TO, Karahallı TSO, Kütahya TB, Afyonkarahisar TB v.b.)	-	+	-
23	Sivil Toplum Örgütleri	-	+	-
24	Üyelerimiz Dışındaki Esnaf Ve Sanatkârlar	-	+	-
25	Yerel Ulusal ve Uluslararası Basın Yayın	-	+	-
26	İşadamları	-	+	-
27	Bankalar Ve Finans Kuruluşları	-	+	-
28	Alman-Türk Ticaret ve Sanayi Odası	-	+	-
29	Zafer Kalkınma Ajansı	-	+	-
30	Kredi Garanti Fonu	-	+	-
31	Türkiye Noterler Birliği	-	+	-
32	İl Noterleri	-	+	-
33	Tarımsal Kalkınma Ajansı	-	+	-
34	Kamu Kurum ve Kuruluşları	-	-	+



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	22

3.3. GZFT Analizi

3.3.1. Kuruluşun Güçlü ve Zayıf Yönleri

3.3.1.1. Güçlü Yönler

1. Özellikle karar verici olan veya devlet kurumu olan paydaşlarla iletişimin güçlü olması,
2. Yaptığı faaliyetlerle yön veren, katma değer oluşturan lider kurum imajının olması,
3. İl sorunlarının duyurulmasında bölgesel ve yerel olarak güçlü oluşu
4. Zaman gözetmeksizin müşterilerin sorunlarına çözüm üretilmesi,
5. Müşterilere ulaşım oranının yüksek olması,
6. Müşterilere ulaşımının kolay olması,
7. Müşterilere verilen hizmetlerde hata oranının düşük olması,
8. Hizmet sunum sürelerinin kısa olması,
9. Hizmet yelpazesinin geniş olması (İGEME, DEİK, TPE Bilgi ve Dokümantasyon Birimi, TAPDK, Sigortacılık, ABİGEM, KOSGEB Sinerji Odağı, Mesleki Eğitim Koordinasyon Birimi, K belgesi),
10. Kurumun 90 yıllık köklü geçmişinden kaynaklanan iş kültürü ve tanınırlığı,
11. Bulduğu çevre açısından mali alt yapısının kuvvetli olması,
12. Teknik alt yapısının yeni ve güçlü olması,
13. Etkinlikleri başarılı bir şekilde gerçekleştiren ve organize eden genç bir ekibe sahip oluşu
14. Uzmanlık alanlarında yetkin ve bilgili çalışanla sahip oluşu
15. Özellikle Yurtdışı organizasyonları ile il tanıtımını yapması
16. Toplantı, seminer ve yurtdışı faaliyetlerle ticareti desteklemesi
17. UTSO hizmet binasının şehir merkezinde ve kendi mülkü olması,
18. TOBB Oda/Borsa Akreditasyon Sistemi ve TS-EN-ISO 9001-2000 Kalite Yönetim Sistem Belgesi sahibi olması,
19. Sürekli yenilenme ve gelişime açık olması,
20. UTSO Yönetim Kurulu üyelerinin karar ve yönetim beceri seviyelerinin yüksek olması
21. Geniş katılımlı Yönetim Kurulu toplantılarının zamanında olması,
22. Yönetim Kurulu üyelerine ve Yönetim Kurulu Başkanına istenildiği zaman ulaşılabilmesi,
23. Yönetim kurulunun tabana yayılmış olması
24. Yönetim Kurulu üyelerinin önemli yerlerde (TOBB, KOBİ A.Ş) temsil gücünün olması,
25. UTSO çalışanlarının eğitim seviyelerinin yüksek olması,
26. Son 4 yıllık dönemde girişimciliğe verilen önemin artması
27. UTSO çalışanlarının iş tecrübe seviyesinin yüksek olması.
28. Üyelerin UTSO Kurumsal Kimliğini kabul etmiş olmaları
29. Organizasyonlarda paydaşlarla iş paylaşımını iyi yapıyor olması
30. İnşaat işleri ile ilgili işlerin takibinin profesyonel kişiler tarafından yapılması



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	23

3.3.1.2. Zayıf Yönler

1. Faaliyetler ve/veya hizmet sunumu esnasında önceliklerin sürekli olarak değişmesi, bu yüzden rutin faaliyetlerin aksaması
2. Çalışma ortamının fiziksel anlamda yetersiz oluşu
3. Çalışma ortamı ergonomik altyapısının yetersizliği,
4. Çalışanlara yönelik bireysel gelişim eğitimlerinin eksik olması,
5. Organizasyonda basın yayın ve halkla ilişkiler yapılanmasının yetersiz kalması,
6. Sorunlu üye ile iletişimimizin zayıf olması,
7. Odanın üyelere verdiği hizmetlerin ve üyelere oluşturduğu katma değer üyelerle anlatılamaması,
8. Paydaşların fonksiyonunun zayıf olması ya da fonksiyonlarını iyi kullanmamaları,
9. UTSO'da çalışan sayısının az olması,
10. Tacir olan üyelere gerekli önemin gösterilememesi,
11. Özellikle Dış Ticaret hacmini arttırmak amaçlı eşleştirme çalışmalarının yapılamaması,
12. UTSO üyeleri için yeni pazar ve yatırım araştırmalarının yapılamaması
13. Üye taleplerinin toplanması amacıyla yapılan ziyaretlerin zayıf kalması
14. UTSO'ya ait toplantı salonunun yetersizliği
15. UTSO'nun danışman havuzunun olmaması
16. Üniversite ve meslek liselerinin iletişim ve işbirliği azlığı
17. Sanayi veritabanlarının yetersiz oluşu
18. Özellikle STK olan bazı paydaşlarla iletişimin yetersizliği
19. Ulusal düzeyde direkt olarak ve uzun vadeli ilişkilerini olmayışı
20. İl sorunlarının duyurulmasında ulusal olarak eksik kalması
21. Sekreteryanın profesyonel olmayışı
22. Gençlere yönelik yatırımlarının az oluşu
23. Uşak halkıyla iletişiminin zayıf oluşu
24. Personelin problemler hakkında direkt olarak yönetim kuruluna sunum yapamaması
25. Yönetimle personelin aylık değerlendirme toplantısı yapmaması
26. Personelin genel sekretere yoğunluğundan dolayı ulaşamaması
27. Günlük toplantıların rutine binememesi
28. Personel yetki alanlarının çakıştığı durumlarda işin sorumluluğunun ortada kalması,
29. Oda içerisinde iletişimin dâhili telefonlarla yapılması gereken durumlarda bile mesafeye bakılmaksızın yüksek sesli gerçekleştirilmesi.
30. Meslek komite toplantılarına katılan personelin, toplantı esnasında diğer görevleri nedeniyle sürekli olarak bölünmesi.
31. Mahkeme yazılarının çok fazla zaman kaybına yol açması



