



BEYŞEHİR TİCARET VE SANAYİ ODASI STRATEJİK PLANI

2023 - 2026

Yönetim Kurulunun 22 / 07 / 2024 tarih ve 144 sayılı kararı ile revize edilmiştir.

<u>İÇİNDEKİLER</u>	<u>SAYFA NO</u>
İÇİNDEKİLER	2
BAŞKANIN SUNUMU	
3	
1. STRATEJİK PLANLAMA SÜRECİ	
4	
2. STRATEJİK PLANLAMA EKİBİ	
4	
3.1. DURUM ANALİZİ	
5	
3.1.1 İlçemizin Tarihçesi	
5	
3.1.2 Coğrafi Durum	7
3.1.3 BEYŞEHİR'in İklim ve Bitki Örtüsü	
8	
3.1.4 BEYŞEHİR'İN SEKTÖRLERİ	
8	
3.1.5 BEYŞEHİR de Doğal Kaynaklar	
11	
3.2 BEYŞEHİR TİCARET ODASI Kurumsal Tarihçe	12
4.2015-2018 DÖNEMİ STRATEJİK PLANLAMAMIZIN DEĞERLENDİRİLMESİ	
13	
5.YASAL YÜKÜMLÜLÜKLERİMİZ	
13	
6.FALİYET ALANLARIMIZ VE HİZMETLER	
14	
7.PAYDAŞ ANALİZİ	15
8.KURUM İÇİ ANALİZ	
15	
8.1.ORGANİZASYON ŞEMASI	
16	
8.2. KURUM KÜLTÜRÜ ANALİZİ	
17	
9.İNSAN KAYNAKLARI VE YETKİNLİK ANALİZİ	
17	
10. ÖRGÜTSEL YAPIMIZ	
17	

10.1) MALİ KAYNAK ANALİZİ

17

11.ÜYELERİMİZ

17

12.PESTLE ANALİZİ

18

13.GÜÇLÜ ZAYIF FIRSATLAR ANALİZİ (GZFT)

19

13.1)Güçlü, Zayıf Yönler ile Fırsat ve Tehditler (GZFT)

19

13.2) GZFT STRATEJİLERİ TABLOSU

20

14. GELECEĞE BAKIŞ

21

14.1.1) MİSYON,VİZYON ve POLİTİKALAR

21-22

14.1.2) TEMEL İLKELER

23

15.STRATEJİK BAKIŞIMIZ

23-24

15.1 AMAÇ VE HEDEFLERİMİZ ,HEDEF KARTLARI

27-28

16.MALİYETLER

29

17.İZLEME VE DEĞERLENDİRME

29

18.BEYŞEHİR FOTOGRAFLARI

30

BAŞKANIN SUNUŐU

Ticaret, Cumhuriyetin kuruluşundan bugüne kadar ülkemizde oldukça önem arz etmiştir. Beyşehir Ticaret Odası'nda ilçemizin ülke ticareti içerisinde hak ettiği yeri alması için üzerine düşen görevi layıkıyla hep yapmaya çalışmıştır. Stratejik planlama da, hedeflerin belirlenmesiyle üzerimize düşen görevi ve varmak istediğimiz noktayı bize gösterecek olan önemli bir kılavuz olacaktır.

Hazırlanan bu 4 yıllık stratejik planımız 2019-2022 yılları arasındaki hedeflerimizi, performans planlarımızı, yatırım programımızı, açıkça sergilemiştir. Bu plan çerçevesinde, çalışmalarımızla ilçemizin cazibesini, imajını ve prestijini arttırmaya yönelik birçok önemli projeyi hayata geçirmeyi planlamaktayız.

Stratejik plan nerede durduğumuzu ve gideceğimiz yeri belirlemek için hangi yolu takip etmemiz gerektiğini anlamamız açısından bize ışık tutmuştur. Planımızı hazırlarken toplumsal, çevresel ve ekonomik sürdürülebilirlik konularına öncelik verdik. Hizmet sunumunda erişilebilirlik, verimlilik, katılımıcılık ve etkililik konularına yoğunlaştık. Stratejik amaçlarımıza ulaşmayı sağlayacak öncelikli stratejik hedeflerimizi belirledik. Belirlenen stratejik hedefler doğrultusunda gerçekleştireceğimiz temel faaliyetlerimizi, bu faaliyetleri hangi göstergelerle izleyeceğimizi ve göstergelerin hedef değerlerini, katılımıcılık anlayışımıza uygun olarak, yine paydaşlarımızla birlikte belirledik. Uygulama sonuçlarını da performans göstergelerinden titizlikle izleyeceğiz.

Süreç içerisinde çalışanlarımızın özverisi, üyelerimizin ve vatandaşlarımızın verdiği destek, planı hazırlarken bizi olumlu yönde motive etmiştir. Bu çalışmada katkısı bulunan tüm çalışanlara teşekkürlerimi sunar, Stratejik Planımızın Beyşehir ve Ülkemiz için daha kaliteli bir hizmete vesile olmasını temenni ederim.

BEYŞEHİR TİCARET ve SANAYİ ODASI
YÖNETİM KURULU BAŞKANI
Mustafa AKBIYIK

GİRİŞ

1. STRATEJİK PLANLAMA SÜRECİ

Beyşehir Ticaret ve Sanayi Odası kuruluşundan günümüze kadar kanunların vermiş olduğu yetki ve sorumluluğun bilincinde olarak üyelerinin karşılıklı çıkarlarını kollayan ve gözetleyen bir konumda olmuştur. Bu görev ve sorumluluk bilinciyle yapmış olduğu çalışmalarını TS EN ISO 9001-2015 Kalite Yönetim Sistemi Belgesi ile tescil ettirmiş ve 2015 yılında TOBB Akreditasyon Sistemine dâhil olmak için çalışmalarını tamamlamış, 01.01.2016 tarihinde akreditasyon belgemizi almış bulunmaktayız.

Stratejik planlama için Stratejik Planlama Ekibi oluşturulmuştur. Stratejik Planlama Ekibimiz yasal şartlar, süreçlerimiz ve diğer oda ve borsaların da görüşlerini alarak çalışmalara başlamıştır.

Stratejik Planlama çalışmalarımız aşağıda belirtilen ana başlıklar altında yürütülmüştür;

Durum Analizi

Geleceğe Bakış

Maliyetlendirme

İzleme ve Değerlendirme

Durum analizi kapsamında PEST ve SWOT analizleri, Stratejik Planlama Ekibinin yanı sıra odamız üyeleri ile yapılan anketler neticesinde yapılmıştır.

Stratejik Planlama Ekibi elde edilen verileri birleştirerek stratejik amaç ve hedefleri belirleyerek Stratejik Plan Taslağını oluşturmuş, oluşturulan taslak 22 /07 /2024 tarih ve 144 sayılı Yönetim Kurulu Kararı ile onaylanmıştır.

2. STRATEJİK PLANLAMA EKİBİ

İLKER GÜMÜŞEL	ODA ÜYESİ
MUSTAFA YILMAZ	ODA ÜYESİ
MEHMET BAYKARA	ODA ÜYESİ
ALİ ÇANKAYA	ODA ÜYESİ
Uğur TATLICIOĞLU	GENEL SEKRETER

İLETİŞİM

Adres: Evsat Mahallesi Antalya Caddesi No:2/204 BEYŞEHİR / KONYA

Tel :+90 332 512 21 34

Faks :+90 332 512 70 21

Web :www.beysehirtso.org.tr

E.mail: beysehirto@ tobb. org.tr

Facebook: beysehirtso

instagram: beysehirtso

3. DURUM ANALİZİ

3.1 BEYŞEHİR İLÇESİNİN ANALİZİ

3.1.1 İlçemizin Tarihçesi

Geçmiş asırlarda Beyşehir Gölünün de içinde olduğu bölge **Pisidya** adıyla anılırdı. Pisidya'da **Karallia** olarak bilinen bir şehir adıydı. **Ramsay** bu konuyu şöyle değerlendirir; "Biri gölün güneydoğusunda, Trogitis gölü'ne akan suyun ağzında, diğeri güneybatısında olmak üzere ihtimal iki şehir bulunuyordu. Bu ikincisinin Parlais olma ihtimali daha kuvvetli olduğu için birincisini Karallia olarak kabul etmeniz lazım geliyor." Yine Ramsay'a göre Karallia Bizanslılar zamanında Skleros adını almıştır. Daha sonra harap olan **Karallia, Viranşehir** adını almıştır. On üçüncü yüzyılın ilk yarısında, Selçuklu Sultanı Alaeddin Keykubad devrinde, muhtemelen 1240'tan biraz önce çoğunluğunu Üç oklar'ın oluşturduğu Türkmenler tarafından yeniden kurulmuştur. Eşrefoğlularının hakim olduğu dönemden itibaren Viranşehir'in adı **Süleyman şehir** olmuştur. Beyliğin merkezi olmasından dolayı geçen zamanla beraber **beyin şehri** olarak anılır. Bundan dolayıda **Beyşehir** adını alır. Beyşehir adının bir de efsanevi hikâyesi vardır.

Buna göre; **Trogitis**'de bulunan **Seydi Harun Veli** şimdi kendi adıyla anılan camiyi yaptırmaktadır. Eşrefoğlu Mehmet Bey de ona malzeme yardımında bulunur. Sonrasında gelişen olaylar onları dost yapar. Eşrefoğlu, Trogitis'e Seydişehir adını verirken Seyyid Harun Veli de Süleymanşehir'e Beyşehir adını vermiştir. Görüldüğü gibi Beyşehir'in akıp giden zaman içinde aldığı adları incelerken tarihinin kilometre taşları da hemen belirlemektedir. Muhtemelen Beyşehir ve çevresinin tarihi M.Ö 7000'li yıllara kadar uzanmaktadır. Yapılan araştırmalar Beyşehir'in daha o dönemde önemli bir yerleşim alanı olduğu gerçeğini ortaya çıkarmıştır. M.Ö 5700-M.Ö 5300 arasına tarihlenen Erbaba Höyüğü kalıntıları bunun en somut göstergesidir. İstifan Köyü yakınlarındaki höyükteki kazılarda Kanadalı bilim adamları Jacques ve Louise Alpes Bordaz çifti tarafından yapılmıştır. (1968-1975).

Erbaba Höyüğü ile ilgili olarak yapılan değerlendirme şöyledir: "Beyşehir'in 10 km kuzeybatısında deniz düzeyinden 1130 m yüksekliğindeki doğal bir tepenin üstünde, günümüzden yaklaşık 7500 yıl öncesine tarihlenen R.Solecki'nin yörede yüzey araştırması yaparken bulduğu höyük, Jacques ve Luisse Alpes Bordaz başkanlığındaki bir ekipçe kazılmaktadır. Yaklaşık 80 m çapındaki Erbaba'da dört kat saptanmıştır.

En alttaki 4. kattan pek fazla bir şey çıkmamış en çok buluntu 3. katta ele geçmiştir." 1. 2. ve 3. katlardaki yapıların temellerinde büyük taş bloklar kullanılmıştır. Duvarlar ise, çamur harçla örülmüş kireçtaşı bloklarla yapılmıştır. Duvar kalınlığı 60 cm'den fazladır. 3. kattaki bazı duvarlar kırmızı renkli sıvayla kaplanmıştır. Birbiriyle yakın diziler halindeki dikdörtgen planlı evler kuzeydoğuya bakmakta, içeriye damdan girilmektedir. Evlerin batısında bölme duvarları vardır. Taban döşemeleri sıkıştırılmış topraktan yapılmıştır. Erbaba'da taş alet yapımı oldukça gelişmiştir. Bunların arasında

çakmak taşı yada doğal camdan yapılmış yongalar, kazıyıcılar, orakdiligiler, çentikli ve dişli dilgiler sarp kenarlı dilgiler, uç ve yuvarlak kazıyıcılar, delici ve kalemler çoğunluktadır.

Ok ucu az bulunmuştur. Öğütme taşları oldukça çoktur. Vurgu taşarlı, tokmaklar, perdah aletleri, ufak küreler, cilalı taştan küçük yassı baltalar ve renkli taş boncuklar öbür taş buluntularıdır. Ayrıca kemik ve boynuzdan bizler, gözlü iğneler, çuvaldızlar, mablaklar, kaşıklar, saplar ve pişmiş topraktan heykelcikler ele geçmiştir. Erbaba çanak çöleği 'deniz kabuklu' ve 'ince taşçıklı' olmak üzere iki gruba ayrılır. Üst katlardan çıkan 'deniz kabuklu' çanak çömlek kırmızı, kahve yada sarımsı kurşuni renkte kaba hamurdan yapılmış olup, iyi açıklanmıştır ve tek renklidir. Bunların çoğu dar ağızlı çömlekler yada kenarları dik, dipleri düz, kulpları yarım ay biçiminde kaplardır. İnce taşçıklı çanak çömlek daha çok alt katlarda ele geçmiştir. Hamurlar kaba, donuk siyah yada kahve renkli bu kapların yüzeyleri ağızlıdır. Biçimleri üst katlarda görülenlerle aynıdır. Yalnız kulpları düşey ve deliktir. Çok sayıda hayvan kemiğinden Erbaba'da koyun, keçi ve sığırın evcilleştirilmiş olduğu anlaşılmaktadır.

