



MTO STRATEJİK PLANI 2014-2017

SUNUŞ

Günümüz küreselleşen ticari yaşamda hızla gerçekleşen teknolojik gelişmeler ve değişimler kamu kurumları ve diğer sivil toplum kuruluşlarında olduğu gibi biz meslek odalarının da sorumluluk ve etkilerini artırmıştır. Bu nedenle, gerek kurumumuz ve gerekse üyelerimiz gelişen bilgi ve planlama temellerine bağlı olan yapılarını güçlendirmek için stratejik amaçlar ve hedefleri ile uygulama faaliyetlerini, stratejik planlama ile gerçekleştirebilecektir.

Stratejik Planlama, kuruluşun amaçlarını, hedeflerini ve bunlara ulaşmayı mümkün kılacak yöntemlerin belirlenmesini gerektirir ve geleceğe dönük bir bakış açısı sağlar. Biz de bu doğrultuda Odamız birimlerinin mevcut durum analizini yapıp belirlenecek hedefler için stratejiler geliştirdik.

MTO olarak dışa dönük çalışmalarımızın şekillenmesi, orta ve uzun vadedeki amaçların, temel ilke ve politikaların, performans ölçütlerinin belirlenmesi, en önemlisi de kurumumuzun bulunduğu nokta ile ulaşmayı hedeflediği durum arasındaki sürecin tamamlanabilmesi açısından Prof. Dr. Fuat ÖNDER, odamız yönetimi ve personelinin desteği ile çalışmalarını yaptığımız 2014-2017 Stratejik Planı tamamlanmıştır

Ayrıca meslek odaları, üyelerine birçok evrak hizmeti veren kuruluş kimliğinden farklılaşarak yerel ve ulusal bazda karar verme süreçlerine müdahale gücüne sahip, temsil ettiği bölgenin kalkınmasına katkı sağlayan, üreten, uluslararası işbirliklerinin önünü açan, üyelerine ve yöre halkına eğitim ve danışmanlık hizmetleri veren aktif örgütler haline gelmiştir. Bu bilinçle Odamızın, üyelerinin taleplerini karşılama ve hizmetlerimizi belirli bir standardizasyona oturtma amacıyla gelişime açık süreklilik arz eden bir meslek kuruluşu olması amacıyla 2012 Aralık ayından bugüne gerçekleştirdiği yoğun çalışmalar neticesinde oluşturulan "MTO Entegre Yönetim Sistemi" içinde dokümente edilen Stratejik Planımız ortaya çıkmıştır.

Bu doğrultuda, girişimcilik, sosyal katılımçılık, şeffaflık, hesap verebilirlik ve bütçe yönetiminde etkinlik gibi yönetsel ilkeleri de benimseyen odamızın, hedeflerine daha emin adımlarla ulaşmak amacıyla hazırladığı "2014-2017 Marmaris Ticaret Odası Stratejik Planını" emeği geçen herkese teşekkür ederek sizlere sunmaktan gurur duyuyorum.

MTO Yönetim Kurulu Başkanı

Mehmet BAYSAL

GİRİŞ

Ülkemizde, Avrupa Birliği'ne üyelik sürecinde, kurumlarda bir dizi uyumlaştırma çalışmaları başlatılmış olup bunlardan en önemlilerinden biri de standartlaşma ve akreditasyon çalışmalarıdır.

Devlet Planlama Teşkilatı odaklı planlama kültürümüz 1980'lere kadar dışa kapalı ekonominin varsayımlarına göre kurgulanmıştır. Bu kurguda, küresel ekonomiye göre şekillendirilmiş stratejik kaygıları olan bir planlama yaklaşımı mevcut değildir. Ayrıca kamu kurumu niteliğinde meslek kuruluşlarının gelecek planları bütçeden ibaret olmuştur. 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanununun 24.12.2003 tarihinde yürürlüğe girmesinden itibaren kamu kurumları stratejik planlarını hazırlamaya başlamışlardır. Bu planlamalar bütçe esaslı yapılsa da TOBB bünyesindeki oda ve borsalar için bütçeyi plan içine alma zorunluluğu yoktur. Bununla birlikte, bu planda önerilen proje ve faaliyetlerin oda bütçesinden desteklenecek mali kısımları "fayda-maliyet" ilişkisi içinde tablolaştırılarak planlanmıştır.

Ticaret odalarımızda "Stratejik Planlama"; kalite ve akreditasyon gerekliliklerine uyum sürecinde gelecekle ilgili dışa dönük planlama çabalarından oluşmuş ve arzulanan amaçlara ulaşabilmek için dış çevrenin her unsuru stratejik yaklaşımla incelenerek kurumun geleceği şekillendirilmeye çalışılmıştır. Geleceğe yönelik iddiası olan Marmaris tüccar ve işletmecilerinin, kamu kurumu niteliğinde meslek kuruluşu olan Marmaris Ticaret Odası'nın, ilk olarak 2014 - 2017 Stratejik Planı hazırlanmıştır.

STRATEJİK PLAN HAZIRLAMA YÖNTEMİ

Marmaris Ticareti Odası "STRATEJİK PLAN" çalışmalarını katılımcı bir yaklaşımla hazırlamayı kararlaştırmış ve bu nedenle Yönetim Kurulu Dış ve İç Paydaşlarla ilişkiye geçerek birlikte çalışması için Prof. Dr. Fuat Önder'i eğitmen olarak yetkilendirmiştir (02.01.2013.2013 tarih, karar no4(708)).

Eğitmen ile protokol yapıldıktan sonra ilk olarak Prof. Dr. Fuat Önder'in de içinde yer aldığı "STRATEJİK PLAN YÜRÜTME KURULU" belirlenmiştir. Yürütme Kurulu şu kişilerden oluşturulmuştur:

Ahmet Malik Yavuz	MTO Yönetim Kurulu üyesi
Taşkın Baykara	MTO Genel Sekreteri
Eylem Miray Apak	MTO Akreditasyon sorumlusu
İlker Gökay	MTO Kalite Yönetim Temsilcisi
Prof. Dr. Fuat Önder	Eğitmen

Aralık 2012 tarihinden itibaren yapılan 1 yıllık zaman planlamasına göre; önce 2 tam gün MTO Yönetim Kurulu üyeleri ve çalışanlardan oluşan gruplara "Stratejik Plan Eğitimi"

verilmiştir. Daha sonra “ İç Paydaş Çalıştayları “ Meclis Üyeleri ile Çalışanlarla ayrı ayrı yapılmıştır. Bu çalışmalar sırasında odamızın kurum düzeyinde güçlü ve zayıf yanları ile fırsatlar ve tehditler araştırılmış (SWOT Analizi), aynı zamanda ulusal ve uluslararası boyutta politik, ekonomik, sosyal ve teknolojik gelişmeler gündeme getirilmiştir (PEST Analizi). Dış Paydaşlar ve Üyelerden görüşler alınırken “Paydaş Görüş Toplama Formu” da uygulanmış, müşteri memnuniyeti konusunda fikirler toplanmış ve paydaşlar MTO’nun gelişme alanlarını belirlemişlerdir.

Yine bu hazırlıklar ile eş zamanlı olarak danışmanlık hizmetleri ile birlikte Stratejik Plan Yönlendirme Kurulu “Durum Analizi” çalışmalarını sürdürmüştür. Bu kapsamda Hizmet-Faaliyet Analizi, Doküman Analizi, Son Projelerin Sonuçları ve Ekonomik Değerlendirmeler de incelenmiştir. Ayrıca SWOT ve PEST Analizleri uygulanarak Güçlü ve Zayıf yönlerimiz ile Fırsatlar ve Tehditler birimler bazında tespit edilmeye çalışılmıştır. Birimlerin misyon, vizyon ve hedefleri de belirlenmiş ve Stratejik Plan sonuçları içinde kullanılmıştır.

Durum analizinden sonra “Stratejik Tasarım”a geçilmiş ve Üst Yönetimin görüşleri alınarak çalıştay sonuçlarıyla birlikte yorumlanmıştır. Daha sonraki çalışmalarda tüm paydaşların da görüşleri dikkate alınarak kurumsal anlamda MTO’nun Misyon, Vizyon ve Temel Değerleri güncellenerek yeniden belirlenmiştir. Çalışmalar sonunda ortaya çıkan 3 ana başlık “Gelişim Yönleri” olarak tespit edilmiş ve sırasıyla “Stratejik Amaçlar, Hedefler, Faaliyetler ve Performans Göstergeleri” bu gelişim yönlerine paralel olarak tasarlanmış ve ortaya konmuştur. Burada faaliyetlere göre belirlenen göstergeler, ISO 9001:2008 Kalite Yönetim Sisteminin zorunlu bir sonucu olan ve kurumda dokümante edilerek “Süreç Yönetim Sistemi” olarak hayata geçirilmiştir. Marmaris Ticaret Odası’nın süreçlerinin hedefleri de birer çıktı göstergeleridir. Böylece faaliyet ve projeler için gerçekçi maliyet, kaynak ve izleme tabloları hazırlanabilmiştir.

Stratejik Plan uygulamaları ve eğitimleri esnasında bu yöntemle, tüm çalışanlar mevcut olan Fonksiyonel Yönetim Sistemlerinin, Kalite Yönetim Sistemiyle bütünleşip Süreç Yönetimi ve sonucunda performans göstergelerinin de bir araç olarak kullanılabilirdiği Stratejik Yönetim tarzına nasıl dönüştüğünü daha iyi anlamışlardır.

Bu hazırlıklar sırasında, akreditasyon gereklilikleri dikkate alınarak yapılan çalışmada ISO 9001:2008 Kalite Yönetim Sistemi’nde Yönetimin Gözden Geçirme Prosedürü olarak adlandırılan doküman kurumumuzun sisteminde güncellenerek “Yönetimin Gözden Geçirme ve Stratejik Plan Prosedürü” haline getirilmiştir. Ayrıca ISO 9001:2008 KYS dokümantasyonu içindeki “İç Denetim Prosedürü” de revize edilerek Stratejik Planın izlenebilirliği sağlanmıştır. “Kurumsal Performans Yönetimi, İzleme - Değerlendirme ve Planın Geliştirilmesi” konularında ilgili taraflar bilgilendirilmiş; ayrıca en az yılda bir kez, plan sonuçlarının ilgili prosedür gereği Yönetimin Gözden Geçirme toplantılarının gündemine alınarak planın geliştirilebileceği, bu sayede kalite ve akreditasyon gerekliliklerinin hayata geçebileceği ve kurumsallaşmanın

sağlanacağı gibi konular hakkında bilinç yaratılmaya çalışılmıştır. Burada sözü edilen birçok yönetim sisteminin nasıl birleşik kullanılabildiği ve “ENTEGRE YÖNETİM SİSTEMİ” ne dönüşerek Ticaret ve Sanayi Odaları ve Ticaret Borsaları için en uygun “ODA/BORSA YÖNETİM SİSTEMİ” örneği olduğu, bu çalışmayla ortaya konulmuş olmaktadır. Böylece hazırlanan stratejik planlar kuruluş için uygulanabilir, aktif ve geleceğin şekillendirilmesi anlamında hayata geçirilebilir iş planlarına dönüştürülebilir olacaktır.

Kısaca Marmaris Ticaret Odası Stratejik Planı; üyelerine 2014-2017 yılları arasında yapacağı faaliyetlerin, geleceğe yönelik planlarının stratejik yönetim ilkeleri açısından nasıl gerçekleşeceğine dair bir yol haritası önermektedir.

Marmaris Ticaret Odası Yönetim Kurulu 2014-2017 Stratejik Planındaki stratejik amaç ve hedefler 06.06.2014 tarih ve 6(1442) no'lu kararı ile kabul etmiştir.

STRATEJİK PLANDA YASAL DAYANAK

Kamu kurumları 24.12.2003 tarihinde yürürlüğe giren 5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu ile başlayan yasal sürecin ertesinde stratejik plan yapma yükümlülüğünü üstlenmişlerdir. Ancak stratejik planlamaya ilişkin hükümler 01.01.2005 tarihinde yürürlüğe girmiştir. 24 Aralık 2005 tarihinde yayımlanan “5436 sayılı Kamu Malî Yönetimi ve Kontrol Kanunu ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun” ve 26 Mayıs 2006 tarihli “Kamu İdarelerinde Stratejik Planlamaya İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik” referans metinler olarak kabul edilebilir.

Marmaris Ticaret Odası ve üst birlik olan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ni tanımlayan 18.05.2004 tarihli 5174 sayılı Kanunun 4'üncü maddesinde odalar; “üyelerinin müşterek ihtiyaçlarını karşılamak, meslekî faaliyetlerini kolaylaştırmak, mesleğin genel menfaatlere uygun olarak gelişmesini sağlamak, mensuplarının birbirleri ve halk ile olan ilişkilerinde dürüstlüğü ve güveni hâkim kılmak üzere meslekî disiplin, ahlâk ve dayanışmayı korumak ve bu kanunda yazılı hizmetler ile mevzuatla odalara verilen görevleri yerine getirmek amacıyla kurulan, tüzel kişiliğe sahip kamu kurumu niteliğinde meslek kuruluşlarıdır” şeklinde tanımlanmıştır. Tüzel kişiliğe sahip kamu kurumu niteliğinde bir meslek kuruluşu olan Marmaris Ticaret Odası'nın Stratejik Planının temel dayanağını 2010 tarihi itibarıyla güncellenmiş “Odalar ve Borsalar için Akreditasyon Kılavuzu” ve ekleri oluşturmaktadır.

MTO' nun Stratejik Planını değerlendirecek olan kurum ise üst birlik olan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği organı Akreditasyon Kurulu'dur. **“Akreditasyon, malların ve hizmetlerin istenen şartlara uygun nitelikler taşıdığını tespit etmek gayesiyle yapılan deney, analiz, muayene ve belgelendirme (sertifikasyon) işlemlerini içeren uygunluk değerlendirmesi işleri yapan kuruluşların yeterliliklerinin onaylanmasıdır.”** Stratejik Plan, akreditasyon sürecinin oluşturmaya çalıştığı standardizasyonunun önemli bir bileşenidir. Bu yeni standart, yetki almayı isteyen tüm odaların ve borsaların sahip olmaları ve üyelerine

sunmaları gereken birtakım zor, temel becerileri ve hizmetleri içeren kapsamlı ve güvenilir bir çerçeveye dayandırılmaktadır.

KAYNAKÇA

Bu Stratejik Plan hazırlanırken Ege Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü'nden Prof Dr. Haluk SOYUER ve diğer akademisyenler tarafından 2013 yılında hazırlanan "Marmaris Yarımadası Stratejik Planı" adlı derlemeden yararlanılmıştır. Ayrıca yine aynı ekip tarafından "Marmaris Ticaret Odası Stratejik Planı 2013-2016" olarak Ticaret Odası için uyarlanan ancak uygulama fırsatı bulamayan plan revize edilerek burada kullanılmıştır. Gelişme alanları açısından bazı stratejik amaç ve hedefler buradaki plana dahil edilmiş olup diğerleri ileriki plan dönemlerine bırakılmıştır. Ayrıca bu plan uygulanabilirlik açısından mümkün olduğunca tablolaştırılmış ve yıllık iş planları için formlaştırılmıştır.