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	24

3.3.2. Çevresel şartlardan oluşan fırsat ve tehditler

3.3.2.1. Fırsatlar

1. Çalışanların tecrübe ve deneyimlerine uygun projelerin yaratılması (Arge ve yenilikçi hizmet sunumu),
2. Yönetim Kurulu üyelerinin Uşak'ın önde gelen isimlerinden olması (Liderlik ve lobicilik yapma gücü),
3. Paydaşların yeterli katılımının olmaması (Liderlik yapma gücü açısından, İl içi lobi ve baskı oluşturma gücü açısından),
4. Şehirdeki yeni altyapı yatırımlarının (çevre yolu planı, yeni hastane ve alışveriş merkezleri projeleri) iş ve turizm ortamının gelişimine ve dolayısıyla odanın genişlemesine katkı sağlama potansiyeli,
5. Uşak ve yakın çevresinin sahip olduğu turizm potansiyeli (termal ve kültür turizmi) ve buralarda yeni otellerin kurulması, iş ve turizm ortamının gelişimine ve dolayısıyla odanın genişlemesine katkı sağlama potansiyeli,
6. Kalkınma ajansı projeleri ve UTSO'nun kalkınma ajansı yönetiminde temsil edilmesi
7. İlin sanayi potansiyelinin yüksek olması
8. Üyelerinin girişimcilik başarısının yüksek oluşu
9. Gelişen ve değişen koşullara uyum yeteneğinin yüksek oluşu
10. Ekonomik yapısının kuvvetli oluşu

3.3.2.2. Tehditler

1. Sektörel teşvikler açısından 3. Bölgede olması
2. İşletme düzeyinde çözüm ortaklığı ve kümelenme yaklaşımı yerine bağımsız çalışma kültürünün yaygınlığı,
3. Üye işletmelerin büyük ölçekli olmayışı,
4. UTSO üyesi olmayan bazı firmaların kayıt dışı istihdama yönelerek rekabet fonksiyonlarını değiştirmeleri,
5. UTSO üyelerinin çoğunun aile şirketi olup kurumsallaşamaması,
6. Uşak'ta nihai ürün üretilmemesi, üretilen ürünler konusunda ise markalaşamama,
7. UTSO çalışanlarının üstündeki iş yükünün fazla olması,
8. Paydaşların UTSO'yu maddi destek olarak görmesi,
9. İlin rekabet endeksinin bölgede düşük çıkışı
10. Uşak'ın tanıtım eksikliği nedeniyle kentin iş ve turizm potansiyelinin yeterince değerlendirilememesi.
11. Pazar imkanları oluşturmada üyelerinin eksik kalışı
12. Üyelerin işlemlerini eksik evraklarla yapmak istemeleri
13. Gençlere yatırımın eksik kalışı