Erbaba evcil keçi ve koyun kemiklerinin kesinlikle birbirinden ayrılabilirdiği bir buluntu yeri olarak çok büyük önem taşır. Erbaba 'emmer ve einkorn buğdaylarıyla sert arpa, mercimek ve bezelye tarımı yapıldığı saptanmıştır. Hiç mezar bulunmamış ama 3. katta dağınık olarak insan kemiklerine rastlanmıştır. Günümüzde söz konusu höyüğün hemen yanında Beyteks-Tekstil fabrikası faaliyet göstermektedir. Geçmiş nesillerin geçiş noktası olan bu çevrede araştırılmaya muhtaç daha başka höyük ve örenler de vardır. Bunların başlıcaları; Akburun, Yılan, Örentepe, Kuşluca, Eflatun pınar, Liz, Burun, Kaşaklı ve Gündoğdu Höyükleri'dir. Bunların dışında henüz önemi kavranmamış veya gün yüzüne çıkmamış daha birçok höyüğün bulunma ihtimali vardır. Yukarıda adı geçen höyüklerden biri olan Kaşaklı höyüğü, Yeşil dağ Kasabası yakınlarındadır.

Beyşehir'in 27 km güneybatısında Beyşehir Gölü kenarında küçük bir höyüktür. 1951-1958 yılları arasında J. Melloot tarafından Konya ovası yüzey araştırmaları sırasında bulundu. Bu bölgeler geçmiş asıllarda yaşayan insanlığa ait bir yerleşme bölgesiydi. Bu yörede ek olarak, Beyşehir yakınlarında olan ve bugün Hüyük sınırları içinde kalmış bazı höyükleri saymak da mümkündür.

Çavuş Kasabası yakınlarındaki Küçük Höyük bunlardan sadece biri olup burada bulunan eserlere değinmekte fayda vardır. Buluntular arasında tunç eserler, büyük bir çanak, kazan, iki adet kepçe, mızrak takımları ve seramik parçaları vardır. Küçük Höyük M.Ö 2000'den altıncı yüzyıla kadar iskan edilmiştir. Daha geç dönemine ait seramiğin çok az olmasının sebebini yerleşim yerinin değişmiş olmasında aramak lazımdır. Çukur kent Höyüğü'nde ise, ilkel silah ve çanak kalıntıları bulunmuştur. Türkiye Selçuklu Sultanı 2. Mesud 1124'te yöremize yönelik fetih hareketlerini yoğunlaştırmışlardır.

Ankara'dan Eymür oymakları reisi akıncı Nureddin bin Madan Gazi, Beyşehir, Seydişehir, Şarkikaraağaç ve Gelendost civarını fetihle görevlendirilmiştir. Beyşehir gölü ile Hoyran Gölü arasına yerleşen Eymür Türkmenleri bugünkü kasaba ve köyleri kurarak buralarda yeniden Türklüğü ihya etmişlerdir. Selçukluların 1176'da Bizans ordusu karşısında elde ettiği Miryokefalon Zaferi sonrası, Anadolu'nun Türk yurdu olması kesinleşmiş ve Beyşehir çevresine de Türkmenler

hâkim olmuştur. Anadolu'ya halen hâkim olan Müslüman Türk varlığı köken itibarıyla Türkiye Selçuklularına dayanır. Onlar üzerinde yaşadığımız toprakların fatihleri ve koruyucuları olarak bilinir. Beyşehir ve çevresi de 1075'ten sonra Türkiye Selçuklularının hâkimiyet alanına dâhil olmuştur. 13. yüzyılda ise hâkimiyet kesinleşme aşamasına gelmiştir.

Türkmenlerin Batı Anadolu'ya akınlar yapması Yuhannes'in 1120 yılında sefer yapmasına sebep olur. Bu, sefer sonunda Uluborlu ve Beyşehir gölü civarı yeniden Bizanslıların hâkimiyetine geçer. Bu noktada, Türkler ile yerli gayrimüslim halkın güçlü bir iletişim köprüsü kurdukları görülür. Şöyle ki: "1. Mesud idari alanda gösterdiği adaletle gayrimüslim dahi kendisine bağlanmıştır. Bundan rahatsız olan imparator Yuannis Kommenos, 1142'de Uluborlu'yu Türker'den kurtarmaya çalışırken, Beyşehir gölü adalarında oturan Hıristiyan halkı yurtlarından gemilerle taşıyarak ve zorla çıkarmıştır. Zira onlar, Türkler'le dostluk ediyor ve onlar gibi yaşamaya alışıyordu." Peçenekler'in balkanlardan yaptıkları akınlar, imparatoru İstanbul'a dönmeye mecbur etmiştir.

Bu gelişmeden de anlaşıldığı üzere Anadolu'da 1071 sonrasında başlayan fetih hareketleri 12. yüzyılın ikinci çeyreğine gelindiğinde, Beyşehir civarında da yoğunlaşır ve bu dönemde bölge Türk hâkimiyetine girer. Sultan Alaeddin Keykubat döneminde, kültür ve imar faaliyetleri iyice canlanır.

Buna paralel olarak Beyşehir' de Kubadabad Sarayı yapılır. Şöyle ki; "Sultan Konya'dan Antalya ve Ala iye arasında kış başlangıcı ve bahar dönüşü seyahatlerinde göl kenarında ve bir tepenin eteğinde inşa ettiği Kuba-dabad şehri meyve ağaçları ve yeşillikleri, suları, havası ve gölün manzarası ile çok şirin bir yerdi.

Bu güzel yer sultanında dikkatini çekti. Ve mimarlarına burada bir mamure yapmasını emretti ve az bir müddet içinde sultanın arzusuna göre bir saray yapıldı. Sultan her sene Akdeniz sahillerine gider ve oradan dönerken bir müddet burada yaşar; eğlenir ve dinlenirdi."

Sultan bu şehri yaptırdıktan sonra, bu toprakların saadeti ve ümrani artmış, yeni vilayet kurulmuştur. Adalar, yarım adalar muhteşem kasırlarla süslenmiştir. Bundan sonra Kubadabad, Türkiye Selçuklularının ikinci derecede başkenti işlevini üstlenmiştir. 1240'da Baba İshak İsyanı sırasında 2. Gıyaseddin Keyhusrev Kubadabad kaçmış ve orada bir adada kalmıştır.

Anadolu'da çok sevilen Mübarizeddin Armağan Şah'ı da isyan bastırmakla görevlendirmiştir. Armağan Şah Amasya'ya ulaşır, isyanı bastırmış ve Baba İshak'ı öldürmüştür. Bunu öğrenen bazı Baba İshak yanlısı asiler Armağan Şah'ı şehit etmişlerdir. Dışarı şehirdeki en eski mahalle ve orada bulunan bir cami Armağan Şah'ın adını taşımakta olup bu eser Cuma Camii olarak bilinir.

Gıyasettin Keykubat devlet adamlarının birer birer ortadan kaldırılması ve sıranın kendisine gelmesi üzerine çok inandığı hassa kölesini gizlice Sivas Sülbaşısı Hüsamettin Karatay'a göndererek bu önemli meselenin çözümü için derhal gelmesi bildirilmiştir. Hüsamettin Karatay Kudabaadab'a giderken Saadetin Köpek saraydan ayrılırken kendisine hürmet gösterir durumda olanlar üzerine saldırmışlar. Bayraktar Togan kılıcı ile Saddetin'i öldürmüştür. 1258'de ise Sultan Keykavus Hülagü'nün gönderdiği elçileri Kubadaadab'da kabul etmiş ve terslemiştir.

Bu olay Moğol zulmünün daha da artmasına yol açmıştır. Moğolların desteğini alarak sultan olan 4.Kılıçaslan, Türkmenlerin sert tepkisiyle karşı karşıya kalmıştır. Bu gelişmelere paralel olarak Beyşehir'de de Eşrefoğulları etkili olmaya başlamıştır. Bu arada 13. yüzyılda yaşamış tıp alimi Bey Hekim'in de Beyşehirli olduğu yönünde iddialarına hatırlamakta fayda vardır.

Osmanlılar ele geçirmek istedikleri beylikleri öncelikle çatışmaya girmeden diyalog yoluyla almaya çalışmışlardır. Bu siyaseti büyük ölçüde başarıyla uygulayan Osmanlıların Anadolu'daki en ciddi rakibi Karamanoğulları olmuştur. Bu sebepten olsa gerek Beyşehir, bu iki devlet arasında sık sık el değiştirmiştir. Osmanlıların yöreye yönelik ilk ciddi adım Sultan 1.Murat dönemine rast gelir. Sultan Murat büyük oğlu Yıldırım Beyazıt ile Germi yan hükümdarı Süleyman Şah'ın kızı Devlet Hatun'un nişanları yapıldı ve az sonra da düğünleri oldu. Süleyman Şah, kızının çeyizi olarak; Kütahya, Tavşanlı, Emiz(Eğri öz), Simav şehir ve kasabalarını Osmanlılara terk etti.

Sultan Murat oğlunun düğünü münasebeti ile davetli olan Hamitoğlu Hüseyin bey tarafından hediyelerle gönderilmiş olan elçiye Hüseyin Bey'e ait bazı yerleri kendisine satılmasını söylemiş ve Hamitoğlu'na da o yolda haber yollamıştı. Beyazıt'ın düğününden sonra Kütahya'ya gelen Sultan Murad'ın kendi üzerine geldiğini zanneden Hüseyin Bey, Akşehir, Yalvaç, Beyşehir, Seydişehir, Karaağaç ve rivayete göre Isparta'yı 80,000 altın mukabilinde sattı. Bu gelişme sonrası Beyşehir ilk kez Osmanlı hâkimiyeti altına girmiş oldu.

1. Murad'ın Rumeli'de fetihle meşgul olduğu bir sırada Karamanoğlu Alaeddin Bey Beyşehir'i ele geçirir. Buna çok kızan Sultan Murat Karaman oğulları üzerine yürür ve Konya Kalesi içinde Karaman kuvvetlerini sıkıştırır. Ancak 1. Murad'ın kızı ve Alaeddin Bey'in de eşi Melek Hatun babasından kocası adına af diler. Ayaklanmayı bastıran 1. Murat, kendi hâkimiyetini kabul eden damadını bağışlar. Sultan Murad'ın 1389'da Kosova Savaşı'nda şehadeti üzerine, Alaeddin bey yeniden Beyşehir'i ele geçirir. Bir süre sonra bölgeye gelen Yıldırım Beyazıt Beyşehir'i geri alır. Çarşamba Çayı sınır olmak üzere antlaşma yapılır ve bölgenin yönetimi Osmanlılara geçer.

Timur istilası sonrası Karamanoğlu Nasiruddin Muhammet Bey, Bursa'ya kadar ilerlemiş ve şehri 1413'te ateşe vermiştir. Osmanlılar Kastamonu hakiminin oğlu Kasım Bey'in de yardımını temin ile Akşehir, Beyşehir ve Seydişehir'i geçerek Konya'da Karamanoğullarını yendiler. Bir süre sonra Karamanoğulları Beyşehir ve Seydişehir'e yeniden saldırır. Bu gelişme üzerine Anadolu Beylerbeyi Beyazıt Paşa sefere çıkar ve Karamanoğlu Mehmet Bey'i ele geçirir. Karamanoğulları 1428'de Macarlarla anlaşarak Osmanlı topraklarına yeniden saldırmış ve İbrahim Bey, Beyşehir'i işgal etmiştir. Bu gelişme üzerine harekete geçen 2.Murat 1437 baharında Karaman kuvvetlerini mağlup etti ve Beyşehir yeniden Osmanlı topraklarına dâhil oldu. İbrahim Bey 1443'te Beyşehir'i tekrar ele geçirmek istediye de 2.Murat'ın bölgeye gelmesi üzerine geri çekilmek, zorundakalıdır. Görüldüğü gibi Karamanoğulları beyliği Osmanlı devletini hep rahatsız etmiştir. Devletin sınırlarını batıya genişletmek isteyen 2. Mehmet de öncelikle Anadolu'daki bu meseleyi çözüme kavuşturmak istemiştir. 2. Mehmet ordusuyla Akşehir ve Beyşehir üzerine geldiği zaman Karamanoğlu İbrahim Bey, Ermenek yakınlarındaki Taşeli'ne çekilmiştir. Daha sonra da ulemadan Molla Veli adında birini oraya koyarak barış istemiştir. İlgin sınır sayılarak; Akşehir, Beyşehir ve Seydişehir yeniden

Osmanlı Devletine geçmiştir. Daha sonra Karamanoğlu İbrahim Bey ölmüş, iki oğlu Pir Ahmet ve İshak arasında taht mücadelesi başlamıştır.

