



FETHİYE TİCARET VE SANAYİ ODASI
FETHİYE CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY



Committed to excellence
2013

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası

2014-2017 Stratejik Plan



İÇİNDEKİLER

1. STRATEJİK PLANLAMA YAKLAŞIMI

2. DURUM ANALİZİ

2.1. Fethiye Kuşbakışı

2.1.1. Nüfus

2.1.2. Ekonomik Yapı

2.1.3. Sosyo Kültürel Yapı

2.2. Fethiye Ticaret Ve Sanayi Odası'nın Tarihsel Gelişimi

2.3. Yasal Yükümlülükler ve Mevzuat Analizi

2.4. Faaliyet Alanları, Ürün ve Hizmetler

2.5. Paydaş Analizi

2.5.1. Paydaş Etki Matrisi

2.5.2. Paydaş Görüşleri ve Önerileri

2.6. Kurum İçi Analiz

2.6.1. Organizasyon Şeması

2.6.2. Altyapı Unsurları

2.6.3. İnsan Kaynakları

2.6.4. Mali Kaynaklar

2.7. SWOT Analizi

2.8. Dış Çevre Analizi

2.9. FG-TZ Analizi

2.10. Özdeğerlendirme

3. GELECEĞİN TASARIMI

3.1. FTSO'nun Değer ve İlkeleri

3.2. FTSO'nun Vizyonu

3.3. FTSO'nun Misyonu

3.4. Stratejik Amaçlar Envanteri

3.5. FTSO Stratejik Amaçları Ve Stratejik Hedefleri

3.6. Başarı Unsuru Temel Süreçler

3.7. Stratejik Hedef SWOT İlişkisi

4. STRATEJİK PLAN İZLEME VE DEĞERLENDİRME

1- STRATEJİK PLANLAMA YAKLAŞIMI



GİRİŞ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, kuruluşunun 103. Yılı olan 2014 yılında ikinci dört yıllık stratejik planını uygulamaya koymaktadır.

21. yüzyılda faaliyet gösteren kurumlar ve işletmeler için etkili bir yönetim sistemi uygulamanın kaçınılmaz olduğunun bilincine varan Odamız, 2008 yılında yönetim sistemi modeli çalışmalarına başlamıştır. Devamında 2010 yılında Oda Borsa Akreditasyon Sitemine dahil olmuş ve 2013 yılında da EFQM Mükemmellik Modeli'ni uygulamaya başlayarak FTSO kurumsallaşma çalışmalarına hız vermiştir.

Bu noktada yönetim sistemi modelleri kapsamında Stratejik Yönetim yaklaşımının ilk aşamalarından olan Stratejik Planlama kavramı ilk olarak Odamızda 2009 yılında gündeme gelmiş ve 2009-2013 yılı Stratejik Planı yapılmış ve 3,5 yıl boyunca uygulanmıştır.

2010-2013 Stratejik Planı uygulama döneminde Odamızın özellikle bir takım hususlarda sorunlar yaşadığı tespit edilmiştir. 2014-2017 Stratejik Planı kapsamında bu alanda gelişime açık alanlar görülmüş ve bunları iyileştirici çalışmalar yapmak yönünde hedef ve stratejilerin geliştirilmesi sağlanmıştır.

Öte yandan 2014-2017 Stratejik Planı hazırlanırken FTSO'nun bir meslek örgütü olarak üyelerine değer katması, onlara liderlik etmesi, bunu başarırken süreçlerle ve çalışanlarla yönetmesi, işbirlikleri oluşturması ve sürdürülebilir bir gelecek için sorumluluk alması esas alınmıştır.

2- DURUM ANALİZİ



2.1. FETHİYE-KUŞBAKIŞI

2.1.1. Nüfus

Fethiye genç ve dinamik bir nüfus yapısına sahiptir. Nüfusu 2010 yılında 188.259 iken, 2012 yılındaki adrese dayalı nüfus sayımı sonuçlarına göre yaklaşık 195.419 olan Fethiye'nin, merkez nüfusu 84.053'tür. 6 Aralık 2013 tarih ve 28489 sayılı Resmi Gazete ile yayınlanan 6360 sayılı "On Dört İlde Büyükşehir Belediyesi Ve Yirmi Yedi İlçe Kurulması İle Bazı Kanun Ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun" ile ilçemizin bir beldesi olan Kemer Kasabası da Kanunun md. 2/23'e göre, "Seydikemer" ismi ile ilçe olarak kurulmuştur. Bu kapsamda "Seydikemer" ilçesinin kurulması ile resmi olmayan rakamlara göre yaklaşık 59.160 kişi Fethiye ilçesinin sınırlarından Seydikemer'e kaymıştır.

Fethiye'de yıllık nüfus artış hızı binde 13'tür. Muğla'nın diğer ilçeleri ile karşılaştığımız zaman en fazla nüfusa sahip olan ilçe Fethiye'dir. Ayrıca Fethiye, dışarıdan göç alan bir ilçedir. 2000 yılı nüfus sayımında 154 bin civarında olan ilçe nüfusu 2012 yılında 194.419'a çıkarak önemli miktarda artmıştır.

2.1.2. Ekonomik Yapı

Tarım ve Hayvancılık

İlçemiz ekonomisi turizmin yanında büyük ölçüde tarım ve hayvancılığa dayanmaktadır. Toplam tarım alanımız 65.688 hektardır. Tarım sektörü ilçe ekonomisinde önemli bir paya sahiptir. İlçe nüfusumuzun %67,39'u tarımla

uğraşmakta olup, topraklı çiftçi hane sayısı 18.942, topraksız çiftçi hane sayısı 1700 olup toplam 20,642 çiftçi ailesi geçimini tarımdan sağlamaktadır.

İlçemizde 0-250 rakım arasında kalan bölgede yoğun olarak örtü altında ve açıkta sebzeçilik yapılmaktadır. Örtü altı yetiştiriciliğinde çiftçilerimiz %80 seviyesinde yılda iki ürün almaktadır. Toplam sera alanı 25.257 dekadır.

İlçe Tarım Müdürlüğü'nden alınan bilgilere göre, örtü altı sebze tarımında domates, hıyar, patlıcan, kavun, fasulye, marul, karpuz, çilek ve kabak yer almakta, domates 345.000 ton üretim miktarıyla ilk sırada bulunmaktadır. 2012 yılında örtü altı sebze tarımından 493.734.000 TL toplam gayri safi hasıla elde edilmiştir. Domatesten elde edilen gayri safi hâsıla 424.200.000 TL'dir ve toplam gayri safi hâsılanın % 85,92'sini oluşturmaktadır.

Açıkta sebze tarımından 108.292.000 TL toplam gayri safi hâsıla elde edilmektedir. İlçemizde zeytin, nar, ceviz, kiraz, badem ve narenciye tarımı da yapılmaktadır.

İlçemizde örtü altı sebze tarımı gayri safi hâsılası % 52' lik oranla (493.734.000TL) ilk sırada yer almaktadır. Örtü altı sebze tarımını, tarla bitkileri gayri safi hâsılası % 13'lük oranla (120.871.840 TL) takip etmektedir.

Yaş sebze ve meyve ihracatında domates önemli bir paya sahiptir. 2012 yılında domates ihracatı toplam yaş sebze ve meyve ihracatının % 98 ' ini oluşturmuştur.

İlçemizin sınırları içinde birçok su kaynağı bulunmaktadır. Bu su kaynakları hem yaz hem de kış mevsiminde su debisini ve ortalama su sıcaklığını muhafaza edebilmektedir. Su kaynaklarının debisi ve ortalama sıcaklıkları yanında akarsuların yanında alabalık üretim tesisi kurmak için arazi yapısının uygun olması ilçemizi Türkiye'nin en önemli alabalık üretim merkezi konumuna getirmiştir.

İlçemizde alabalık üretimi yapan irili ufaklı 66 adet işletme bulunmaktadır. İşletmelerin toplam kapasitesi 15.000 ton/yıl civarındadır. Türkiye'nin birçok şehrine yavru alabalık ve porsiyonluk alabalık satılmaktadır.

Sanayi ve Ticaret

Fethiye'deki ticaret ve sanayi hayatı çeşitli ve renklidir. Madencilikten inşaata, gıdadan dayanıklı tüketim malları ticaretine kadar çok farklı alanlarda faaliyet gösteren ticaret ve sanayi işletmeleri, hem Fethiye' deki ticari ve sınaî hayatın gelişimine hem de istihdama katkıda bulunmaktadır. Ekonominin tarım ve turizme dayanması sebebiyle ilçede önemli bir sanayi kuruluşu bulunmamakta olup, imalatçı konumunda olan alabalık üretim işletmeleri, zeytinyağı işletmeleri, mermer işletmeleri, çırçır fabrikası, beton-kireç işletmeleri, süt ve süt ürünleri işletmeleri, unlu gıda mamulleri işletmeleri, güneş enerji tesis işletmeleri gibi küçük çaplı aile işletmeleri vardır.

İlçe genelinde krom, mermer, kalker, dekoratif taş, dolomit, traverten madenleri bulunmaktadır. Fethiye ilçesi arama ruhsatlı işyeri sayısı 60 adet, işletme ruhsatlı işyeri sayısı 85 adet, ön arama dönemi ruhsatlı işyeri sayısı 5 adettir.

Sanayi Sicil Belgesi'ne sahip sanayi tesislerinin önemli bir kısmı (yüzde 29,5 pay ile) gıda, içki ve tütün sanayi oluşturmaktadır. Bunu takiben ilçemizde her geçen güne oranla artan inşaat sektörü ve madencilik sektörü gelmektedir.

Turizm

Fethiye'de turizm işletmelerinin başında konaklama tesisleri gelmektedir. Konaklama tesisleri, turizm işletme belgeli tesisler, turizm yatırım belgeli tesisler ve belediye belgeli tesisler olmak üzere üç şekilde sınıflandırılmaktadır. Fethiye'de 61 adet turizm

işletme belgeli tesis ve 19 adet turizm yatırım belgeli tesis yer almaktadır. İlçedeki toplam tesislerin oda sayısı 8.841, yatak kapasitesi ise 42.608'dir.

Fethiye Turizm Danışma Bürosu'ndan alınan verilere göre 2012 yılında Fethiye'yi ziyaret eden turist sayısı yaklaşık 1.250.000'dir. Muğla'ya gelen turistlerin milliyetlerine göre dağılımında İngilizler ilk sırada yer almaktadır.