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	25

3.3.3. GZFT Matrisi

GÜÇLÜ YÖNLER	ZAYIF YÖNLER
<ol style="list-style-type: none">1. Özellikle karar verici olan veya devlet kurumu olan paydaşlarla iletişimin güçlü olması,2. Yaptığı faaliyetlerle yön veren, katma değer oluşturan lider kurum imajının olması,3. İl sorunlarının duyurulmasında bölgesel ve yerel olarak güçlü oluşu4. Zaman gözetmeksizin müşterilerin sorunlarına çözüm üretilmesi,5. Müşterilere ulaşım oranının yüksek olması,6. Müşterilere ulaşımının kolay olması,7. Müşterilere verilen hizmetlerde hata oranının düşük olması,8. Hizmet sunum sürelerinin kısa olması,9. Hizmet yelpazesinin geniş olması (İGEME, DEİK, TPE Bilgi ve Dokümantasyon Birimi, TAPDK, Sigortacılık, ABİGEM, KOSGEB Sinerji Odağı, Mesleki Eğitim Koordinasyon Birimi, K belgesi),10. Kurumun 90 yıllık köklü geçmişinden kaynaklanan iş kültürü ve tanınırlığı,11. Bulunduğu çevre açısından mali alt yapısının kuvvetli olması,12. Teknik alt yapısının yeni ve güçlü olması,13. Etkinlikleri başarılı bir şekilde gerçekleştiren ve organize eden genç bir ekibe sahip oluşu14. Uzmanlık alanlarında yetkin ve bilgili çalışanla sahip oluşu15. Özellikle Yurtdışı organizasyonları ile il tanıtımını yapması16. Toplantı, seminer ve yurtdışı faaliyetlerle ticareti desteklemesi17. UTSO hizmet binasının şehir merkezinde ve kendi mülkü olması,18. TOBB Oda/Borsa Akreditasyon Sistemi ve TS-EN-ISO 9001-2000 Kalite Yönetim Sistem Belgesi sahibi olması,19. Sürekli yenilenme ve gelişime açık olması,20. UTSO Yönetim Kurulu üyelerinin karar ve yönetim beceri seviyelerinin yüksek olması21. Geniş katılımlı Yönetim Kurulu toplantılarının zamanında olması,22. Yönetim Kurulu üyelerine ve Yönetim Kurulu Başkanına istenildiği zaman ulaşılabilmesi,23. Yönetim kurulunun tabana yayılmış olması24. Yönetim Kurulu üyelerinin önemli yerlerde (TOBB, KOBİ A.Ş) temsil gücünün olması,25. UTSO çalışanlarının eğitim seviyelerinin yüksek olması,26. Son 4 yıllık dönemde girişimcilğe verilen önemin artması27. UTSO çalışanlarının iş tecrübe seviyesinin yüksek olması.	<ol style="list-style-type: none">1. Faaliyetler ve/veya hizmet sunumu esnasında önceliklerin sürekli olarak değişmesi, bu yüzden rutin faaliyetlerin aksaması2. Çalışma ortamının fiziksel anlamda yetersiz oluşu3. Çalışma ortamı ergonomik altyapısının yetersizliği,4. Çalışanlara yönelik bireysel gelişim eğitimlerinin eksik olması,5. Organizasyonda basın yayın ve halkla ilişkiler yapılanmasının yetersiz kalması,6. Sorunlu üye ile iletişimimizin zayıf olması,7. Odanın üyelere verdiği hizmetlerin ve üyelere oluşturduğu katma değerini üyelere anlatılamaması,8. Paydaşların fonksiyonunun zayıf olması ya da fonksiyonlarını iyi kullanmamaları,9. UTSO'da çalışan sayısının az olması,10. Tacir olan üyelere gerekli önemin gösterilememesi,11. Özellikle Dış Ticaret hacmini arttırmak amaçlı eşleştirme çalışmalarının yapılamaması,12. UTSO üyeleri için yeni pazar ve yatırım araştırmalarının yapılamaması,13. Üye taleplerinin toplanması amacıyla yapılan ziyaretlerin zayıf kalması,14. UTSO'ya ait toplantı salonunun yetersizliği,15. UTSO'nun danışman havuzunun olmaması,16. Üniversite ve meslek liselerinin iletişim ve işbirliği azlığı,17. Sanayi veritabanlarının yetersiz oluşu.18. Özellikle STK olan bazı paydaşlarla iletişimin yetersizliği19. Ulusal düzeyde direkt olarak ve uzun vadeli ilişkilerini olmayışı20. İl sorunlarının duyurulmasında ulusal olarak eksik kalması21. Sekreteryanın profesyonel olmayışı22. Gençlere yönelik yatırımlarının az oluşu23. Uşak halkıyla iletişiminin zayıf oluşu24. Personelin problemler hakkında direkt olarak yönetim kuruluna sunum yapamaması25. Yönetimle personelin aylık değerlendirme toplantısı yapmaması26. Personelin genel sekretere yoğunluğundan dolayı ulaşamaması27. Günlük toplantıların rutine binememesi28. Personel yetki alanlarının çakıştığı durumlarda işin sorumluluğunun ortada kalması,



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	26

- 28. Üyelerin UTSO Kurumsal Kimliğini kabul etmiş olmaları
- 29. Organizasyonlarda paydaşlarla iş paylaşımını iyi yapıyor olması
- 30. İnşaat işleri ile ilgili işlerin takibinin profesyonel kişiler tarafından yapılması

- 29. Oda içersinde iletişimin dâhili telefonlarla yapılması gereken durumlarda bile mesafeye bakılmaksızın yüksek sesli gerçekleştirilmesi.
- 30. Meslek komite toplantılarına katılan personelin, toplantı esnasında diğer görevleri nedeniyle sürekli olarak bölünmesi.
- 31. Mahkeme yazılarının çok fazla zaman kaybına yol açması

FIRSATLAR

1. Çalışanların tecrübe ve deneyimlerine uygun projelerin yaratılması (Arge ve yenilikçi hizmet sunumu),
2. Yönetim Kurulu üyelerinin Uşak'ın önde gelen isimlerinden olması (Liderlik ve lobcilik yapma gücü),
3. Paydaşların yeterli katılımının olmaması (Liderlik yapma gücü açısından, İl içi lobi ve baskı oluşturma gücü açısından),
4. Şehirdeki yeni altyapı yatırımlarının (çevre yolu planı, yeni hastane ve alışveriş merkezleri projeleri) iş ve turizm ortamının gelişimine ve dolayısıyla odanın genişlemesine katkı sağlama potansiyeli,
5. Uşak ve yakın çevresinin sahip olduğu turizm potansiyeli (termal ve kültür turizmi) ve buralarda yeni otellerin kurulması, iş ve turizm ortamının gelişimine ve dolayısıyla odanın genişlemesine katkı sağlama potansiyeli,
6. Kalkınma ajansı projeleri ve UTSO'nun kalkınma ajansı yönetiminde temsil edilmesi
7. İlin sanayi potansiyelinin yüksek olması
8. Üyelerinin girişimcilik başarısının yüksek oluşu
9. Gelişen ve değişen koşullara uyum yeteneğinin yüksek oluşu
10. Ekonomik yapısının kuvvetli oluşu

