

PAZAR TİCARET VE SANAYİ ODASI GZFT (SWOT) ANALİZİ

Pazar Ticaret ve Sanayi Odası , 2022-2025 Dönemi Stratejik Planında güncellemeler yaparak kurumsal Swot Analizi için tüm paydaşlarla iletişim halinde olarak Etkili bir SWOT (GZFT) analizi gerçekleştirmiştir.

Ayrıca, geçen dönem içerisinde Yönetim ve ilgili organlarında; Güçlü ve Geliştirilmeye Açık yönleri ile Fırsat ve Tehditleri tartışılmış, paydaşlarla toplantı ve anket gibi çeşitli yöntemlerle, öncelikle yönetim ve çalışanlar olmak üzere, üye ve paydaşlardan da alınan bilgiler doğrultusunda;

- ✓ İç Çevreyi ilgilendiren, odanın “Güçlü” ve “Geliştirilmeye Açık Yönleri” ile,
- ✓ Dış Çevreyi ilgilendiren, “Fırsat” ve “Tehditler”,
- ✓ Bunlara ek olarak “Sorunlar”, “Beklentiler” aşağıdaki gibi belirlenmiştir.





Güçlü Yönler

- ✓ Pazar'ın en büyük Sivil Toplum Örgütü olması,
- ✓ Kuruluş ve sürekliliğinin yasal çerçeve ile korunuyor olması,
- ✓ Hedef kitlesini ilgilendiren konularda, görüş ve önerilerine başvurulmuş bir oda olması,
- ✓ Odanın ve odayı temsil eden yöneticilerin ve çalışanların toplumda ve kurumlar arasında saygın bir imaja sahip olması,
- ✓ İlimizin ve ilçemizin iş dünyasını ilgilendiren organizasyonların düzenlenmesinde etkin rol alma,
- ✓ Çevre il-ilçe oda ve borsalar ile iyi ilişkiler içinde olması,
- ✓ Yerel ve bölgesel düzeydeki kamu kurum ve kuruluşları ile özel sektör kuruluşları ve diğer sivil toplum örgütleri ile iyi ilişkiler içinde olması,
- ✓ Yerel karar alma mekanizması içindeki varlığı ve etkinliği,
- ✓ Kararların çoğulcu katılımı ile alınıyor olması,
- ✓ Sürekli, yenilenme ve gelişime açık olması,
- ✓ Oda üst yönetimlerinin (Yönetim Kurulu, Meclis, Meslek Komiteleri, Kadın ve Genç Girişimciler Kurulları) uyum ve işbirliği içinde hareket etmesi,
- ✓ Üst yönetimin çalışanlara gerekli desteği sürekli vermesi,
- ✓ Mesai mefhumu gözetmeden hizmet verilmesi,
- ✓ Kaliteli, uzman ve yetişmiş personeli bünyesinde bulundurması,
- ✓ Oda yöneticileri ve çalışanların beşeri münasebetlerinin iyi oluşunun pozitif güç olması,
- ✓ Üyeler ile birlik ve beraberlik içerisinde hareket edilmesi, üyeler ile etkili iletişim içerisinde olunması,
- ✓ Radyo, televizyon gibi yerel ve bölgesel basına kolay erişebiliyor olması,
- ✓ Web sitesi ve sosyal medyayı iyi kullanıyor olması,
- ✓ Sosyal medya ve kurumsal web sitesinin aktif olarak kullanılıyor olması,
- ✓ PAZARTSO hizmet binasının yeni ve merkezi konumda olması, teknolojik altyapısının yeterli olması ve konferans (eğitim) salonuna sahip olması,
- ✓ KOSGEB uygulamalı girişimcilik eğitimi,E-ticaret vb. çok sayıda girişimci yetiştiriliyor olması,
- ✓ Üye ilişkilerinin sıkı tutulması
- ✓ Faaliyet raporu, aylık bülten, dergi vb. gibi yayınların yapması,

Geliştirilmeye Açık Yönler (Stratejik Planda İlgili Hedef Numarası)