Gelişmeleri takip eden 2. Mehmet, Pir Ahmet Bey'e yardım eder, O da yapılan yardıma karşılık Akşehir ile Beyşehir'i ve Sıkanhisarıyla Ilgın taraflarını Osmanlılara bıraktılar. Bir süre sonra tarihe Eflatunpınar Savaşı olarak geçen yeni bir gelişme yaşanır. Yusuf Mirza komutasındaki Akkoyunlu kuvvetleriyle Karamanoğulları Karaman ilini aldıktan sonra Akşehir'e daha sonra Bolvadin'den geçip Beyşehir yakınlarındaki Kireline gelmiştir. Burada Şehzade Mustafa ve Anadolu Beylerbeyi Davut Paşa komutasındaki Osmanlı ordusu galip gelir.

Yusuf Mirza yakalanır ama Pir Ahmet Bey kaçır ve Uzun Hasan'a sığınır. Yukarıda yaşanan olaylara rağmen Karaman artık Osmanlı Devleti'nin eyaletlerinden biri konumuna gelmiştir. Bu beyliğin tamamen ortadan kalkmasıyla birlikte Beyşehir de Karamanoğulları ve Osmanlılar arasında el değiştirmekten kurtulup, Osmanlı Devletine dâhil olmuştur.

Bu döneme dair üzerine durulması gereken bir diğer nokta da söz konusu mücadeleler bağlamından ve belki de başka bazı faktörlerin de katkısıyla bölgeden Rumeli'ne göç eden Türk aşiretleri ile ilgilidir. 2. Murad ve özellikle de Fatih zamanında; Karaman, Konya ve Ankara civarından giden bu insanları, Konya Türkleri adıyla anılan Türkler olduğu sanılmaktadır. İşte bu gelişmelerin bir parçası olarak Beyşehir çevresinden de Rumeli'ne gidenler olmuştur. Esasen bu meselede başlı başına bir araştırma konusudur.

3.1.2 Coğrafi Durum

COĞRAFİ DURUM

BEYŞEHİR, İç Anadolu Bölgesinde Konya İli'ne bağlı bir ilçedir. Konya'ya 90 km. uzaklıkta olup, 37,7 kuzey enlemi, 31,57 doğu boylam derecelerindedir.



İlçe, Batı Toroslar arasında yer alan, çukur alandadır. Bu çukurun büyük kesimini Beyşehir Gölü kaplar. Çukurluk gölün güneydoğusunda, Beyşehir ovası devam eder. Toroslar, batıdan ve güneybatıdan yüksek sarp dikliklerle ovaya inerler. Beyşehir'deki düzlük alanlar bozkırlar halinde uzanır.

Çevredeki dağlar ise, ormanlarla kaplıdır. Topraklar verimlidir. Akdeniz Bölgesi'nin Göller Yöresinde yer alan Beyşehir, önemli bir geçit noktasında da bulunmaktadır. En güney ucu baz alındığı zaman Akdenize olan uzaklığı 65 km civarındadır. Bir set misali araya giren Toroslar, yöreye Akdeniz'den ayırmıştır. Doğusunda Konya, kuzeyinde Doğanhisar, Hüyük ve Ilgın, kuzeydoğusundan Derbent, kuzeybatısından Şarkikaraağaç ve Eğirdir, batısında Yenişarbademli, güneybatısından Sütçüler, güneyinden Derebucak ve güneydoğusundan Seydişehir ile çevrilidir.

Ormanlarından gelen Kızıloğlu deresi, Huğlu tarafından gelen Han boğazı deresi, Karaburun mevkiinden göle karışan Soğuk pınar, Elze deresi, Üstünler Çayı, Kavak çayı, Yeşil dağ civarından gelen Kuru Dere, Doğan bey civarından gelen Sarıöz Deresi ve Sadık hacı'dan çıkan Eflatun pınar Çayı gibi küçük bazı akarsuları vardır. Yöredeki en önemli akarsu, Konya ovası sulama projesi'nin ana kaynağı niteliğindeki Çarşamba Çayı'dır. Akarsuyun Apa Barajı'na kadar olan kısmı Beyşehir Kanalı olarak bilinmektedir. Bozkır'ın Pınarcık Köyü yakınlarındaki Mavi Boğaz'ında kanala karışan bir çay dikkat çeker. Bozkır'ın güneyindeki dağlardan çıkan ve merkezinden de geçen bu çayın Beyşehir Kanalı'na adını verdiği düşünülebilir. Beyşehir Gölü sularını Konya Ovası'na Sulama Projesi çerçevesinde ovaya taşıyan kanalın uzunluğu 210 km civarındadır. Kurulurken 530.000 dekar alanı sulaması düşünülen kanal sayesinde, daha sonra 1.300.000 dekar alanı sulamak mümkün olmuştur. Ortalama su hacmi 2.790.000.000 m³ olan Beyşehir Gölünden kanal vasıtasıyla yılda 150 milyon m³ civarında su alınırken zaman içinde bu miktar arttırılmıştır. Gölden çıkan suyun büyük bölümü yolda kayb olduğu için Apa Barajı ve kanalı bakıma alınmıştır. Kanala 1994' ten bu yana belirli bir program dâhilinde su verilmektedir. Anamaslar üzerinde yer alan Karagöl bir krater gölü niteliği taşır. Yükseltisi 2500 m olup, 15 dekarlık alanı kaplar.

3.1.3 BEYŞEHİR'İN İKLİM VE BİTKİ ÖRTÜSÜ

Beyşehir; Konya'nın güneybatısında ve Beyşehir-Suğla tektonik oluşu üzerinde yer alır. Bu merkezlerin de içinde bulunduğu alanlar, Akdeniz makro iklimi dâhilindedir. Ancak araştırma sahasında artan yükselti, karasallık ve hava kütlelerinin tesir derecelerindeki farklılıklar, karakteristik Akdeniz İklimi'nin buralarda değişmesine yol açmıştır. Akdeniz yağış rejiminin büyük ölçüde korunur. Akdeniz tesirleri ile karasal tesirlerin birlikte etkili olduğu Beyşehir'de Karasal-Akdeniz Geçiş İklimi hüküm sürmektedir. Yıllık ortalama sıcaklık Beyşehir'de, 10.8 °C'dir. Don olaylı gün sayısı ise 96.9 günü bulur. Yıllık ortalama yağış miktarı 495.7 mm'dir. Beyşehir'de ise kış mevsimindeki yağış oranı % 38.3'tür. Kış mevsiminde genellikle kar, diğer mevsimlerde yağmur şeklindedir. Kar yağışlı gün sayısı 23.2 gündür. Beyşehir'de ise 43.6 gün karla örtülüdür. Rüzgâr

istikametleri dağların uzanış yönüne paraleldir. Hâkim rüzgâr yönleri Beyşehir'de NE-SW'dir. Erinç (1965), Thornthwaite (1948), Köppen (1928) ve De Martonne-Gottmann (1942) iklim tasnifleri Beyşehir'in nemli olduğunu göstermektedir. Kaynakların doğru ve verimli kullanımı açısından özellikle yağış miktar ve rejimlerinde ortaya çıkan sonucun sebebidir. Çalışma sahasının iklim özelliklerini Beyşehir'e ait iklim meteorolojik verilerinden yararlanılmıştır.

3.1.4 BEYŞEHİR'İN SEKTÖRLERİ

Silah ve Av Sanayi

Beyşehir Av silahları alanında ününü dünyaya duyurmuştur. İlçeye bağlı Huğlu, Mahallesi'nde, 1914 yılında eski silahların tamiri ile başlayan sanat, giderek yaygınlaşmış ve 1962 yılında Huğlu Av Tüfekleri Kooperatifi'nin kuruluşu ile birlikte seri üretime başlanmıştır. Tek namlulu alttan kırma tüfeklerle başlayan üretime zamanla çift kırma eklenmiş yıllar ilerledikçe kapasite genişlemiştir. Süper poza ve otomatik model üretimleri yapılmıştır. Ayrıca Üzümlü ve Gencek Mahallerinde av silahları üreten kooperatif ve özel firmalar bulunmaktadır. Bu mahallerde bulunan Av sanayi tesislerinde usta ellerin alın teri ve teknolojinin son imkandan üretilen yapı ve işlemleri ile de zarif bir sanat eseri olan kaliteli av tüfekleri dünya pazarlarında aranılan bir marka durumuna gelmiştir.

Andrezit Granit ve Mermer

Beyşehir'in doğal zenginliklerinden biri de madencilik alanındadır. Linyit ve barit yönünden zengin olan bölgemizde ayrıca krom madeni, mermer yatakları, tuğla, kiremit ve seramik toprak sanayi hammaddeleri bulunmaktadır.

İlçemizin muhtelif yerlerinde bulunan ocaklardan çıkarılan andezit taşı "Beyşehir Andezit taşı" olarak yoğunlukla tercih edilerek yaygın şekilde park, bahçe düzenlemeleri ile bina süslemelerinde kullanılmaktadır. Ayrıca ilçemiz ve dışardan gelen hammadde mermeri işleyen sayıları gün geçtikçe artan işletmeler bulunmakta, ilçemizde yapılan üretim yurt içi ve yurt dışına pazarlanmaktadır.

Tekstil Sanayi ve Dokumacılık

Bir dünya firması olan Akkanat Holdingin bünyesinde Arık Bey Tek. En. Ve Sın.Yat.Aş. 1996 yılında, istihdamı Anadolu'ya yaymak amacıyla, Beyşehir'de yaptığı Beyteks Entegre Tekstil fabrikası ilçe ekonomisine büyük canlılık kazandırmıştır. Beyteks 322.000 m² alan üzerinde, 75.000 m²'lik kapalı alana sahip modern bir entegre tekstil tesisidir. Teknolojinin en son imkanları kullanılarak, ham pamuğun işlenmesi ile konfeksiyon üretimi yapan Beyteks, Beyşehir'de kurulan ilk ve en büyük sanayi tesisidir. Bunun dışında bölgemize orta, küçük ölçekli özel tekstil işletmeleri mevcuttur.

Beyşehir Gölü ve Balıkçılık

Beyşehir Gölü ve balıkçılığının gelişmesi ve kurumsallaşması için 22.09.1972 yılında S.S BEYŞEHİR SU ÜRÜNLERİ KOOPERATİFİ kurulmuştur. Kooperatif ile balıkçılık resmi, düzenli, fiyat kontrolü çalışmalarının sayesinde balıkçılık değer kazanmıştır. Beyşehir Gölünde ruhsatçı 464 kayıklı balıkçı bulunmaktadır. Beyşehir Su Ürünleri Kooperatifi'nin bölgemiz ekonomisine katkı sağlamaktadır. Beyşehir Gölü, 651 km yüz ölçümüne ve 33 ada ya sahiptir. Gölün üzerinde yat turu yapılarak turizme katkı sağlanmaktadır. Karaburun Plajı ile çevre ilçeler ve yakın illerden göle girmek için, piknik yapmak için gelerek turizme katkı sağlamaktadır.

Tarım ve Hayvancılık

Beyşehirde tarım, sınırlı ürünlerini ilçe tarım ,devlet destekli tarım ürünleri sayesinde genişlemiştir.Bölgemizde buğdağ, arpa, şeker pancarı,haşhaş,fasulye,nohut üretimi yapılmaktadır.Meyve olarak kiraz,elma,çilek üretimi yapılarak bölge ekonomisine katkı sağlamaktadır.Beyşehir de hayvancılık, 1080 büyük baş hayvancılık yapan ,990 küçük baş hayvancılık yapan çiftçi bulunmaktadır.