1. MTO YAPISAL ANALİZ

1.1. TARİHÇE

Muğla Ticaret Odası'nın Marmaris Ticaret Ajanlığı'na kayıtlı 884 tacir üyenin oda hüviyeti kazanma istemleriyle 13.05.1994 tarihinde Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'na müracaatları sonrasında yapılan tetkik ve incelemeler sonucunda Sanayi ve Ticaret Bakanlığının 25.07.1994 tarih ve 1994/50 sayılı kuruluşuna izin veren yazı ile Marmaris Ticaret Odası olarak kurulmuştur.

Tüm üyelerin Adalet Bakanlığı nezdinde Marmaris'te Ticaret Sicil Memurluğu kurulmasına yönelik müracaatları Adalet Bakanlığının Hukuk İşler Genel Müdürlüğü'nce 29.02.1995 tarih ve BO3OHİ600000-76225-T-S2253 sayılı yazı ile kabul edilerek Marmaris Ticaret Sicil Memurluğu kurulmuştur.

Kuruluşların akabinde 09.10.1994 tarihinde oda organ seçimleri yargı gözetiminde yapılarak tüm üyelerin oda ve ticaret sicili dosya ve defterleri Muğla'dan devir alınmış, oda faaliyetlerine ve sonrasında 14.02.1995 tarihinde ticaret sicil işlemlerine başlanmıştır.

2000 yılında 2861 olan toplam üye sayısı geçen on üç yıllık dönemde yaklaşık %152 oranında artış göstererek 2013 yılı sonu itibariyle 7210 olarak gerçekleşmiştir. Şirket türlerine göre artış incelendiğinde anonim şirketlerde yaklaşık %60 oranında artış gerçekleşmiş ve 2000 yılında 446 olan sayı 2013 sonu itibariyle 715'e yükselmiştir. Limited Şirketlerde 1810 olan sayı yaklaşık %120 oranında artarak 3980'e yükselmiştir. On üç yıllık dönemde en çok artış ise yaklaşık %357 oranında artışla şahıs işletmelerinde gerçekleşmiş ve 2000 yılında 529 olan şahıs işletmesi sayısı 2013 yılı sonunda 2417 olmuştur. Kooperatiflerde ise artış oranı %21 olarak gerçekleşmiş ve 75 olan sayı 2013 yılı sonu itibariyle 91'e yükselmiştir.

1.2 YASAL YÜKÜMLÜLÜKLER VE MEVZUAT ANALİZİ

Marmaris Ticaret Odası 5174 sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği kanun ve yönetmeliklerine göre işlem yapmaktadır. Odanın yasal olarak yapmak zorunda olduğu görevler 01.06.2004 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan 5174 sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar ve Borsalar Kanununun 12. maddesinde açık olarak belirtilmektedir. Bu madde uyarınca odanın yapmak zorunda olduğu görevler şunlardır:

- Meslek ahlâkını, disiplinini ve dayanışmayı korumak ve geliştirmek; ticaret ve sanayinin, kamu yararına uygun olarak gelişmesine çalışmak.
- Ticaret ve sanayiye ilgilendiren bilgi ve haberleri derleyerek ilgililere ulaştırmak. İlgili 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.
- Ticaret ve sanayiye ait her türlü incelemeleri yapmak. Bölgeleri içindeki iktisadî, ticarî ve sınaî faaliyetlere ait indeks ve istatistikleri tutmak. Başlıca maddelerin piyasa fiyatlarını takip ederek kaydetmek ve bunları uygun vasıtalarla yaymak.
- 26. maddede sayılan aşağıdaki belgeleri düzenlemek ve onaylamak:
 - Fatura suretlerinin onayı,
 - Rayiç fiyatların onayı,
 - Ticarî ve sınaî eşya numunelerinin vasıflarının onayı,
 - Bilirkişi ve eksper raporları ile kapasite raporları,
 - Kefaletname ve taahhütnamelerde yazılı imza sahiplerinin odalardaki sicil durumunu gösteren onay ve şerhler,
 - Ticarî kefalet onayları,
 - Tahsis ve sarfiyat belgeleri,
 - Kalite, yeterlilik ve numune belgeleri,
 - Yerli malı belgeleri,
 - Kayıtlı üyelerin tatbik imzalarının onayı,
 - Oda mensuplarına ait kayıt ve sicil suretleri ve üye kimlikleri,
 - Ticarî itibar şahadetnamesi mahiyetinde olmamak üzere, üyelerinin gizli olmayan sicilleri hakkında yazılı veya sözlü sorulara cevaplar,
 - 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu’nun 22. maddesi gereğince verilen iş makineleri tescil belgesi,

- TIR ve ATA karneleri, ATR ve EUR.1 dolaşım belgeleri, menşe şahadetnameleri ve EAN-UUC çizgi kod işlemleri, mal ve hizmetlerin uluslararası ticaretindeki beyanname, vesika ve benzeri belgeler,
 - Mücbir sebep belgeleri,
 - Türkiye Ticaret Sicil Gazetesi suretleri,
 - Türk veya yabancı bayraklı gemilere verilecek genel ve uluslararası sek törel hizmetler,
 - Ticaret sicili hizmetleri,
 - Ticarî ve sınaî mahiyette diğer her türlü belge ve bilgiler ile hizmetler.
- 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 dava açmak,
 - Çalışma alanları içindeki ticarî ve sınaî örf, adet ve teamülleri tespit etmek, Bakanlığın onayına sunmak ve ilân etmek,
 - Üyeleri tarafından uyulması zorunlu meslekî kararları almak,
 - Yurt içi ve yurt dışı fuar ve seminerlere katılmak,
 - Sair mevzuatın verdiği görevlerle, ilgili kanunlar çerçevesinde Birlik ve Bakanlıkça verilecek görevleri yapmak,
 - Birliğin belirlediği standartlara göre üye kayıtlarını tutmak ve üyelik aidatlarına ilişkin belgeleri saklamak ve bunları Birliğe talep halinde bildirmek,
 - Üyelerinin ihtiyacı olan belgeleri vermek ve bunlara ilişkin gerekli hizmetleri yapmak,
 - Yurt içi fuarlar konusunda yapılacak müracaatları değerlendirip Birliğe teklifte bulunmak,
 - Üyeleri hakkında, tüketici şikâyetlerini incelemek ve kuruluş amaçları doğrultusunda diğer faaliyetlerde bulunmak,
 - Ticaret ve Sanayi Odalarınca, odaları ayrı olan illerde ise sanayi odalarınca sanayiciler için kapasite raporları düzenlemek,
 - İlgililerin talebi halinde, ticarî ve sınaî ihtilaflarda hakem olmak, tahkim kurulları oluşturmak,
 - Açılmış ve açılacak olan sergilere, panayirlara, umumi mağazalara, depolara müzelere ve kütüphanelere katılmak,
 - Yetkili bakanlıkça uygun görülen alanlarda sanayi siteleri, endüstri bölgeleri, organize sanayi bölgeleri, teknoloji geliştirme bölgeleri, teknoparklar, teknoloji merkezleri kurmak ve bunları yönetmek. 3218 sayılı Serbest Bölgeler Kanunu çerçevesinde serbest bölge

kurucu ve işleticisi veya işletici olmak, antrepo işletmek ve fuar alanları, kongre merkezleri ile ticaret merkezleri kurmak, işletmek veya kurulmuş olanlara iştirak etmek.

1.3 FAALİYET ALANLARI VE HİZMETLER

Tablo 1: MTO 'da Faaliyet Alanları ve Hizmetler

MARMARİS TİCARET ODASI		
Birim	EPD	
Kanun İle Verilen Görev	Eğitim, Proje, Danışmanlık	
Kanun Hükmü	TA-14, GT-07, GT-13	
No	Faaliyet Adı	Ürün/Hizmet
1	İŞKUR	İş bulmak amacıyla ya da işten çıkmış olması nedeniyle müracaat eden vatandaşların internet üzerinden İş-Kur'un sistemine kayıtlarının yapılması ve bilgilerin güncellenmesi. Bu amaçla FR-25, FR-272, FR-271 kullanılır. Birime başvuran işsizlere ve firmalara danışmanlık yapılır.
2	UMEM	İşverenlere ve iş arayanlara gerekli bilgilendirme yapıldıktan sonra bu görüşmeler FR-272 ile kayıt altına alınır. Kurs talepleri www.umem.org.tr sitesinden sisteme girilir. İŞKUR ve UMEM Kurs yönetimi ile talep görüşülüp kararlaştırılır ve kurs açılır. Kurstan başarıyla mezun olan kursiyerler iş başı eğitimleri için talep veren firmalarla eşleştirilir. İş başı eğitiminden başarıyla mezun olan kursiyerin işe yerleştirilmesi amacıyla gerekli görüşmeler yapılır.
3	Proje	MTO Stratejik Planında yer alan ve ayrıca güncel olarak üyeler, YK, personel ile görüşmeler neticesinde ortaya çıkan proje fikirleri değerlendirilip YK onayına sunulur. Kabul gören fikirler olgunlaştırılarak MTO Paydaş Listesi öncelikli olmak üzere projeye yurtiçinden ve yurtdışından ortak, paydaş, iştirakçi bulunur ve karşılıklı görüşmeler neticesinde projeye fiili destek alınır. Ortaklık sürecine ek olarak ulusal ve uluslararası donörlerden maddi destek dağlanır. Projelerin GEKA, AB, Dünya Bankası, büyükelçilikler tarafından sunulan şablona göre hazırlanması birimin sorumluluğundadır. Proje fikirleri ile Birime başvuran üyelere proje şablonları, ortak bulma, maddi kaynak bulma konularında danışmanlık yapılır.
4	Akreditasyon	TOBB Akreditasyon Sistemine uygun olarak Akreditasyon Sisteminin kurulması, uygulanması ve devam ettirilmesini sağlamak amacıyla ilgili süreçlerin yönetimine Akreditasyon Kılavuzu doğrultusunda yardımcı olunur.
5	Eğitim	FR- 40 ve FR-41 ile üyelere ve personelden toplanan eğitim istekleri her yılın Aralık ayında toplanarak KYT'ye bildirilir. YK'ya sunulan sonuç doğrultusunda takip eden yılın eğitim programları FR-09, FR-10 ile yayınlanır. Her eğitimde FR-04, FR- 42 kullanılır. FR-06 ile personelin eğitim durumu takip edilir. Sertifikalı eğitimlerde FR-274, FR-276 doldurulur.
6	Stratejik Plan	Akreditasyon gereği SWOT ve PEST analizleri ile paydaş çalıştay sonuçlarına göre Stratejik planın hazırlanması, yıllık revizyonu, iş planlarının takibi, akreditasyon sürecinin tamamlanması ve kontrollerinin sağlanması, Kalite Birimi ile koordinasyonun sağlanması,

MARMARİS TİCARET ODASI

Birim	Ticaret Sicili Müdürlüğü
Kanun İle Verilen Görev	TTK(6102) –Ticaret Sicili Yönetmeliği – Ticari İşletme Rehni Kanunu(1447) – Ticari İşletme Rehni Sicili Tüzüğü – TOBB Kanunu(5174)
Kanun Hükmü	TA-14, GT-07, GT-13

No	Faaliyet Adı	Ürün/Hizmet
1	Sicil Kayıt ve Tescil İşlemleri	Tescil başvurusunun dilekçe alınması, evrakların incelenmesi, eksik ise tamamlanması, harç ve ilan (şirketlerde sermayenin %00,4 tutarı ve %25 banka blokesi) bedellerinin yatırılması, TSBS' ne girişin yapılması, çıktılarının(ticaret sicil tasdiknamesi, yetki belgesi) alınarak üyeye verilmesi,(şirket ve kooperatiflerde ana sözleşmenin onaylanarak üyeye verilmesi) ilanın yazılması, Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi Müdürlüğü'nün sitesine kaydedilmesi ve kargo ile gönderilmesi,
2	Genel Kurul Tescil İşlemleri (Anonim Şirket ve Kooperatif)	Tescil Başvurusunun dilekçe ile alınması, ilgili dilekçe ekindeki genel kurul evraklarının incelenmesi, eksik ise tamamlanması, harç ve ilan bedellerinin yatırılması, TSBS'ne değişikliklerin girilmesi, ilanın yazılarak Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi Müdürlüğü'nün sitesine kaydedilerek kargo ile gönderilmesi,
3	Şube Kayıt ve Tescil İşlemleri	Tescil başvurusunun dilekçe alınması, dilekçe ekinde T.S.Y. 120.Maddesine göre hazırlanan belge merkezden onayla dosyanın incelenmesi, eksik ise tamamlanması, harç ve ilan bedellerinin yatırılması, TSBS'ne girişin yapılması, çıktılarının(ticaret sicil tasdiknamesi, yetki belgesi) alınarak üyeye verilmesi. İlanın yazılması, Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi Müdürlüğü'nün sitesine kaydedilmesi ve kargo ile gönderilmesi
4	Merkez Nakli Kayıt ve Tescil İşlemleri	Tescil başvurusunun dilekçe alınması, dilekçe ekinde T.S.Y. 111.Maddesine göre hazırlanan belge merkezden onayla dosyanın incelenmesi, eksik ise tamamlanması, harç ve ilan bedellerinin yatırılması, TSBS'ne girişin yapılması, çıktılarının(ticaret sicil tasdiknamesi, yetki belgesi) alınarak üyeye verilmesi, ilanın yazılması, Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi Müdürlüğü'nün sitesine kaydedilmesi ve kargo ile gönderilmesi
5	Tescil İşlemleri(tadil tasarısı, adres, hisse devri, imza yetkisi vb)	Tescil başvurusunun dilekçe ile alınması, dilekçe ekindeki evrakların incelenmesi, eksikler var ise tamamlanması, harç ve ilan bedellerinin yatırılması(sermaye artışı ise %00,4 tutarı, nakit artış ise %25 banka blokesi), TSBS' ne yapılan değişikliklerin işlenmesi, ilanın yazılması, Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi Müdürlüğü'nün sitesine kaydedilmesi ve kargo ile gönderilmesi,
6	Tasfiye İşlemleri	Tescil Başvurusunun dilekçe alınması, ilgili dilekçe ekindeki evrakların incelenmesi (A.Ş. ve Kooperatiflerde tasfiye genel kurul evraklarının, limited şirketlerde tasfiye kararı) eksik ise tamamlanması, harç ve ilan bedellerinin yatırılması, TSBS' ne tasfiyenin işlenmesi, ilanın yazılarak Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi Müdürlüğü'nün sitesine kaydedilerek kargo ile gönderilmesi
7	Terkin İşlemleri	Şahıslarda dilekçe ve vergi kaydının sonlandırıldığına dair belge ile başvurulması, tüzel kişilerde ise genel kurul tutanağı(A.Ş.ve Koop.) veya kapanış karar örneğinin alınması, harç bedellerinin yatırılması, TSBS' ne terkinin işlenmesi, ilanın yazılması, Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi Müdürlüğü'nün sitesine kaydedilmesi ve kargo ile gönderilmesi
8	Ticari İşletme Rehni	Ticari işletme rehin başvurusunun dilekçe ile alınması, evrakların incelenmesi, eksik ise tamamlanması, tescilin yapılması ve rehin defterine işlenmesi,