Muğla İline Gelen Turist Sayısı Sıralamasında İlk 5 Ülke	2010	2011	2012	DEĞİŞİM (2011-2012)
İNGİLTERE	1.650.692	1.466.096	1.352.128	-7%
HOLLANDA	195.909	236.705	275.540	16%
ALMANYA	187.631	183.859	207.633	12%
RUSYA FEDERASYONU	147.949	182.791	195.067	6%
FRANSA	114.980	154.743	128.032	-17%

Kaynak: Fethiye Kaymakamlığı Turizm Danışma Bürosu

Vergi Gelirleri

2012 yılı Mart ayı itibariyle Fethiye'de 15.517 faal gelir ve kurumlar vergisine tabi mükellef bulunmaktadır.

Bunlardan 9.541'i gerçek usulde, 3.519' u basit usulde gelir vergisi mükellefi iken, 2.457' si ise kurumlar vergisi mükellefidir. Muğla ili genelinde toplam 80.143 gelir ve kurumlar vergisi mükellefi bulunmaktadır. Fethiye'nin Muğla ili içerisindeki tahsil edilen vergi gelirlerindeki payı %13'ler düzeyindedir.

Fethiye ilçesinde tahsil edilen vergi gelirleri 2012 yılında 210.361.433,71 TL olarak gerçekleşmiştir.

2.1.3. Sosyokültürel Yapı

Yöresel müziği, dansları ve efsanevi halk edebiyatı ile zengin Anadolu folklorunun en güzel örneklerinden birine sahip olan Fethiye, içinde yer aldığı Teke Yarımadası'nın yöreye has tipik folklorik özelliklerini taşır.

Fethiye köyleri geniş ve dağınık bir araziye dağılmışlardır. Halkın çoğu hayvancılık ve çiftçilikle geçinir.

İlkbaharda sahil köylerinin dayanılmaz sıcaklığından korunmak için yaylalara göç edilir. Toroslar'ın başı bulutlara varan 1000 – 1200 metre yüksekliğindeki yaylaklarında, el dokuması keçi kılı çadırlarda geçirilen beş altı aylık yaz dönemi sonunda, sonbaharda tekrar Fethiye'deki sahil köyelerine dönlür. Fethiye folklorunda tarlanın, yayla göçlerinin büyük etkisi vardır. Atasözlerinde, deyimlerinde ve türkülerinde bunları görmek mümkündür.

Fethiye 1999 Adapazarı depreminden bu yana başta deprem bölgesi olmak üzere büyükşehirlerden yoğun bir şekilde göç almaktadır. Aynı süreçte yabancıya mülk satışının da artması ile birlikte İngiliz vatandaşlarının yerleşmek üzere seçtikleri bölgelerden birisi olmuştur. Göçler ve ilçedeki turizm faaliyetleri, ilçenin sosyokültürel yapısında önemli değişiklikler yaratmıştır. 1990'lı yılların başına kadar kapalı bir toplum hayatı süren Fethiye'nin bu süreçte turizm faaliyetlerinin artması, yabancı vatandaşlarla yapılan evlilikler ve yurtiçi göçler sebepleri ile dış dünyayla iletişimi artmıştır.

Fethiye % 95,4 ile Türkiye genelinde okuryazarlık oranı en yüksek ilçelerden biridir. Fethiye'deki okulların üniversiteye girişte başarı oranı (Lisans, Ön Lisans, Açıköğretim) % 44,35'tir.

İlçede sivil toplum kuruluşlarının sayısı ve çeşitliliği de dikkat çekicidir. Fethiye'de 170 adet dernek faaliyet göstermektedir.

2.2. FETHİYE TİCARET VE SANAYİ ODASI'NIN TARİHSEL GELİŞİMİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, Meğri Ticaret ve Sanayi Odası ismi ile (1317) 1901 yılında Yorgu Lazaridi, Gulu Gudren, Güzeloğlu Vangel, İbrahim Efendi, Çeşmeli Osmanbey, Dr. Vasilaki, Nuhzade Kamil Efendi, Hacı Halil Efendi, Hacı Mehmet Efendi, Saatçı Giritli Hasan Raşit Efendi gibi o zamanın tacirleri tarafından kurulmuştur. O yıllarda önemli ihracat ve ithalat merkezi olan Fethiye'nin iç ve dış ticaret hâkimiyeti Türk asıllı tacirlerde bulunduğu halde nedense Oda yönetiminde Rum tacir ve memurlar görev almışlardır. 29 Ekim 1923 tarihinden sonra Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası azınlıkların hakimiyetinden kurtulmuş, 65 adet üyenin kayıtlı olduğu Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası yönetimi Türk tacir ve sanayicilerin eline geçmiştir. 1955 yılında sanayici üyelerin Ege Bölgesi Sanayi Odası'na kayıt olmaları nedeniyle Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası faaliyetlerine 2008 yılına kadar Fethiye Ticaret Odası unvanı ile devam etmiştir.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Türkiye'de kurulmuş olan ilk ticaret odaları arasında olması ile dikkat çekmektedir. 1901 tarihli Meğri Ticaret Odası'nın mührü eski başkanlardan Merhum Baha Şıkman'ın ailesince muhafaza edilmektedir. Oda'nın 1940 yılında sahip olduğu binası, 1957 depreminde yıkılmış, tüm Fethiyeliler gibi bu depremde Fethiye Ticaret Odası da büyük zarar görmüştür. Odanın ilk üyelerine ilişkin belgeler ve bilgiler 1957 yılında yaşanan 7.1 şiddetindeki Fethiye depremi ve onun ardından 07.01.1962 tarihinde Oda binasında çıkan yangın sonucu zayı olmuştur. Söz konusu belgeler Fethiye'nin ticari hayatına ışık tutabilecek pek çok bilgiyi de içinde barındırdığından ne yazık ki Fethiye'nin ekonomik tarihi ve Odanın kurumsal hafızası yaşanan bu iki talihsiz olayla silinmiş ve kül olmuştur. Oda'nın uzun yıllar hizmet verdiği kendi mülkü olan Atatürk Caddesi'nde yer alan üç katlı binası Ali Kemal KARADENİZLİ'nin, şu an hizmet verilen binası 2008 yılında Akif ARICAN'ın başkanlığında yapılmıştır. Fethiye Ticaret Odası 01.01.2008 tarihi itibarıyla imalat sektöründe faaliyet gösteren üyelerine doğrudan Fethiye'de hizmet verebilmek amacıyla Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası unvanını tekrar almıştır.

Fethiye’de 1990’lı yıllardan sonra turizm sektörünün ivme kazanması ve 2000’li yıllarda yabancıya mülk satışı alanında yaşanan gelişmeler neticesinde Odanın üye sayısı hızla artmış ve 2013 yılı itibariyle 3400’e ulaşmıştır.

İlk olarak kalite yolculuğuna ISO 9001-2008 Kalite Yönetim Sistemi'ni uygulamakla başlayan Odamız, bu yolculuğuna TOBB Oda/Borsa Akreditasyon Sistemi'ne Akredite Oda olarak 2010 yılında dahil edilmesi ile devam etmiştir. TOBB, EUROCHAMBRES ve İngiltere Odalar Birliği'nin işbirliğinde İngiltere ve Almanya oda sistemlerinin en iyi uygulamalarını dikkate alarak, odalar arasında kalite bilincinin yerleştirilmesi, oda sisteminin iş dünyası nezdinde saygınlığının ve hizmet kalitesinin iyileştirilmesi, odalarımızın Avrupa Oda/Borsa Sistemine uyumunun sağlanması amacı ile 2001 yılında geliştirilen Oda/Borsa Akreditasyon Modeline dahil olunması ile Odamızın kaliteli hizmet anlayışı ivme kazanmıştır.

Öte yandan "Kalite" felsefesini benimseyen ve özümseyen kuruluşların, kaliteye verdikleri önemle büyük başarılar imza attığı ve içinde buldukları sektörde üstünlükler elde ettikleri tartışmasızdır. Bu noktada, FTSO'da "kalite"nin kuruluş içinde tasarlanmasına ve değerlendirilmesine ilişkin bir sistem sunan EFQM (Mükemmellik) Modeli esas alınmış ve 2013 yılında Modelin Odamızın yönetimine rehberlik edecek bir araç olarak uygulanmasına karar verilmiştir. Böylece Odamız, "Mükemmellik Yolculuğuna" başlamıştır.

2.3. YASAL YÜKÜMLÜLÜKLER VE MEVZUAT ANALİZİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası üyelerinin müşterek ihtiyaçlarını karşılamak, meslekî faaliyetlerini kolaylaştırmak, mesleğin genel menfaatlere uygun olarak gelişmesini sağlamak, meslekî disiplin, ahlâk ve dayanışmayı korumak ve ilgili mevzuatla odalara verilen görevleri yerine getirmek amacıyla kurulan tüzel kişiliğe sahip kamu kurumu niteliğinde meslek kuruluşudur.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın sorumlulukları ve yükümlülükleri Anayasa'nın 135'inci maddesine dayanmaktadır. Bu kapsamda toplumsal yaşam açısından taşıdığı önem ışığında

Odanın temel nitelikleri normlar hiyerarşisinin en üst basamağı olan Anayasa’da düzenlenmektedir. Bu doğrultuda, mesleki örgütlenmenin birincil kaynağı Anayasa’dır.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası’nın faaliyet alanları ve verilen hizmetler 5174 sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar ve Borsalar Kanunu, ilgili yönetmelikler, İş Kanunu, Devlet Memurları Kanunu ve Oda İç Yönergesi’nde belirtilen esaslar göz önünde bulundurularak yerine getirilmekte ve tüm paydaşlara daha iyi ve kaliteli hizmet verilmesi amaçlanmaktadır.

Anayasamız açısından Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası’na kimlik kazandıran özellikler;

- Belli bir mesleğin ve bu mesleğe mensup olanların hak ve menfaatlerini savunmak ve meslek etiğini korumak amacı ile kurulmuş olma,
- Kanunla kurulma,
- Karar organlarının kendi üyeleri arasından seçilmesi ve bu seçim usulünün kanunla belirlenmesi,
- Karar organları seçilmesinin yargı gözetimi altında ve gizli oyla yapılması,
- Kamu tüzel kişiliğine sahip olması olarak sıralanmaktadır.