- ✓ Akredite oda olmaması ,
- ✓ Dijital (elektronik) arşivleme sisteminin olmaması (e-arşiv ve belge yönetim sisteminin bulunmayışı) ,
- ✓ Oda bünyesinde proje ve Ar&Ge servislerinin bulunmaması ,
- ✓ Üyelerimizin oda ne iş yapar mantığı ile hareket etmesi, yapılan iş ve işlemlerin yeterince bilinmemesi ,
- ✓ Üyelerden bilgilendirme faaliyetlerimize yeterli zamanda ve sürede dönüş olmaması,
- ✓ Oda tarafından düzenlenen faaliyetlere üyelerin yeterli katılım sağlamaması,
- ✓ Oda üyelik bilincinin zayıf olması, aidiyet olgusunun eksikliği ,
- ✓ Üyelerin ulaşabilmesi için odaya ait bir aracın olmaması ,
- ✓ Bütçesinin düşük (gelirlerin az) olması ,
- ✓ Otoparkın olmaması ,
- ✓ TOBB kuruluşlarında iştirakinin olmaması ,
- ✓ Yurtiçi ve yurt dışı fuarlara katılımın yetersiz olması ,

Dış çevre analizinde paydaşlara;

Fırsat olarak: Bölgenin kalkınması ve gelişmesine katkı sağlayacak, Pazar TSO'nun güçlü yönlerini artıracak, faaliyetleri ve üyelerinin menfaatleriyle ilgili, odanın dışında, gelecekte oda açısından avantaj sağlayacağı düşünülen bölgesel, ulusal ve hatta uluslararası gelişmeler;



Tehdit olarak ise: Bölgenin kalkınması ve gelişiminde olumsuz etkisi olan, Pazar TSO'nun kontrolünde olmayan, ancak, onun hizmet alanlarıyla ve üyelerinin menfaatleriyle ilgili, odanın dışında, bugün veya ileride oda açısından dezavantaj sağlayacağı düşünülen bölgesel, ulusal ve hatta uluslararası gelişmeler hakkındaki görüşleri sorulmuş,





Bunlara ek olarak, dış paydaşların Sorunlar ve Beklentiler hakkında da görüşleri alınmıştır. Bu çerçevede;

Fırsatlar

Pazar'ın Türkiye-Gürcistan (ipek yolu) transit karayolu üzerinde olması,

- ✓ Sınır ticareti avantajı,
- ✓ Havalimanı şehri olması,
- ✓ İlçede bir Ziraat fakültesinin varlığı,
- ✓ Turizm potansiyelinin yüksek olması,
- ✓ Sarp gümrük kapısına yakın coğrafi konumda olması,
- ✓ Ayder turizm havzasına yakın coğrafi konumda olması,
- ✓ Bölgede 8 adet özel 4 adet Çaykur fabrikasının olması,
- ✓ Sportif faaliyetlerin (su sporları, rafting, hentbol, off-road) yaygın olması,
- ✓ Genç nüfus (iş kollarına yönlendirilebilme)

Tehditler

- ✓ Büyük fabrikaların ve sanayi tesislerinin olmayışı ,
- ✓ Kalifiye işgücü eksikliği ,
- ✓ İşletmelerin kurumsallaşamaması ,
- ✓ İşbirliği örgütlenmeleri için ön yargılı olunması ,
- ✓ Genç nüfusun istihdamda bölge dinamiklerine uygun yönlendirilememesi ,
- ✓ İletişim, inovasyon, pazarlama, teknoloji konularında yetkinliklerin az olması ,
- ✓ Ekonomik krizin devam etmesi,
- ✓ Piyasanın küçülmeye gitmesi,

Sorunlar

- ✓ İlçemizde 3.Sanayi Sitesi'nin kurulumu için sorunlarla karşılaşılması,
- ✓ Kanunların işletilmemesi sebebiyle Tacirin Esnaf Sanatkarlar Odasına kayıt olması ,
- ✓ Marka olabilecek ürünlerin olmasına rağmen, markalaşma çalışmalarına ağırlık verilmemesi,
- ✓ Yerel fuarlar ve tanıtım organizasyonlarının yeterli sayıda olmaması ,
- ✓ Nitelikli eleman problemi ,
- ✓ Konum olarak ülkemizin sanayi bölgelerine uzak olması ,
- ✓ Çay işçiliği
- ✓ Arazi yapısı ilçenin gelişimindeki en büyük sebep,
- ✓ Üyelerin kurumsallaşamaması
- ✓ Üyelerin teknolojik yeniliklere ayak uyduramaması,
- ✓ Gençlerin, işsizlik nedeniyle ilçe dışına göç etmesi,
- ✓ Plansızlık