9	Belge Hizmetleri	Diğer Kurum Ve Kuruluşlarda kullanılmak üzere Ticaret Sicil Tasdiknamesi, Yetki Belgesi, İhale Durum Belgesi, İflas Konkordato Belgesi, TST 111. ve 120.maddesine göre belge düzenlenmesi ve giden evrak defterinden kayıt numarası verilerek üyeye teslim edilmesi
10	Kamu Bilgilendirme	Resmi Kurum ve kuruluşlardan gelen yazıların(Mahkeme, Bakanlık, TOBB vb) doğru ve zamanında cevaplandırılması, firma kayıtlarının veya firmalarda meydana gelen değişikliklerin ilgili kurumlara(Bakanlık, Vergi Dairesi, SGK, TOBB vb) bildirilmesi,
11	Sigortalılık Belgesi Onayı	SGK'dan emekli veya durum bildiri istenen ortakların yada işletme sahiplerinin kayıt başlangıç ve bitiş tarihlerinin kontrol edilerek onaylanması,
12	Evrak Kayıt	Müdürlüğümüze gelen evrakların gelen evrak, Müdürlüğümüze gönderilenlerin ise giden evrak defterine işlenmesi ve işlem gören evrakların ilgili dosyalara konulması,
13	Sicil Gazetesi	Müdürlüğümüzce yapılan kayıt ve tescil işlemlerine ait gazetelerin ayrılarak ilgili üye dosyalarına takılması ve talep halinde aslının ya da onaylı suretlerinin üyelere verilmesi,

MARMARİS TİCARET ODASI

Birim	Hukuk Müşaviri
Kanun İle Verilen Görev	Hukuk Müşaviri
Kanun Hükmü	GT-17,

No	Faaliyet Adı	Ürün/Hizmet
1	Hukuk İşleri	Odanın tarafı olduğu icra takipleri ile davaları takip eder, hukuki görüş istenen konularda araştırma yaparak rapor hazırlar, üyelere hukuki danışmanlık hizmeti verir.
2	Kredi Kayıt Bürosu	Kredi kayıt bürosu başvurularını kabul eder, inceleyerek internet ortamında onaylar

MARMARİS TİCARET ODASI

Birim	Halkla İlişkiler ve Basın
Kanun İle Verilen Görev	Halkla İlişkiler ve Basın
Kanun Hükmü	GT-09, TA-06, TA-07, TA-10, TA-11

No	Faaliyet Adı	Ürün/Hizmet
1	Basınla İlişkiler	Duyuru ve Basın Açıklamaları; MTO'nun faaliyetleriyle ilgili haber metinlerinin hazırlanması ve basın kuruluşlarına mail yoluyla duyurulması,
2	MTO Dergisi	MTO'nun faaliyetlerini içeren bilgilerin derlenmesi, dergiye basılacak şekilde düzenlenmesi, basım için firmaya gönderilmesi ve başta Oda üyeleri olmak üzere kamuoyuna dağıtımın sağlanması
3	Basın-Yayın Arşivi	MTO'nun yayınlarını, MTO hakkında basın ve yayın organlarında çıkan haberlerin ve MTO'nun basın duyurularının derlenmesi ve arşivlenmesi,
4	Bayram ve Özel Günler Kutlamaları	Ulusal, dini ve mesleki bayramlarda özel günler için kutlama mesajları oluşturarak üyelere basın yoluyla üyelere, ilgililere ve kamuoyuna iletilmesi, gerektiğinde kutlama etkinlikleri düzenlenmesi
5	Yıllık Faaliyet Raporları	MTO'nun yıllık faaliyetlerini rapor halinde düzenlenmesi, yıllık ekonomik raporun yayına hazır şekilde düzenlenmesi,
6	Yayınlar	Gereken konularda üyeleri ve kamuoyunu bilgilendirmek amacıyla kitap, kitapçık ve broşürler hazırlanması,
7	Seminer, konferans, panel ve açikoturumlar	Üyeleri veya kamuoyunu ilgilendiren konularda, konferanslar, paneller, açikoturumlar düzenlenmesi
8	Toplantı Ve Seminerler	Toplantı, Seminer Vb. Organizasyon Taleplerinin Genel Sekreterlikçe Alınması Ve Yönetim Kurulu Kararıyla Onaylanmasını Takiben Organizasyon için Salon Rezervasyonunun Yapılması Ve Bilgisayara Kayıt Edilmesi, Organizasyon İhtiyaçların Temin Edilmesi İçin İlgili Görevlendirmelerin Ve Koordinasyonun (Yemekhane, Bilgi Teknolojileri Müdürlüğü, Teknisyen, Fotoğrafçı vb.) sağlanması, Organizasyonun Gerçekleştirilmesi.

MARMARİS TİCARET ODASI

Birim	Kalite
Kanun İle Verilen Görev	Kalite Yönetim Temsilcisi
Kanun Hükmü	<p>1, 2 –TOBB- Kapasite Raporlarının Düzenlenmesi Usul Ve Esasları</p> <p>3- Bilim, Sanayi Ve Teknoloji Bakanlığı – KOSGEB temsilciliklerinin Kurulması Ve İşletilmesi Yönergesi</p> <p>4- TSE ISO 9001:2008 Kalite Yönetim Sistemi</p> <p>MTO’ da Kalite Yönetim Temsilcisi 05.07.2012 tarih ve 177/2 (4962) sayılı Yönetim Kurulu Kararıyla atanmıştır.</p>

No	Faaliyet Adı	Ürün/Hizmet
1	KAPASİTE	Kapasite Raporu talep eden üye işletmelerin taleplerinin eksper olarak incelenip, Kapasite Raporlarının Düzenlenmesi
2	EKSPERTİZ	Ekspertiz Raporu talep eden üye işletmelerin taleplerinin eksper olarak incelenip, Ekspertiz Raporlarının Düzenlenmesi
3	KOSGEB	<ul style="list-style-type: none"> • İşletmelerin ve girişimcilerin KOSGEB Destek Programlarına başvuru işlemlerinin gerçekleştirilmesi, • İşletmeler ve girişimciler tarafından KOSGEB Destek Programları için yapılan başvuruların ön incelemesinin yapılması, inceleme sonucunda başvuruların ilgili KOSGEB Birimine iletilmesi, • KOSGEB tarafından sağlanan hizmet ve desteklerin yaygınlaştırılmasını sağlamak amacıyla işletme ve girişimcilerin bilgilendirilmesi, • Hizmetlerin verilmesi sırasında oluşan bilgilerin kayıtlarının tutulması, KOSGEB'in ilgili veri tabanlarına aktarılması, • Ulusal ve Uluslararası kaynaklardan desteklenen proje ve programların yürütülmesinde KOSGEB hizmet birimleri ile işbirliği yapılması, • Faaliyetlerin izlenmesi ve değerlendirilmesi amacıyla KOSGEB birimleri ile eş zamanlı olarak faaliyet raporlarının hazırlanması ve Proje Koordinatörlüğü'ne gönderilmesi,
4	KALİTE	<ul style="list-style-type: none"> • TS-ISO 9001 standardına uygun olarak Kalite sisteminin kurulması, uygulanması ve devam ettirilmesini sağlamak. • Yürürlüğe giren dokümanların dağıtımını sağlamak • Yönetimin gözden geçirme toplantılarının yapılmasını sağlamak • Gerek yazılı gerek sözlü olmak üzere herhangi bir birime gelen şikayetler ile birimlerin isteklerinin tespit edilerek düzeltici ve önleyici faaliyetleri yapmak • Sistem denetimi/değerlendirmeleri ile eksiklik ve zayıflıkları saptamak, kalite geliştirici ve düzeltici çalışmaları başlatmak, bu çalışmaları izlemek, sonuçlandırılmasını sağlamak. • İç Kalite Tetkiklerinin etkin olarak uygulanmasını sağlamak • Kaliteyi olumsuz yönde etkileyen sorunların ortadan kaldırılması için gerekli önlemleri belirleyerek üst yönetime sunmak • Gözden geçirme ve kalite sisteminin iyileştirilmesi amacıyla kalite sisteminin performansı konusunda gerektiğinde üst yönetime rapor vermek • Üye şikâyetlerinin izlenerek giderilmesi için bir sistem oluşturmak, bunların düzenli olarak raporlanmasını sağlamak • Üye memnuniyeti araştırmalarını ve iyileştirme çalışmalarını izlemek, • Anketlerin değerlendirmesini yaparak YGG'ye sunmak, • Kalite hedeflerinin takibini yapmak,

2. MTO DURUM ANALİZİ

2.1. PAYDAŞ ANALİZİ

Marmaris Ticaret Odası Stratejik Plan oluşturma sürecinde, paydaşlarının odanın gelişimine yönelik görüşlerini, önerilerini ve geleceğe yönelik beklentilerini belirlemek amacıyla “İÇ Paydaş Çalıştayları” düzenlemiştir. Çalışanlar, YK üyeleri, meclis, meslek komiteleri katılımlarıyla stratejik planın sahiplenilmesi sağlanmış ve uygulama şansı arttırılmıştır. Ayrıca bu çalışmada Dış Paydaşlar için “Paydaş Görüş Toplama Formu” da kullanılmış ve Paydaşlar; odamızın hizmetleri ile ilgisi olan, odamızdan doğrudan-dolaylı, olumlu-olumsuz yönde etkilenen veya odamızı etkileyen kişi, grup veya kuruluşlar olarak tanımlanmıştır. Sonra, belirlenen paydaşların öncelikleri tespit edilmiştir. Paydaşları önceliklendirmek için dikkate alınacak hususlar; paydaşın kuruluş faaliyetlerini etkileme gücü ve paydaşın kuruluş faaliyetlerinden etkilenme derecesi olarak belirlenmiştir. Paydaşların etki ve önem derecelendirmesi yapılırken Paydaşın etki derecesi (Zayıf – Güçlü), Paydaşın önem derecesi (Önemli – Önemsiz) matrisi kullanılmış olup sonuçlar aşağıdaki tabloda “önceliği” başlığı altında verilmiştir. Tüm sonuçlar “Stratejiler ve Planın Geliştirilmesi” bölümünde stratejik analiz için kullanılmıştır.

Tablo 2: MTO'nun Paydaşları

Paydaş	İç Paydaş / Dış Paydaş/Müşteri	Neden Paydaş	Önceliği
TOBB	İç Paydaş	Temel ve Stratejik Ortak	Birlikte Çalış
TOBB ETU SEM	Dış Paydaş	Temel ve Stratejik Ortak	Çıkarları Gözet, Çalışmalara Dahil et
TOBB Akreditasyon Kurul Sekreterliği	Dış Paydaş	Temel ve Stratejik Ortak	Birlikte Çalış
Türkiye İstatistik Kurumu	Dış Paydaş	Stratejik Ortak	Birlikte Çalış
TÜRKAK	Dış Paydaş	Stratejik Ortak	Birlikte Çalış
Milli Prodüktivite Merkezi	Dış Paydaş	Stratejik Ortak	Birlikte Çalış
İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi-İGEME	Dış Paydaş	Stratejik Ortak	Birlikte Çalış
Türk Standartları Enstitüsü	Dış Paydaş	Stratejik Ortak	Birlikte Çalış
Türkiye Seyahat Acenteleri Birliği	Dış Paydaş	Stratejik Ortak	Birlikte Çalış
Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmeleri	Dış Paydaş	Stratejik Ortak	Birlikte Çalış

Geliştirme Ve Destekleme İdaresi B.			
Muğla Valiliği	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Muğla Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Tarım İl Müdürlüğü	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Milli Eğitim İl Müdürlüğü	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Muğla Gelirler Daire Başkanlığı	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>İzle</i>
SGK Muğla İl Müdürlüğü	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Muğla Belediye Başkanlığı	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Çıkarları gözet, çalışmalara dâhil et</i>
Muğla İl Seçim Kurulu Başkanlığı	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Muğla'daki Üniversiteler ve Meslek Liseleri	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Kredi Garanti Fonu	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Çıkarları gözet, çalışmalara dâhil et</i>
Muğla Ticaret ve Sanayi Odası	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
İlçe Ticaret ve Sanayi Odaları	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Muğla Ticaret Borsası	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Muğla Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Çıkarları gözet, çalışmalara dâhil et</i>
Muğla Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler ve Yeminli Mali Müşavirler Odası	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Marmaris Esnaf ve Sanatkarlar Odası	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Marmaris Kaymakamlığı	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Gıda Tarım Hayvancılık Marmaris İlçe Müdürlüğü	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Milli Eğitim İlçe Müdürlüğü	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Marmaris Vergi Dairesi	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
SGK Marmaris İlçe Müdürlüğü	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>

Marmaris Emniyet Şube Müdürlüğü	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>İzle</i>
İlçe Belediye Başkanlıkları	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Marmaris İlçe Seçim Kurulu Başkanlığı	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Marmaris'teki Meslek Yüksekokulları	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Marmaris'teki meslek liseleri	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Muğla Serbest Muhasebeci MM ve Yeminli MM Odası Marmaris Şubesi	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
IMEAK Marmaris Deniz Ticaret Odası	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
IMEAK Muğla İlçeleri Deniz Ticaret Odaları	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>İzle</i>
Muğla İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Marmaris Turizm Danışma Bürosu	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Marmaris Adliyesi	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>İzle</i>
Marmaris İcra Müdürlükleri	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Marmaris Cumhuriyet Baş Savcılığı	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>İzle</i>
TMMOB Mimarlar Odası Muğla Şubesi Marmaris Temsilciliği	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Marmaris Turizm Birliği- MARTAB	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Güney Ege Turistik Otelciler ve İşletmeciler Derneği	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Marmaris Dayanışma Derneği	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Marmaris Halk Eğitim Müdürlüğü	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Marmaris Kızılay Şube Başkanlığı	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Çıkarları gözet, çalışmalara dâhil et</i>
Marmaris Genç İşadamları Derneği-MAGİAD	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Türkiye Seyahat Acenteleri Birliği Marmaris Bölgesel	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>