Öte yandan, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası bünyesinde bulunan Fethiye Ticaret Sicili Müdürlüğü, Türk Ticaret Kanunu, Ticaret Sicili Yönetmeliği ve Harçlar Kanunu hükümlerine göre ticari işletmelerin ticaret sicili hizmetlerini yerine getirmektedir.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, Fethiye iş dünyası için global düzeyde “ana destek kuruluş”tur. Odanın başarısı da, üyelerine sunmuş olduğu hizmetlerin çeşitliliği, hizmetlerin kalitesi ve üyelerinin menfaatini savunma gücü ile ölçülmektedir.

2.4. FAALİYET ALANLARI VE ÜRÜN VE HİZMETLER

YÜKÜMLÜLÜK	İLGİLİ BÖLÜM	YASAL DAYANAK
Meclis kararları	Oda Muamelat	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Yönetim kurulu kararları	Oda Muamelat	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Meslek komite kararları	Oda Muamelat	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Ticaret sicili tescil, terkin ve tadil işlemleri	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
Kredi Kayıt Bürosu	Oda Sicili	TOBB ile Odamız arasında yapılan protokol
Umem Beceri 10	Oda Sicili	İŞKUR-TOBB ve Çalışma Sosyal Güvenlik Bakanlığı arasında yapılan protokol
Şirket Doktorluğu	Oda Sicili	2009-2013 Stratejik Planı
Üye bilgilerinin güncellenmesi	Oda Sicili	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik

Rayiç bedel tespiti	Oda Sicili	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Organ toplantılarının sekretaryası	Oda Muamelat	Oda Muamelat Yönetmeliği
İhracat belgelerinin düzenlenmesi	Oda Sicil	Dış Ticaret Mevzuatı
İş makinesi tescillerinin yapılması	Oda Muamelat	İş Makinesi Tescil Esasları
Evrak kayıt işlemleri	Yönetici Asistanı	Oda Muamelat Yönetmeliği
Kapasite ve ekspertiz raporu işlemleri	Arge ve Uluslar arası ilişkiler	Kapasite Raporu Esasları
Akreditasyon şartlarının uygulanması	Arge ve Uluslar arası ilişkiler	Oda Borsa Akreditasyon Kılavuzu
Ülke/sektör raporlarının hazırlanması	Arge ve Uluslar arası ilişkiler	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
KOSGEB destek ve teşvikleri hk. danışmanlık	Arge ve Uluslar arası ilişkiler	KOSGEB Kanunu
Hibe-Fon ve Teşvikler hakkında danışmanlık yapmak	Arge ve Uluslar arası ilişkiler	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Odaya ait projelerin hazırlanması ve uygulanması	Arge ve Uluslar arası ilişkiler	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Kalite Yönetim Sisteminin uygulanması	Kalite Temsilcisi	ISO 9001:2008 STANDARDI
Oda personeline ve üyelerine verilecek eğitim, seminer ve toplantıların düzenlenmesi	Eğitim Birimi	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik

Odaya ve Ticaret Sicili'ne ait her türlü davayı ve icra takibini takip etmek ve yürütmek	Hukuk Müşavirliği	Yürürlükteki tüm mevzuat
Hukuki konular hakkında görüş bildirmek	Hukuk Müşavirliği	Yürürlükteki tüm mevzuat
Disiplin kurulu sekretarya işlemlerini yürütmek	Hukuk Müşavirliği	Oda ve Borsa Üyelerine Verilecek Disiplin ve Para Cezaları İle Disiplin Kurulu ve Yüksek disiplin Kurulu Hakkında Yönetmelik
Web sitesi yönetimi	Basın Yayın ve Halkla İlişkiler	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Oda dergisini ve gazetesini hazırlamak ve basımını gerçekleştirmek	Basın Yayın ve Halkla İlişkiler	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
İlgili birim tarafından hazırlanan tüm rapor ve bültenlerin basım ve yayın işlemlerini yürütmek	Basın Yayın ve Halkla İlişkiler	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Oda tarafından organize edilen toplantıların fotoğraf ve video çekimlerini yapmak/arşivlemek	Basın Yayın ve Halkla İlişkiler	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Oda sicil belgesi, faaliyet belgesi, meslekten men belgesi, ihale durum belgesi, ortaklık teyit belgesi gibi oda evraklarının verilmesi	Oda Muamelelat	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik
Odaya ait her türlü alacağın tahsilâtını yapmak	Satın alma ve Mali İşler	5174 sayılı Kanun ve ilgili yönetmelik

Sigortacılık uygunluk belgesi işlemleri	Satın alma ve Mali İşler	5684 sayılı Sigortacılık Kanunu ve ilgili yönetmelik
Oda işlemlerinin muhasebeleştirilmesi	Satın alma ve Mali İşler	Bütçe ve Muhasebe Yönetmeliği
Gelir gider bütçesini hazırlayarak genel sekretere sunmak	Satın alma ve Mali İşler	Bütçe ve Muhasebe Yönetmeliği
Odaca yapılması gereken ödemeleri takip etmek	Satın alma ve Mali İşler	Bütçe ve Muhasebe Yönetmeliği
Oda personelinin izinlerinin kayıtlarını tutmak	Satın alma ve Mali İşler	657 sayılı Devlet Memurları Kanunu, 4857 sayılı İş Kanunu

2.5. PAYDAŞ ANALİZİ

2.5.1. Paydaş Etki Matrisi

FTSO'nun paydaşları, kurumun hizmetleri ile ilgisi olan, odamızdan doğrudan ya da dolaylı, olumlu ya da olumsuz yönde etkilenen veya odamızı etkileyen kişi, kuruluş veya kurumlardır. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın tüm paydaşları etki/önem derecesine göre değerlendirilmiş ve aşağıda belirtilen Paydaş Etki Matrisi'nde tüm paydaşlar önceliklendirilmiştir.

FTSO PAYDAŞ ETKİ MATRİSİ

PAYDAŞLAR	PAYDAŞ TÜRÜ	ODA FAALİYETLERİNİ ETKİLEME DERECESİ (1-10 PUAN)	ÖNCELİĞİ
FETHİYE BELEDİYESİ	Dış Paydaş	10	A
FETHİYE KAYMAKAMLIĞI	Dış Paydaş	10	A
SEYDİKEMER KAYMAKAMLIĞI	Dış Paydaş	10	A
SEYDİKEMER BELEDİYESİ	Dış Paydaş	9	A
TOBB	Dış Paydaş	10	A
VALİLİK	Dış Paydaş	9	A
MUĞLA BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ	Dış Paydaş	10	A
MUĞLA ÜNİVERSİTESİ	Dış Paydaş	8	A
TOBB EKONOMİ VE TEKNOLOJİ ÜNİ.	Dış Paydaş	7	B
GÜMRÜK VE TİCARET İL MÜD	Dış Paydaş	7	B
BİLİM SANAYİ VE TEKNOLOJİ İL MÜD	Dış Paydaş	5	C
İLÇE TARIM MÜDÜRLÜĞÜ	Dış Paydaş	5	B
SİYASİ PARTİLER İLÇE TEŞKİLATI	Dış Paydaş	5	C
ESNAF ODASI	Dış Paydaş	5	B
ŞOFÖRLER ODASI	Dış Paydaş	2	C
PAZARCILAR ODASI	Dış Paydaş	2	C
ESNAF KEFALET KOOPERATİFİ	Dış Paydaş	1	C
MUĞLA MİLLETVEKİLLERİ	Dış Paydaş	9	A
BASIN MENSUPLARI	Dış Paydaş	10	A
ZİRAAT ODASI	Dış Paydaş	2	C
MÜZE MÜDÜRLÜĞÜ	Dış Paydaş	4	C

FETAV	Dış Paydaş	6	B
FETOB	Dış Paydaş	3	C
ÖLÜDENİZ TURİZM GELİŞTİRME KOOP.	Dış Paydaş	8	A
ÇALIŞ TURİZM TANITMA DERNEĞİ	Dış Paydaş	7	A
MUHTARLAR DERNEĞİ	Dış Paydaş	4	C
TEMA	Dış Paydaş	2	C
GÖCEK TURİZM DERNEĞİ	Dış Paydaş	7	B
DENİZ TİCARET ODASI	Dış Paydaş	6	B
EMNİYET MÜDÜRLÜĞÜ	Dış Paydaş	7	B
VERGİ DAİRESİ	Dış Paydaş	10	A
MİLLİ EMLAK MÜDÜRLÜĞÜ	Dış Paydaş	6	B
FETHİYE YÜKSEK ÖĞRT. DERNEĞİ	Dış Paydaş	5	B
KALDER	Dış Paydaş	7	B
MUHASEBECİLER ODASI	Dış Paydaş	4	C
KOSGEB	Dış Paydaş	7	B
MUĞLA ODALARI	Dış Paydaş	6	C
GÜMRÜK MÜDÜRLÜĞÜ	Dış Paydaş	4	C
ORMAN İŞLETME MÜDÜRLÜĞÜ	Dış Paydaş	4	C
MİMARLAR ODASI	Dış Paydaş	4	C
TÜRSAB	Dış Paydaş	4	C
TÜRK HAVA KURUMU	Dış Paydaş	4	C
KIZILAY	Dış Paydaş	4	C
MEÇEV	Dış Paydaş	4	C
NÜFUS MÜDÜRLÜĞÜ	Dış Paydaş	4	C
ADLİYE	Dış Paydaş	6	B
İLÇE JANDARMA KOMUTANLIĞI	Dış Paydaş	3	C
ÜYELER	Dış Paydaş	10	A
PASPATUR GÜZELLEŞTİRME DERNEĞİ	Dış Paydaş	3	C
DSİ	Dış Paydaş	3	C

MESLEK KOMİTELERİ	İç paydaş	10	A
ODA ÇALIŞANLARI	İç paydaş	10	A
İLÇE MİLLİ EĞİTİM MÜDÜRLÜĞÜ	Dış Paydaş	4	B
İŞKUR	Dış Paydaş	7	A
SGK	Dış Paydaş	7	A
SÜREKLİ EĞİTİM MERKEZİ	Dış Paydaş	7	B
GEKA	Dış Paydaş	9	A
İLÇE TURİZM DANIŞMA OFİSİ	Dış Paydaş	6	B
FETHİYE GÜÇ BİRLİĞİ LTD ŞTİ	Dış Paydaş	10	A
EUROCHAMBERS	Dış Paydaş	5	C

2.5.2. Paydaş Görüşleri ve Önerileri

Odamız EFQM Mükemmellik Modeli çalışmalarına başlamış olup, 2014-2017 Stratejik Planı hazırlanma aşamasında “EFQM Mükemmellik Modeli” de referans alınmıştır. Bu kapsamda Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın hizmet sunduğu kitle olan ve en önemli dış paydaş konumundaki üyelerin ve oda hizmetlerinin sunulmasında baş rol üstlenen oda çalışanlarının görüşlerinin alınması amacıyla anket çalışması yapılmıştır. Anket sonuçları stratejik plan çalışmalarımıza girdi olarak alınmıştır.