TEHDİTLER

1. Sektörel teşvikler açısından 3. Bölgede olması
2. İşletme düzeyinde çözüm ortaklığı ve kümelenme yaklaşımı yerine bağımsız çalışma kültürünün yaygınlığı,
3. Üye işletmelerin büyük ölçekli olmayışı,
4. UTSO üyesi olmayan bazı firmaların kayıt dışı istihdama yönelerek rekabet fonksiyonlarını değiştirmeleri,
5. UTSO üyelerinin çoğunun aile şirketi olup kurumsallaşamaması,
6. Uşak'ta nihai ürün üretilmemesi, üretilen ürünler konusunda ise markalaşamama,
7. UTSO çalışanlarının üstündeki iş yükünün fazla olması,
8. Paydaşların UTSO'yu maddi destek olarak görmesi,
9. İlin rekabet endeksinin bölgede düşük çıkışı
10. Uşak'ın tanıtım eksikliği nedeniyle kentin iş ve turizm potansiyelinin yeterince değerlendirilememesi.
11. Pazar imkanları oluşturmada üyelerinin eksik kalışı
12. Üyelerin işlemlerini eksik evraklarla yapmak istemeleri
13. Gençlere yatırımın eksik kalışı



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	27

4. GELECEĞE DÖNÜK YÖNÜN BELİRLENMESİ

4.1. Misyon

Misyon bir kurumun kuruluş amacıdır. Kurumun ne yaptığını, nasıl çalıştığını, nerede ve kimin için faaliyet gösterdiğini ifade etmelidir.

Kâr amacı gütmeyen kurumlarda başarının ölçütü, kurumun misyonuna ulaşmış ulaşamamasıdır. Açık bir misyonu olmayan bir kurum, başarısını da ölçemez.

Uşak Ticaret ve Sanayi Odasının Misyonu;

Süreklilik ilkesini benimseyen, kaliteli, verimli, süreç ve müşteri odaklı hizmet veren, yenilikçi ve dinamik projelerle dışa açılan bir oda olmak.

4.2. Vizyon

Vizyon bir kurumun varmak istediği nihai hedef, bir diğer ifade ile ufkudur. Kurumun ulaşmaya çalıştığı nihai başarıyı tarif eder.

Uşak Ticaret ve Sanayi Odasının Vizyonu;

Uşak'ın etki alanı içinde kalan il ve ilçelerdeki tüm paydaşlara, üyelere, oda ve borsalara rol model olmak.



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	28

4.3. Temel Değerler

Organizasyonları güçlü kılan, sahip oldukları ortak değerlerdir. Ortak değerler, kurumu oluşturan tüm bireyleri (çalışanlar, seçilmişler, üyeler) ortak bilinç ve kültür etrafında birleştirir. Kurumun önceliklerini ifade ettiği için yönetime karar aşamasında yol gösterir, kurum kaynaklarının hangi faaliyetlere harcanacağına rehberlik eder.

Uşak Ticaret ve Sanayi Odası'nın temel değerleri;

- Saygın ve güvenilir olmak
- KOBİ'lerin gelişimlerini ve girişimciliği teşvik etmek
- Yenilikçi ve kaliteli hizmet vermek için çalışanlarının bilgi ve vizyonlarını sürekli eğitim ve seminerlerle arttırmak
- Etkin, hızlı, kaliteli ve üye odaklı hizmet vermek
- Tüm üyelere eşit ve tarafsız hizmet sunmak
- Kurumda ve tüm üyelerinde çevreye saygılı, sürdürülebilir büyümeyi desteklemek
- Bilgiye çabuk ulaşan, işleyen ve dağıtan bir kurum olmak
- Şeffaf ve hesap verebilir bir kurum olmak
- Üyeleri ile sürekli ve sağlıklı iletişim kurmak
- Üyelerine yönelik ihtiyaç analizleri yaparak bu ihtiyaçlara yönelik çözümler ve hizmetler oluşturmak.
- Sosyal sorumluluklarının farkındalığında olarak paydaşlarla işbirliğine dayalı toplumsal gelişim sağlamak
- Takım çalışmasına önem veren bir çalışma ortamı oluşturmak.



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	29

4.4. STRATEJİ ALANLARI

Yapılan GZFT çalışması ve dış paydaş analizleri ile ortaya çıkan veriler değerlendirildiğinde UTSO için dört ana stratejik amaç ortaya çıkmıştır. UTSO'nun vizyon, misyon ve temel değerleri bu dört amacın diğer yapı taşlarını oluşturmuştur.

Stratejik amaçlar sonucu, amaçlara ulaşmak için ölçülebilir stratejik hedefler belirlenmiştir. Hedeflerin gerçekleştirilebilmesi içinse uygun ve ölçülebilir faaliyetler ortaya konmuştur.

UTSO'nun 2010-2012 yılları için belirlediği dört ana stratejik amacı, amaçlara yönelik hedefleri ve hedeflere ulaşmak için yapacağı faaliyetleri aşağıdaki bu planın ekinde gösterilmiştir.

5. MALİYETLENDİRME

İç ve dış paydaşların katılımıyla yapılan çalıştay, arama konferansı ve SWOT çalışmaları sonrası UTSO'nun stratejik amaçları belirlenmiştir. Stratejik amaçlara ulaşmak için hedefler belirlenmiş ve hedeflere yönelik olarak gerçekleştirilecek faaliyet ve projelere karar verilmiştir. Faaliyetler için gerekli olan kaynaklar, kaynak ihtiyacının karşılanabilirliğini anlamak için tahmini olarak belirlenmiştir. Hedeflerin toplam maliyetinden stratejik amaçların toplam maliyetine ve genel toplama ulaşılmıştır.

Uşak Ticaret ve Sanayi Odası 2013-2016 stratejik plan için gerekli bütün kaynaklar oda bütçesi ve işbirliği yapılacak kurumların desteklerinden karşılanacaktır.