Yürütme Kurulu			
Dalaman Havalimanı DHMİ	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Marmaris İlçe Jandarma Komutanlığı	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>İzle</i>
AYDEM	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Marmaris Garnizon Komutanlığı	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>İzle</i>
Marmaris Barosu	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Siyasi Parti İlçe Başkanları	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Marmaris Devlet Hastanesi	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Marmaris Özel Hastanesi	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Marmaris Tapu Sicil Müdürlüğü	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Marmaris Gençlik Hizmetleri ve Spor Müdürlüğü	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>İzle</i>
Marmaris Bölge Trafik Müdürlüğü	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>İzle</i>
Marmaris Sahil Güvenlik Komutanlığı	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Marmaris Şoförler Kamyoncular Otomobilciler Odası	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Marmaris Mal Müdürlüğü	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Marmaris Orman İşletme Müdürlüğü	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Marmaris Toplum Sağlığı Merkezi	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Marmaris PTT	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Çıkarları gözet, çalışmalara dâhil et</i>
Marmaris'teki Bankalar	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Marmaris'teki Noterler	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Muğla Marmaris Milletvekilleri	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Marmaris Mühendis Odaları Şubeleri	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Ulusal Basın	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Çıkarları gözet, çalışmalara dâhil et</i>
Yerel Basın	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
SS.Marmaris Esnaf ve Sanatkârlar	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>

Kredi ve Kefalet Kooperatifi			
MTO Üyeleri	<i>İç Paydaş</i>	<i>Temel Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
MTO Yönetim Kurulu	<i>İç Paydaş</i>	<i>Temel Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
MTO Meclis Üyeleri	<i>İç Paydaş</i>	<i>Temel Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
MTO Meslek Komiteleri	<i>İç Paydaş</i>	<i>Temel Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
MTO Çalışanları	<i>İç Paydaş</i>	<i>Temel Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
MTO Disiplin Kurulu	<i>İç Paydaş</i>	<i>Temel Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
MTO Bilirkişi ve Ekspertleri	<i>İç - Dış Paydaş</i>	<i>Temel ve, Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
MTO Kadın Girişimciler	<i>İç - Dış Paydaş</i>	<i>Temel ve, Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
MTO Genç Girişimciler	<i>İç - Dış Paydaş</i>	<i>Temel ve, Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
MTO Tedarikçileri	<i>İç - Dış Paydaş</i>	<i>Temel ve, Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
MTO Üyesi Olmayan İşletmeciler	<i>Müşteri</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Çıkarları Gözet, Çalışmalara Dahil et</i>
Marmaris Türk Hava Kurumu Derneği	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Çıkarları Gözet, Çalışmalara Dahil et</i>
Marmaris'teki Mahalle Muhtarlıkları	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Çıkarları Gözet, Çalışmalara Dahil et</i>
Marmaris'teki Organizasyon Şirketleri	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Çıkarları Gözet, Çalışmalara Dahil et</i>
Yeni iş kuracak girişimciler	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Çıkarları Gözet, Çalışmalara Dahil et</i>
Marmaris Çevreciler Derneği	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Çıkarları Gözet, Çalışmalara Dahil et</i>
Sivil Toplum Kuruluşları	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Çıkarları Gözet, Çalışmalara Dahil et</i>
İhracatçı Birlikleri	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak, Hizmet Alan</i>	<i>Çıkarları Gözet, Çalışmalara Dahil et</i>
Üretici Birlikleri	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Sendikalar	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Çıkarları Gözet, Çalışmalara Dahil et</i>
Eğitim Danışmanlık	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik</i>	<i>Çıkarları Gözet, Çalışmalara Dahil et</i>

Şirketleri		<i>Ortak</i>	
Proje Danışmanlık Şirketleri	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Çıkarları Gözet, Çalışmalara Dahil et</i>
Fuar Organizasyon Şirketleri	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte Çalış</i>
Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu DEİK	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>Birlikte çalış</i>
Marmaris Tüketici Hakları Derneği	<i>Dış Paydaş</i>	<i>Stratejik Ortak</i>	<i>İzle</i>

2.2. KURUM İÇİ ANALİZ

Durum Analizi süreci, son olarak bilgi toplama ve toplanan bilgilerin değerlendirilmesi ile sürdürülmüştür. Bu arada Marmaris Ticaret Odası'nda kurum içi unsurların değerlendirilmesi ile kurumun güçlü ve zayıf yönleri ve kurum dışı unsurların değerlendirilmesi sonucunda da fırsatlar ve tehditler belirlenmiştir. Sonuçlar SWOT matriste sınıflandırılarak toplanmıştır.

Dış çevre analizi ise, MTO'nun uzak çevrede kontrolü dışındaki koşulların ve eğilimlerin incelenerek, kuruluş için kritik olan fırsat ve tehditlerin belirlenmesi olarak uygulanmıştır. Sonuçlar PEST matrisinde sınıflandırılarak toplanmıştır. Tüm sonuçlar "Stratejiler ve Planın Geliştirilmesi" bölümünde stratejik analiz için kullanılmıştır.

Kuruluş içi analiz, kuruluşun mevcut durumunu ve geleceğini etkileyebilecek, iç ortamdan kaynaklanan ve kuruluşun kontrol edebildiği koşulların ve eğilimlerin incelenerek güçlü ve zayıf yönlerin belirlenmesi ve değerlendirilmesidir. Güçlü yönler, kuruluşun amaçlarına ulaşması için yararlanılabileceği olumlu hususlardır. Zayıf yönler ise kuruluşun başarılı olmasına engel teşkil edebilecek eksikliklerdir. Diğer bir ifadeyle, aşılması gereken olumsuz hususlardır. Belirlenecek güçlü yönler kuruluşun hedeflerine, zayıf yönler ise kuruluşun alacağı tedbirlere ışık tutacaktır.

Tablo 3: MTO SWOT Analizi

GÜÇLÜ YÖNLER
<ul style="list-style-type: none">• YK'nın yeni seçilmiş olması, sektörel olarak temsil edilmiş güçlü bir meclisinin olması• Personelin bilgili ve genç olması• Hukuk danışmanlığı verebilmesi• Vizyon sahibi yöneticilere sahip olması• Kendine ait binasının olması• Meclis üyelerinin toplantılara katılım oranı• Mali yapıdaki şeffaflık• Gerçekleştirdiği projelerde mali açıdan güçlü olması• Mevzuatı yakından takip edebilme ve onlara uygun çalışma• Yörede kamuoyu desteğini almış olması• Üyelerine hizmet üretimi• Sosyal ağının kuvvetli olması• Üniversitelerle işbirliği yapması• Sosyal, kültürel projeler önem vermesi• Paydaşlarının görüşlerini dikkate alması• Bankalarla yapılan anlaşmalar• Binasındaki güvenlik sistemi• Personele ve üyelere eğitimler düzenleyebiliyor olması• Üyelerin Oda organizasyonlarına, eğitim, seminer, fuar vs. yoğun ilgi göstermeleri• Üyelerle diyalogların kuvvetli olması• İstihdama hazırlamada eğitim projelere önem verilmesi• Bölgesel hareketliliği sağlayacak sosyal faaliyetlerde bulunulması

ZAYIF YÖNLER

- Meclis üyelerinin toplantılar dışında programlara katılamaması
- Teknolojik altyapıda yetersizlik
- Kurulların ortak çalışmalar yapamaması
- Üyelerin oda hizmetleri ve projeleri hakkında yeterince bilgilendirilmemesi
- Hizmet binasının ve arşivleme sisteminin yetersizliği
- Bütçe imkanları ve ücretlendirme-maaş politikası
- Personel sayısının yetersiz olması
- Ambulansının olmayışı
- Üye sayısının az olması
- Üye iletişim kanallarının yetersiz oluşu
- Aidat tahsilatında gözlenen düşüşler
- Askıdaki üye sayısının artması
- Ticaret sicil harcının odaya yatırılmaması
- Meslek komite toplantılarına katılım oranlarındaki düşüklük ve verimsizlik
- İl odaları ile ilişkilerin geliştirilmemiş olması
- İnsan kaynakları politikasının olmaması
- İletişim politikasının olmaması
- Eğitimlerin etkinliklerinin artırılmaması
- Kalite Yönetim Sistemi'nin personelce yeterince uygulanmaması
- İç iletişim toplantılarının sistematik yapılmaması
- Oda içinde çalışanların birbirleriyle ilişkilerindeki zayıflık
- Kurum içinde personel dinlenme alanının olmaması
- Üyelerin Odaya ulaşım güçlüğü çekmesi
- Bilgi işlem sorumlusu/biriminin olmaması
- Personelin özel sağlık sigortasının olmaması
- Oda içi performans değerlendirmesinin olmayışı
- Oda içi sosyal faaliyetlerin azlığı
- Oryantasyonda eksiklik
- Web sayfasının yetersizliği
- Çalışanların kariyer planlarının olmayışı
- Üyeler için nitelikli eleman yetiştirilmesine katkı verememek
- Muğla Üniversitesi ile işbirliğinin hızla geliştirilememesi
- AB hibelerinden yeterince yararlanamama
- Ekonomik gelişmeler konusunda üyelerine bilgi aktarmada ki yetersizlik

FIRSATLAR

- Doğal güzellikler, orman, deniz, iklim
- Yunan adalarına yakınlık, ticari imkanlar
- Kıyılarımız boyunca deniz toplu taşımacılığı
- Turizm çeşitlendirmesine uygunluk
- Tarıma dayalı turizmde gelişme alanlarının olması
- Coğrafi konumunun stratejik bir yerde olması (Ege ve Akdeniz'in birleştiği noktada olması)
- Yat turizmi
- Proje üretmede üyelerin istekli oluşu
- Doğal güzelliklerin göreceli olarak korunmuş olması
- Turizm merkezleriyle bölgesel işbirliklerine gidilebilir olması
- Kara, deniz, hava ulaşımı
- evre odalarının faaliyetlerimize katılmak istemelerindeki iyi niyet ortamı
- El sanatları ve hediyelik eşya üretiminin geliştirilebilir olması
- Markalaşma alışmaları
- am balı ve üretiminin turizm çeşitliliğinde kullanılıyor olması
- Süpermarketlerin şehir dışına taşınması ile ilgili kanunun hayata geçirilmesi
- İmelerdeki ılıca suyu işletmesi gibi yeni projelerin üretilerek turizme katkı yapılabilmesi
- Temiz enerji kaynaklarının varlığı
- Köy turizminin geliştirilebilecek olması
- Yat turizminin geliştirilebilecek olması
- Yat imalatı ve ihracatı
- Eğlence sektörünün geliştirilmesi
- Kale bölgesini cazibe merkezi haline getirebilmek; buna benzer yeni bölgeler açarak turizmi desteklemek
- Yelken sporu, mavi tur, yatçılık sektörlerinin gelişiyor olması
- Kruvazr turizm

TEHDİTLER

- Tur acentelerinin düşük fiyat politikası
- Havaalanının uzak oluşu
- Turizmde çalışanların bilgi ve tecrübe eksikliği
- İşyerlerinde denetim yapılmaması
- Ticari fırsatların üyelere aktarılmaması
- Nitelikli iş gücü bulunamaması
- Marmaris ekonomisinin %90 turizm odaklı olması
- Denizlerimizdeki kirlilik
- Trafik sıkışıklığının başlaması
- Yerel yönetimle ortak çalışamama
- Turizm işletmelerinde kalite düşüklüğü
- Spor tesislerinde yetersizlik
- Yunanistan'daki mali kriz
- Medyada Marmaris ile ilgili çıkan olumsuz haberler
- Yabancı turistlerin rahatsız edilmesi
- Düşük ekonomik gücü olan turist profili
- Yöredeki icra dosyalarındaki artış
- Her şey dahil konaklama sistemi
- Kurumsallaşma eksikliği
- Marmaris'teki KOBİ'lerin yeterince organize olmaması,
- Teşviğe açık bir bölge olmaması ve yeterli sosyal tesis olmaması
- Yetersiz alt yapı
- Doğru tanıtımın yapılamaması
- Liman ve denizciliğin yeterince değerlendirilememesi
- Bazı sektörlerde açılan işletme sayısının fazla oluşu
- Marmaris'te kadastro işlerinin ve şehir planlamasının bitirilmemiş olması
- İşletmelerde müşteri memnuniyeti kavramının anlaşılammış olması, eğitimsizlik
- Marmaris'te yanlış yapılaşma
- Markalaşmadan "tanınırlık" çalışmalarını yapmak
- Alan daraltmadan her sektöre hizmet ve proje üretilmesi
- Marmaris turizm gelirlerinde ve verilerinde düşüş olması
- Mesleki eğitim yetersizliği
- Var olan zenginlikleri açığa çıkaracak çalışmaların (arama konferansları gibi) olmaması
- Otellerin zaman içinde kendini yenileme imkanı bulamadıklarından konuta dönüşmesi
- Altyapısı yetersiz iş yeri sayısının artması
- Turizme yeni giren ve ehil olmayan işletmelerin eğitimlerle desteklenememesi
- Genç girişimcilerin desteklenmemesi
- Yabancı turist pazarında sadece bir ülkeye (İngiltere) büyük oranda bağlı olunması
- Niteliksiz iç göç alma
- Kış turizmi alternatiflerinin geliştirilememesi
- Turisti kandırmaya yönelik anlayışın artması
- Bina yenileme ve restorasyon çalışmalarının azlığı
- 2B arazilerinin imara açılması
- Marmaris'in ilçe olarak turizmde kullanılabilir sembol anıt, ören yeri... Vb. simgelerinin olmayışı
- Hanuççuluk
- Fiyatların çok farklılık göstermesi
- Trafik kurallarına yerli halkın uymaması
- Hizmet sektöründe üyelerimizin kaliteli hizmet konusunda organize olamaması
- Güçlü Marmaris lobisinin mevcut olmaması,
- Marmaris'in gelirden az pay alması.
- Marmaris'te gelir dağılımının eşit olmaması.
- İstikrarsız fiyat hareketleri