Bu kapsamda dış paydaşımız olan üyelerimize yönelik anket çalışmasından aşağıdaki bulgular tespit edilmiştir:

KONU	ORAN (%)
Odanın üyeleri arasında tanınma oranı	59
Odaya duyulan memnuniyetin oranı	58,1

Odanın bilgilendirme ve danışmanlık hizmetlerindeki memnuniyet oranı(hibe, destek ve hukuki)	70
Odanın vermiş olduğu eğitim hizmetlerinden duyulan memnuniyetin oranı	90,9
Odanın il genelinde saygınlığa sahip bir kurum olduğuna inanan üyelerin oranı	79,2
Odanın sürekli gelişen bir kurum olduğuna inanan üyelerin oranı	67,3
Üyelerinin düşüncelerine önem veren bir Oda olduğuna inanan üyelerin oranı	55,1
Odanın Fethiye'yi çok iyi temsil ettiğine inanan üyelerin oranı	63,6
Meslek Komitelerinin sektörü ile ilgili sorunları ve önerileri Oda Yönetimine taşınması konusundaki memnuniyet oranı	30,5
Odanın, ilçenin ve kentin uluslararası ilişkilerinde etkili olduğuna inanan üyelerin oranı	63,8
Odanın üyelerine güven verdiğine inanan üyelerin oranı	67,8
Odanın eğitime destek verdiğine inanan üyelerin oranı	66,8
Odanın yayınlarının bilinirlik oranı	78,9
Odanın fuar organizasyonlarının bilinirlik oranı	62,8
Odanın faaliyetlerinden haberdar olan üyelerin oranı	67,15

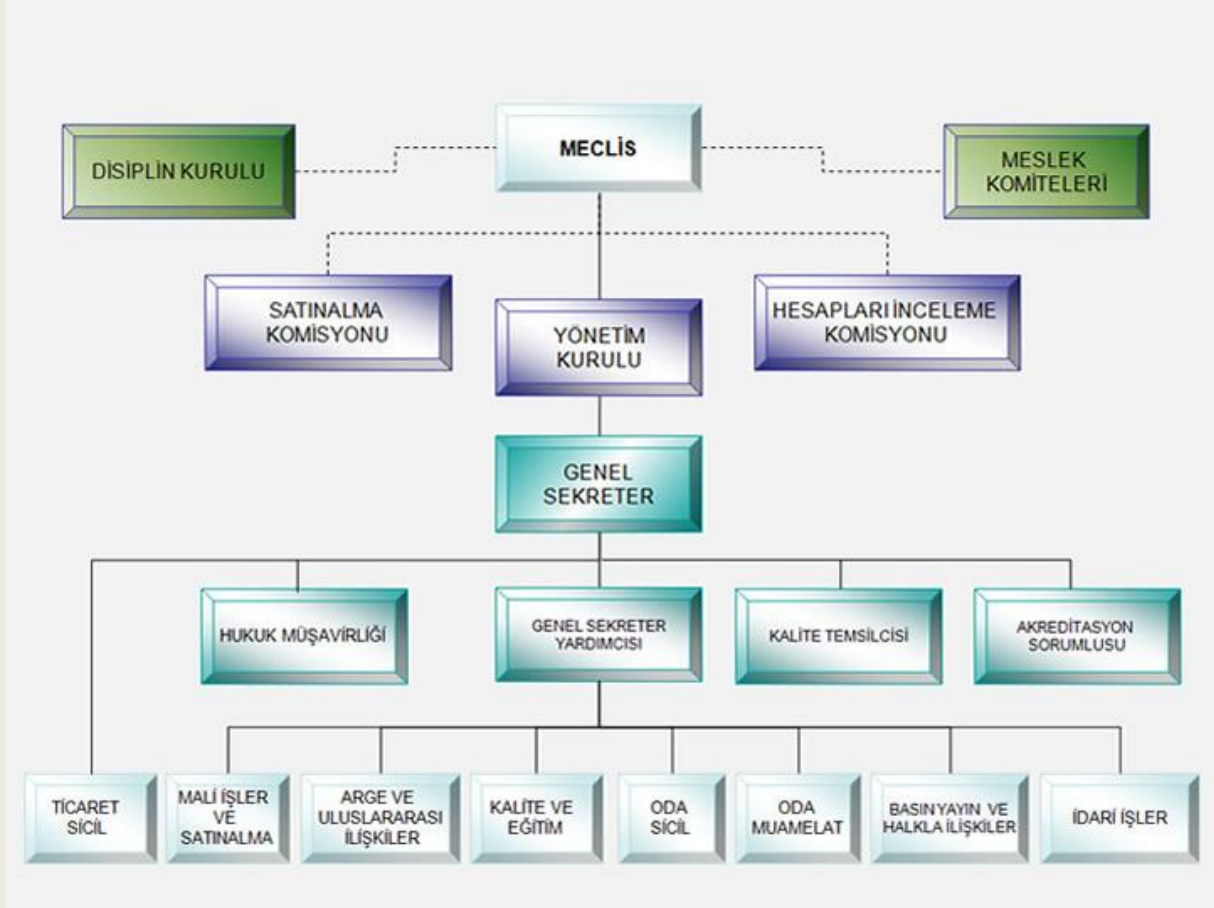
İç paydaşımız olan oda çalışanlarına yönelik anket çalışmasından aşağıdaki bulgular tespit edilmiştir:

KONU	ORAN (%)
Oda'nın, kendini geliştirmeye imkan sağladığına inanan personelin oranı	75,1
Diğer personellerle sağlıklı iletişim kurabildiğine inanan personelin oranı	50
Yaptığı işle ilgili yeterli düzeyde yetki sahibi olduğuna inanan personelin oranı	75
Üst Yönetimin (Genel Sekreter ve Yard.), işiyle ilgili sorunlarını çözmeye yeterli desteği verdiğine inanan personelin oranı	56,3
Çalıştığı işle ilgili alınan kararlarda görüş ve düşüncelerinin alındığına inanan personelin oranı	62,5
Dile getirilen öneri / şikâyetlerin dikkate alındığına inanan personelin oranı	62,5
Görev alanına giren iş ve işlemlerin yürütülmesinde liderlik yapma fırsatı bulduğuna inanan personelin oranı	68,8
Üst Yönetimin (Genel Sekreter ve Yard.), karar vermedeki yetenekleri bakımından başarılı olduğuna inanan personelin oranı	62,6
Kurumunun sunduğu yemekhane olanaklarının yeterli olduğuna inanan personelin oranı	43,8
Bilgi ve becerilerini arttırdığı müddetçe, kurumunda gelişim olanağı bulacağına inanan personelin oranı	50,1
Çalışanlara yönelik eğitim faaliyetlerinin yararlı olduğunu ve devam ettirilmesi gerektiğini düşünen personelin oranı	75,1

Herhangi bir problemle karşılaştığında arkadaşlarının yardımını alabildiğine inanan personelin oranı	81,3
Kurumunun, yönetim politikası ile gelecek yıllarda daha önemli konuma geleceğine inanan personelin oranı	25,1
Bu kurumda çalıştığına gurur duyan personelin oranı	62,5
Kurumda, yaptığım iş karşılığında başarı hissi duyduğuna inanan personeli oranı	56,3
Kurumda görevini yerine getirebilmek için yeterli araç ve gereci bulabildiğine inanan personelin oranı	100
Sağlık hizmetlerine yönelik konulara gereken özenin gösterildiğine inanan personelin oranı	93,7
Kurumun sürekli gelişim ve değişim içerisinde olduğuna inanan personelin oranı	75
Kurumda yeni projelerin etkin bir biçimde hayata geçirildiğine inanan personeli oranı	56,3
İş Ortamında fiziksel koşulların yeterli olduğuna inanan personelin oranı	100
Kurumun bir çalışanı olmak, kendisine toplum içinde bir ayrıcalık sağladığına inanan personelin oranı	37,5
Kurumun, yerel ve genel toplum üzerinde olumlu etki bırakacak çalışmalar yaptığına inanan personelin oranı	50

2.6. KURUM İÇİ ANALİZ

2.6.1 Organizasyon Şeması



2.6.2. Altyapı Unsurları

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası üyelerinin ve ilçenin ihtiyaçları doğrultusunda 5174 sayılı Kanun'da belirtilen hizmetleri yerine getirmektedir. Bu hizmetlerin etkin bir biçimde sunulması ise uygar, nitelikli ve güncel bir alt yapı gerektirmektedir.

1.010 m2 kapalı alana sahip Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası hizmet binası, 1 adet 64 kişilik (Likya), 1 adet 20 kişilik (Meğri) ve 1 adet 10 kişilik (Telmessos) toplantı salonlarının yanı sıra, modern bir şekilde tasarlanmış hizmet katları ve güçlü teknolojik altyapısı ile hizmet vermektedir. Odamız tarafından sunulan bütün hizmetlerin teknolojinin sağladığı olanaklarla yürütülmesi çabası artarak sürmektedir.