3.2) KURUMSAL TARİHÇE

Beyşehir Ticaret ve Sanayi Odası, zamanın Sanayi ve Ticaret Bakanlığı İç Ticaret Genel Müdürlüğü'nün 23.01.1985 tarih ve (620.2/61) 2834 sayılı izni ile kurulmuştur. Üyeler içerisinde mermer, silah ve tekstil imalatı başta yer almaktadır. Özellikle mermer ve silah sektörlerinde ihracat gerçekleştirilmektedir. Turizm istenen seviyede olmamakla beraber önemli bir potansiyel taşımaktadır. Bugün itibarı ile Faal 1018 , Askıda 401 olmak üzere toplam 1419 üyeye hizmet vermekteyiz. Yönetim Kurulu 5 kişi, meclis 18 kişiden oluşmaktadır. 8 adet meslek komitesi bulunmaktadır Mesleklerin gruplandırılması ise, TOBB'un yayınladığı "Odalarda Mesleklerin Gruplandırılması Hakkında Yönetmelik" çerçevesinde gerçekleştirilmektedir. Bu yönetmeliğe göre 1419 üyeden 8 adet Meslek Komitesinden oluşmaktadır.

4)2015-2018 Dönemi Stratejik Planımızın Değerlendirilmesi

Uygulanmakta olan 2015-2018 dönemi Stratejik Planının izlemesi, 2015-2018 stratejik hedef, gösterge ve faaliyetler üçer aylık dönemler halinde ilgili birimlerden elde edilen uygulama sonuçlarına göre göstergeler bazında izlenmiş ve sonuçlar üst yönetime sunulmuştur.

Genel itibarıyla;

Hedeflere kısmen ulaşılmıştır.

Hedeflere gerçekleşmemesine ilişkin temel nedenler;

- Stratejik hedeflerin etkin belirlenmemesi
- Stratejik Planın Beyşehir Ticaret Odasının Faaliyet yapısını uygun olmaması
- Seçimlerin ertelenmesi
- Ülkemizde yaşanan sorunlar
- 2016 yılındaki darbe teşebbüsü
- Stratejik planda yer alan hedeflerin ağırlıklı olarak faaliyet niteliğinde olması
- Hedef ve göstergelerin yönetim, personel birebir çalışma yaparak belirlenmesi

Sonucunda yeni Stratejik Plan oluşturulmuştur.

5) Yasal Yükümlülüklerimiz

Beyşehir Ticaret Odasının sorumluluklarının yasal dayanağı 18.05.2004 tarihli 5174 sayılı kanun ve bu kanunla çıkarılan yönetmeliklerdir. Bunun dışında odanın iç yönetmeliği, Odanın üst birliği Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği tarafından odalar için oluşturulmuş diğer mevzuat Beyşehir Ticaret Odasının faaliyetlerinin kapsam ve kurallarını belirlemektedir. Mevzuat hükümleri çerçevesinde üyelerinin yerel nitelikli talepleri ve üst birliğin tevdi ettiği görevler ve diğer görevlerin meslek ahlakı kamu yararı iyi yönetim ilkeleri çerçevesinde yerine getirilmesi Beyşehir Ticaret Odasının Faaliyetlerinin kapsamını belirlemektedir.

5174 Sayılı Yasanın 12. Maddesine Göre; Odaların görevleri şunlardır:

a) Meslek ahlâkını, disiplini ve dayanışmayı korumak ve geliştirmek, ticaret ve sanayinin kamu yararına uygun olarak gelişmesine çalışmak.

b) Ticaret ve sanayiye ilgilendiren bilgi ve haberleri derleyerek ilgililere ulaştırmak, ilgili kanunlar çerçevesinde resmî makamlarca istenecek bilgileri vermek ve özellikle üyelerinin mesleklerini icrada ihtiyaç duyabilecekleri her çeşit bilgiyi, başvuruları durumunda kendilerine vermek veya bunların elde edilmesini kolaylaştırmak, elektronik ticaret ve internet ağları konusunda üyelerine yol gösterecek girişimlerde bulunmak, bu konularda gerekli alt yapıyı kurmak ve işletmek.

c) 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.

d) 26 ncı maddedeki belgeleri düzenlemek ve onaylamak.

e) 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.

f) Çalışma alanları içindeki ticarî ve sınaî örf, adet ve teamülleri tespit etmek, Bakanlığın onayına sunmak ve ilân etmek.

g) Üyeleri tarafından uyulması zorunlu meslekî karar almak.

h) Yurt içi ve yurt dışı fuar ve sergilere katılmak.

i) Gerektiğinde 507 sayılı Esnaf ve Küçük Sanatkârlar Kanununun 125 inci maddesinde sayılan mal ve hizmetlerin azamî fiyat tarifelerini, kendi üyeleri için, Bakanlıkça çıkarılacak yönetmeliğe uygun olarak tespit etmek ve onaylamak.

j) Deniz ticaretinin kamu yararına, millî ulaştırma ve deniz ticareti politikasına uygun şekilde gelişmesine çalışmak.

k) Millî ve milletlerarası deniz ticaretine ait incelemeler yapmak ve bu konudaki bilgileri sağlamak, Türkiye limanları arası ve yurt dışı navlun, acente komisyonu ve ücretleri ile liman masrafları gibi bilgileri toplamak ve bunları mümkün olan vasıtalarla en seri şekilde yaymak, dünya deniz ticaretindeki en son gelişmeleri izlemek, istatistikler tutmak ve bunları ilgililere duyurmak.

l) Deniz ticaretine ait ticarî örf, teamül ve uygulamaları tespit ve ilân etmek, navlun anlaşmaları, konşimento ve benzeri evraka ait tip formları hazırlamak.

m) Yabancı gemi sahip ve donatanları ile denizcilikle ilgili müesseselere Türkiye limanlarının imkânları, çalışma şekilleri, tarifeleri ve liman masrafları hakkında bilgi vermek ve onlardan benzeri bilgileri sağlamak.

n) Deniz ticareti ile ilgili milletlerarası kuruluşlara üye olmak ve delege bulundurmak.

o) İlgililerin talebi üzerine deniz ticareti ile ilgili ihtilaflarda hakemlik yapmak.

p) Deniz acenteliği hizmet ücret tarifelerini hazırlamak ve Bakanlığın onayına sunmak.

r) Sair mevzuatın verdiği görevlerle, ilgili kanunlar çerçevesinde Birlik ve Bakanlıkça verilecek görevleri yapmak.

s) Birliğin belirlediği standartlara göre üye kayıtlarını tutmak ve üyelik aidatlarına ilişkin belgeleri saklamak ve bunları Birliğe talep halinde bildirmek.

t) 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.

u) Üyelerinin ihtiyacı olan belgeleri vermek ve bunlara ilişkin gerekli hizmetleri yapmak.

v) Yurt içi fuarlar konusunda yapılacak müracaatları değerlendirip Birliğe teklifte bulunmak.

y) Üyeleri hakkındaki tüketici şikâyetlerini incelemek ve kuruluş amaçları doğrultusunda diğer faaliyetlerde bulunmak.

z) Ticaret ve sanayi odalarınca, odalar ayrı olan illerde ise sanayi odalarınca sanayiciler için kapasite raporları düzenlemek.

6.) Faaliyet Alanlarımız ve Hizmetlerimiz

Yasal yükümlülüklerimiz ve mevzuatlar göz önünde bulundurularak, faaliyet alanlarımız aşağıda tabloda ifade edilmiştir. Faaliyet alanlarımız belirlenirken odamızda hizmet vermekte olan birimler değerlendirilmiş ve çıktı olarak ele alınabilecek ürün/hizmetlerimiz bu faaliyet alanları ışığında belirtilmiştir. Faaliyet alanları ve hizmetlerimizin belirlenmesi; bunların paydaşlarımız ile ilişkilendirilmesi aşamasında fayda sağlayacaktır. Çünkü bu ayırımın yapılması kadar, belirlenen bu hizmetlerden hangi paydaşımızın ne derecede yararlanıyor olduğu stratejik planlama açısından önem taşımaktadır

YÜKÜMLÜLÜK	İLGİLİBÖLÜM	YASALDAYANAK
Meclis kararları	Genel Sekreter	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Yönetim kurulu kararları	Genel Sekreter	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Meslek komite kararları	Genel Sekreter	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Ticaret sicili tescil, terkin ve tadil işlemler	Ticaret Sicili	Türk Ticaret Kanunu, Ticaret Sicili Nizamnamesi, Harçlar Kanunu
Ticaret sicili tasdiknamesi, yetki belgesi, iflas konkordato belgesi, ihale durum belgesi, vb.	Ticaret Sicili	Türk Ticaret Kanunu, Ticaret Sicili Nizamnamesi, Harçlar Kanunu
Ticaret sicili yazışmaları	Ticaret Sicili	Türk Ticaret Kanunu, Ticaret Sicili Nizamnamesi, Harçlar Kanunu, İcra iflas Kanunu
Oda sicili kayıt,tadil ve terkin işlemleri,yazışmaları	Oda Sicili	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Üye bilgilerinin güncellenmesi	Oda Sicili	5174sayılıKanunve ilgili yönetmelik
Rayiç bedel tespiti	Oda Sicili	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Organ toplantılarının sekretaryası	Genel Sekreter	5174 sayılı kanun
İhracat belgelerinin	Oda Sicil	Dış Ticaret Mevzuatı

düzenlenmesi		
İşmakinesi tescillerinin yapılması	Genel Sekreter	İş Makinesi Tescil Esasları
Kapasite eve ekspertiz raporu işlemleri	Oda Muamelat	Kapasite Raporu Esasları
Akreditasyon şartlarının uygulanması	Akreditasyon Sorumlusu	Oda Borsa Akreditasyon Kılavuzu
Ülke/ sektör raporlarının hazırlanması	Akreditasyon Sorumlusu	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Odaya Ait Projelerin Hazırlanması ve uygulanması	Genel Sekreter	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Oda personeline ve üyelerine verilecek eğitim, seminer ve toplantıların düzenlenmesi	Genel Sekreter	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Web sitesi yönetimi	Genel Sekreter	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
İlgili birim tarafından hazırlanan tüm rapor ve bültenlerin basım ve yayın işlemlerini yürütmek	Basın ve İletişim Sorumlusu	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Oda tarafından organize edilen toplantıların fotoğraf ve video çekimlerini yapmak/arşivlemek	Basın ve İletişim Sorumlusu	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Oda sicil belgesi, faaliyet belgesi, meslekten menbelgesi, ihale durum belgesi, ortaklık teyit belgesi gibi oda evraklarının verilmesi	Genel Sekreter	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Odaya ait her türlü alacağın tahsilâtını yapmak	Genel Sekreter	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Oda işlemlerinin muhasebeleştirilmesi	Genel Sekreter	Bütçe ve Muhasebe Yönetmeliği

7.)Paydaş Analizi

İç ve dış paydaşlarımız analiz edilerek, öncelikle dirilmiş, daha sonra Odamız hizmet ve ürünleri ile ilişkilendirilerek aşağıdaki tablolarda özetlenmiştir.

Tablo 1. Paydaşlarımız

Paydaş Adı	İç Paydaş/Dış Paydaş	Önem Derecesi	Etki Derecesi	Paydaş Puanı	Önceliği
Yönetim Kurulu	İç Paydaş	5	5	25	Yüksek
Meclis	İç Paydaş	5	5	25	Yüksek
Çalışanlar	İç Paydaş	5	5	25	Yüksek
TOBB	Dış Paydaş	5	5	25	Yüksek
Ticaret Bakanlığı	Dış Paydaş	4	5	25	Yüksek
Beyşehir Kaymakamlığı	Dış Paydaş	4	5	20	Yüksek
Beyşehir Belediyesi	Dış Paydaş	5	4	20	Yüksek
Beyşehir İlçe Milli Eğitim Müdürlüğü	Dış Paydaş	5	4	20	Yüksek
Beyşehir Selçuk Üniversitesi	Dış Paydaş	4	4	16	Orta
Oda / Borsalar	Dış Paydaş	5	3	15	Orta
Sivil Toplum Kuruluşları (üretici kooperatifleri ve birlikleri)	Dış Paydaş	4	4	16	Orta
Siyasi Partiler	Dış Paydaş	4	4	16	Orta
Beyşehir Sosyal Güvenlik Kurumu	Dış Paydaş	4	3	12	Orta
Yerel Görsel ve Yazılı Basın	Dış Paydaş	3	4	12	Orta
Mevka (Mevlana Kalkınma Ajansı)	Dış Paydaş	3	4	12	Orta
Beyşehir Banka Şubeleri	Dış Paydaş	3	2	6	Düşük
İŞKUR Beyşehir Şubesi	Dış Paydaş	3	3	9	Orta
Tedarikçiler	Dış Paydaş	3	3	9	Orta