Tablo 4: MTO PEST Analizi: Çevresel Akımlar

POLİTİK	
FIRSATLAR: OLUMLU AKIMLAR	TEHDİTLER: OLUMSUZ AKIMLAR
<ul style="list-style-type: none"> • Bazı ülkelerle vizelerin kalkması • AB ilişkilerinde vizeler üzerinde olumlu son gelişmeler • İhracat ve turizm için uygulanan döviz kuru politikaları • Girişimcileri artırmaya yönelik politikalar • Ulaşım politikaları • AB süreci 	<ul style="list-style-type: none"> • Suriye, Mısır ve diğer komşu ülkelerle yaşanan gerginlikler • Turizm teşvikleri konusunda yeterli adımların atılmaması • Yerel yönetimlerdeki stratejik ve politik vizyon eksiklikleri • Politik istikrarsızlıklar • Turizm politikalarının net olmaması • Adalet sistemindeki yanlışlıklar, aksamalar • Açılım sürecinde yanlış uygulamalar • Kurumların koordineli olarak birlikte çalışabilme politikalarının oluşturulamamış olması • Kötü reklam ve tanıtım politikaları • Alkol yasağı gibi türlü yasak politikaları • Gümrük Birliği anlaşması • Kontrol mekanizmalarının yeterli olmaması • Ekonomiyi etkileyen kalemlere sürekli zam yapılması • Ülke yöneticilerinin turizme bakış açısı • Açılım sürecinde yapılan politik hatalar ve PKK'nın yasallaştırılmaya çalışılması • Ağır işleyen bürokratik yapı • Merkeziyetçi ve otoriter yapı • Çevreyi göz ardı eden çevre politikaları • Kontrolsüz özelleştirme politikaları • Dezavantajlı kesimlere yönelik koruma politikalarının olmaması • Toplumsal hareketlere karşı aşırı müdahale
EKONOMİK	
FIRSATLAR: OLUMLU AKIMLAR	TEHDİTLER: OLUMSUZ AKIMLAR
<ul style="list-style-type: none"> • Türkiye'nin genel ekonomik verilerinin olumluya doğru gitmesi • Kredi derecelendirme kuruluşlarının not artırımı • Yeni girişimci destekleri • E-ticaretin daha kurallı olarak geliştirilmesi • Tarımsal alanda desteklerin artması • Taksitli satış imkanları • Faizlerin düşük gitmesi • Yeşil alan ve endemik türlere verilen önemin artması 	<ul style="list-style-type: none"> • Döviz kurlarında yeniden yükselişe geçiş • Avrupa'da yaşanan ekonomik kriz • Vergilerin yüksek olması • Cari açığın artması • Teşviklerin az olması ve bunlardan da yeterince yararlanılamaması • Yeraltı zenginliklerinin yeterince ekonomiye katılamaması • Turizm sezonunun kısa olması nedeniyle diğer ekonomik unsurların yeterince desteklenmemesi • Turizmde KDV muafiyetinin olmaması • Petrol fiyatlarındaki yükseklik • ÖTV yükü • İhracatın ithalata göre az olması • AVM'lerin hızla artması • Taklit ürünlerin artması • Konut fiyatlarındaki artış • Tüketimde zorlayıcı unsurlar

SOSYO-KÜLTÜREL

FIRSATLAR: OLUMLU AKIMLAR

- Birlikte çalışma kültürünün gelişmemiş olması
- Tarihi ören yerlerinin çok oluşu
- Kardeş oda, kardeş şehirler gibi kavramların hayata geçirilmesi
- Markalaşma çalışmaları başlatılması
- Planlı tatil alışkanlıklarının artması

TEHDİTLER: OLUMSUZ AKIMLAR

- Niteliksiz insan göçü alması
- Denizlerin kirletilmesi
- Orman yangınları ve bu konudaki bilinçsizlik
- Liyakata dayalı olmayan kadrolaşmaların kurumlarda yaygınlaşması
- Sosyal içerikli projelerin azlığı
- Odalar arası sosyal/kültürel aktivitelerin azlığı
- Katılımcı sosyal faaliyetlerin yeterince desteklenmemesi
- Geçmişimize yeterince değer vermemek
- Bayanların sosyal hayattan uzaklaştırılmasına yönelik politikalar

TEKNOLOJİK

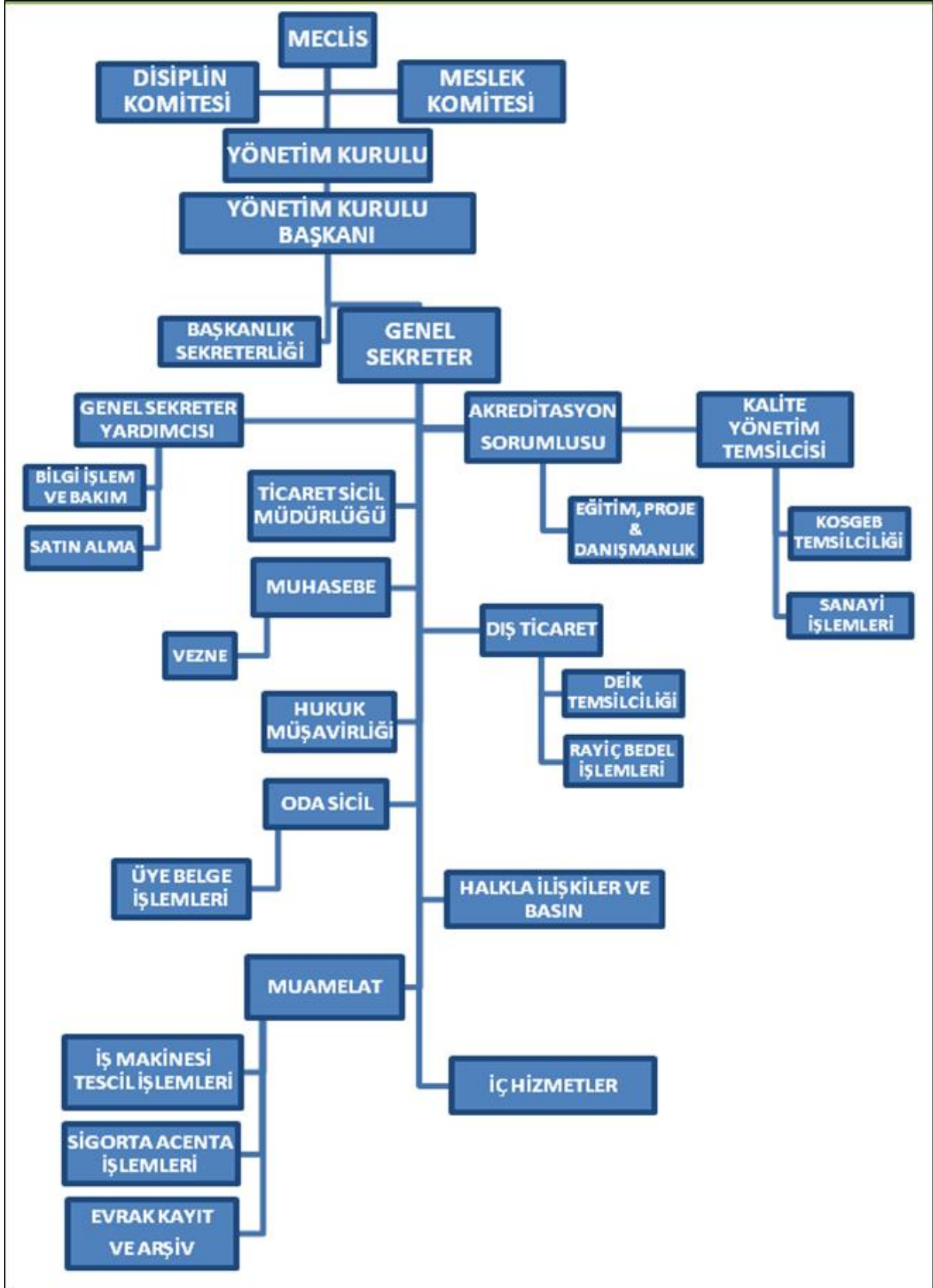
FIRSATLAR: OLUMLU AKIMLAR

- Haberleşme teknolojilerindeki gelişmeler

TEHDİTLER: OLUMSUZ AKIMLAR

- İnternet üzerinden satışların kontrolsüzlüğü
- Gelişen teknolojiye altyapı yetersizliği nedeniyle yeterince yararlanamama
- Teknolojiyi kullanımda personelin yetersiz kalması
- İnternet altyapısındaki yetersizlik
- E-ticaretin esnafın lehine geliştirilememesi

Tablo 5:MTO Organizasyon Şeması



Organizasyon Yapısı

Marmaris Ticaret Odası, 5174 Sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar ve Borsalar Kanunu'na göre Tüzel kişiliğe haiz, özel hukuk hükümlerine tabi, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'na bağlı kuruluş olup, kurumun organları, Meclis, Meslek Komiteleri, Yönetim Kurulu, Disiplin Kurulu' dur. Yönetim Kurulu, Odanın üst karar organıdır. Yönetim Kurulu Başkanı, Yönetim Kurulu'nun tabii başkanıdır. Odamız yönetim sistemi dahilinde Genel Sekreterlik birimleri dahil 11 adet birbirine bağlı birim bulunmaktadır. **Bu birimler:** Genel Sekreterlik, EPD, Kalite, Dış Ticaret, Ticaret Sicil Müdürlüğu, Muhasebe, Hukuk Müşavirliği, Oda Sicil ve Muamelat, Halkla İlişkiler ve Basın, Başkanlık Sekreterliği, İç Hizmetler.

ORGANİZASYON YAPISI

Meclis

Yönetim Kurulu

Genel Sekreter

Başkanlık Sekreteri

Eğitim Proje Danışmanlık

Kalite

Dış Ticaret

Ticaret Sicil Müdürlüğu

Muhasebe

Satın Alma Sorumlusu

Hukuk Müşavirliği

Oda Sicil ve Muamelat

Halkla İlişkiler ve Basın

Bilgi İşlem/ Teknik Servis Hizmetleri

MTO ODA MECLİSİ

Görevleri şu şekilde sıralanabilir:

- Oda Yönetim Kurulu ve Disiplin Kurulu üyelerini seçmek,
- Kendi üyeleri arasından Birlik Genel Kurulu delegelerini seçmek.
- Yönetim Kurulu tarafından yapılacak teklifleri inceleyip karara bağlamak.
- Uyulması zorunlu meslekî kararlar almak.
- Çalışma alanları içindeki ticarî ve sınaî örf, adet ve teamülleri tespit ve ilân etmek.
- Aylık mizanı aktarmak, taleplerini incelemek ve onaylamak

- Üyeler arasında veya üyelerin yapmış oldukları sözleşmede yer alması halinde, bu sözleşmelerle ilgili olarak çıkan ihtilafları çözmek üzere, tahkim müesseseleri kurmak, mahkemeler tarafından istenecek hakem ve bilirkişi listelerini onaylamak.
- Odaya kayıtlı üyeler hakkında disiplin kurulu tarafından teklif edilecek cezaları karar bağlamak.
- Yıllık bütçe ve kesin hesapları onaylamak ve yönetim kurulunu ibra etmek, sorumluluğu görülenler hakkında takibat işlemlerini başlatmak.
- Taşınmaz mal almaya, satmaya, inşa, ifraz, tevhit ve rehin etmeye, ödünç para almaya, kamulaştırma yapmaya, okul ve derslik yapmaya, bu Kanun hükümleri çerçevesinde şirket ve vakıf kurmaya veya kurulu şirketlere ortak olmaya karar vermek.
- Oda iç yönergelerini kabul etmek ve Birliğin onayına sunmak.
- Yurt içi ve yurt dışı sınaî, ticarî ve ekonomik kuruluşlara üye olmak ve kongrelerine delege göndermek.
- Oda çalışmalarına veya Türk ekonomik hayatına önemli hizmetler vermiş kimselere meclisin üye tam sayısının üçte ikisinin kararıyla şeref üyeliği vermek.
- İlgili mevzuatla verilen diğer görevleri yerine getirmek.

MTO DISIPLIN KURULU

Disiplin Kurulu seçikle gelir ve 6 üyeden oluşur. Görevleri:

- Odaya kayıtlı üyelerin disiplin soruşturmalarını Kanunda ve ilgili mevzuatta öngörülen usul ve esaslara uygun olarak yürütmek,
- Meclise, Odaya kayıtlı üyeler hakkında disiplin ve para cezası verilmesini önermek.

MTO YÖNETİM KURULU

Oda Yönetim Kurulu, Oda'nın en yüksek icra organı olup Meclis'in kendi Üyeleri arasından dört yıl için seçtiği bir başkan, iki başkan yardımcısı toplam 9 kişiden oluşur.

Görevleri:

- Mevzuat ve meclis kararları çerçevesinde oda işlerini yürütmek,
- Bütçeyi, kesin hesabı ve aktarma tekliflerini ve ilişkin raporları oda meclisine sunmak.
- Aylık hesap raporunu oda meclisinin incelemesi ve onayına sunmak
- Oda personelinin işe alınmalarına ve görevlerine son verilmesine, yükselme ve nakillerine karar vermek.
- Disiplin kurulunun soruşturma yapmasına karar vermek, bu kanun uyarınca verilen disiplin ve para cezalarının uygulanmasını sağlamak.
- Hakem, bilirkişi ve eksper listelerini hazırlamak ve onaylamak üzere meclise sunmak.

- 5174 sayılı Kanunda ve ilgili mevzuatta öngörülen belgeleri tasdik etmek.
- Odanın bir yıl içindeki faaliyeti ve bölgesinin iktisadî ve sınaî durumu hakkında yıllık rapor hazırlayıp meclise sunmak.
- Hazırladığı oda iç yönergesini meclise sunmak.
- Ticaret ve sanayiye ait her türlü incelemeyi yapmak, çalışma alanı içindeki ticarî ve sınaî faaliyetlere ait indeks ve istatistikleri tutmak ve meclisçe belirlenen maddelerinin piyasa fiyatlarını takip ederek kaydetmek ve bunları uygun vasıtalarla ilân etmek.
- Oda personelinin disiplin işlerini Kanunda ve ilgili mevzuata öngörülen esas ve usuller çerçevesinde karara bağlamak.
- Yüksek düzeyde vergi ödeyen, ihracat yapan, teknoloji geliştiren üyelerini ödüllendirmek,
- Bütçede karşılığı bulunması kaydıyla sosyal faaliyetleri desteklemek ve özendirmek, bağış ve yardımlarda bulunmak, burs vermek, meclis onayı ile okul ve derslik yapmak.
- Hakem veya hakem heyeti seçmek,
- 5174 Sayılı Kanunla ve sair mevzuatla odalara verilen ve özel olarak başka bir organa bırakılmayan diğer görevleri yerine getirmek.