Odamızın tüm birimlerinde kullanımda olan ADSL bağlantılı bilgisayar sayısı 22'ye ulaşırken diğer teknolojik donanımlar 1 adet server, tarayıcı, faks makinesi, 3 adet ses sistemi, projeksiyon aletleri, 2 adet fotokopi makinesi, HD video kamera ve profesyonel fotoğraf makinesini içermektedir.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odasında kullanılan yazılımlar şunlardır:

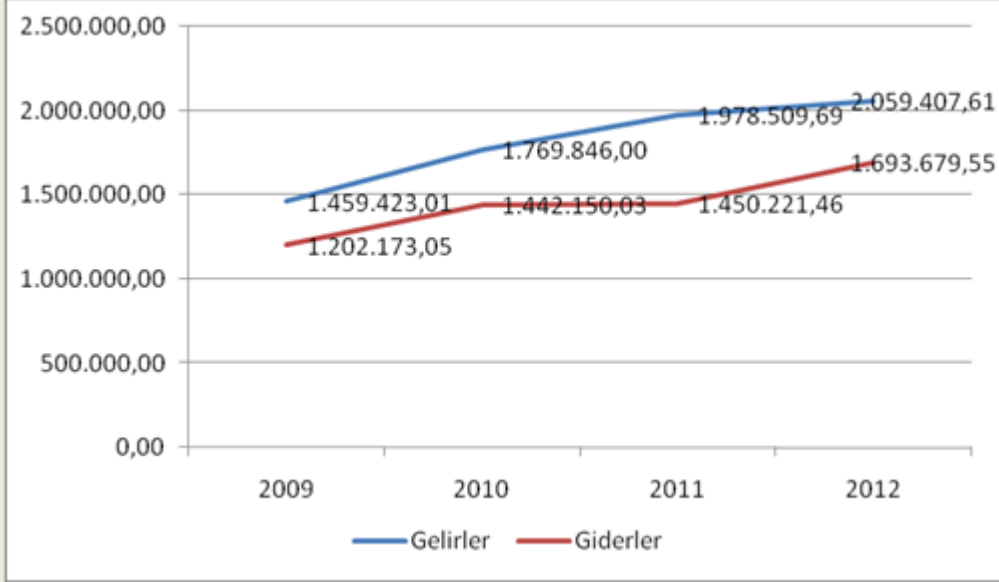
- Evrak Takip Yazılımı
- İş Makinesi Bilgi Sistemi Programı
- Kapasite Raporu
- TOBB/NET üyelik yazılımı
- TOBB/NET muhasebe yazılımı
- Ofis yazılımı
- İcra Takibi Yazılımı
- İçtihat ve Mevzuat Programı

2.6.3. İnsan Kaynakları

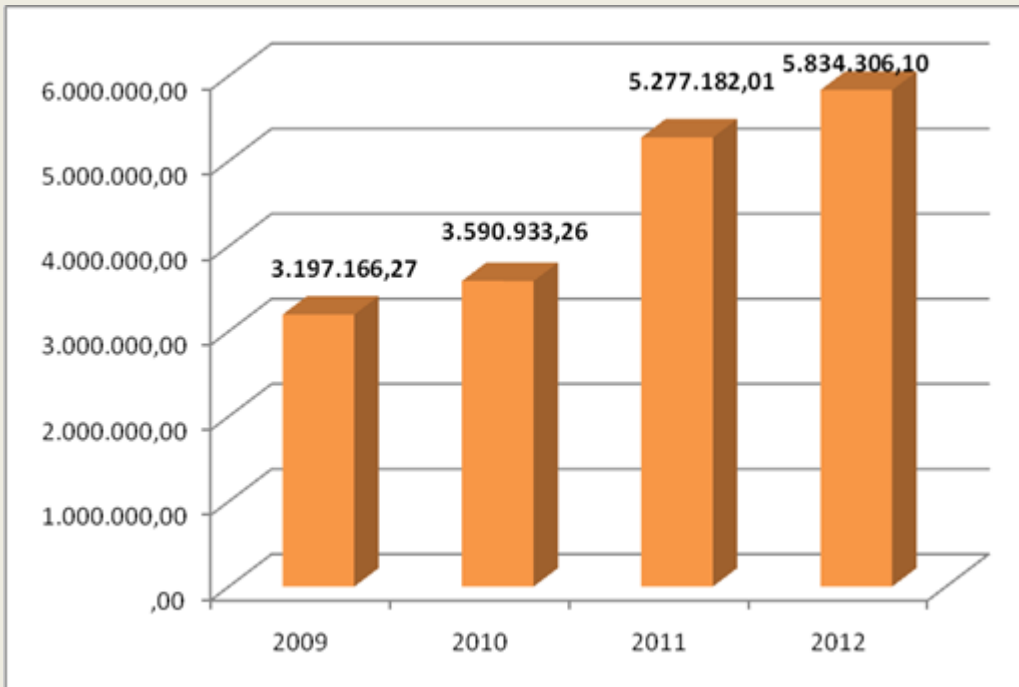
Personel	Çalışan Personel Sayısı	Eğitim Durumu			
		Ortaokul	Lise	Önlisans	Lisans
Erkek	8	1	---	---	7
Kadın	10	---	4	2	4
TOPLAM	18	1	4	2	11

2.6.4. Mali Kaynaklar

FTSO'nun yıllara göre gelirleri ve Giderleri



FTSO'nun yıllara göre bilançosu



2.7. SWOT ANALİZİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, 2014-2017 Stratejik Planı'nı belirlemek üzere atanmışları ve seçilmişleri ile kurum içi analiz yapmak üzere SWOT çalışması yürütmüş ve SWOT analizine temel oluşturacak bilgiler derlenmiş, katılımcıların FTSO'yu dış ve iç çerçeveler içinde nerede gördükleri, hangi etkenlerin kurumun geleceğinde belirleyici olacağı canlı ve yazılı yürütülen çalışmalar boyunca saptanmıştır.

Bu kapsamda bütün çalışmaların sonuçları bir tablo haline getirilmiş ve stratejik amaçlar bu sonuçlarla ilişkilendirilmiştir.

FTSO'nun Güçlü Yönleri

1	Çalışanlar arasındaki ekip çalışması ve ruhu
2	Yetkin, yetkilendirilmiş ve profesyonel çalışanlara sahip olma
3	Gönülden ve içten çalışanlar
4	Yapıcı, yenilikçi ve teknolojiye açık olma
5	Üyeye ulaşımda iletişim araçlarının kullanılması
6	Yönetim sistemlerinin uygulanması ve yönetim tarafından sahiplenmesi
7	Hizmetin kaliteli, hızlı ve zamanında verilmesi
8	Aidatların internet üzerinden alınmaya başlanması
9	Üyelere yönelik eğitim ve seminerler
10	Hibe projeleri çalışmalarında istekli olunması
11	Yapıcı ve Yenilikçi Yönetim
12	Projelerde öncü olmak
13	Düzenli yapılan meslek komiteleri toplantıları
14	Bölgesel ve sektörel sorunların tespiti
15	E-arşiv ve belge yönetim sistemine geçilecek olması

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, Fethiye'nin en güçlü ve en köklü sivil toplum kuruluşlarından birisidir. Bunda devraldığı mirasın gücü kadar Türkiye'nin öncü odaları arasında yer alması da rol oynamaktadır. Yönetimin sistemlerinin yönetim tarafından sahiplenilmesi, insan kaynaklarının yetkin olması, odanın yapıcı ve yenilikçi olması Odanın güçlü yönü olarak belirlenen unsurlardandır.

FTSO'nun Gelişime Açık Alanları

1	Paydaşlarla iletişim yetersizliği
2	Üyelerle iletişim ve dayanışma eksikliği
3	Yönetimin eleştirilere kapalı olması
4	Paydaşlarla birlikte iş yapamama kültürü
5	Meslek komitelerinin etkin çalışmaması
6	Projelerin sürdürülememesi (AB, GEKA ve Kosgeb Projeleri dışındakiler)
7	Lobi faaliyetlerinin etkin yapılamaması (Bölgesel politikaların oluşturulmasında etkin rol üstlenilmemesi)
8	Bütçenin kısıtlı olması
9	Halkla ilişkilerin zayıflığı
10	Dış uzmanlardan yeterince faydalanılmaması
11	Kıyaslama çalışmalarının yetersiz olması
12	Fiziksel ve teknolojik yapı ile ilgili sistemlerin olmaması
13	Veri bilgi ve istatistiğin yeterince kullanılamaması (Sektörel analiz, anket sonuçları, toplantı çıktıları, süreç verileri, öğrenme verileri)
14	Çalışanlar arasında iletişim eksikliği
15	Meslek komitelerinin üye ziyaretlerine gitmemesi
16	E-belge hizmetinin olmaması
17	Odanın yurt içi ve yurt dışı fuara katılımıyla ilgili bir yaklaşımın olmaması

18	Dış ticaret hizmetinin eksikliği
19	Uluslararası ilişkilerin zayıf olması
20	Sosyal sorumluluk projelerinin yapılmaması
21	Seçilmişler arası iletişim eksikliği
22	İnsan kaynakları biriminin olmaması
23	Çalışanlara ve üyelere yönelik tanıma takdir sistemlerinin olmaması
24	Odanın çevre politikasının olmaması
25	Odanın yeterince ve etkin tanıtılmaması
26	Aidatların etkin toplanılamaması
27	Süreç iyileştirme, problem çözme ekiplerinin yetersiz olması
28	Yönetim kurulu üyeleri arasında görev dağılımının olmaması
29	Bağış ve yardımlar konusunda odanın politikasının olmaması

2.8. DIŞ ÇEVRE ANALİZİ

Dış çevre analizinde odanın kontrolü dışındaki koşullar ve eğilimler incelenerek, oda için kritik olan fırsat ve tehditler belirlenmiştir. Fırsatlar, odanın kontrolü dışında gerçekleşen ve odaya avantaj sağlaması muhtemel olan etkenler ya da durumlardır. Tehditler ise, odanın kontrolü dışında gerçekleşen, olumsuz etkilerinin engellenmesi veya sınırlandırılması gereken unsurlardır.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın dış çevre taraması "PESTLE" yöntemi ile yapılmıştır.

- Politik
- Ekonomik
- Sosyo kültürel
- Teknolojik
- L Mevzuat
- Ekolojik açılımlar eksenleri üzerinden geçilmiştir

FTSO'nun Fırsatları

1	Fethiye'nin doğal güzelliği ile güçlü bir coğrafi ve ekonomik bölgede bulunması
2	Teleferik projesi
3	Muğla'nın büyük şehir olması
4	Teşvik mekanizmalarının sunmuş olduğu hibe ve fonlar
5	İletişim ve turizmdeki hızlı değişimler
6	İlçede genç nüfusun fazla olması
7	Fethiye'ye işletme fakültesinin yapılıyor olması
8	Yerel seçimlerin yakın olması
9	Odaların kamuoyu oluşturmada etkili olması
10	Üniversitelerin FTSO ile çalışma istekleri

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın kurumsal geleceği önünde fırsat olarak algılanan konular, daha çok dış çevre (yerel ve ulusal) dinamikleriyle ilgili görünmektedir.



FTSO'nun Tehditleri

1	Kamu kurumlarının odamız üyelerine verdiği hizmetlere bürokratik engel koyması
2	Munzam aidatın kaldırılması olasılığı
3	Doğal kaynaklara zarar verilmesi
4	Üye tabanında sezonluk işletmelerin bulunması
5	Seydikemer'in ilçe olması sebebiyle Fethiye'nin idari olarak bölünmesi
6	Odalara kayıt zorunluluğunun kaldırılması olasılığı
7	Oda yönetim ve çalışanlarına karşı üyelerin ön yargılarının olması
8	Birinci derecede deprem bölgesinde bulunma
9	Odanın imaj ve itibarına yönelik sıkıntılar

2.9. FG-TZ ANALİZİ

FTSO'nun Fırsat Penceresi

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın fırsat penceresi, FTSO'nun güçlü yanları ile fırsatların iyi değerlendirerek katma değer yarattığı alanlardır.