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	30

6. İZLEME VE DEĞERLENDİRME

Bu stratejik planın gerçekleştirilme süreci Uşak Ticaret ve Sanayi Odası tarafından düzenli olarak izlenecek ve elde edilen sonuçlar değerlendirilerek her bir faaliyet sonunda UTSO Yönetim Kuruluna sunulacaktır. Düzenli olarak gerçekleştirilecek faaliyetlerle ilgili izleme ve değerlendirme sonuçları ise, yıl boyunca gerçekleştirilmiş diğer tüm faaliyetlerle birlikte Yıllık Faaliyet Raporlarına yansıtılacaktır. İzleme ve değerlendirme sürecinin amacı;

- ◆ Faaliyetlerin uygulanma sürecindeki olumlu ve olumsuz gelişmelerin tespiti,
- ◆ Hedeflerden sapmaların zamanında tespit edilmesi,
- ◆ Faaliyetlerin geliştirilmesine yönelik önerilerin toplanması,
- ◆ Karşılaşılan sorunların çözümü ve ileriye yönelik düzeltici tedbirlerin alınmasıdır.
- ◆ Değerlendirme sürecinde ayrılan kaynak, elde edilen fayda (doğrudan ve dolaylı), faaliyetin sürdürülebilirliği, çevresel etkiler, hedef kitlenin ihtiyaç ve beklentilerini karşılama oranı, iç-dış paydaşların katılımı ve işbirliği incelenecektir.

İzleme ve değerlendirme raporlarını altı ayda bir ilgili faaliyetten sorumlu personel hazırlayacak, UTSO Yönetim Kurulu ve Yönetim Kurulu tarafından yetkilendirilmiş genel sekreterce takip edilecektir.

UTSO Yönetim Kurulu bu raporlar rehberliğinde bir sonraki yıl için geliştirici ve düzeltici faaliyetleri belirleyecektir.



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	31

2013-2016 YILLARI STRATEJİK AMAÇ, HEDEF VE FAALİYETLER				S.No:
AMAÇ / HEDEF / FAALİYET	AMAÇ / HEDEF / FAALİYET TANIMLARI	Termin Tarihi	Bitiş Tarihi	
A	I. UTSO'NUN KURUMSAL KAPASİTESİNİ VE HİZMETLERİNİN BİLİNİRLİĞİNİ ARTTIRMAK.			
H	a. Organizasyon Yapısını Güçlendirmek			
F	<i>Meclis içinde komisyonlar kurularak meclisin daha etkin çalışmasının sağlanması,</i>	2013	----	
F	<i>Görev dağılımının yapılması, tüm yönetim kuruluna bu görevler kapsamında yetki verilmesi</i>	2013	----	
F	<i>Yönetim Kurulu içinde komisyonlar oluşturulması</i>	2013	----	
F	<i>Yönetim kurulu ve meclis eğitim planı hazırlanarak organ üyelerinin günün ihtiyaçlarına göre istedikleri eğitimlerin verilmesi</i>	2013 2014 2015 2016	---- ---- ---- ----	
F	<i>Meslek Komiteleri sorumluluklarının Yönetim Kurulu arasında dağıtılması</i>	2013	----	
F	<i>Organ toplantılarına uzman kişilerin çağırılarak görüş alışverişinin sağlanması</i>	2013 2014 2015 2016	---- ---- ---- ----	
F	<i>Başarılı meslek komitelerinin ödüllendirilmesi</i>	2014 2015 2016	---- ---- ----	
F	<i>Meslek komiteler için üreteceği projeler için havuz sisteminin olduğu bir bütçe ayrılmasına</i>	2015 2016	---- ----	
F	<i>Meslek Komitelerin oda görevleri ve mevzuatla ilgili bilgilendirilmesi</i>	2013 2014 2015 2016	---- ---- ---- ----	



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	32

F	<i>Müşterek Meslek Komite Toplantısının verimliliğini arttırmak için toplantıları arama konferansı şeklinde yapılması</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
	<i>Her meslek komitesi için, her yıl en az bir kere genişletilmiş meslek komite toplantısı yapılmasına</i>	2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>Sadece Meslek Komite Başkanlarının katıldığı 3 er aylık müşterek toplantı düzenlemesi</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>Yıllık olarak iller arası ilgili meslek komite toplantılarının yapılması</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>Kadın Girişimciler ve Genç Girişimciler Kurullardan Sorumlu Yönetim Kururlu belirlenmesi</i>	2013	----
		2015	----
H	b. Konusunda Uzman Personel Çalıştırmak		
F	<i>Personelin eğitim ihtiyaçlarının belirlenerek her yıl eğitimlerin düzenlenmesi</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>Rol model alınacak oda ve illere personel gönderilerek hizmetler hakkında bilgi edinilmesi</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	33

F	<i>Yeni personel ihtiyacının olup olmadığının tespit edilerek konusunda ihtiyaç halinde uzman personel alınması</i>	2013-2014	
		2015-2016	
F	<i>Haftalık sistem geliştirme toplantılarına yönetim kurulu ve personelin katılımının sağlanması</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>Personelin Cuma öğleden sonra rotasyona tabi tutularak performans artırımı sağlanması</i>	2014	----
F	<i>Personelin drama ve tiyatro eğitimi alarak bireysel iletişim becerilerinin artırılması</i>	01.01.2015	31.06.2015
F	<i>Odada proje ekibinin kurulması (maaşlar projelerden sağlanacaktır)</i>	01.01.2014	31.06.2015
F	<i>Odada ihracat ekibinin kurulması (maaşlar projelerden sağlanacaktır)</i>	01.01.2014	31.06.2015
F	<i>Üyelere duyuruların yapılması ile ilgili personel ayrılması</i>	01.01.2015	31.12.2016
H	c. Teknolojik Ve Fiziki Altyapısının Güçlendirilmesi		
F	<i>Mevcut teknolojik yapının sürekli olarak güncel tutulması (gerekli pc, yazıcı, tarayıcı, faks makinesi v.b. ihtiyaçların giderilmesi)</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>İsmetpaşa Caddesi Yolu Üzerindeki İş Merkezinin Tamamlanması</i>	01.06.2013	01.06.2014
F	<i>Ankara Yolu üzerindeki hizmet binasının eğitim salonu, fuar ve sergi amacını içerir şekilde tamamlanması</i>	01.06.2013	01.06.2015
F	<i>Web sitesinin tasarım ve yazılım açısından yenilenmesi, üyelerin internet üzerinden işlemlerini yapması</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>Dijital Arşiv projesinin devamlılığını sağlamak amacıyla odaya gelen tüm dokümanların taranma işleminin devam ettirilmesi</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>Mevzuatın elverişli olduğu alanlarda e-belge hizmeti verilmesi</i>	31.12.2014	01.06.2014