MTO GENEL SEKRETERİ

- Meclis ile Yönetim Kurulu toplantılarına ait tutanakları düzenlemek
- Odalarca verilecek belgeleri düzenlemek ve bu belgelerin düzenlenmesine esas olarak bilgilerin toplanmasını sağlamak,
- Organ toplantılarının gündemine ilişkin hazırlık yapmak, toplantı davetiyelerinin ve gündemin üyelere zamanında görevlendirilmesini sağlamak, bu toplantılara ait tutanaklarına ilişkin hazırun cetveli ve devam çizelgelerini tutmak ve karar defterlerini karar özetlerini ve toplantılar için elektronik cihazlarla yapılan kayıtları muhafaza etmek,
- Organlarca alınan kararları takip etmek, sonuçlandırmak ve kararların zamanında gereğinin yerine getirilmesini sağlamak,
- Oda personelinin işe alınması, yükselmesi, ödüllendirilmesi, cezalandırılması ve işine son verilmesi konusunda yönetim kuruluna öneride bulunmak,
- Yönetim Kurulu veya başkanı tarafından verilen diğer görevleri yerine getirmek,
- TOBB Genel Sekreterlik Yönetmeliğinde belirtilen diğer görevleri yerine getirmek,
- Stratejik Plan hazırlanması ve SP ekibinin koordinasyonun sağlanması,
- Stratejik Plan Hedeflerine ulaşılmasını sağlamak,
- Performans Değerlendirmesinden sorumlu olmak,
- Odanın politikalarını koordine etmek,

MTO'NUN BAŐLİCA FAALİYETLERİ:

- Maliye, Hukuk, Ekonomi, Ticaret Sicil, Dış Ticaret ile ilgili ve g¼ncel sorunlarınıza y¼z y¼ze g¼r¼Őme imk¼n¼ vermek ve uzmanlara danıŐarak cevap vermek,
- Ekpertiz Hizmetleri,
- Firmaların tescil, Kuruluş, Kayıt yapma, kapatma veya değişiklik işlemlerini ve yetkili kiŐilerin tescillerini yapmak,
- Odaya kayıtlı ¼yelere, Oda Kimlik Kartı vererek indirimli oteller ve sağlık KuruluŐlarından faydalanmalarını sağlamak,
- Odaya kayıtlı ¼yelerin yıllık aidatlarını takip etmek,
- Fuar alanları, ticaret merkezleri kurmak, Fuar, sergi ve İŞ toplantıları d¼zenlemek, d¼zenlenenlere iştirak edilmesini sağlama ve bu konularda ¼yelerini bilgilendirmek,
- Marmaris'in trafik, eğitim, yerel y¼netimler, ŐehirleŐme, ticari ve sanayi hayatı konusunda ilgili makamlara g¼r¼Őler sunmak, ¼nerilerde bulunmak.
- Oda ¼yelerimizin ticari faaliyetlerini etkinleŐtiren ve gelirlerini artıran projeler geliştirmek
- Oda'da kayıtlı K¼çük ve Orta boy işletmelerin kapasite işlemlerini yapmak ve gerekli raporları d¼zenlemek, gibi web sitemizde bulunan benzer faaliyetleri yapmak olarak ¼zetlenebilir.

Odamızın birimleri bazında detaylı g¼rev ve faaliyetleri bu plan i¼inde sayfa.....'de tablolafıtırılarak verilmiştir.

TİCARET SİCİLİ TARAFINDAN VERİLEN BELGELER

- Sicil Tasdiknamesi
- Yetki Belgesi
- Ticaret Sicili T¼z¼Đ¼n¼n 55. Maddesine g¼re belge
- Ticaret Sicili T¼z¼Đ¼n¼n 47. Maddesine g¼re belge
- İhale Belgesi
- İflas ve Konkordato Yazısı
- Şirket Ortaklarını, Sermaye ve Pay durumlarını g¼steren teyit yazısı
- Ticaret Sicil Gazetesi sureti
- Defter Beyanname Tasdikleri
- Sosyal G¼venlik Kurumu Belgeleri(Harçtan Muaf)

ODA SİCİLİ TARAFINDAN VERİLEN BELGELER

- Sicil Kayıt Sureti
- Faaliyet Belgesi
- Oda Kayıt Levhası

- Sanayici Belgesi
- İhale Belgesi
- Şirket Ortaklarını, Sermaye ve Pay Durumlarını Gösteren Ortaklık Belgesi
- İmza Onay Belgesi
- Yerli İstekli Belgesi
- Meslek Grubu Değişikliği Tebligatı
- Mücbir Sebep Belgesi

EĞİTİM

Personelin Eğitimleri: Her yıl Aralık ayında Birim Sorumluları, KYT, AS ve GS ile toplantı yapılır. Eğitim ihtiyaçları tüm çalışanlar tarafından EPD Birimi sorumlusuna iletilir. EPD Birimi ve KYT yıllık planlamaları yapar Meclis Eğitim Komisyonu ve Yönetim Kurulunun onayına sunar. Çalışanların yetenek ve becerilerinin artırılması, gerçekleştirdikleri faaliyetlerde daha yüksek bir performans göstermesi için talep ettikleri eğitimler onaylandıktan sonra uygulamaya konur. Uygulanan eğitimlerde kayıt formu ve anket uygulaması yapılır. Sonuçları eğitim ve proje birimi tarafından kayıt altına alınır. Eğitim planları, yıl boyunca ortaya çıkan ihtiyaçlar da dikkate alınarak revize edilir.

Üye Eğitimleri: Bir önceki yıl içinde üyelere gelen talepler doğrultusunda EPD Birimi, KYT ve GS üye eğitim planını hazırlamak üzere toplantı yapar, toplantı sonucunda yıllık üye eğitim planı hazırlanır Meclis Eğitim Komisyonu ve Yönetim Kurulunu onayına sunulur. Onaylanan eğitimler belirlenen tarihlerde uygulamaya konulur. Eğitim duyuruları web sayfası üzerinden yapıldığı gibi, e-mail ve SMS yolu ile tüm üyelere duyurulur. Uygulanan eğitimlerde kayıt formu ve anket uygulaması yapılır. Sonuçları EPD Birimi tarafından kayıt altına alınır. Eğitim planları, yıl boyunca ortaya çıkan ihtiyaçlar da dikkate alınarak revize edilebilir.

İNSAN KAYNAKLARI

Marmaris Ticaret Odası birimlerinde çalışan personele ilişkin bilgi ve grafikler Stratejik Plan çalışmaları sırasında tekrar belirlenmiştir ve değerlendirilmiştir. Marmaris Ticaret Odası'nın 18 personeli bulunmaktadır. Odada iki yüksek lisans, 9 üniversite, 2 ön lisans, 4 lise ve 1 ilköğretim mezunu bulunmaktadır.

Ticaret Odası'nın mevcut personel isimleri ve pozisyonları aşağıda verilmiştir:

1. Taşkın BAYKARA- Genel Sekreter

2. Mehmet ERĞÜCÜ- Genel Sekreter Yardımcısı
3. Yılmaz YORULMAZ- Dış Ticaret Birim Sorumlusu
4. Eylem Miray APAK- Eğitim Proje Danışmanlık Birim Sorumlusu
5. Erol Teoman- Başkanlık Sekreteri
6. Cevriye GÜNEŞTUTAR- Halkla İlişkiler ve Basın Birim Sorumlusu
7. Fırat Kaynak ÜNLÜ- Ticaret Sicil Müdürü
8. Deniz TETİK- Ticaret Sicil Müdür Yardımcısı
9. Ebru KILIÇ- Hukuk Birim Sorumlusu
10. Sinem Vasfiye ÜNAL- Oda Sicil Muamelat Memuru
11. İlker GÖKAY- AR-GE Kalite Birim Sorumlusu
12. Ülkey KOCAEFE- Oda Sicil Muamelat Birim Sorumlusu
13. Gözde GÖKBAKAR- Oda Sicil Muamelat Memuru
14. Cenk ŞAHİN- Muhasebe Birim Sorumlusu
15. Murat TÜRKLER- Muhasebe Memuru
16. Mustafa ÖZTÜRK- İç Hizmetler Memuru
17. Selma GÖK- İç Hizmetler Memuru
18. Mehmet EREN- Santral İletişim Memuru

Personel hakkındaki istatistiksel bilgiler aşağıdaki tablolarda verilmiştir:

Personele Ait İstatistiksel Bilgiler

<i>5590'a göre çalışan sayısı</i>		<i>5174'e göre çalışan sayısı</i>		<i>Toplam</i>		Bay:10 Bayan: 8	
4		14		18			
Oğrenim Durumu							
<i>İlkokul</i>	<i>Ortaokul</i>	<i>Lise</i>	<i>Ön Lisans</i>	<i>Üniversite</i>	<i>Y.Lisans</i>	<i>Doktora</i>	<i>Toplam</i>
1		4	2	9	2		
Görev Süresi							
<i>0-5 yıl</i>	<i>6-10 yıl</i>	<i>11-20 yıl</i>	<i>21-30 yıl</i>	<i>31 ve fazlası</i>			
10	4	4	Yok	Yok			
Çalışanların Ortalama Görev Süresi				14.04.2014 itibarı ile; 2530 gün / 82,9 ay / 7,1 yıl			
Ofis Programları Kullanma Düzeyi				Çok iyi: 4 İyi: 8 Orta:4			
İngilizce Bilen Personel Sayısı				11 İleri düzeyde		2 Orta düzeyde	

İSİM- SOYAD	BİRİM- İŞE BAŞLAMA TARİHİ	MEZUN OLUNAN OKUL- BÖLÜM	DOĞUM TARİHİ
TAŞKIN BAYKARA	GENEL SEKRETER- 01.10.1998	HACETTEPE ÜNİV. İSTATİSTİK	01.10.1966
MEHMET ERĞÜCÜ	GENEL SEKRETER YARDIMCISI – 15.02.2014	YAKIN DOĞU ÜNİVERSİTESİ – BİLGİSAYAR ENFORMATİK	28.03.1984
EYLEM MİRAY APAK	EĞİTİM PROJE DANIŞMANLIK- 01.10.2009	EGE ÜNİV. SOSYAL BİLİMLER ULUSLARARASI İLİŞKİLER- MASTER	01.01.1982
CEVRİYE YAMAÇ GÜNEŞTUTAR	HALKLA İLİŞKİLER-BASIN – 01.03.2006	AKDENİZ ÜNİV. MYO TURİZM VE BÜRO YÖNETİMİ	12.03.1972
YILMAZ YORULMAZ	DIŞ TİCARET -01.06.2010	GİRNE AMERİKAN ÜNİV. ULUSLARARASI İLİŞKİLER	17.03.1979
CENK ŞAHİN	MUHASEBE SORUMLUSU- 03.06.2010	ÇUKUROVA ÜNİV. İŞLETME	02.08.1978
MURAT TÜRKLER	MUHASEBE - 15.10.2001	MARMARIS LİSESİ	17.03.1972
EBRU KILIÇ	HUKUK BİRİMİ 01.06.2009	ANADOLU ÜNİVERSİTESİ HUKUK	30.10.1978
İLKER GÖKAY	KALİTE- 13.06.2010	PAMUKKALE ÜNİV. MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ ANA BİLİM DALI	04.10.1983
ÜLKAY KOCAEFE	ODA SİCİL VE MUAMELAT - 17.10.2005	MUĞLA ÜNİV. MYO BÜRO YÖNETİMİ VE SEKRETERLİK	22.05.1983
GÖZDE GÖKBAKAR	ODA SİCİL VE MUAMELAT - 01.04.2009	MUĞLA ÜNİV. PEYZAJ MİMARLIĞI/ ANADOLU ÜNİV. İŞLETME (DEVAM)	02.10.1984
SİNEM VASFİYE ÜNAL	ODA SİCİL VE MUAMELAT- 01.03.2006	MARMARIS KIZ MESLEK LİSESİ ÇOCUK GELİŞİMİ	29.01.1981
FIRAT KAYNAK ÜNLÜ	TİCARET SİCİL MÜDÜRLÜĞÜ- 01.05.2009	DOKUZ EYLÜL ÜNİV. KAMU YÖNETİMİ	22.05.1980
DENİZ TETİK	TİCARET SİCİL MÜDÜRLÜĞÜ – 17.10.2005	ANADOLU ÜNİV. AÇIKÖĞRETİM İŞLETME FAK.	01.10.1980
EROL TEOMAN	BAŞKANLIK SEKRETERİ 01.08.2013	ERCIYES ÜNİV. MATEMATİK	13.10.1980
SELMA GÖK	İÇ HİZMETLER- 15.05.2003	YERKESİK İLKÖĞRETİM OKULU	18.06.1974
MUSTAFA ÖZTÜRK	İÇ HİZMETLER- 15.05.1995	MARMARIS LİSESİ	19.02.1971
MEHMET EREN	SANTRAL İLETİŞİM MEMURU – 01.07.2012	MUĞLA ANADOLU TİCARET LİSESİ	28.03.1992

MTO'NUN HİZMET BİNASI VE TEKNOLOJİK ALT YAPI

Marmaris Ticaret Odasının hizmet binası brüt alanı 1.673,75 m²'dir. Binanın kullanım alanı 515 m² dir. İki kat ve bir zemin kattan oluşan hizmet binası, giriş kısmında servislerin bulunduğu alan olup 7 ofis ve 5 memurun çalışabileceği 2 banko mevcuttur. Binamızın zemin katında 3 arşiv odası, bir personel dinlenme alanı ve yönetim kurulu toplantı odası bulunmaktadır. Binamızın birinci katında 48 kişilik meclis toplantı salonu ile Yönetim Kurulu Başkanına ve Meclis Başkanına ait ofisler yer almaktadır.

Odada 1 adet sunucu, 17 adet servislerin kullandığı terminal bilgisayar, 1 adet dizüstü bilgisayar, 15 adet yazıcı ve 2 adet fotokopi makinesi mevcuttur. Ayrıca 2 adet Türk Telekom üzerinden kullanılan internet servisi vardır. Üyelere hizmetler, TOBB, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ortak veri tabanından web üzerinden verilmektedir.

Odanın hizmetinde 3 adet araç kullanılmaktadır. Bunlar, bir adet minibüs tipi makam aracı, bir adet resmi plakalı araç ve dış hizmetlerde kullanılan bir adet motosiklettir.

MTO'NUN İŞBİRLİKLERİ VE İŞTİRAKLERİ

Marmaris Ticaret Odasının iştiraklerinden Marmaris Ticaret Odası Yatırım Ortaklığı A.Ş. ve Gümrük Turizm İşletmeleri A.Ş. bulunmaktadır. Bunlardan MTO Yatırım Ortaklığı A.Ş.'nin%97,8'lik payı odaya, diğerleri kurucu ortaklara aittir. Şu anda Marmaris'in markalaşması adına oda tarafından hizmete sokulan Marmaris Bal Evi Eğitim ve Hizmet Binasının işletmesini yapmaktadır. Bu kapsamda Marmaris Çam Balının markalaşması üzerine çalışmalar yapılmaktadır. Diğer bir iştirak olan Gümrük Turizm İşletmeleri A.Ş. ise Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğinin bir kuruluşu olup Türkiye'de sınır kapılarının özelleştirilmesiyle birçoğunu devletten kiralarak bu işletmelerin durumlarını teknik donanım ve eğitimli personelle düzelterek önemli bir hizmet ağı oluşturmuştur.