Düzenli yapılan meslek komitesi toplantıları ile bölgesel ve sektörel sorunların tespiti ve FTSO'nun bölgesinde ve ülkesinde kamuoyu oluşturmada etkin olması	FTSO'nun Güçlü Yönleri
Yapıcı ve yenilikçi oda yönetimi ile Muğla'nın büyükşehir olmasının bölgedeki yatırımların artmasında etkin rol oynaması	
Üyelere yönelik yapılan eğitim ve seminerlerle üyelerin girişimcilik kültürünün artırılması	
Yetkin, yetkilendirilmiş ve profesyonel çalışanlarla üyelere yönelik ürün ve hizmet kalitesinin artırılması	FTSO'nun Fırsatları
Bölgesel ve sektörel sorunların tespiti noktasında üniversitelerin FTSO ile çalışma isteklerinden istifade edilmesi	

FTSO'nun Karabasan Alanı

Üye tabanında sezonluk işletmelerin olması nedeni ile oda aidatlarının etkin toplanılamaması
FTSO'da halkla ilişkilerin zayıflığı nedeni ile, oda yönetimine ve çalışanlara karşı üyelerin ön yargılarının olması
Paydaşlarla birlikte iş yapamama kültürü sonucunda odanın imaj ve itibarı yönünde yaşanan olumsuzluklar
Munzam aidatların mevzuatla kaldırılması halinde üyelere verilecek hizmetlerin aksaması
Bağış ve yardımlar konusunda odanın politikasının olmaması nedeni ile FTSO'nun imaj ve itibarı nezdinde yaşanan olumsuzluklar

FTSO'nun Gelişime Açık Alanları

FTSO'nun Tehditleri

2.10. ÖZDEĞERLENDİRME

Odamız EFQM Mükemmellik Modeline göre özdeğerlendirmesini çalışan ve yönetimin katılımıyla yapmış ve kurumun Model çerçevesinde kuvvetli yönleri ve iyileştirmeye açık alanlarını belirlemiş ve bu sonuçlar stratejik plana girdi olarak alınmıştır.

3- GELECEĞİN TASARIMI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın değerleri, ilkeleri, vizyon ve misyonu ortak akıl yaklaşımıyla belirlenmiştir. Söz konusu bir günlük çalışmaya FTSO'nun çalışanları ile meclis üyelerinden oluşan seçilmişleri katılmışlardır. Bu çerçevede Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın değer ve ilkeleri, vizyon ve misyon bildirimini aşağıda sunulmuştur.

3.1. FTSO'NUN DEĞER ve İLKELERİ

- ✓ Şeffaflık
- ✓ Güvenilirlik
- ✓ Dürüstlük
- ✓ Liderlik
- ✓ İş Ahlakı
- ✓ Üye Odaklılık
- ✓ Kalite
- ✓ Güçbirliği ve Dayanışma

3.2. FTSO'nun VİZYONU

“Türkiye’de Öncü ve Lider Oda Olmak”

3.3. FTSO'nun MİSYONU

“Ortak Güç İle Üyelerin Gelişimini Sağlamak Ve Bölgesel Kalkınmaya Katkıda Bulunmak”

3.4. STRATEJİK AMAÇLAR ENVANTERİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın öncelikli stratejik amaçları, şu beş ekseninde belirlenmiştir:

- I. Sürdürülebilir İş Yaşamı ve Girişimcilik Ortamına Yönelik Amaçlar
- II. Üye Tabanına Dönük Amaçlar
- III. FTSO'nun Çalışma Düzenine İlişkin Amaçlar
- IV. İşbirliği ve Ortak Akıl Kültürüne İlişkin Amaçlar
- V. Kaynak ve Sistem Yönetiminin Geliştirilmesine İlişkin Amaçlar

3.5. FTSO STRATEJİK AMAÇLARI VE STRATEJİK HEDEFLERİ

STRATEJİK AMAÇ	STRATEJİK HEDEFLER	STRATEJİLER	FAALİYETLER	PERFORMANS GÖSTERGELERİ	HEDEF PERFORMANS	SORUMLU KİŞİLER	TAKVİM	YILLIK BÜTÇE
STRATEJİK AMAÇ 1 SÜRDÜRÜLEBİLİR İŞ YAŞAMI VE GİRİŞİMCİLİK ORTAMI OLUŞTURMA	1.1.Sürdürülebilir İş Yaşamı Oluşturma	1.1.1 Girişimcilik yetkinliğinin artırılması	Girişimcilik yetkinliğinin artırılması için eğitim ve danışmanlık vermek (Şirket Doktoru)	* Eğitim Memnuniyet Oranı, * İş Planı Hazırlayan Girişimci Sayısı , * Danışmanlık Hizmeti Alanların Bir Önceki Yıla Göre Artış Sayısı * Danışmanlıktan duyulan memnuniyet	*Eğitim Memnuniyet Oranı %80 * Girişimci Sayısı 3 * Artış Oranı % 15 * Memnuniyet Oranı %75	Kalite Eğitim ARGE 1	HER YIL	25.000 TL
			Genç ve Kadın Girişimciliğinin Özendirme ve Teşvik Etmek	* Genç ve Kadın Girişimciler Kurulu'nun Toplantı/Etkinlik Sayısı * Katılımcı Sayısı	* Yılda 4 Defa Toplantı / Etkinlik * Katılımcı Sayısı 35	Oda Muameleat	HER YIL	2.000 TL
			Örnek Girişimcileri Üye Tabanı ile Buluşturmak	* Etkinlik Sayısı * Katılımcı Sayısı	* Etkinlik Sayısı 2 * Katılımcı Sayısı 100	Oda Muameleat Basın Yayın	2014-2015	5.000 TL
			Sosyo-Ekonomik Rapor Hazırlama	*Sosyo-Ekonomik Rapordan Faydalanma Oranı * Farklı Dillerde Hazırlanması	* %25 * İki Dilde Hazırlanması	ARGE 2	HER YIL	17.500 TL
		1.1.2 Üyelere Dış Pazar Bilinci Kazandırmak	Hedef Pazarlara Yönelik İş Gezileri Düzenlemek	* İş Gezisi Sayısı	* 3 Adet	ARGE 1	HER YIL	30.000 TL
			Yurtdışı Odalar İle İşbirliği Yapmak (Kardeş Oda Uygulaması)	* İşbirliği Sayısı	* 2 Adet	ARGE 2 Basın Yayın	HER YIL	
			Hedef Pazarlara Yönelik Ülke/Sektör Raporu Hazırlamak	* Rapor Sayısı * Rapordan Faydalanma Oranı	* 3 Adet * % 25	ARGE 1	HER YIL	
			Fuarlara Katılım Sağlamak	* Katılım Yapılan Fuar Sayısı	* 3	ARGE 1 Basın Yayın	HER YIL	50.000 TL
		1.1.3 Bölgenin Rekabet Gücünün Artırılması (Hibe ve teşvik projeleri Fuar,Web Sayfası,Teleferik,Sağlık,Yaşlı,EKO, Kuruvaziyer	Ulusal ve Uluslararası Hibe Programlarından Faydalanmak	* Başvuru Sayısı / Alınan Hibe Sayısı -Oranı	* %50	ARGE 2	HER YIL	
			Onaylanan Hibe Projesinin Uygulanması			ARGE 2		
	Fethiye'nin Tanıtımı İçin Çok Dilli Web Sayfası Hazırlanmak		* Web Sayfası Giriş Sayısı * Dil Sayısı	* Yıllık 1000 * 4 Dil (Türkçe, İngilizce, Almanca, Rusça)	Basın Yayın	2014	50.000 TL	
	1.2 Bölgesel ve Sektörel Politikaların Oluşturulması	1.2.1 Sektörel ve Bölgesel analizlerin yapılması (Krom,Mermer,Alabalık,Büyükşehir yasası)	Öncelikli Sektörlere Yönelik Sektör Analizleri Hazırlamak (Krom, Mermer, Alabalık)	* Analiz Sayısı	* 3 Sektör Analizi	ARGE 2 Basın Yayın	HER YIL	30.000 TL
			Bölgesel Politikaların Şekillenmesine Yönelik Bilgi Üretmek (Büyükşehir Yasası) (Tarımsal Üretim)	* Panel / Konferans Sayısı * Katılımcı Sayısı * Yayın Sayısı	* 2 Panel * 200 Kişi (Herbir Etkinlik için) * 2	Hukuk ARGE 2 Basın Yayın	HER YIL	20.000 TL
	1.3 Toplum Memnuniyetini Artırmak	1.3.1 Topluma Değer Katılması	Toplum memnuniyeti anketinin yapılması	* Memnuniyet Oranı * İyileştirilen Alan Sayısı	* %50 * En az 3	Kalite Eğitim Basın Yayın	2014-2016	12.500 TL
			Odanın Tanıtım Stratejisinin Oluşturulması (Halkla İlişkiler, Basınla İlişkiler, Sosyal Medya, Web Sayfası)	* Oda Tanınırlılığın Artış Oranı * Web Sayfası Giriş Oranları * Sosyal Medya Paylaşım Sayıları * Sosyal Medya Konusunda Eğitim Almak * Basınla Ortak Etkinlik Sayısı * Memnuniyet Oranı	* Her yıl %10 artış * ? * ? * ? * 2 Etkinlik * %70	Basın Yayın	HER YIL	35.000 TL
			Sosyal Sorumluluk Projelerinin yapılması (Çalışan ve Oda)	* Proje Sayısı	* 2 Adet Proje	Oda Muameleat	HER YIL	10.000 TL