Beklentiler

- ✓ Üyelerle ilişkilerin güçlendirilmesi,
- ✓ Turizmin geliştirilmesi,
- ✓ Üyeler arasında networklerin yaratılması,
- ✓ Turizmde nitelikli ara eleman probleminin üniversite ile birlikte çözümü,

- ✓ Aylık bülten çıkarılması,
- ✓ İlçe tanıtımının yapılması,
- ✓ Kültürel festivallerin düzenlenmesi,
- ✓ Meslek gruplarının verimli biçimde çalıştırılması,
- ✓ Komşu odalarla iletişimin güçlendirilmesi,
- ✓ Yurtiçi ve yurt dışı fuar ve iş gezileri düzenlenmesi ,
- ✓ Eğitim ve seminerlerin daha sık ve etkin yapılması,
- ✓ Çay ve turizm konusunda yeni proje ve yatırımlar yapılması,
- ✓ Odanın gelir artıcı faaliyetlerde bulunması ,
- ✓ Müşteri ilişkileri ve kurumsal gelişim eğitimlerinin verilmesi,
- ✓ İşyeri kuracakların süreçle ilgili bilgilendirilmesi,
- ✓ Ar&Ge ve inovasyon çalışmalarının planlanması ,
- ✓ Üyelerin kurumsallaşmalarının sağlanması ,
- ✓ Bölgesel ve sektörel Stratejik planların hazırlanması,
- ✓ Çevre konusunda farkındalık yaratılması ,
- ✓ Sürdürülebilirlik ile ilgili farkındalık oluşturulması ,
- ✓ Tanıtım ve lobicilik faaliyetlerinde öncülük yapılması,

Odamız üyelerine “İç ve Dış Paydaşların Görüş ve Değerlendirmeleri Anket Formu” düzenledik.



















Değerli Üyelerimiz, Pazar Ticaret ve Sanayi Odası olarak “Neredeyiz?” sorusuna yanıt bulabilmek için Mevcut Durum Analizi çalışmaları gerçekleştirdik. Durum Analizi çalışmalarında çevresel tehditlerden kurum içi zayıflıklara, fırsatlardan yetenek kadar birçok unsur detaylı bir şekilde değerlendirilmektedir. Odamızın tarihi gelişimi ,tabi olduğu yasal yükümlülükleri, faaliyet alanlarını, ürün ve hizmetlerini inceledik. Çevre analizi ve paydaş analizlerini de hazırladıktan sonra, bu analizlerin değerlendirmelerini yaparak ve geleceğe yönelik öngörüler geliştirerek hedeflerimiz için temel oluşturduk.

Ayrıca, Stratejik Planının ülke makro politikaları ile uyum içerisinde hazırlanmasının çalışmalarımızın bölge ve ülke ekonomisine katkı sağlaması açısından son derece önemli olduğunun farkındayız. Bunun için ;TOBB,TUBİTAK Vizyon 2023,Türkiye Cumhuriyeti’nin kuruluşunun 100.yılı hedefleri ile 2023 Türkiye İhracat Stratejisi ve Eylem Planı” ve Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı” (DOKA) tarafından hazırlanan projeleri vb. etkileri açısından Odamızı ilgilendiren kurumların vizyonları, amaç, hedef ve stratejileri ayrıca strateji dokümanlarını inceledik.

Odamız tarafından 2022-2025 yıllarını kapsayacak şekilde hazırlanan Stratejik Plan için Stratejik Amaç ve toplamda bu amaçlara bağlı olarak hedef ve bu hedeflere bağlı olarak faaliyet belirlemiştik.

Stratejik amaçlarımızı bölgesel özellikler de dikkate alınarak 3 guruba tasnif etmiştik.

1.grup ; Hizmet kalitesini arttırmak için Odanın kurumsal yapısının güçlendirilmesi.

2.grup ; üyelere sunulan hizmetin çeşitlendirilmesi ve üyeler ile iletişimin en st düzeye çıkartılması.

3.grup ; Bölgesel kalkınma ve sosyal dayanışmada Odanın öncülük görevini sürdürmesi.