MTO MALİ DURUM

GELİRLER	2013	2014
YILLIK AİDAT	886.092,01TL	1.388.000,00TL
KAYIT ÜCRETLERİ	186.480,00TL	200.530,00
YAPILAN HİZMETLER KARŞILIĞI ALINAN ÜCRETLER	592.330,77TL	748.200,00TL
FAİZ GELİRLERİ	0,00TL	10.000,01TL

GİDERLER	2013	2014
PERSONEL GİDERLERİ	892.420,75TL	1.187.000,00TL
DIŞARDAN SAĞLANAN FAYDA VE HİZMETLER GİDERLERİ	350.542,66TL	648.500,00TL
BİRLİK AİDATI, KANUNİ AİDAT, PAY VE FONLAR	240.371,26TL	262.000,00TL
BAĞIŞ VE YARDIMLAR	29.236,01TL	74.481,00TL
GENEL YÖNETİM GİDERLERİ	8.888,02TL	140.500,00TL
VERGİ, HARÇLAR	12.031,71TL	22.000,00TL
EĞİTİM GİDERLERİ	41.985,56TL	185.000,00TL

VERİLEN DANIŞMANLIKLAR VE DESTEKLER

Oda bünyesinde faaliyet gösteren KOSGEB biriminde bu güne kadar 3.000 kişi bizzat odaya gelerek, telefon marifetiyle 3.500 kişi danışmanlık hizmeti almıştır. 600 üyenin KOSGEB veri tabanına kaydı sağlanmıştır. Bu üyelere bir kısmına 1.250.000 TL geri ödemesiz hibe desteği sağlanmıştır. Sonuç olarak toplam 3.250.000 TL tutarında bir kaynak yararlandırılmış olup bu hibe desteklerinin çeşitleri ve miktarları aşağıda ayrıntılandırılmıştır:

SAYI BAZINDA KOSGEB DESTEKLERİ

	YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ	FUAR	EĞİTİM	TANITIM	NİTELİKLİ ELEMAN	TEST-ANALİZ-KALİBRASYON	İŞ GEZİSİ
2013	9	20	3	1	6	1	-
2014-KASIM	9	10	-	2	12	3	4

TUTAR BAZINDA KOSGEB DESTEKLERİ

	YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ	FUAR	EĞİTİM	TANITIM	NİTELİKLİ ELEMAN	TEST-ANALİZ-KALİBRASYON	İŞ GEZİSİ
2013	900.000 TL	80.860TL	4880 TL	5000 TL	120.000 TL	10900 TL	-
2014-KASIM	900.000 TL	59470 TL	-	3500 TL	240.000 TL	19636 TL	18725 TL

Verilen Belgeler

Odanın son üç yılda faaliyetler sonucu verdiği belgeler yıllar itibariyle aşağıdaki tabloda verilmiştir.

	2010	2011	2012	2013	2014
ODA SİCİL KAYIT SURETİ	1863	1850	1785	1566	1070
FAALİYET BELGESİ	1063	1212	1564	1233	937
İHALE DURUM BELGESİ	92	58	18	20	13
ORTAKLIK TEYİT BELGESİ	47	57	51	49	45
YERLİ İSTEKLİ BELGESİ	5	4	-	1	2
MESLEKTEN MEN EDİLMEDİĞİNE DAİR BELGE	44	14	39	46	31
MÜTEAHHİTLİK BELGESİ	-	-	-	1	1
REGİSTRY DOCUMENT	-	-	-	8	3
DOCUMENT II	-	-	-	14	13
İŞ MAKİNESİ TESCİLİ	18	27	16	19	15
SİGORTA ACENTELEİ KAYDI	5	1	-	3	5

Üye Yapısı

Marmaris Ticaret Odasının 2013 yılı itibariyle 3803 faal üyesi bulunmaktadır. Yıllar itibariyle derece bazında toplam üye sayısı aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

	2010	2011	2012	2013
1.Derece	1.255	1.418	1.727	2073
2.Derece	433	391	438	710
3.Derece	134	144	141	207
4.Derece	463	492	416	588
5.Derece	176	183	157	225

Ayrıca yıllar itibariyle odaya yeni kayıt olan ve kaydı silinen üye sayıları da aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Üye Tahsilat Yapısı

Marmaris Ticaret Odasının son dört yıldaki tahsilat yapısı üye dereceleri bazında aşağıdaki tabloda açıklanmaktadır. Tabloda yüzde rakamı derece bazında tahsilat yapılan üye yüzdesini göstermektedir.

Üye Sayısı / Tahsilat Yapılan Üye Yüzdesi								
	2010		2011		2012		2013	
1.Derece	1.255	%52	1.418	%51,5	1.727	%40,5	2073	%38,50
2.Derece	433	%42	391	%53	438	%39	710	%26,00
3.Derece	144	%50	141	%49	145	%38	207	%27,10
4.Derece	492	%54	416	%65,5	442	%40	588	%33,30
5.Derece	176	%82	183	%65	157	%78,5	225	%39,10

MTO ORTAK PROJELERİ

YIL	PROJE KODU	BAŞVURULAN PROGRAM ADI	PROJE ADI	PROJE SÜRESİ	PROJE BÜTÇESİ	YARARLANICI SAYISI	EŞ FİNANSMAN	PROJE ÖZETİ
2013	-	T.C. Gıda, Tarım Ve Hayvancılık Bakanlığı Tarımsal Araştırmalar ve Politikalar Genel Müdürlüğü	Türkiye’de Paket Arıcılık Olanaklarının Araştırılması	18 AY	174.650 TL	2	10.000 TL ARAÇ-TRANSFER TEMİNİ)	Projenin amacı, erken ilkbaharda hızlı kuluçka gelişimi nedeniyle bu özelliğinden faydalandığımız Ege Bölgesi arısından oluşturulan paket arıların, ağır kış koşullarının yaşandığı Trakya ve İç Anadolu’daki arı kolonileri ile performanslarının karşılaştırılmasıdır.
2013	TR32/11/GPD	GEKA Gündümlü Proje Desteği	MUGLA ULUSLARARAS I FUAR VE YASAM ALANI	24 AY	3 Milyon TL	TÜM İL ODASI ÜYELERİ	-	TR 32 Bölgesi’nde ve Muğla ilinde ilimizin ve ülkenin ekonomik gelişmesine katkıda bulunacak ve ilimizi bir fuar merkezi haline getirecek uluslararası Fuar Merkezi Kurulmasıdır
2013	-	ODA BÜTÇELERİ	MUTSO KAGİK 100 YILDA 100 KADIN	12 AY	-	MUĞLA	VERİ VE TOPLANTI ORGANİZASYONLARI	100 yıllık süreçte Muğla’ya emek veren, Muğla’nın adını duyuran kadınlara ait silinmiş izlerin ya da gizlenmiş konuların bu güne taşınmasını; Muğla’ya emek veren kadınlarla ilgili bilgilerin kategorize edilerek Kent tarihine, bugünkü ve gelecek kuşaklara belge oluşturulmasını; ayrıca kadın tarihini gündemde tutan, kadın belleği oluşturan ve kente katkı sağlayanlara saygı ödevinin yerine getirilmesini amaçlamaktadır.
2014		HAYAT BOYU ÖĞRENME	TOVAK- TUZES - TURİZMDE NİTELİKLİ İŞGÜCÜ İÇİN HİBRİD EĞİTİM SİSTEMİ	12 AY	AVR 185.000	Marmaris, Muğla Artvin, Hatay, Diyarbakır, Erzurum, Van, Rize	VERİ VE DUYURU	Yenilikçi uzaktan eğitim programları yoluyla Türkiye’de 25 yaş ve üstü yetişkinlerin işgücü piyasasına entegrasyonu için gerekli temel ve mesleki becerilerin geliştirilmesi

MTO KAZANILAN PROJELERİ

YIL	PROJE KODU	BAŞVURULAN PROGRAM ADI	PROJE ADI	PROJE SÜRESİ	PROJE BÜTÇESİ	YARARLANICI SAYISI	EŞ FİNANSMAN	PROJE ÖZETİ
2013	TR32-13-TUR2-0015-0013	GEKA TURİZM ALT YAPISI MALİ DESTEK PRG.	ROTA MARMARİS	18 AY	222.000 TL	1	66.000 TL	Marmaris'in alternatif turizm alanlarının tanıtımında yenilikçi ve online uygulamalar ile yöremize özgü tatlarının tanıtılması

MTO BAŞVURU HALİNDEKİ PROJELERİ

YIL	PROJE KODU	BAŞVURULAN PROGRAM ADI	PROJE ADI	PROJE SÜRESİ	PROJE BÜTÇESİ	YARARLANICI SAYISI	EŞ FİNANSMAN	PROJE ÖZETİ
2014	-	GEKA TURİZM DOĞRUDAN FAALİYET DESTEĞİ	Marmaris ve Rodos Arasında Ekonomik İşbirliği Yol Haritası	3 AY	90.000 TL	1	-	Marmaris ile Rodos arasında muhtemel ticari işbirliği olanaklarını analiz ederek, dış ticaret yapma kapasitesi üyelerimizi teşvik etmek
2014	-	GEKA TEKNİK DESTEK	TOPLULUK ÖNÜNDE ETKİN KONUŞMA VE SUNUM	3 GÜN	10.000 TL	15 Kişi	-	Odamızın Üyeler ile Sosyal ilişki içerisinde olan personeli ve Yönetim kadrosunun topluluk önünde aktif ve verimli ifade yeteneği kazanması
2014	-	GEKA TEKNİK DESTEK	TURİZM SEKTÖR TEMSİLCİLERİ İÇİN KALİTE YÖNETİM SİSTEMİ EĞİTİMLERİ	5 GÜN	12.500 TL	35 Kişi	-	Turizm sektöründe hizmet veren 35 temsilcinin ISO 9001:2008 KYS Belgesine kavuşması

2.3. MARMARİSTE İKTİSADİ HAYAT

Marmaris İktisadi hayatı, Prof. Dr. Haluk SOYUER ve diğerleri tarafından 2013 yılında hazırlanan “Marmaris Yarımadası Stratejik Planı” adlı eserden özetlenerek alınmış olup daha detaylı bilgilere buradan ulaşılabilir.

Marmaris'in ekonomik yapısı tarım, hayvancılık, orman, denizcilik, turizm, ulaştırma, haberleşme, basın yayın, park ve bahçeler ve diğer ekonomik göstergeler açısından incelenebilir.

Tarım

Marmaris ve Datça'da bulunan 138.399 hektarlık arazi varlığının %80'ni ormanlık saha, %14'ünü ürün getirmeyen yerler ve %6'sını tarım arazileri oluşturmaktadır. Ayrıca, Marmaris'te bulunan 86.600 hektarlık arazi varlığının %76'sını ormanlık saha, %19'unu ürün getirmeyen yerler ve %5'ini de tarım arazileri oluşturmaktadır. Grafik 4.93'te görüldüğü gibi, toplam tarım arazilerinin %39'u ekilen tarla, %37'si zeytinlik olarak değerlendirilmektedir.

Marmaris ve Datça'da 4.500 dekar buğday, 3.000 dekar arpa, 150 dekar yulaf, 60 dekar Mısır olmak üzere toplam 7.710 dekar tarla bitkisi ekim alanı bulunmaktadır. Toplam alanın %58'sine buğday, %39'una arpa ekilmektedir.

Marmaris ve Datça'da bulunan 10.271 dekar zeytinlik ve meyvelikler incelendiğinde, 7.160 dekarı zeytin, 420 dekarı portakal ve 10 dekarı ise mandalina ekim alanıdır. Geriye kalan 2.561 dekarlık alanda ise badem, nar, avokado vb. meyvelikler bulunmaktadır.

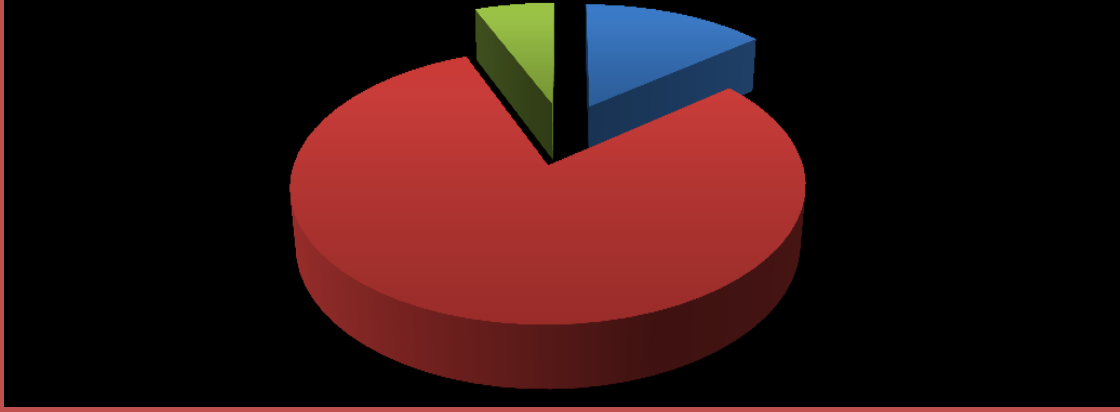
Marmaris ve Datça'da sebze olarak 150 dekar domates, 120 dekar biber ekimi yapılmaktadır. 829 dekar ekim alanında ise fasulye, roka, kıvırcık, salatalık vb. sebzeler ekilmektedir. Marmaris ve Datça'da sanayi bitkilerinden sadece yerfıstığı yetiştirilmektedir. İlçede toplam 220 dekar yer fıstığı arazisi yer almaktadır.

Marmaris ve Datça'da toplam 2.830 dekar yem bitkisi ekim alanı bulunmaktadır. Yonca, fiğ türleri, mısır, sorgum ve sudan ilçede yetiştirilen yem bitkilerindedir.

Marmaris ilçesinde 113 seracılıkla uğraşan üretici ve toplam 278,86 dekar sera arazisi bulunmaktadır. Karacasöğüt'te bulunan domates, salatalık, biber, patlıcan yetiştirilen 50 dönümlük sera; çilek ve marul yetiştirilen 20 dönümlük tünel sera; kivi yetiştirilen 5 dönümlük sera ve Çamlı'da avokado yetiştirilen 5 dönümlük sera, ilçede sayılabilecek büyük seralardandır.

Ürün Getirmeyen Yerler 6%

Tarım Arazisi 14%



Ormanlık Saha 80%

Grafik 1 – Arazi Varlığı ve Dağılımı (Datça Dâhil)
Kaynak: Tarım İlçe Müdürlüğü

Hayvancılık

Türkiye İstatistik Kurumu 2010 yılı verilerine göre Marmaris'te 2.664 adet büyükbaş, 14.400 adet küçükbaş, 3.856 adet kümes hayvanı, 143 adet tek tırnaklı hayvan bulunmaktadır.

Marmaris Belediye Mezbahasından alınan verilere göre 2010 yılında 1.628 küçükbaş, 161 büyükbaş kesilmiştir. Kesilen bu hayvanlardan 24.965 kg. küçükbaş karkas, 39.200 kg. büyükbaş karkas olmak üzere toplamda 64.165 kg. karkas elde edilmiştir.

Balıkçılık ve süngercilik uzun yıllar Marmaris'in geçim kaynağı olarak görülmekteydi. Fakat günümüzde, önceki yıllardaki kadar bol balık çıkmamaktadır. Balık avı yaygınlaştıkça ve Karadeniz'den, Mersin'den, İzmir'den büyük gırgır tekneleri bölgeye girdikçe yerli küçük balıkçıların payı gittikçe azalmaktadır. Bu nedenle küçük balıkçı tekneleri, gırgır teknelerinin bölgeye geldiği Ekim ayından sonra teknelerini kıyıya çekmektedir. Avlanmayı da havaların iyi olduğu Nisan-Ekim döneminde yapmaktadırlar.