STRATEJİK AMAÇ 2
ÜYE GELİŞİMİNİ VE MEMNUNİYETİNİ ARTTIRMAK

STRATEJİK AMAÇ	STRATEJİK HEDEFLER	STRATEJİLER	FAALİYETLER	PERFORMANS GÖSTERGELERİ	HEDEF PERFORMANS	SORUMLU KİŞİLER	TAKVİM	YILLIK BÜTÇE
STRATEJİK AMAÇ 2 ÜYE GELİŞİMİNİ VE MEMNUNİYETİNİ ARTTIRMAK	2.1 Üye Memnuniyetini Arttırmak	2.1.1 Üye İlişkilerini Geliştirmek (Bilgi Güncelleme, Tanıma Takdir, İletişim Planı)	Üye İletişim Planının Hazırlanması	* İletişimden Duyulan Memnuniyet Oranı	* %50	Basın Yayın	2014	0 TL
			Üye Bilgilerinin Güncellemesi	* Bilgileri Güncellenen Üye Sayısı	* Faal Üye Sayısının %50'si	Oda Sicil	HER YIL	0 TL
			Bölgesel ve Sektörel Toplantılar Yapılması	* Toplantı Sayısı * Katılımcı Sayısı * Memnuniyet Oranı	* 5 Toplantı * 50 Kişi * %80	Basın Yayın ARGE 2	HER YIL	2.500 TL
			Üye Ziyaretlerinin Gerçekleştirilmesi	* Üye Ziyaret Sayısı	* Ayda 10 Üye	Basın Yayın Oda Muamelat	HER YIL	2.500 TL
			Üye Memnuniyet Anketinin Yapılması	* Üye Memnuniyet Oranı * İyileştirilen Alan Sayısı	* %70 * En Az 3 İyileştirme	Kalite Eğitim	HER YIL	2.500 TL
			Başarılı Girişimcilerin Takdir ve Tanınması	* Memnuniyet Oranı * Girişimci Sayısı	* %75 * 15 Girişimci	Basın Yayın	HER YIL	40.000 TL
		2.1.2 Üyelerinin Profesyonel Gelişimini Sağlamak (Eğitim, Danışmanlık Hizmeti)	Üyelere Mesleki ve Kişisel Gelişim Eğitimlerinin Verilmesi	* Eğitim Memnuniyet Oranı * Katılımcı Sayısı	* %80 * 20 Kişi	Kalite Eğitim	HER YIL	
			Üyelere Danışmanlık Verilmesi	* Memnuniyet Oranı	%70	ARGE 1 ARGE 2	HER YIL	0 TL
		2.1.3 Meslek Komitelerinin Etkilliliğinin Arttırılması (Meslek Kom. Müşterek Top. Üye Ziyaretleri, Meslek Grup Toplantısı, Sektör Uzmanları)	Meslek Komitesi Üyeleri Arasında İletişimin Arttırılması (Sosyal Faaliyetler)	* Etkinlik Sayısı * Katılımcı Sayısı * Memnuniyet Oranı	* 5 Etkinlik * 60 Kişi * %70	Oda Muamelat	HER YIL	5.000 TL
			Meslek Komiteleri ile Üye Tabanı İle İletişimini Arttırmak	* Üye Tabanı İle Etkinlik Sayısı / Ziyaret Sayısı	* 7 Etkinlik	Oda Muamelat	HER YIL	28.000 TL
			Meslek Komitelerine Eğitim Verilmesi	* Yeni gelen Organ Üye Sayısı / Oryantasyona Tabi Olan M.K Üye Sayısı * Oryantasyondan Duyulan Memnuniyet Oranı	* 1 * %80	Oda Muamelat	HER YIL	0 TL
			Meslek Komitelerinin Uzmanlık Bilgisinden Faydalanmalarını Sağlamak	* Faydananı Uzman Sayısı	* 10 Uzman * 4 Sektörel konunun Makri dergisinde işlenmesi	Oda Muamelat	HER YIL	1.000 TL
			Meslek Komitelerinin Ödüllendirilmesi	* Başarılı Meslek Komitesi Sayısı * Memnuniyet Oranı	* 6 * %75	Oda Muamelat	HER YIL	1.000 TL
		2.1.4 Üye Önerilerinin ve Beklentilerinin Alınması	ISO:10002 Müşteri Memnuniyet Sisteminin Kurulması ve Uygulanması	Standartın Devreye Alınması	* 2015	Kalite Eğitim	2014	2.000 TL
			Üye Öneri Sisteminin Etkili Hale Getirilmesi	* Öneri Sayısı * Gerçekleşen Öneri	* 20 Öneri * 10 Gerçekleşen	Kalite Eğitim	HER YIL	0 TL

STRATEJİK AMAÇ 3
ÇALIŞANIN GELİŞİMİNİ VE MEMNUNİYETİNİ ARTTIRMAK

STRATEJİK AMAÇ	STRATEJİK HEDEFLER	STRATEJİLER	FAALİYETLER	PERFORMANS GÖSTERGELERİ	HEDEF PERFORMANS	SORUMLU KİŞİLER	TAKVİM	YILLIK BÜTÇE	
STRATEJİK AMAÇ 3 ÇALIŞANIN GELİŞİMİNİ VE MEMNUNİYETİNİ ARTTIRMAK	3.1 Çalışan Yetkinlerin Geliştirilmesi	3.1.1 Çalışan Yetkinliklerinin Geliştirilmesi	İnsan Kaynakları Organizasyon Yapısının Kurulması	* Kıyaslama Sayısı * İK Eğitimin Alınması / Eğitim Memnuniyet Oranı	* 2 * %75	Kalite Eğitim SAMİ	2014	5.000 TL	
			Yetkinlik Sisteminin Kurulması	* Kurum Yetkinliklerin Belirlenmesi * Çalışanların Yetkinlik Seviyelerinin Belirlenmesi	*Tüm pozisyonların yetkinliklerinin belirlenmiş olması,		2014		
			Çalışanlara Eğitim Verilmesi	* Kişi Başına Düşen Eğitim Saati * Eğitimden Duyulan Memnuniyet Oranı * Planlanan/Gerçekleşen Eğitim	*16 Saati (minimum) *%75 %80	Kalite Eğitim	HER YIL		
			Performans Sisteminin Etkililiğinin Arttırılması	* ÇMA'daki Memnuniyet Oranı	* %40	SAMİ Kalite Eğitim	2014	1.500 TL	
			Kariyer Gelişim Sisteminin Oluşturulması	* Kariyer planlarına uygun olarak kişisel gelişim planlarının oluşturulması * Yedekleme Planların Oluşturulması	*Oluşturulan Kişisel Gelişim Planı * İhtiyaç/Yedekleme Sayısı		2016		
	3.1.2 Takım Çalışmasını Geliştirmek		Etik Kodların Oluşturulması	* Bilinçlendirme Amaçlı Eğitim Saati	* Yılda 8 Saat			2015	
			Ekip Çalışmasının Oluşturulması	* Ekip Sayısı * Çözülen Problem Sayısı * Ekip Ruhu Algısı Oranı	* 3 Ekip * 10 Ç.Problem Sayısı * %70	İdari İşler	HER YIL		
	3. 2 Çalışan Memnuniyetinin Arttırılması	3.2.1 Çalışan Motivasyonun ve İletişiminin Artırılması	Anket Yapılması (Liderlik,ÇMA)	* Memnuniyet Oranı * ÇMA'da İyileştirilen Alan Sayısı	* %65 * En az 3		Kalite Eğitim	HER YIL	1.500 TL
			Öneri Sisteminin Etkili Hale Getirilmesi	* Alınan Öneri Sayısı * Gerçekleşen Öneri Sayısı	* Yıllık 50 Adet * 15 Adet		Kalite Eğitim	HER YIL	500 TL
			Tanıma Takdir Sisteminin Oluşturulması ve Uygulanması	* Memnuniyet Oranı	* %70		Kalite Eğitim SAMİ	HER YIL	2.000 TL
			Kurum İçi İletişimin Arttırılması (İletişim Planı-Sosyal Faaliyetler,Oda Faaliyetlerin Anlatılması)	* Etkinlik Sayısı * Memnuniyet Oranı *Katılımcı Sayısı	* 3 Adet * %80 *15 Kişi	İdari İşler SAMİ	HER YIL	3.000 TL	

STRATEJİK AMAÇ	STRATEJİK HEDEFLER	STRATEJİLER	FAALİYETLER	PERFORMANS GÖSTERGELERİ	HEDEF PERFORMANS	SORUMLU KİŞİLER	TAKVİM	YILLIK BÜTÇE
STRATEJİK AMAÇ 4 İŞ BİRLİĞİ VE ORTAK AKIL KÜLTÜRÜNÜ GELİŞTİRMEK	4.1 İş Birliklerinin Tanımlanması ve Geliştirilmesi	4.1.1 Dış paydaşlarla Bilgi ve Beceri Paylaşımı Yapmak	Dış Paydaşlarla Ortak Akıl Toplantıları Yapmak, Yerel Yönetimler, STK'lar, Kurum ve Kuruluşlar ile Ortak Etkinlik Proje ve Organizasyonlar Yapmak	* Takvime Uygunluk * Toplantı Sayısı * Memnuniyet Oranı * İşbirliği Sayısı	* 3 Aylık * 4 Adet * %80 * 5 Adet	Oda Muamelelat	HER YIL	1.000 TL
STRATEJİK AMAÇ 5 KAYNAK VE SİSTEM YÖNETİMİNİN GELİŞTİRİLMESİ	5. 1 Fiziksel Kaynakların Yönetimi	5.1.1 Bina Donanım ve Malzeme Yönetimini Gerçekleştirmek	Bina Donanım ve Malzeme Yönetimi Konusunda Sistem Yaklaşımı Geliştirilmesi (Uygulama Esaslarının Belirlenmesi)	* Sistemin Kurulması * Arıza Sayısı	* Mayıs 2014 * 5 Adet	SAMI	HER YIL	0 TL
	5.2 Finansal Kaynakların Yönetimi	5.2.1 Finansal Kaynakların Etkililiği Artırılması	Oda Alacaklarının İzlenmesine Yönelik Göstergeler Tanımlanacak, Tahsilat Prosedürü Hazırlanacak	* Tahsilat Oranı	*%Cari Yıl:%65 *Geçmiş Yıl:%55	SAMI	2014 HER YIL	
		5.2.2 Finansal Risklerin Yönetilmesi	Toplam Bütçe ve Bütçe Fasıllarına Uyumun Sağlanması	* Bütçe Gerçekleşme Oranı * Bütçe Fasıllarına Uyum Oranı	*%90 *%80	SAMI		
		5.2.2 Finansal Risklerin Yönetilmesi	Finansal Risklerin Tanımlanarak Yönetilmesi	* Finansal Risk Yönetimi Enstürmanı Sayısı		SAMI		
	5.3 Bilgi Sistemleri ve Teknoloji ile ilgili Yaklaşımın Oluşturulması (e-oda,e-arşiv,fiber,e-belge)	5.3.1 Bilgi ve Teknoloji Kaynaklarının Yönetimi	Bilgi ve Teknoloji Kaynaklarının Yönetimi Konusunda Sistem Yaklaşımı Geliştirilmesi (Uygulama Esaslarının Belirlenmesi)	* Sistemin Kurulması * Devreye Alınan Teknoloji Sayısı				
5.3.2 Entelektüel Bilgi Birikiminin Yönetilmesi (İyi Uygulama Örneklerinin Paylaşılması)		Sistemin Kurulması	* Kayda Alınan Bilgi Sayısı	* Kasım	Hukuk	2017	0 TL	
5.4 Süreç Sisteminin Geliştirilmesi	5.4.1 Süreç Sisteminin Etkili Hale Getirilmesi (Süreç Riskleri,Stratejik Plan,Bütçe,Finansal Kaynak,Risk,Değişim)	Süreçlerin Gözden Geçirilmesi EFQM Modelini Karşılayacak Şekilde Tanımlanması, İyileştirilmesi	* Gözden Geçirilen Süreç Sayısı * İyileştirilen Süreç Sayısı	* 18 Süreç * 10 İyileştirme	Kalite Eğitim ve TÖM BİRİMLER	HER YIL	0 TL	