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	34

F	Ankara yolu üzerindeki binada yoldan görülecek şekilde reklam ve tanıtımın yapılacağı görüntülü bir totem yapılması	01.01.2015	31.12.2016
F	Düzenli aralıklarla odaya ait araçların değiştirilmesi	01.01.2015	31.12.2016
H	d. Mali Yapının Güçlendirilmesi		
F	Bütçe yönetimini kolaylaştırmak için mali analizler yapılarak veri sağlanması	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	Odamıza üye olabilecek özelliklere sahip olmasına rağmen üyelik yaptırmamış firmaları tespit etmek ve bu firmalara tanıtım çalışmaları düzenleyerek odamıza kayıt olunmasının sağlanması	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	Üye ziyaretleri esnasında firmalara oda tanıtım çalışmaları yapılarak, odaya bulunan aidatlarının ödenmesinin sağlanması	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	İsmetpaşa Caddesi Yolu Üzerindeki İş Merkezinin Tüm Bürolarının Kiralanması	01.06.2013	01.06.2014
F	Eski Alacaklarla İlgili çalışmaların yapılması	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
H	e. Kalite Ve Standartlarının Sürekliliğinin Sağlanması		
F	Oda kalite ve akreditasyon sisteminin üye ihtiyaçları ön planda tutularak geliştirilmeye devam edilmesi	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	ISO-10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi belgelendirilmesinin alınması	01.06.2014	01.06.2015



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	35

F	2016 yılında TSE ISO EN 9001-2008 Kalite Yönetim Sistemi Belgesinin devam ettirilmesi	01.01.2016	31.12.2016
F	Kurum içi dokümantasyon eğitimlerinin düzenlenmesi (yıllık en az 1 adet)	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	Her yıl SWOT analizinin yapılması	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
H	f. Kurumsal Logonun, Kurumsal Sloganın Değiştirilmesi ve UTSO'nun Bilinirliğinin Arttırılması		
F	UTSO adına imaj çalışmasının Türkçe ve İngilizce yapılması	31.01.2014	31.12.2015
F	2015 yılı sonuna kadar UTSO slogan ve logo yarışması düzenlenmesi	01.01.2015	31.12.2015
F	2015 yılı sonuna kadar UTSO tanıtım kitapçığı yapılması	01.01.2015	31.12.2015
F	Uzun ve kısa formatlarda UTSO'ya ait tanıtım filmi çekilmesine	01.01.2015	31.12.2015
F	UTSO hatıra ormanı çalışmalarının 2016 senesi içinde yapılması	31.12.2015	31.12.2016
F	UTSO organ üyeleri ile birlikte kan verme kampanyası yapılması	31.01.2014	31.12.2014
F	Üniversite ve meslek okullarında UTSO'yu tanıtıcı toplantılar ve yarışmalar düzenlenmesi (Kariyer günleri vb.)	01.06.2014	31.12.2016
F	Üniversite oda işbirliğini arttırmak için yılda en az 5 stajyer alınması	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	Ankara yolu üzerindeki binada sanayi ve ticaret müzelerinin ve İlin önemli ürünlerinin sergilenmesinin yapılması	01.01.2015	31.12.2016
F	Sektörel ve ekonomi haberlerinin hazırlanması	ayda bir	
A	II. MEVCUT HİZMETLERİN KALİTESİNİ ARTIRMAK, YENİLİKÇİ HİZMETLER GELİŞTİRMEK.		
H	a. Kaliteli Hizmet Sunumunun Sürdürülebilirliğinin Sağlanması		
F	2015 yılı içerisinde telefon konuşmalarının kayıt altına alınması	31.01.2014	31.12.2015



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	36

F	<i>Yeni binaya geçildiğinde bankamatikler üzerinden harçların yatırılması için altyapını yapılması</i>	01.01.2015	31.12.2016
F	<i>Ulusal basın temsilcilerine düzenli ziyaretlerin yapılması</i>	6 ayda bir	
F	<i>Yerel medya ile ilişkilerin geliştirilmesi</i>	01.06.2014	31.12.2016
H	b. Üyelerimizin Beklenti ve Değişen İhtiyaçları Doğrultusunda Eğitim ve Danışmanlık Hizmetlerinin Verilmesi		
F	<i>Mesleki eğitimle ilgili eğitim vakfı kurulması</i>	01.01.2015	31.12.2016
F	<i>Meslek liseleri ve yüksekokulları ile anlaşılarak ihtiyaç duyulan alanlarda yeni meslek eğitimi programlarının açılmasının sağlanması</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>Üyelerimizin talep ve ihtiyaçları doğrultusunda, uzman ve isim yapmış eğitmenlerce her yıl en az 15 eğitim verilmesi</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>Üyelerimiz ve çalışanlarına orta düzeyde bilgisayar kursları düzenlenmesine (word, excel, access)</i>	2015	
		2016	
F	<i>Oda bünyesinde gerçekleştirilen eğitim ve seminerlere katılımın artırılması için duyuruların sms, e-mail ve web sayfasında ve sosyal ağlarda yayınlanması</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>Oda bünyesinde gerçekleştirilen eğitim ve seminerlere katılımın artırılması için eğitimlerin sertifikalı olacak şekilde düzenlenmesi</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>Mesleki Yeterlilik verme yetkisinin alınması</i>	01.01.2014	31.06.2015
F	<i>Takograf verme yetkisinin alınması</i>	01.01.2014	31.06.2015
F	<i>Odalarla ilgili odalar sempozyumu</i>	01.01.2015	31.12.2016