Lejant	
1 - 8	Düşük
9 - 17	Orta
18 -25	Yüksek

PAYDAŞLARIMIZDAN GELEN BEKLENTİLER

- Üyelerini ve bölge halkının dış Pazar konusunda öncelik etmeli, kurumlar arası eğitimleri artırmak.
- Üniversite öğrencilerinin ilçeye gelmesini sağlamak adına burs, barınma vb. imkânların sağlanmasına yönelik kaynak oluşturulması.
- Beyşehir'in ekonomisine yön veren bir kurum bunu daha ileri seviyeye taşıması gerekir.
- Günün ekonomik sorunları ile ilgili üyelerine bilgilendirici uzman görüşlerini içeren toplantı ve konferansla düzenlenmeli, üyelerin iletişimi güçlendirici piknik, yemek vs. organizasyonlar yapmalı.
- Diyaloğa açık olmaları çok önemli, bunun sürdürebilmesinin sağlanması
- Aynı çizgide devam edilmesini bekliyoruz.
- Mevcut çalışma şekillerini devam ettirmelerini bekliyoruz.
- Meslek lisesi öğrenim gören öğrencilerimizin meslek staj yapması konusunda işletmelerimizin daha duyarlı olması, meslek lisesi mezunlarına iş olanağının sağlanması bu yönde proje çalışmaları yapılması, genç girişimcilerin oluşturulması, bu yönde rehberlik yapılması, gençlerin kendi işleri için işyeri açma teşviklerinden yararlanma projeleri takip etme gibi, mesleki eğitimin önemi açısından yararlı olacaktır.
- Sektörde meydana gelecek kriz ve sıkıntılarda, firmaların bu ortamları öngörecekle veya finansal okur-yazarlık eğitimleri ile firmaları bu tür ortamlarda daha iyi hazırlayabilir.
- Tüm esnaflarla yılın belli dönemlerinde ve kurumlarla görüş alışverişi yapılarak ilçemizde yapılıp üretilebilir ürünler konumunda çalışma ve fizibilite raporları hazırlayarak sanayicileri yönlendirmesi gerekir.
- OSB ye doğalgaz ve altyapı sorunlarının giderilip daha fazla sanayicinin çekilip işsizliğin azaltılması
- Odanın Beyşehir için STK ile yaptığı çalışmaların devamını daha da artmasını istiyoruz.
- Beyşehir ticaret odasının bölgemizdeki STK ile daha çok ortak eğitim program yapması
- Bölgemize borsaya ait bir bina yapımında öncelik etmesi
- Beyşehir ticaret odası üyelerine belirli dönemlerde meslek eğitimleri vermesi
- Fuar ve organizasyon
- Bölgemizin kalkınmasında etkili olması, faaliyetlerde bulunması
- Üye eğitimleri artırılmalı
- Bankamızla olan ilişkilerin artması
- Sanayi odası olması bölgemiz için daha çok istihdam açacak fabrikalar getirmek

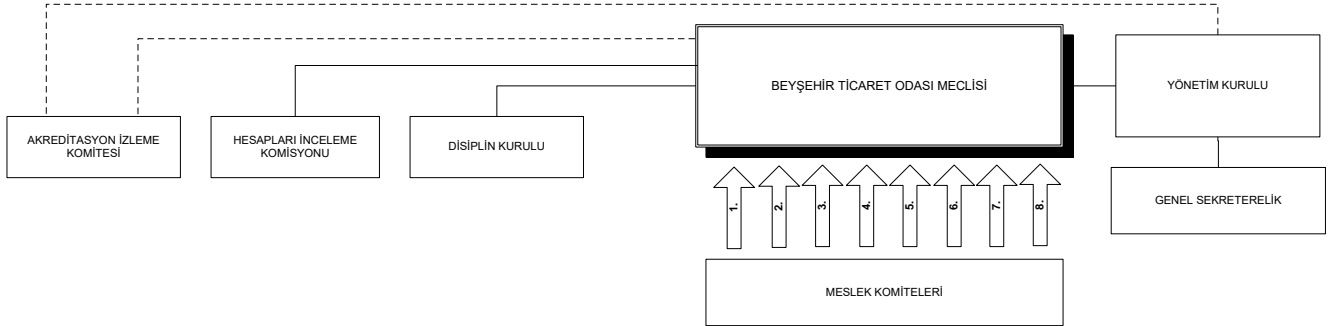
8.)Kurum İçi Analiz

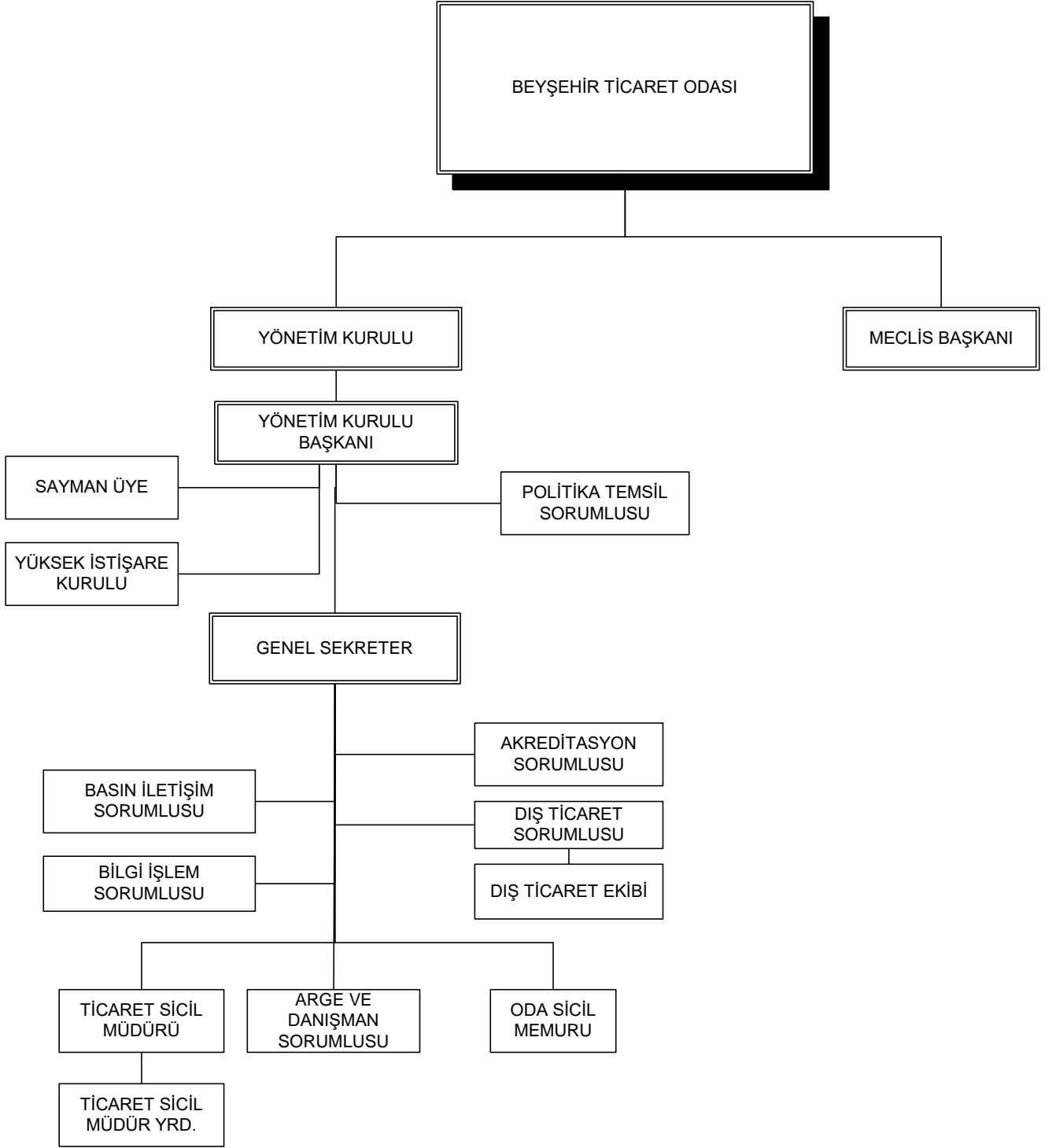
Beyşehir Ticaret Odasının yönetim ve organizasyonu 5174 Sayılı Kanunla belirlenmiştir. Meclis Başkanı, üyeleri, meclisin görev ve yetkileri ile Yönetim Kurulu Başkanı, üyeleri, Yönetim Kurulunun görev ve yetkileri, 5174 sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar ve Borsalar Kanununda belirlenmiştir.

Beyşehir Ticaret Odasının üst karar organı yönetimdir; Oda protokolde Yönetim Kurulu Başkanı ile temsil edilmektedir. Meclis, Odanın denetim ve karar organıdır. Beyşehir Ticaret Odası yürütme organı, Yönetim Kuruludur. Yönetim Kuruluna bağlı olarak bir genel sekreter bulunmaktadır. Dört yılda bir Meclis ve Yönetim Kurulu Üyeleri seçimleri yapılmaktadır.

Odamızın Organizasyon Şeması Şekil 1'de verilmiştir.

9.)BEYŞEHİR TİCARET ve SANAYİ ODASI ORGANİZASYON ŞEMASI





10.) İnsan Kaynakları ve Yetkinlik Analizi

Odamızda çalışan personel sayısı 5'dir.

Odamızda görev yapan personele moral, motivasyonunun ve dolayısıyla verimliliğinin artırılması, dünyada ve ülkemizde yaşanan gelişmelerin yakından takip edilmesi, değişimlere hızla adapte olunması, üye memnuniyet odaklı hizmet anlayışının yerleştirilmesi amacıyla çeşitli eğitimler verilmektedir.

Bugün itibarıyla odamızda toplam 5 personel çalışmaktadır. 1 Genel Sekreter, 1 Ticaret Sicili Müdürü ,1 Akreditasyon Sorumlusu,2 Oda Muameleat memuru

11.) Örgütsel Yapımız

Fiziki Kaynak Analizi

Odanın hizmet alanı 250 metrekare olup;

Başkan Odası : 74 m²

Oda Sicil + Ticaret Sicil : 56 m²

Toplantı Salonu : 62 m²

Arşiv : 31 m²

Konya Ticaret Borsası Tescil : 27 m²

Odada üyeye sunulan hizmet 5 personelle sadece 56 m²'lik bir odada sunulmaktadır.

12.) Teknoloji ve Bilişim Altyapısı Analizi

Ağ ve İletişim; Odamızda kablosuz ağ için VLAN yapısı bulunmaktadır. Kablosuz ağda personel için ayrı VLAN'lar bulunmaktadır. IP telefon için ise VOIP VLAN bulunmaktadır.

13.) Mali Kaynak Analizi

Beyşehir Ticaret Odasının gelir kalemlerinin ,Üye Aidatları 345.000,00 TL ,Kayıt Ücretleri 95.000TL, Munzam Aidatlar 660.000,00 TL , Hizmet Karşılığı alınan ücretler 90.000,00TL faiz gelirleri 181.000,00 TL ,Ticaret Sicili Harç Gelirleri Payı 95.000,00 TL ,Kira gelirleri 8000,00 TL, Belge Bedelleri 50.000,00 TL ve Diğer gelirler 70.000,00 TL den oluşmaktadır.

Odanın Giderlerinin Personel Ücret ve Giderleri 580.000,00 TL, Dışarıdan Sağlanan Fayda ve Hizmet Satın Alımları 587.000,00 TL, Seyahat ve Yol Giderleri 150.000,00 TL , Birlik Aidatı 240.000,00, Kanuni Aidat, Pay ve Fonlar 240.000,00 TL Bağış ve Yardımlar 303.050,00 TL ise vergi resim ve harçlardan oluşmaktadır.

14.)Üyelerimiz

Beyşehir Ticaret Odasına kayıtlı Faal üyelerin gruplara göre dağılımı aşağıda belirtilmiştir.

	MESLEK GRUBU	ÜYE SAYISI
1.GRUP	TARIM ,ORMAN, BALIK VE HAYVANCILIK	151
2.GRUP	MADEN ,MERMER TOPRAK VE TAŞ OCAKÇILIĞI	86
3.GRUP	GIDA ,GİYİM TEKSTİL	156
4.GRUP	İNŞAAT-İNŞAAT MALZEMELERİ VE MÜHENDİSLİK	205
5.GRUP	SİLAH METAL VE PLASTİK SANAYİ	452
6.GRUP	ULAŞTIRMA NAKLİYE ,AKARYAKIT VE OTOMOTİV	128
7.GRUP	DAYANIKLI TÜKETİM MALLARI KUYUMCULUK MOBİLYACILAR VE İMALATÇILAR	82
8.GRUP	EĞİTİM ,FİNANS SİGORTA VE DİĞER HİZMETLER	159
	TOPLAM	1419

15) PESTLE Analizi

Bu analiz kapsamında Odamız faaliyetlerini etkileyen politik, ekonomik, sosyal, teknolojik, kanuni ve çevresel dış etkenler tespit edilmiştir.