3.2. BAŞARI UNSURU TEMEL SÜREÇLER

Misyon ve vizyon, stratejiler (stratejik amaç odaklı etkinlikler), hedefler ve hedef göstergeleri ışığında, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odasında şu süreçler başarı unsuru temel süreçler olarak belirlenmiştir: irişimcilik yetkinliğinin arttırılması

- Üye ilişkilerinin geliştirilmesi
- Meslek komitelerinin etkililiğinin arttırılması
- Oda insan kaynaklarının güçlendirilmesi
- Dış Paydaş ilişkilerinin geliştirilmesi
- Bölgenin rekabet gücünün arttırılması

3.3. STRATEJİK HEDEF SWOT İLİŞKİSİ

FTSO'da yapılan SWOT analizi sonucunda ortaya çıkan FTSO'nun güçlü ve gelişime açık yanları ile fırsat ve tehditlerine ilişkin 2014-2017 Stratejik Planı'nda bu güçlü ve gelişime açık alanların ve tehdit ve fırsatların her birine dair stratejik hedefler koyulmuştur. Aşağıdaki tablolarda bunların ilişkileri görülmektedir.

FTSO'nun Kuvvetli Yönleri ve Stratejik Hedef İlişkisi

Kuvvetli Yönler	Stratejik Hedef
Çalışanlar arasındaki ekip çalışması ve ruhu	3.1
Yetkin, yetkilendirilmiş ve işi bilen çalışan	3.1
Gönülden ve içten çalışanlar	3.1
Yapıcı, yenilikçi ve teknolojiye açık olma	5.3
Üyeye ulaşımda iletişim araçlarının kullanılması	2.1
Yönetim sistemlerinin uygulanması ve yönetim tarafından sahiplenmesi	

Hizmetin kaliteli, hızlı ve zamanında verilmesi	2.1
Aidatların internet üzerinden alınmaya başlanması	5.3
Üyelere yönelik eğitim ve seminerler	2.1
Hibe projeleri çalışmalarında istekli olunması	1.1
Yapıcı ve Yenilikçi Yönetim	2.1
Projelerde öncü olmak	1.1
Düzenli yapılan meslek komiteleri toplantıları	2.1
Bölgesel ve sektörel sorunların tespiti	1.2
E-arşiv ve belge yönetim sistemine geçilecek olması	5.3

FTSO'nun Zayıf Yönleri ve Stratejik Hedef İlişkisi

Zayıf Yönler	Stratejik Hedef
Paydaşlarla iletişim yetersizliği	4.1
Üyelerle iletişim ve dayanışma eksikliği	2.1
Yönetimin eleştirilere kapalı olması	
Paydaşlarla birlikte iş yapamama kültürü	4.1
Meslek komitelerinin etkin çalışmaması	2.1
Projelerin sürdürülememesi (AB, GEKA ve Kosgeb Projeleri dışındakiler)	1.1
Lobi faaliyetlerinin etkin yapılamaması	4.1
Bütçenin kısıtlı olması	5.2
Halkla ilişkilerin zayıflığı	
Dış uzmanlardan yeterince faydalanılmaması	2.1
Kıyaslama çalışmalarının yetersiz olması	3.1
Fiziksel ve teknolojik yapı ile ilgili sistemlerin olmaması	5.1 / 5.3

Veri bilgi ve istatistiğin yeterince kullanılmaması	1.2
Çalışanlar arasında iletişim eksikliği	3.2
Meslek komitelerinin üye ziyaretlerine gitmemesi	2.1
E-belge hizmetinin olmaması	5.3
Odanın yurt içi ve yurt dışı fuara katılımıyla ilgili bir yaklaşımın olmaması	1.1
Dış ticaret hizmetinin eksikliği	1.1
Uluslararası ilişkilerin zayıf olması	1.1
Sosyal sorumluluk projelerinin yapılmaması	1.3
Seçilmişler arası iletişim eksikliği	2.1
İnsan kaynakları biriminin olmaması	3.1
Çalışanlara ve üyelere yönelik tanıma takdir sistemlerinin olmaması	3.2
Odanın çevre politikasının olmaması	
Odanın yeterince ve etkin tanıtılmaması	1.3
Aidatların etkin toplanılmaması	5.2
Süreç iyileştirme, problem çözme ekiplerinin yetersiz olması	5.4
Yönetim kurulu üyeleri arasında görev dağılımının olmaması	SP
Bağış ve yardımlar konusunda odanın politikasının olmaması	5.2

FTSO'nun Fırsatları ve Stratejik Hedef İlişkisi

Fırsatlar	Stratejik Hedef
Fethiye'nin doğal güzelliği ile güçlü bir coğrafi ve ekonomik bölgede bulunması	1.1
Teleferik projesi	1.1
Muğla'nın büyük şehir olması	1.2
Teşvik mekanizmalarının sunmuş olduğu hibe ve fonlar	1.1
İletişim ve turizmdeki hızlı değişimler	1.2

İlçede genç nüfusun fazla olması	1.1 / 2.1
Fethiye'ye işletme fakültesinin yapılıyor olması	1.1
Yerel seçimlerin yakın olması	1.2
Odaların kamuoyu oluşturmada etkili olması	4.1
Üniversitelerin FTSO ile çalışma istekleri	4.1 / 1.2

FTSO'nun Tehditleri ve Stratejik Hedef İlişkisi

Tehditler	Stratejik Hedef
Munzam aidatın kaldırılması olasılığı	5.2
Doğal kaynaklara zarar verilmesi	1.3
Üye tabanında sezonluk işletmelerin bulunması	5.2
Seydikemer'in ilçe olması sebebiyle Fethiye'nin idari olarak bölünmesi	1.1
Odalara kayıt zorunluluğunun kaldırılması olasılığı	5.2
Oda yönetim ve çalışanlarına karşı üyelerin ön yargılarının olması	2.1
Birinci derecede deprem bölgesinde bulunma	5.2
Odanın imaj ve itibarına yönelik sıkıntılar	1.3

1- STRATEJİK PLAN İZLEME VE DEĞERLENDİRME

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, stratejik planda belirlenen hedeflere ulaşmak ve stratejik plandan optimal faydayı sağlamak amacı ile ilgili hedef ve faaliyetleri sistematik bir şekilde izleyecek ve değerlendirecektir.

İzleme, stratejik plan uygulamasının sistematik olarak takip edilmesi ve raporlanmasıdır. Değerlendirme ise, uygulama sonuçlarının amaç ve hedeflere kıyasla ölçülmesi ve söz konusu amaç ve hedeflerin tutarlılık ve uygunluğunun analizidir.

Stratejik planlama sürecinde, izleme ve değerlendirme faaliyetleri sonucunda elde edilen bilgiler kullanılarak, stratejik plan gözden geçirilir, hedeflenen ve ulaşılan sonuçlar karşılaştırılır. Belirlenen stratejik amaç ve hedeflerden her birine ulaşıp ulaşılamadığını ölçmek için performans göstergeleri konulmuştur. Performans göstergeleri mümkün olduğunda girdi, çıktı, sonuç, verimlilik, etkinlik, kalite türünden hazırlanmıştır.

Stratejik planda yer alan amaç ve hedefleri gerçekleştirmeye dönük proje ve faaliyetlerin uygulanabilmesi için amaç, hedef ve faaliyetler bazında sorumluların kimler/hangi birimler olduğu, ne zaman gerçekleştirileceği, hangi kaynakların kullanılacağı gibi hususların yer aldığı yıllık eylem planları her yıl hazırlanacaktır. Eylem planı aynı zamanda izleme ve değerlendirmeyi de kolaylaştıracaktır.

FTSO Stratejik Plan izleme ve Değerlendirme Komisyonu

FTSO'da stratejik planın temel unsurlarından olan izleme ve değerlendirme sürecine ilişkin Stratejik Plan İzleme ve Değerlendirme Gönüllüleri (SPİDG) oluşturulmuştur. Anılan Komisyon FTSO çalışanlarının gönüllülerinden oluşan 6 kişilik bir ekiptir.

FTSO Stratejik Plan İzleme ve Değerlendirme Gönüllüleri (SPİDG), stratejik planda belirlenen hedeflere ulaşmak amacı ile ilgili hedef ve faaliyetleri sistematik bir şekilde izleyecek ve Genel Sekreterliğe rapor edecektir.

SPİDG, her ay yapacağı olağan toplantılarla FTSO Stratejik Planının cari yıl eylem planının gerçekleştirilmesi için birimlerin eylem adımlarını inceleyecek ve Genel Sekretere aylık olarak rapor edecektir. Genel Sekreter ise FTSO Stratejik Planının izleme ve değerlendirmesini 3 ayda bir yönetim kuruluna sunacaktır.

Stratejik plan sürecinde koçluk edecek takımımız, söz konusu çalışmaya adanmışlık duygusu ile bağlı olduğunu ve bu yolculuktaki coşkusunu sembolize etmek üzere **“TETİKÇİLER”** olarak belirledi.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası 2014-2017 Stratejik Planı'nın uygulama aşamasında Tetkikçiler olarak bizler, yönetimimize, çalışma arkadaşlarımıza, üyelerimize ve tüm paydaşlarımıza Fethiye için **“HAYDİ”** diyoruz.

Saygılarımızla,

Fusun ŞAHİN

Ezgi KULLUKÇU

Ela IŞIK SİNAN

Gül ÇAMLICA KABAK

Meltem ŞİMŞEK

Yüksel KART

Emre ÇÜRÜK