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	37

H	c. Ar-Ge Çalışmalarının Yapılması		
F	<i>Her yıl içinde en az 2 adet yurtiçi ve yurtdışındaki benzer kurumların faaliyet ve hizmetlerinin incelenmesi ve bu kurumlarla network geliştirme çalışması yapılması</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>Kurumlarla işbirliği yaparak yılda en az iki adet girişimcilik kursu açılması</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>Gerek personel gerekse yönetim açısından çevre odalarla istişare toplantılarının yapılması</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>Kadın girişimciler ve genç girişimciler kurulları arasındaki iletişimlerin geliştirilmesi.</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>Sektörel kapasitelerinin tespit edilmesi(Geri dönüşüm vb. sektörler)</i>	01.06.2014	31.12.2016
F	<i>Tekmer'in tanıtımının sağlanması ve üyelerin Tekmer'i aktif kullanması için insan kaynakları yapılanmasının tamamlanması</i>	01.06.2013	01.06.2015
F	<i>Üyelere yönelik ihtiyaç analizinin yapılması ve yapılan ihtiyaç analizlerine dayanılarak üyelere yönelik yeni hizmet sunumu ve sektöre özel eğitim faaliyetleri düzenlenmesi</i>	2013-2014	
		2015-2016	
F	<i>Sektörel iş gezilerinin A.B. Projelerinden yazılması, yurt dışına sektörel gezilerin düzenlenmesi</i>	2013-2014	
		2015-2016	
H	d. Üyelerle İletişimin Artırılması		
F	<i>Odanın faaliyetlerini ve güncel duyurularını, üyelere aylık e-bültenler yoluyla gönderilmesi</i>	HER AY	----
F	<i>Günlük Oda faaliyetlerinin ve güncel duyurularının, yapılan çalışmaların web sitesinde yayınlanması</i>	HER AY	----



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	38

F	<i>Facebook, twitter gibi sosyal paylaşım sitelerini kullanarak üyelere ulaşımın artırılması</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>Her yıl en az 3 kez üyelere yönelik sosyal etkinlik düzenlenmesi</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>Üye veri tabanının her yıl güncellenmesi</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>Meslek komitelerinin, üyeleri düzenli olarak ziyaret etmelerinin sağlanarak üye ziyaret sisteminin düzenli hale getirilmesi</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>Oda hizmetleri ile ilgili ilçelere ziyaretlerde bulunulması</i>	01.06.2014	31.12.2016
F	<i>Üyelerle iletişim kanallarının düzenli aralıklarla kontrol edilmesi</i>	Haftada bir	
F	<i>Doğum günlerinde üyelerimizin hatırlanması amacıyla sms atılması</i>	2016	----
F	<i>Her yılbaşında oda üyelerine özgü ajanda çalışması</i>	2015	----
		2016	----
H	e. Üyelere E-posta İle Ulaşılmasının Arttırılması		
F	<i>Her yıl üye veri tabanının güncellenmesi, üye memnuniyet anketleri, oda ve ticaret sicil işlemleri için gerekli olan dilekçelerle e-posta adreslerinin arttırılması ve güncellenmesi</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	39

H	f. Üye Memnuniyetinin Ölçülmesi		
F	Üye memnuniyet anketleri, üye şikayet, öneri ve taleplerinin internet üzerinden alınmasının artırılması ile ilgili senelik en az 2 düzenleyici faaliyet gerçekleştirilmesi	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	Üye şikayet ve önerilerinin alındığı sistemin özendirilmesi ve geliştirilmesi ile ilgili senede 2 düzenleyici faaliyet yapılması	01.01.2015	31.12.2016
H	g. Dış Ticaret Veriminin Arttırılması		
F	İlgili kuruluşlar ve ihracatçı birlikleri ile ortak çalışmalar yaparak Uşak'taki temel sektör ve ürünlere yönelik ihracat gelişim alanlarının belirlenmesi.	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	Her yıl 5 kez yurt içi ve yurt dışı fuarlara katılımı sağlanması	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	Oda olarak fuarlarda stant açılmasının arttırılması	HER YIL	----
F	Üyelere ihracata yönelik pratik yabancı dil eğitimi verilmesi	31.05.2013	31.12.2013
A	III. UTSO ÜYELERİNİN KURUMSAL VE TİCARİ YAPILARIN GELİŞMESİNİ SAĞLAMAK		
H	a. Başarılı Üyelerin Değerlendirilmesi		
F	Her yıl vergi ödül ve ihracat ödül töreninin yapılması,	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	İlk 100 şirketin belirlenerek ödüllendirilmesi (bu sayede sanayi sektöründeki gelişmenin ve performansın izlenmesine olanak sağlanacaktır.)	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	40

F	<i>Sanayi sektöründe yenilikçi uygulamaların desteklenmesi ve rol modellerin oluşturulması amacıyla "Nuri Şeker Girişimcilik Ödülü" verilmesi</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>Odanın kuruluş günü balo düzenlenerek 20, 30 ve 40 yıllık üyelerin ödüllendirilmesi</i>	2014	----
		2015	----
		2016	----
H	b. Üyelerin Mesleki Becerilerini Arttırmak		
F	<i>Sertifikalı mesleki eğitim verilmesi</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
H	c. Üst Ve Orta Derece Firma Yetkililerinin Kişisel Gelişimini Arttırmak		
F	<i>ISO 9001, 14001, 18001, 22000... vb. kalite alt yapısını geliştirmeye yönelik eğitim organizasyonlarının gerçekleştirilmesi.</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>Üretimleri Türk Gıda Kodeksi, HACCP, CE gibi üretim standartlarına çekmek için eğitimler düzenlemek</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
H	d. Ticaret ve Sanayi Sektörünün Canlandırılması		
F	<i>Her yıl alışveriş şenliği düzenlenmesi ve geleneksel hale getirilmesi</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	41