ETKENLER	TESPİTLER	KURUMA ETKİSİ		NE YAPILMALI
		FIRSTLAR	TEHDİTLER	
POLİTİK	Siyasi istikrar	Yatırımların artması	---	Yatırımcıları teşvik etmek için çalışmalar yapılmalı
	Torba yasaların çıkması	Üye borçlarına gelecek af ile borçların ödenmesi	Af gelişir düşüncesi ile zamanında ödeme yapılmaması	Aidatlar hakkında üyeler bilgilendirilir.
	Ülkemizin jeopolitik konumu dolayısıyla bölgesel çatışmalar, siyasi belirsizlikler ve göç akımları	Yabancı istihdamı mültecilerin ilçemizde iş kurması	Bölgesel belirsizlikler ve çatışma tehditlerinin ekonomiye eksi yönde etkileri	Üyelerimizin iç ve dış politik olaylardan dolayı olumsuz etkilenmemesi ve her alanda istikrarlı gelişimin sağlanması için faaliyetler düzenlemek

ETKENLER	TESPİTLER	KURUMA ETKİSİ		NE YAPILMALI
		FIRSTLAR	TEHDİTLER	
	Kişisel verilerin korunması ile alakalı yasal yaptırımların artması	Art niyetli kullanıcılara karşı kurum haklarının deliller ile savunulması	Siber saldırı riskinin artması	Eğitim verilmeli
	Mevzuatlardaki ve ülkedeki hızlı değişim	---	Değişikliklerin takip edilememesi	Eğitim verilmeli Gündem takip ile ilgili görevlendirme yapılmalı
	5174 Sayılı kanun	Kurumsallaşma Zorunlu üyelik	Hızlı karar alamama Üye memnuniyetsizliği	Üyelere yönelik faaliyetlerin artırılması Stratejik yönetim anlayışı geliştirilmeli
EKONOMİK	Küresel ekonomik dalgalanmalar	Üretim ekonomisine yöneliş ve dışa bağımlılıktaki azalma	Gerek ulusal gerekse uluslararası düzeyde ekonomik dinamiklerin çok hızlı değişmesi	Üyelerimizin ve ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenmesini sağlamasına ve ekonomik dinamiklerdeki değişime hızlı adapte olmasına katkıda bulunmak
	Pandeminin etkisi sonucu dünyada yaşanan ekonomik daralma	İhracatın Çin den ülkemize dönmesi	Ekonomik daralma	Üyelerimizin yeni normalleşme sürecine adaptasyonunu sağlamak
	Döviz kuru / altın fiyatlarındaki eğilim	---	Ekonomik belirsizlik	Üyelerin sosyo ekonomik gelişimine yönelik eğitimler vermek
SOSYO KÜLTÜREL	Köyden kente göçün devam etmesi	Üye sayımızın artması	---	---
	Kamu kurum / kuruluşlarından beklentilerin artması	Üyelerde aidiyet duygusunun gelişmesi	Beklentilerin karşılanması için gereken maliyet	Üyelere yönelik etkinlikler arttırılacak
	Sosyal paylaşım ağlarının kullanımının artması	İletişimin hızlanması, sosyal medya araçları kullanılarak tanıtımın ve bilinirliğimizin arttırılması	Siber saldırı riskinin artması Nitelikli eleman ihtiyacı Sosyal paylaşım ile ilgili yasal mevzuat bilgi eksikliği sonucu doğabilecek	Sosyal medya araçları kullanımı arttırılacak

ETKENLER	TESPİTLER	KURUMA ETKİSİ		NE YAPILMALI
		FIRSTLAR	TEHDİTLER	
			cezalar	
	Kadın çalışma oranının artması	Girişimciliğin artması		Kadın üyelere /girişimci adaylarına yönelik faaliyetler
	Genç ve eğitimli üye sayısındaki artış	Yenilikçi, cesur, teknolojik yeniliklere hızlı adapte olabilme	İletişim konusunda kuşak çatışması	İletişim ve faaliyetlerde bu durumun gözönüne alınması
	Geleneksel aile yapısı ve orta ve alt gelir seviyesindeki ailelerde turizme olan ilginin artması, tatilin ihtiyaç olarak görülmesi	İlçemizde kaplıca bulunması	Turizm tesislerinin kaliteyi arttırmaması	İlçemizin tanıtımı yapılacak
	İnternet ve sosyal medyanın genç nesil tarafından kullanım oranının çok yüksek olması	Hızlı iletişim	Siber saldırı	Bilgi güvenliği önlemleri alınmalı
	Z kuşağı olarak adlandırılan kuşağın personelimiz ve/veya üyemiz olmaya başlaması	Teknolojiye kolay adaptasyon	İletişim sorunları Kuşak çatışmaları	Sanal iletişim yöntemlerinin geliştirilmesi
TEKNOLOJİK	İletişim araçları / yöntemlerinin gelişmesi	Hızlı iletişim	Personelin sosyal medya kullanımı konusunda yetersiz olması	Personele eğitim aldırılacak
	İletişim ve bilgi teknolojilerinde yaşanan ilerlemeler	Denetim, kontrol gerektiren iş ve işlemlerin kolaylaşması	Maliyet yüksekliği ve teknolojinin sık sık yenilenme ihtiyacı	Odamızın kullanabileceği teknolojik ihtiyaçların temini
			Siber saldırılar	Bilgi güvenliği uygulamaları yapılacak eğitim aldırılacak
	Teknolojik gelişmelerin çok hızlı olması	İşlemlerin hızlı yapılması		Sürekli modernizasyon ihtiyacı nedeniyle yüksek bütçe gereksinimleri
	Bilgiye ulaşmanın kolaylaşması	İşlemlerin kolaylaştırılması ve şeffaflığın artırılması		Sosyal medya aktif kullanılacak

16)GZFT Analizi

Paydaşlarla gerçekleştirilen GZFT analizi bulguları ile bulgular temelinde geliştirdiğimiz stratejiler aşağıdaki tablolarda özetlenmektedir.

16.1)Güçlü, Zayıf Yönler ile Fırsat ve Tehditler (GZFT)

Güçlü Yönler
<ul style="list-style-type: none">❖ <i>Odamızın merkezi bir konumda olması</i>❖ <i>Eğitim salonunun bulunması</i>❖ <i>Kalite yönetim sistemlerine sahip olmamız</i>❖ <i>Akredite olmamız</i>❖ <i>Yönetim Kurulu ve çalışan personelin genç dinamik olması</i>❖ <i>Yöneticilerimizin ve personelinin fedakar çalışması</i>❖ <i>Güçlü mali yapımız</i>❖ <i>Yöneticilerimiz ile çalışanlar arasındaki beşeri ilişkilerin iyi olması</i>❖ <i>Yönetimin yeniliğe ve değişime açık olması</i>❖ <i>Tüm Personelin lisans mezunu olması</i>❖ <i>Tüm Personelin Yabancı dil bilmesi</i>❖ <i>Sosyal medyanın aktif olarak kullanılması</i>❖ <i>Ticaret ve Sanayi Odası olmamız</i>❖
Zayıf Yönler
<ul style="list-style-type: none">❖ <i>Modern bir binamızın olmaması</i>❖ <i>Bağımsız bir binada hizmet verilmemesi</i>❖ <i>Teknolojik alt yapının yetersiz olması</i>❖ <i>Personel eksikliği</i>
Fırsatlar
<ul style="list-style-type: none">❖ <i>Gembos yolunun açılması</i>❖ <i>OSB yatırım ve teşviklerin artması</i>❖ <i>İlçemizin sanayi yatırımlarına elverişli olması</i>❖ <i>İlçemizde silah, mermer, mobilya ve tekstil sanayinin gelişmiş olması</i>❖ <i>İl merkezine ve Ticaret merkezlerine yakın olmamız</i>❖ <i>Ekonomik ve siyasi istikrar</i>❖ <i>Girimecilere yönelik devlet desteklerinin artması</i>❖ <i>Ajansların kamu kurum ve kuruluşlarına yönelik proje çağrıları</i>❖ <i>Ülkemizin gelişmekte olan bir ülke olması</i>❖ <i>Teknolojik yenilikler</i>❖ <i>TOBB un itibarı</i>

<ul style="list-style-type: none"> ❖ <i>İletişim ve sosyal medya alanındaki gelişim</i> ❖ <i>Türkiye'nin en büyük tatlı su gölü Beyşehir olması</i>
Tehditler
<ul style="list-style-type: none"> ❖ <i>Silah Sektör Hukuki engeller</i> ❖ <i>Sanayicilerin bilgiye dayalı yatırım yapmaması</i> ❖ <i>Sanayicilerin yatırım konusundaki bilgi eksikliği</i> ❖ <i>Konaklama tesislerinin yetersiz olması</i> ❖ <i>Ülkemizin ihracatını etkileyen dış ilişkiler</i> ❖ <i>Dünyada ortaya çıkabilecek siyasi ve ekonomik istikrarsızlıklar</i>

GZFT Analizine bağlı stratejiler ise aşağıdaki şekilde oluşturulmuştur.

GZFT Stratejileri Tablosu

Tespitler	İhtiyaçlar	Amaçlar	Hedefler
Hizmet sunum alanının küçük olması, ısıtma, elektrik ve su tesisatının yıllara dayalı olarak bakım, onarım ve yenilenme ihtiyacı bulunması	Personel sayısının artırılması Hizmet alanının genişletilmesi, binanın yenilenmesi	Amaç 1: Kurumsal yetkinliği Geliştirmek ve Odanın hizmet kalitesini yükseltmek	Hedef 1.1 Personel sayısının artırılarak hizmet kalitesinin artırılması
Personel motivasyon eksikliği, Personelin iş yükü	Personel motivasyonunun artırılması, aidiyet duygusunun güçlendirilmesi		H1.2: Personelin yetkinliklerinin artırılması
Mevcut Odanın fiziki şartlarının yetersiz olması	Kurum içi kurumsal iletişim faaliyetleri ile ilgili toplantı ve eğitimler yapılması Kurumsal iletişimin akıcı ve başarıyla sürdürülmesi için tüm kurum personeli sürece dâhil edilerek, gerekli bilgilendirme yapılması Gelişen teknolojinin ve değişen ihtiyaçların ortaya çıkaracağı ekipman eksiklikleri		H1.3: Kurum içi ve kurum dışı bilinirliğin artırılması
Teknolojik yeniliklerdeki hızlı gelişme Yeni pazar ihtiyacı	Teknolojik yeniliklerin üyelere tanıtılmasına yardımcı olmak Üyelerin yeni pazarlar bulmasını sağlamak	A2: İlçemizin iç ve dış ticarettteki payını arttırmak	H2.1: Üyelerin ekonomik gelişimine katkı sağlayıcı faaliyetlerde bulunmak

Tespitler	İhtiyaçlar	Amaçlar	Hedefler
İlçemizin tanınmaması	İlçemizin tanıtımının yapılarak iş potansiyelinin artırılması		H2.2.: Beyşehir ürünlerinin tanıtımına yönelik faaliyetlerde bulunarak ticaret ağının genişlemesini sağlamak
İlçemiz potansiyelin değerlendirilememesi			H2.3.: Kooperatifçiliğin bir iş modeli olarak tanıtılarak kooperatifçiliğin yaygınlaştırılması
Odamızın faaliyetlerinin bilinmemesi, üyelerde aidiyet duygusunun gelişmemesi	Odamızın bilinirliğinin artırılması Üye ilişkilerinin güçlendirilmesi	A3: Sürdürülebilir oda anlayışı ile üyelerin aidiyet duygusunu geliştirmek	H3.1 Üye memnuniyetini arttırmak
Üyelerin odadan beklentilerini yüz yüze veya telefonla belirlemek,	Üye ziyaretleri yapmak, Üyelerle toplu organizasyonlar yapmak, Üye ziyaret planı oluşturmak		H3.2: Sosyal medya platformlarını kullanarak görünürlüğü arttırmak
Üye ziyaretlerinde öncelik yeni üye ziyaretleri yapmak, Yeni üyeleri Komitelere davet etmek			
Odamızın faaliyetlerinin bilinmemesi, üyelerde aidiyet duygusunun gelişmemesi, sosyal medya kullanımının artması, yazılı basın takibinin azalması	Sosyal medya takipçi sayısını artırmak, Etkili paylaşım planı hazırlamak, Sosyal medya hesaplarının etkin kullanımı, Üyeler ile iletişimin artırılması		H3.3:Yeni Hizmet binamızı tamamlamak
Yerel Pazar Araştırması yapmak Çevre Dostu Yaklaşımlar yapmak İç Mekan İhtiyaçları planlamak	İnsan Kaynağı: Bütçe: Ekipman ve Malzemeler Zaman: Teknoloji ve Yazılım: Yasal ve İdari İzinler: Güvenlik Önlemleri:		

17.GELECEĞE BAKIŞ

17.1)Miyon, Vizyon, Politikalar ve Temel Değerler

17.1.1)Miyon, Vizyon ve Politikalar

Misyonumuz

5174 Sayılı Oda Borsalar

Kanunu ve buna bağılı yönetmelikler ile yürürlükteki diğler mevzuatlar doğrultusunda konusunda yetkin personel ile kaliteli hizmet sunmak, üye odaklı yaklaşım ile üyelerimizin, bölgemizin ve ülkemizin sosyo ekonomik gelişimine katkıda bulunmak.