Stratejik Planın uygulama aşamalarının takibi için 4 yılı kapsayan bir iş planı hazırlanmıştı. Bu iş planında hedefler ve hedeflere bağlı aktivitelerin gerçekleşme düzeyleri tahmini olarak belirlenmişti.

4 Yıllık İş Planı doğrultusunda ise her yıl için ayrı bir iş planı hazırlanmıştı. Yıllık iş planlarındaki hedeflerin gerçekleşme durumlarını 3 er aylık dönemler halinde portal üzerinden ve kurum birimlerinden alınan veriler işlenerek karşılaştırdık.

Hedefleri çok aşma ya da hedeflere ulaşamama gibi durumlarda ya da günün getirdiği zorunlu değişikliklere bağlı olarak uygulama sürecinde Stratejik Planda hedef ve faaliyet revizyonu gibi değişiklikler yaptık. Bu sayede Stratejik Planın izleme ve değerlendirme sürecini kesintisiz devam ettirdik.

2022- 2025 YILLARINI KAPSAYAN STRATEJİK PLANIN UYGULAMA VE HEDEF GERçEKLEşME DURUMLARI

1 Ocak 2024-31 Aralık 2024 Dönemlerinde;

-Odamızın siz üyelerimizin bilgilerine ulaşma ve bu bilgileri saklama konusundaki çalışmaları ve ye memnuniyetine ilişkin çalışmaları incelenmiştir. Bu maddede gerçekleşme %90 olarak görülmüştür.

-Faaliyetlerimiz hakkında üyelerimiz başta olmak üzere toplumun tüm kesimlerine bilgi ulaştırılması için haberleşme ve iletişim alanlarında yapılan çalışmalar değerlendirilmiş ve gerçekleşme %90 olarak ölçülmüştür.

-Planlanan tüm faaliyetlerin gerçekleşmesi için uygun kaynak kullanımının sağlanması amacıyla Stratejik Plan ve İş Planları hazırlanması ile ilgili çalışmalar değerlendirilmiş ve gerçekleşme oranı %100 olarak ölçülmüştür.

-Odamızın sürdürülebilir gelişmesini devam ettirmek için zorunlu ve üyelere yönelik olarak geliştirilen yönetim uygulamaları değerlendirilmiş ve bu madde %85 gerçekleşme izlenmiştir.

-Bölgemizde ekonomik gelişmeye hizmet edeceğini düşündüğümüz konuların gündeme gelmesi ve kamuoyu oluşturulması amacı ile gerçekleştirilen faaliyetler incelenmiş ve %75 gerçekleşme olduğu görülmüştür.(Bu başlık altında yazılan bazı faaliyetlerin hedefin gerçekleşmesine hizmet etmediği görülerek ilerleyen dönemlerde planda revizyon yapılmış ve bu faaliyetler takipten çıkarılmıştır. Ek olarak bu maddede yer alan faaliyetler özellikle şehir ve bölgedeki önde gelen kurumlarının bir araya gelmesi gereken ortak akıl toplantıları, sektörel toplantılar ve organizasyonlar gibi faaliyetler olarak planlanmıştır.)

-Üyelerimize sunduğumuz hizmetlerin geliştirilmesi noktasında sizlerin hizmete ulaşımını kolaylaştırmak, sizleri ilgili mercilerde temsil etmek, gerek duyduğumuzda lobicilik faaliyetleri yapmış ve %95 gerçekleşme oranı görülmüştür.

-Odamızda kalite bilincinin yerleştirilmesi ve sistematik çalışma yönteminin derinleştirilmesi için yaptığımız çalışmalar incelenmiştir. Bu madde gerçekleşme oranı %65 olarak ölçülmüştür.

- Faaliyetlerimizin etkinliğini artırmak için bilgi iletişim teknolojilerinin kullanımının artırılmasına yönelik çalışmalar incelenmiş ve gerçekleşme oranı %90 olarak ölçülmüştür.

-Hizmetlerimizin kalitesinin yükseltilmesi için en önemli kaynağımız olan insan kaynağımızın motivasyonunun ve memnuniyetinin artırılması için yapılan çalışmalar takip edilmiş ve %50 gerçekleşme olduğu görülmüştür.