F	<i>Yılda 2 kez indirim günleri yapılarak halkın Uşak'tan alışveriş yapmasının teşvik edilmesi,</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>Uşak'ta üretilen ürünlerin teşvik edilmesi amacıyla kampanya düzenleyerek yerli ürün alımının canlandırılması</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>Yeni yatırım alanlarıyla ilgili alternatif sektör toplantıları yapmak</i>	3 ayda bir	
F	<i>Yerel ürünler fuarı yapılması</i>	2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>Üye kart projesi</i>	01.01.2015	31.12.2016
H	e. Üyelerin Ticari Kapasitelerinin Arttırılması		
F	<i>Finans kurumları ve üyelerimiz arası ilişkileri geliştirmek için meslek komiteleri ile finans kuruluşları arasında toplantılar düzenlemek.</i>	2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>KOBİ'lere yönelik tüm kamu teşvikleri konusunda oda üyelerini bilgilendirilmesi.</i>	2013-2014	
		2015-2016	
F	<i>2014 yılı sonuna kadar internet üzerinden B2B sitesi kurulmasına, sistemin oda üyelerine tanıtılmasına ve oda üyelerinin bu sistemden ücretsiz olarak yararlanarak katılımın arttırılması</i>	31.05.2013	31.12.2014
F	<i>Yurtdışı işbirliklerinin geliştirilmesi için konsoloslukların ve ticari ateşeliklerin odaya davet edilerek ülke toplantıları gerçekleştirilmesi</i>	2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>Üyelere uçak bileti indirimi, akaryakıt indirimi gibi indirimler kazandırmak için çalışmalar yapılması</i>	01.01.2016	31.12.2016



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	42

H	f. Üyelerin Marka Değerlerinin Arttırılması		
F	<i>Her yıl marka günleri düzenlenerek üyelerin patent, marka ve tasarım hakları hakkında bilgilendirilmesini sağlanması</i>	2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>Üyelerin inovasyon çalışmalarına yönlendirilmesi ve destek olunması için sanayicilerle üniversiteleri bir araya getirci organizasyonlar düzenlenmesi</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>Ar-Ge Proje Pazarının kurulması</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
H	g. Üyelerin Hukuki Bilgilerinin Gelişimini Sağlamak		
F	<i>Marka günlerine ticari hukuk ve benzeri konularda uzman kişiler çağırarak üyelerin bilgilerini genişletmek, birebir görüşmelerle hukuki sorunlarına çözüm aramak</i>	2014	----
		2015	----
		2016	----
A	IV. UŞAK'IN SOSYAL VE EKONOMİK GELİŞİMİNE KATKIDA BULUNMAK		
H	a. Uşak'ın Geliştirilmesi İle İlgili Kurumlarla İşbirliği Yapılması		
F	<i>İlin kanaat önderiyle birlikte tanıtım fonu oluşturarak ulusal ve uluslar arası tanıtım çalışmalarının yapılması</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>Uşak Tanıtım kitaplarının İngilizce ve Türkçe hazırlanması, medyada tanıtım programlarının düzenlenmesi ve UTSO bülteninde tanıtımla ilgili bölüm ayrılması</i>	01.06.2014	31.12.2015
F	<i>Uşak Tanıtım filminin çekilmesi</i>	01.01.2015	31.12.2015
F	<i>Uşak Fotoğraf albümünün hazırlanması ve kitap haline getirilmesi, bu fotoğrafların yeni binada sergilenmesi</i>	01.01.2016	31.12.2016



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	43

F	<i>Uluslar arası ve ulusal fuarlarda Uşak adına katılımın sağlanarak Uşak'ın tanıtımının yapılması ve/veya desteklenmesi</i>	31.05.2013	----
F	<i>Yurtiçinde ve yurtdışında organize sanayi bölgelerinin tanıtımının yapılarak Uşak'a yeni yatırımcıların çekilmesi</i>	2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>İlin kanaat önderleriyle arama konferansı yapılması</i>	2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>Dış paydaşlarla toplantı yapılması, (müdürlükler düzeyinde)</i>	2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>Valilik, millet vekilleri ve belediyeyle toplantı yapılması</i>	2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>İldeki stk'larla (özellikle meslek odaları) ortak organizasyon yapılması</i>	2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>Yapılacak yurtiçi fuarlara konuyla ilgili resmi dairelerden yetkili davet edilmesine</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
H	b. Turizm Sektörüne Yönelik Kültür Turizminin Desteklenmesi		
F	<i>Kültür turları düzenleyen tur operatörleriyle iletişime geçerek Uşak'ın tanıtımını yapmak ve tur operatörlerinin istedikleri konaklama, yemek, hediyelik eşya gibi ihtiyaçlar için üyeleriyle tur operatörü arasında köprü kurmak.</i>	2014	----
		2015	----
		2016	----
H	c. Sosyal Sorumluluklarını Yerine Getirmek		
F	<i>Mesleki Eğitim veren okulların eğitim kalitesini yükseltmek için çalışmalarda bulunmak,</i>	2014	----
		2015	----
		2016	----



STRATEJİK PLAN

Doküman No :	Yayın Ta:	Rev. Ta:	Rev No:	Sayfa No:
P01.01.PL.01	07.11.2011	30.05.2013	2	44

F	<i>Her yıl öğrencilere yönelik olarak mont ve bot yardımında bulunmak,</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----
F	<i>Her yıl ihtiyaç sahibi ailelere ramazan paketi yardımında bulunmak</i>	2013	----
		2014	----
		2015	----
		2016	----