Vizyonumuz

Beyşehir'i geleceğe taşıyan, Beyşehirlinin Beyşehirde çalışmasını için sanayinin gelişimine katkıda bulunan kurum olmak.

BEYŞEHİR TİCARET VE SANAYİ ODASI KALİTE POLİTİKAMIZ

- Bölgemizin kalkınması ve gelişmesi, üyelerimizin tüm beklentilerinin karşılanması için doğru, güncel, hızlı hizmeti sevgi, saygı ve güven ortamında sunmak.
- Tüm çalışanlarımızın katılım ve gayreti ile paydaşlarımızın ihtiyaç ve beklentilerini karşılamak ve hizmetler gerçekleştirmek.
- Yasal mevzuatlara tam uyum ile hizmet sunarak gerek personelimizin gerekse paydaşlarımızın memnuniyetini en yüksek seviyeye taşımak.
- Çalışanlarımızın sunduğu hizmetin kalitesini artırıcı ve kişisel becerilerini geliştirici eğitimler almalarını sağlayarak tüm çalışanlarımızda kalite bilincini oluşturmak.
- Risk ve fırsatları göz önüne alarak yönetim sistemimizin etkinliğini sürekli olarak iyileştirmek.

BEYŞEHİR TİCARET VE SANAYİ ODASI MALİ POLİTİKASI

- Odamız kaynaklarını mevzuata uygun şeffaf, etkin ve verimli kullanmak.
- Mali risklerimizi değerlendirerek risklere karşı önlem almak.
- Hesapları İnceleme Komisyonu mali denetim yapmasını sağlamak,
- Harcamalar ve gelirlerin toplanmasında verimlilik, tutumluluk, şeffaflık, adalet, doğru ve zamanında bilgi ilkelerini benimsemektir.

BEYŞEHİR TİCARET VE SANAYİ ODASI İNSAN KAYNAKLARI POLİTİKASI

- Sürekli iyileşme ve gelişim için personele nitelikli ve etkisi ölçülebilir eğitim ve gelişim fırsatları sunmak
 - Personelin iş-özel yaşam dengesini desteklemek.
 - Personelin kurum aidiyetini ve motivasyonunu ön planda tutmak.
- Çalışanlar arasında fırsat eşitliği yaratmak.

BEYŞEHİR TİCARET VE SANAYİ ODASI HABERLEŞME VE İLETİŞİM POLİTİKASI

- Saygılı doğru ve şeffaf iletişim ilkelerini benimsemek.

- Üyelerimize yönelik bilgileri doğru ve zamanında paylaşmak.
- İletişim faaliyetlerimizde dil, din, ırk, inanç ve cinsiyet ayrımı yapmamak,
- İletişim faaliyetlerinde KVKK kapsamında kişisel verilerin korunmasını sağlamak,
- Üyelerimizin bilgiye kolay ulaşması için güncel teknolojiyi izlemek ve iletişim etkinliğimizi geliştirecek önlemler almak,
- Üyelerimizin iletişim gereksinimlerini belirlemek ve bu gereksinimleri karşılamak,

BEYŞEHİR TİCARET VE SANAYİ ODASI BİLGİ İŞLEM POLİTİKASI

- Üyelerimizin bilgilerinin güvenliği ve mahremiyetine önem vermek.
- Bilgi varlıklarının gizliliğini, bütünlüğünü ve erişilebilirliğini sağlamak.
- Bilgi varlıklarımıza yönelik riskleri yönetmek.
- Kurumsal faaliyetlerimizi kesintisiz ve sürekli bir şekilde yürütmek.
- Bilgi güvenliği farkındalığını artırmak amacıyla yetkinlikleri geliştirecek eğitimleri gerçekleştirmek.
- Bilgi güvenliği ile ilgili gerekli tüm yasal mevzuatlara uyma.

BEYŞEHİR TİCARET VE SANAYİ ODASI ÜYE İLİŞKİLERİ POLİTİKASI

- Üyelerimiz ile basit ve anlaşılır şekilde iletişim kurmak.
- Üyelerimize karşı dürüst, güvenilir, şeffaf ve adil olmak.
- Düzenli olarak üyelerimizin beklenti ve algısını ölçmek ve tüm süreçlerimizi, üye memnuniyetini ön planda tutacak şekilde planlayıp, yönetmek.
- Üyelerimizin gereksinim ve beklentilerini izlemek, aidiyet duygusu oluşturmak amacıyla periyodik üye ziyaretleri gerçekleştirmek.
- Çözüm odaklı olmak.

BEYŞEHİR TİCARET VE SANAYİ ODASI SOSYAL MEDYA POLİTİKASI

- Beyşehir Ticaret ve Sanayi Odası, sosyal medya platformlarını üyelerle iletişimi güçlendirmek, yerel ticaret ve sanayiye desteklemek ve Beyşehir'i tanıtmak için kullanır.
- Haberler & Duyurular: Ticaret, sanayi ve ekonomi ile ilgili güncel bilgileri paylaşırız.
- Etkinlikler: Odamızın düzenlediği etkinlikler, seminerler ve projeleri tanıtırız.
- Başarı Hikayeleri: Üyelerimizin başarılarını ve projelerini paylaşarak ilham veririz.
- Takipçilerle aktif olarak etkileşimde bulunuruz. Yorumlar ve mesajlar hızlı bir şekilde yanıtlanır, olumsuz ve spam içerikler moderasyonla silinir.
- Gizlilik ve Güvenlik: Kişisel veriler korunur ve yalnızca gerekli bilgiler paylaşılır. Hesap güvenliği yüksek tutulur.
- Yasal Uyum: Paylaşımlarımız Türk Ticaret Kanunu ve kişisel verilerin korunması yasalarına uygundur.

- Kriz Yönetimi: Olumsuz durumlar karşısında hızlı ve profesyonel bir şekilde müdahale edilir.

TEMEL İLKELERİMİZ

Şeffaflık ve hesap verebilirlik

Çağdaş yönetim anlayışı

Sosyal sorumluluk bilinci

Çözüm odaklı hizmet anlayışı

Üyelere güler yüzlü hizmet

18.)STRATEJİK BAKIŞIMIZ

Amaç Ve Hedeflerimiz

Hedef Kartları

Amaç	A1: Kurumsal yetkinliği Geliştirmek ve Odanın hizmet kalitesini yükseltmek						
Hedef	H1.1: Personel sayısının artırılarak hizmet kalitesinin artırılması						
İşbirliği Yapılacak Birimler ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						
Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri	2023	2024	2025	2026	İzleme Sıklığı	Sorumlu
SPG1.1.1: Yeni alınan personel sayısı		3			1	3 aylık	Genel Sekreter YKB
SPG1.1.2: Kadın personel sayısı		1			1	Yıllık	Genel Sekreter YKB
Riskler	Nitelikli personel istihdamında karşılaşılabilecek güçlükler Enflasyon artışı						
Stratejiler	İnsan kaynakları kapasitesi güçlendirilecek, personel motivasyonu ve verimliliği artırılacaktır. Hizmet odası, başkan odası, arşiv ve konferans salonu bakım, onarım ve yenilenmesine yönelik çalışmalar yapılacaktır.						
Maliyet	100.000 TL						
Tespitler	Hizmet sunum alanın küçük olması, ısıtma, elektrik ve su tesisatının yıllara dayalı olarak bakım, onarım ve yenilenme ihtiyacı bulunması						
İhtiyaçlar	Personel sayısının artırılması Hizmet alanın genişletilmesi, binanın yenilenmesi						

Amaç	A1: Kurumsal yetkinliği Geliştirmek ve Odanın hizmet kalitesini yükseltmek						
Hedef	H1.2: Personelin yetkinliklerinin artırılması						
İşbirliği Yapılacak Birimler ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						
Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri	2023	2024	2025	2026	İzleme Sıklığı	Sorumlu
SPG1.2.1: Personele verilen mevzuat eğitim sayısı		2	3	3	2	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG1.2.2: Personele verilen kişisel gelişim sayısı		---	2	2	2	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG1.2.3: Personele verilen yönetim sistemleri eğitimi sayısı		---	2	2	2	3 aylık	Genel Sekreter YKB
Riskler	Eğiticilerin uygulamadan ziyade teori ağırlıklı bir eğitim anlayışına sahip olması İş yükünden dolayı eğitimin aksaması Pandemi, doğal afetler nedeni ile eğitimlerin gerçekleştirilememesi						

Stratejiler	Personel anket sonuçları YK görüşülecek Personel etkinlikleri talebe göre yapılacak Personel şikayet ve önerileri YK toplantısında görüşülecek
Maliyet	100.000 TL
Tespitler	Personel motivasyon eksikliği, Personelin iş yükü
İhtiyaçlar	Personel motivasyonun artırılması, aidiyet duygusunun güçlendirilmesi

Amaç	A1: Kurumsal yetkinliği Geliştirmek ve Odanın hizmet kalitesini yükseltmek						
Hedef	H1.3: Kurum içi ve kurum dışı bilinirliğin artırılması						
İşbirliği Yapılacak Birim(ler) ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						
Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri	2023	2024	2025	2026	İzleme Sıklığı	Sorumlu
SPG1.3.1: Gerçekleştirilen tanıtım faaliyet sayısı		1	2	2	2	6 aylık	Genel Sekreter YKB
SPG1.3.2: Kurum hakkında yapılan haber ve paylaşım sayısı	---	10	10	10	10	6 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
Riskler	Kurumsal iletişim kültürünün benimsenmemesi Medyada yapılan kurumsal paylaşım veya haberlerin yanlış yorumlanması ve bunların düzeltilmesinin güçlüğü						
Stratejiler	Doğru bilgiye ulaşılmasını sağlamak amacıyla internet sitesi ve sosyal medya kanalları aracılığıyla güncel bilgiler kamuoyuyla paylaşılacak						
Maliyet	70.000 TL						
Tespitler	Mevcut Odanın fiziki şartlarının yetersiz olması						
İhtiyaçlar	Kurum içi kurumsal iletişim faaliyetleri ile ilgili toplantı ve eğitimler yapılması Kurumsal iletişimin akıcı ve başarıyla sürdürülmesi için tüm kurum personeli sürece dâhil edilerek, gerekli bilgilendirme yapılması Gelişen teknolojinin ve değişen ihtiyaçların ortaya çıkaracağı ekipman eksiklikleri						

Amaç	A2: İlçemizin iç ve dış ticaretteki payını arttırmak						
Hedef	H2.1: Üyelerin ekonomik gelişimine katkı sağlayıcı faaliyetlerde bulunmak						
İşbirliği Yapılacak Birim(ler) ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						
Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri	2023	2024	2025	2026	İzleme Sıklığı	Sorumlu
SPG2.1.1.: Yurt içinde düzenlenen fuar / iş gezisi sayısı		1	2	2	2	6 aylık	Akreditasyon Sorumlusu Fuar Organizasyon Komisyonu
SPG2.1.2.: Yurt dışında düzenlenen fuar / iş gezisi sayısı		1	1	1	1	6 aylık	Akreditasyon Sorumlusu Fuar Organizasyon

							Komisyonu
Riskler	Fuarlara katılımın olmaması Pandemi nedeni ile fuarların gerçekleştirilmemesi Fuarların etkin olmaması Fuar organizasyonunda yaşanabilecek sorunlar Bütçe yetersizliği						
Stratejiler	Fuarların sektörlere yönelik seçilmesi Fuarlar için destek / teşviklerin araştırılması Fuar sonrası değerlendirme yapılması Online fuarlar araştırılacak						
Maliyet	700.000 TL						
Tespitler	Teknolojik yeniliklerdeki hızlı gelişme Yeni pazar ihtiyacı						
İhtiyaçlar	Teknolojik yeniliklerin üyelere tanıtılmasına yardımcı olmak Üyelerin yeni pazarlar bulmasını sağlamak						

Amaç	A2: İlçemizin iç ve dış ticaretteki payını arttırmak						
Hedef	H2.2.: Beyşehir ürünlerinin tanıtımına yönelik faaliyetlerde bulunarak ticaret ağının genişlemesini sağlamak						
İşbirliği Yapılacak Birim(ler) ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						
Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri	2023	2024	2025	2026	İzleme Sıklığı	Sorumlu
SPG2.2.1: Alınan coğrafi işaret sayısı	---	---	---	1	1	3 aylık	Genel Sekreter Akreditasyon Sorumlusu
SPG2.2.2: Düzenlenen etkinlik sayısı	---	---	1	1	1	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
Riskler	Etkinliğe katılımın olmaması Bütçe yetersizliği Organizasyonda aksaklıklar yaşanması Pandemi nedeni ile etkinliklerin gerçekleştirilememesi						
Stratejiler	Etkinlik konusunda profesyonel hizmet alınması Bütçede planlama yapılması Etkinlik duyurulması için profesyonel hizmet alınması Canlı yayın şeklinde etkinliklerin araştırılması						
Maliyet	600.000 TL						
Tespitler	İlçemizin tanınmaması İlçemiz potansiyelin değerlendirilememesi						
İhtiyaçlar	İlçemizin tanıtımının yapılarak iş potansiyelinin artırılması						

Amaç	A2: İlçemizin iç ve dış ticaretteki payını arttırmak						
Hedef	H2.3 Kooperatifçiliğin bir iş modeli olarak tanıtılarak kooperatifçiliğin yaygınlaştırılması						
İşbirliği Yapılacak Birim(ler) ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						
Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri	2023	2024	2025	2026	İzleme Sıklığı	Sorumlu
SPG2.3.1: Kooperatifçilik	83	---	15	15	15	3 aylık	Akreditasyon

Eğitimi Verilen Kadın ve Genç Girişimci Sayısı							Sorumlusu
SPG2.3.2: Yeni Kurulan Kooperatif Sayısı	3	---	---	1	1	6 aylık	Akreditasyon Sorumlusu Genel Sekreter
Riskler	İlgili kesimlerde yeterli talep oluşmaması						
Stratejiler	Üye ziyaret planı oluşturulup plana uygun ziyaretler yapılacak						
Maliyet	100.000 TL						
Tespitler	Odamızın faaliyetlerinin bilinmemesi, üyelere aidiyet duygusunun gelişmemesi						
İhtiyaçlar	Odamızın bilinirliğinin artırılması Üye ilişkilerinin güçlendirilmesi						

Amaç	A3: Sürdürülebilir oda anlayışı ile üyelerin aidiyet duygusunu geliştirmek						
Hedef	H3.1.: Üye memnuniyetini arttırmak						
İşbirliği Yapılacak Birim(ler) ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						
Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri	2023	2024	2025	2026	İzleme Sıklığı	Sorumlu
SPG3.1.1: Üye ziyaret sayısı	41	44	48	40	57	3 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG3.1.2: Üye memnuniyet anket puanı	90	75%	80%	85%	90%	6 aylık	Akreditasyon Sorumlusu Genel Sekreter
Riskler	Üye ziyaretlerinin gerçekteştirilememesi Üye ziyaretleri sonucuna ilgi gösterilmemesi Salgın hastalıklar Lobi faaliyetlerinin başarılı olmaması						
Stratejiler	Ziyaret edilecek üyelerin belirlenmesi Üye ziyaretleri sonucu çıkan sonuçlara göre plan yapılması Yüz yüze ve Anketlerle üye isteklerini belirlemek						
Maliyet	60.000 TL						
Tespitler	Üyelerin odadan beklentilerini yüz yüze veya telefonla belirlemek, Üye ziyaretlerinde öncelik yeni üye ziyaretleri yapmak, Yeni üyeleri Komitelere davet etmek						
İhtiyaçlar	Üye ziyaretleri yapmak, Üyelerle toplu organizasyonlar yapmak, Üye ziyaret planı oluşturmak						

Amaç	A3: Sürdürülebilir oda anlayışı ile üyelerin aidiyet duygusunu geliştirmek						
Hedef	H3.2: Sosyal medya platformlarını kullanarak görünürlüğü arttırmak						
İşbirliği Yapılacak Birim(ler) ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						
Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri	2023	2024	2025	2026	İzleme Sıklığı	Sorumlu

SPG3.2.1 : Sosyal medyadaki paylaşım sayısı	205	1.150	1.200	1.250	1.300	6 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
SPG3.2.2 : Sosyal medya hesapları toplam takipçi sayısı	3300	950	1.000	1.075	1.100	6 aylık	Akreditasyon Sorumlusu
Riskler	Üyelerin sosyal medyada takipçi olmaması Üyelerin sosyal medya kullanmaması						
Stratejiler	Odamız tarafından gerçekleştirilen ve katıldığımız tüm faaliyet etkinlikler, üye ziyaretleri, önemli gün ve hafta kutlamaları, üyeleri ilgilendiren duyurular sosyal medya hesabında yayınlanacak.						
Maliyet	---						
Tespitler	Odamızın faaliyetlerinin bilinmemesi, üyelerde aidiyet duygusunun gelişmemesi, sosyal medya kullanımının artması, yazılı basın takibinin azalması						
İhtiyaçlar	Sosyal medya takipçi sayısını artırmak, Etkili paylaşım planı hazırlamak, Sosyal medya hesaplarının etkin kullanımı, Üyeler ile iletişimin artırılması						

Amaç	A3: Sürdürülebilir oda anlayışı ile üyelerin aidiyet duygusunu geliştirmek						
Hedef	H3.3: Yeni Hizmet binamızı tamamlamak						
İşbirliği Yapılacak Birim(ler) ve Personel	Yönetim Kurulu, Genel Sekreter, AİK						
Stratejik Performans Göstergeleri	Başlangıç Değeri	2023	2024	2025	2026	İzleme Sıklığı	Sorumlu
SPG3.3.1 : Proje onayı ve izinlerin tamamlanması				x		3 aylık	Genel Sekreter YKB
SPG3.3.2 : Altyapı çalışması ve kaba inşaatın tamamlanması				x		3 aylık	Genel Sekreter YKB
SPG3.3.3 : İç mekan detay çalışmalarının tamamlanıp faaliyete geçirilmesi					x	3 aylık	Genel Sekreter YKB
Riskler	Bütçe Aşımı: İnşaat maliyetlerinin beklenenden fazla olması. Zaman Aşımı: İnşaatın planlanan tarihlerde tamamlanamaması. İzinler ve Yönetmelikler: Yerel yönetimlerden gerekli izinlerin alınamaması veya inşaat yönetmeliklerine uyum sağlayamama. İş Gücü Eksikliği: İnşaat sırasında yaşanacak iş gücü eksiklikleri veya uzmanlık eksiklikleri. Tedarik Zinciri Sorunları: Malzeme tedarikindeki gecikmeler veya fiyat artışları. Doğal Afetler veya Diğer Dış Faktörler: Hava koşulları, deprem gibi doğal afetler veya pandemi gibi dış etkenler projeyi aksatabilir. Teknik Problemler: İnşaat aşamalarında ortaya çıkacak yapısal sorunlar veya inşaat teknik hataları.						
Stratejiler	Proje Yönetimi yapmak Bütçe ve Zaman Planlaması yapmak Risk Analizi ve Yönetimi yapmak Tedarikçi Seçimi ve Yedek Planları yapmak						

Maliyet	45.400.000
Tespitler	Yerel Pazar Araştırması yapmak Çevre Dostu Yaklaşımlar yapmak İç Mekan İhtiyaçları planlamak
İhtiyaçlar	İnsan Kaynağı: Bütçe: Ekipman ve Malzemeler Zaman: Teknoloji ve Yazılım: Yasal ve İdari İzinler: Güvenlik Önlemleri:

MALİYETLENDİRME

Maliyetlendirme, kurumun stratejik planı ile bütçesi arasındaki bağlantıyı güçlendirmeyi ve harcamaların öncelikle dirilmesi 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	2023 (TL)	2024 (TL)	2025 (TL)	2026 (TL)
STRATEJİK AMAÇ 1: Kurumsal yetkinliği Geliştirmek ve Odanın hizmet kalitesini yükseltmek	215.000	33.000	46.000	353.000
STRATEJİK HEDEF 1.1: : Personel sayısının artırılarak hizmet kalitesinin artırılması (02.01.001)	200.000			300.000
SPG 1.1.1: Yeni alınan personel sayısı	150.000	-	-	225.000
SPG 1.1.2: Kadın personel sayısı	50.000	-	-	75.000
STRATEJİK HEDEF 1.2: Personelin yetkinliklerinin artırılması (02.01.030)	4.000	18.000	27.000	32.000
SPG 1.2.1: Personele verilen mevzuat eğitim sayısı	2.000	4.000	6.000	7.000
SPG 1.2.2: Personele verilen kişisel gelişim sayısı	-	10.000	15.000	18.000
SPG 1.2.3: Personele verilen yönetim sistemleri eğitimi sayısı	2.000	4.000	6.000	7.000
STRATEJİK HEDEF 1 3: Kurum içi ve kurum dışı bilinirliğin artırılması (02.01.015)	11.000	15.000	19.000	21.000
SPG 1.3.1: Gerçekleştirilen tanıtım faaliyet sayısı	3.000	5.000	7.000	8.000
SPG 1.3.2: Kurum hakkında yapılan haber ve paylaşım sayısı	8.000	10.000	12.000	13.000
STRATEJİK AMAÇ 2: İlçemizin iç ve dış ticaretteki payını arttırmak	200.000	450.000	1.035.000	1.280.000
STRATEJİK HEDEF 2.1: Üyelerin ekonomik gelişimine katkı sağlayıcı faaliyetlerde bulunmak (02.01.021-022)	200.000	400.000	800.000	1.040.000
SPG2.1.1.: Yurt içinde düzenlenen fuar / işgezisi	100.000	200.000	400.000	520.000

STRATEJİK AMAÇLAR VE HEDEFLER	2023 (TL)	2024 (TL)	2025 (TL)	2026 (TL)
sayısı				
SPG2.1.2.: Yurt dışında düzenlenen fuar / iş gezisi sayısı	100.000	200.000	400.000	520.000
STRATEJİK HEDEF 2.2: Beyşehir ürünlerinin tanıtımına yönelik faaliyetlerde bulunarak ticaret ağının genişlemesini sağlamak (02.01.013)	-	30.000	200.000	190.000
SPG 2.2.1: Alınan coğrafi işaret sayısı	-	-	150.000	120.000
SPG 2.2.2: Düzenlenen etkinlik sayısı	-	30.000	50.000	70.000
STRATEJİK HEDEF 2.3: Kooperatifçiliğin bir iş modeli olarak tanıtılarak kooperatifçiliğin yaygınlaştırılması (02.01.020)		20.000	35.000	50.000
SPG2.3.1: Kooperatifçilik Eğitimi Verilen Kadın ve Genç Girişimci Sayısı	-	20.000	25.000	30.000
SPG2.3.2: Yeni Kurulan Kooperatif Sayısı	-	-	15.000	20.000
STRATEJİK AMAÇ 3: Sürdürülebilir oda anlayışı ile üyelerin aidiyet duygusunu geliştirmek	101.000	132.000	20.553.000	25.174.000
STRATEJİK HEDEF 3.1 Üye memnuniyetini arttırmak (02.01.012)	101.000	132.000	153.000	174.000
SPG3.1.1: Üye ziyaret sayısı	100.000	130.000	150.000	170.000
SPG3.1.2: Üye memnuniyet anket puanı	1.000	2.000	3.000	4.000
STRATEJİK HEDEF 3.2 Sosyal medya platformlarını kullanarak görünürlüğü arttırmak	-	-	-	-
SPG3.2.1 : Sosyal medyada paylaşım yapılan haber sayısı	-	-	-	-
SPG3.2.2 : Sosyal medya hesapları toplam takipçi sayısı	-	-	-	-
STRATEJİK HEDEF 3.3: Yeni Hizmet binamızı tamamlamak	-	-	20.400.000	25.000.000
SPG3.3.1 : Proje onayı ve izinlerin tamamlanması	-	-	400.000	-
SPG3.3.2 : Altyapı çalışması ve kaba inşaatın tamamlanması	-	-	20.000.000	-
SPG3.3.3 : İç mekan detay çalışmalarının tamamlanıp faaliyete geçirilmesi	-	-	-	25.000.000
TOPLAM	516.000	615.000	21.634.000	26.807.000
GENEL TOPLAM			49.572.000	