Marmaris'te çıkan balıklar Akya, Sinarit, Orfoz, Lagos, Sokkan, İşkoroz, Barbunya, İstavrit, Lapa, Mercan, Traňa, Lambuka (bir Akya türü), Keler (küçük torik) olarak sıralanabilir. Eski yıllardaki kadar olmasa da Karavida, İstakoz vb. gibi kabuklular da denizden çıkarılmaktadır.

Amatör ve Profesyonel olmak üzere iki tür Balık Avlama Belgesi vardır. Amatör Balık Avlama Belgesinin yasa gereği alınma zorunluluğu yoktur. Profesyonel Balık Avlama Belgesi ise daha çok geçimini balıkçılıkla sağlayanlara verilmektedir. Marmaris'te toplam 1.459 kişi amatör belgeli, 380 kişi profesyonel belgeli balıkçıdır. Avlanma, genellikle ağ ve bırakma (parakete) ile yapılmaktadır. Zıpkınla avcılık da yaygın bir avlanma ve spor türüdür.

ÜRETİM CİNSİ	2008 (TON)	2009 (TON)	2010 (TON)
Süt	281.028	285.000	300.000
Kırmızı Et	3.504	3.250	3.400
Beyaz Et	4.280	3.200	3.500
Yapağı	56	60	65
Kil	39	40	42
Deri (Adet)	55.810	55.000	60.000
Yumurta (Adet)	96.600.650	68.000.000	110.000.000
Bal	9.422	10.000	4.600
Bal Mumu	700	1.250	613

Grafik 2- Muğla İlinde ki Hayvansal Üretim (2008-2010)

Kaynak: Muğla Gıda Tarım ve Hayvancılık İl Müdürlüğü

İHRAÇ BALIKLARI	2009		2010	
	İHRAÇ MİKTARI (TON)	İHRAÇ TUTARI (USD)	İHRAÇ MİKTARI (TON)	İHRAÇ TUTARI (USD)
Çipura- Levrek	15.127	72.970.986	14.284	80.745921
Alabalık	1.617	1.706.134	2.586	16.293.629
Sübye, Karides vb.			7	79.365
Toplam	16.744	74.677.120	16.877	97.118915

Grafik 3- Muğla İlinde ki Su Ürünleri İhracat Durumu (2009-2010)

Kaynak: Muğla Gıda Tarım ve Hayvancılık İl Müdürlüğü

Orman

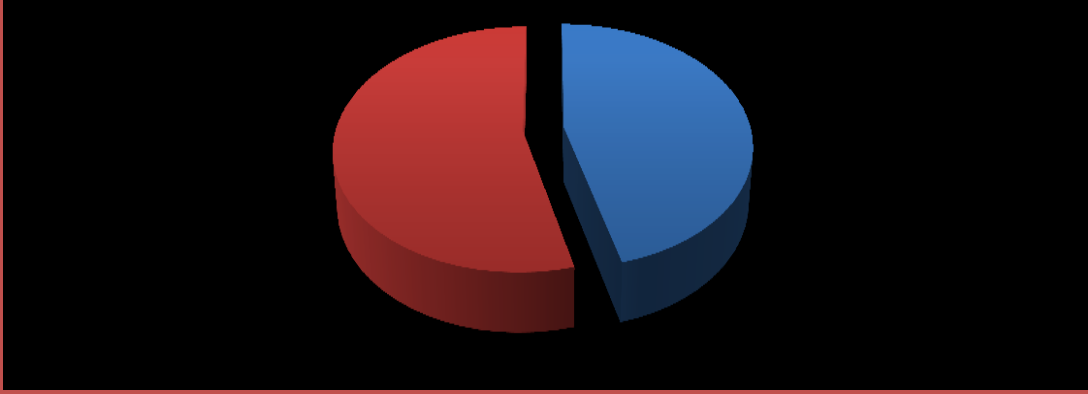
Milli Park sınırları içerisinde yer alan ormanlar mülki bakımdan Muğla iline, idari yönden Muğla Orman Bölge Müdürlüğü'ne, Marmaris Orman İşletme Müdürlüğü ve Köyceğiz Orman İşletme Müdürlüğü'ne bağlıdır.

Marmaris Milli Parkı'nın tamamı Marmaris, Bayır, Hisarönü, Çetibeli ve Sultaniye olmak üzere 5 İşletme Şefliği sınırları içerisinde kalmaktadır.

Marmaris Milli Parkı yaklaşık 33.608,5 ha. olup, sınırları içerisinde kalan 5 ayrı İşletme Şefliğine bağlı, 29.930,5 ha. alanın; 27.205 ha.'ı ormanlık alan, 2.725 ha.'ı ise ormansız alandır. Aşağıdaki tabloda işletmelere göre orman alanlarının dağılımı gösterilmektedir.

Verimsiz Orman 54%

Verimli Orman 46%



Grafik 4 – Verimli ve Verimsiz Orman Alanları (Datça Dahil)
Kaynak: Marmaris Orman İşletme Müdürlüğü

Arıcılık

Marmaris balıyla üne sahip bir ilçedir. Çam balı bölgenin en çok üretilen bal türüdür. Çam balı dışında çiçek balı, harnup (keçiboynuzu) balı da yaygın olarak üretilip satılmaktadır. İlçe Tarım Müdürlüğü'nün verilerine göre 2011 yılında ilçede toplam 812 arıcı ve 108.120 arılı kovan bulunmaktadır. Osmaniye, Bayır, Turgut, Orhaniye, Hisarönü, Çamlı, Çetibeli, Yeşilbelde, Karacasöğüt, Beldibi, Adaköy arıcılığın yoğun yapıldığı köylerdir. Arıcılığın en az yapıldığı köyler ise Selimiye, Bozburun, Taşlıca ve Söğüt'tür. Arılarını dışarıdan getiren gezgin arıcılar ise daha çok Hisarönü ve Adaköy'ü tercih etmektedirler.

Türkiye bal üretiminin büyük bir kısmı Ege, Karadeniz ve Akdeniz bölgelerinde yapılmaktadır. Türkiye bal üretiminde öne çıkan ilk üç il ise sırasıyla, Muğla, Ordu ve Adana'dır. Muğla ve yöresinde arıcılık sektörü, hem mevcut durum hem de taşıdığı potansiyel nedeniyle önemli bir ekonomik değere sahiptir. Muğla ve yöresi, 950 bin adet kovan varlığıyla Türkiye'nin toplam bal üretiminin %30'unu, çam balı üretiminin %75-80'ini ve toplam bal ihracatının da %85-90'ını tek başına karşılamaktadır.

2010 TÜİK verilerine göre Muğla bölgesi Türkiye'nin bal üretiminin 6.488 ton ile %8'ini, balmumu üretiminde ise 557 ton ile %13'ünü karşılamaktadır. Grafik 4.100 ve Grafik 4.101'de yıllara göre Muğla ilindeki bal ve bal mumu üretimi verilmektedir. 2007 yılında yaşanan ciddi düşüşün nedeni olumsuz iklim koşulları ve yanlış arıcılık uygulamalarına bağlanmaktadır. Arıların salgısından çam balını topladıkları "Çam Pamuklu Koşnili" (Basura) adı verilen böceklerin küresel ısınma nedeniyle ölmeye başlamaları nedeniyle arıcılık sektörü çökme tehlikesiyle karşı karşıya kalmıştır.

İLÇE	İŞLETME SAYISI	ARILIK SAYISI	KOLONİ SAYISI (Aktif)	KOLONİ SAYISI (Pasif)	TOPLAM KOLONİ SAYISI
BODRUM	169	135	19.301	2.483	21.774
DALAMAN	259	217	43.456	4.349	47.781
DATÇA	160	149	30.803	3.052	33.837
FETHİYE	447	429	58.453	8.982	67.391
KAVAKLIDERE	34	33	4.111	518	4.625
KÖYCEĞİZ	599	539	122.092	8.308	130.330
MARMARİS	567	592	130.400	10.496	140.824
MERKEZ	353	362	67.065	2.649	69.687
MİLAS	822	779	127.201	12.763	139.904
ORTACA	130	117	18.093	2.208	20.294
ULA	502	508	104.735	7.252	111.924
YATAĞAN	324	302	46.260	4.080	50.336
TOPLAM	4.366	4.162	771.970	67.140	838.707

Grafik 5 - Muğla İlinin İlçelere Göre Balcılıktaki Yeri
Kaynak: MAYBİR Muğla İli Arı Yetiştiriciliği Birliği

Marmaris Bal Evi

Marmaris Bal Evi, Marmaris Çam Bal'ının markalaşması yolunda önemli bir adımdır. Arıcılık ve bal etkinliklerini daha etkili şekilde ve uluslararası platformda gerçekleştirmek Marmaris Çam Bal'ının değerini artıracaktır. Zemin katlar 700 m2 ve 1. kat 250 m2 toplam 950 m2 alana sahip olan bal evinin müze salonunda bölgenin etnografik unsurlarının yanı sıra eski arı kovanları, arıcılık giysileri, arıcılıkta kullanılan çeşitli aletler sergilenecektir. Binada yer alan sunum salonunda, görsel öğelerle desteklenen gezer arıcılığın yansıtılmalı sistem ile anlatıldığı üç boyutlu bir harita bulunmaktadır. Ayrıca bu salonda kriterlere uygun arıcılık metodları, polenleme, bal sağımı gibi faaliyetler hakkında ziyaretçilere bilgi verilecektir. Bal evi ile yörenin en önemli besin kaynağı olan çam balı, markalaştırılacak ve turizm için bir durak noktası olarak dünyaya tanıtımı sağlanacaktır.



Bal evi kapsamında kaliteli bal temini ile bunların saklanması için gerekli hazırlıkların yapılması ve üreticiden alınacak kaliteli balın istenilen niteliklerde olup olmadığının kontrol edilmesinden sonra paketlemeye gönderilmesi planlanmaktadır. Bu noktada Osmaniye köyünün yeterli balı temin edeceği düşünülmektedir. Muğla'da bal arılarının su bulmaları ile ilgili problemler yaşanmaktadır. Bu nedenle özellikle Osmaniye köyünde fotoselli damla su modeline geçilmesi gerekmektedir. Marmaris Ticaret Odası ile Muğla Üniversitesi arasındaki protokol neticesinde Arıcılık ve İpek böcekçiliği Araştırma ve Uygulama Merkezi'nin çalışma ofisinin Bal Evi'nde açılması kararlaştırılmıştır. Böylece Bal Evi'nde arıcılık ile ilgili eğitim, seminer ve panel verilmesine uygun hazırlanan eğitim ve sunum salonları etkin bir şekilde kullanılacak ve markalaşma sürecine katkı koyacaktır.

2014 yılı başına kadar Marmaris Bal Evi'ni Türkiye çapında 8 okul ve 800 öğrenci ile yaklaşık 39.000 yerli yabancı turist ziyaret etmiştir.

Marmaris Halk Eğitim Müdürlüğü, Marmaris İlçe Tarım Gıda Hayvancılık Müdürlüğü ve Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi işbirliğinde arıcılık, arılarda bahar bakımı, uygulamalı ana arı, polen ve arı sütü üretimi konularında 3 adet eğitim düzenlenmiş ve 148 kişi sertifikalandırılmıştır.

Marmaris Bal Evi ile ICC ve CACCI tarafından düzenlenen uluslararası yarışmalara katılmaktadır.

Marmaris'e Özgü Endemik Bitki Türleri

Bir bölgede bulunan bitkiler listesi flora, bitkilerin farklılaşma alanları çok özel ve sınırlı ise bu bitki türleri de endemik diye adlandırılmaktadır. Marmaris Milli Parkı, Gökova ve Datça –



Marmaris Sığılası



Marmaris Günlük Ormanları

Bozburun Özel Çevre koruma bölgeleri endemik zenginliği barındırmaktadır. Adını yörenin eski adından almış bir diken türü olan Onopordum caricum, Globularia dumulosa, Cyclamen trochopentanthum (Domuztopalağı), Campanula Fruticulosa (Çan Çiçeği), Liquidambar orientalis (Günlük Ağacı) Marmaris'in endemik bitki türleri olarak sayılabilir. Ek olarak, Ada çayı, Sığır Kuyruğu, Dikenli Papatya, Yüksük Otu, daha önce sadece Girit Adası'nda endemik olarak bulunduğu sanılan yeni bir endemik hurma türü (Phoenix Theophrasti) de sayılabilir.

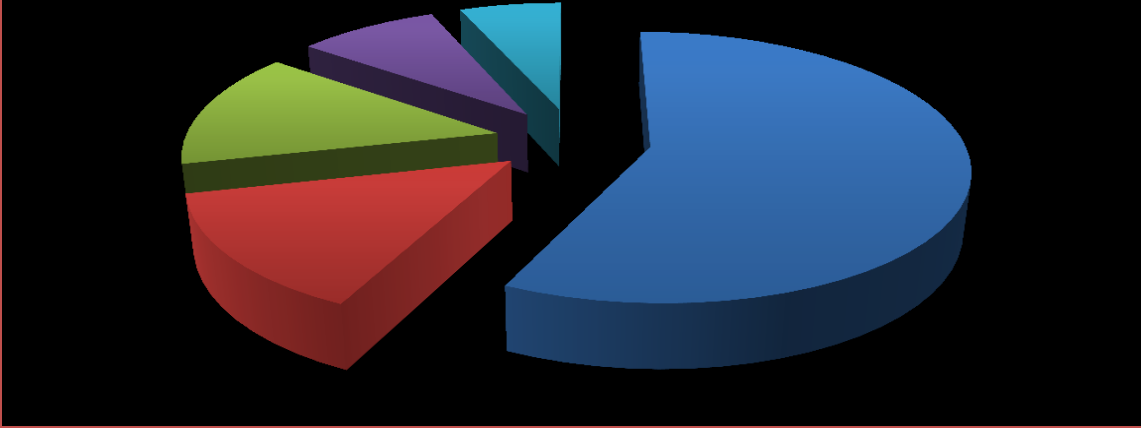
Denizcilik

Türkiye'de, dördü Marmaris'te olmak üzere toplam 26 adet marina bulunmaktadır. Grafik 4.110'da gösterildiği gibi Yatmarin'in 1.000 karada ve 1.000 denizde, Netsel Marina'nın 180 karada ve 750 denizde, Martı Marina'nın 150 karada ve 350 denizde ve Albatros Marina'nın 200 karada ve 60 denizde olmak üzere Marmaris; karada 1.550, denizde 2.160, toplamda ise 3.710 yat bağlama kapasitesine sahiptir.

Türkiye'de toplam 13.252, Muğla'da ise 6.499 yat bağlama kapasitesi mevcuttur. Marmaris marina kapasitesi, 3.710 yat bağlama kapasitesi ile Türkiye'deki marina kapasitesinin %28'ini, Muğla'daki marina kapasitesinin ise %57'sini karşılamaktadır. Muğla ili kapsamında Bodrum (Turgutreis dahil) ve Göcek toplamından daha yüksek bir kapasiteyi barındıran Marmaris, sonuç itibarıyla marina kapasitesi açısından hem Türkiye hem de Muğla içerisinde önemli bir paya sahiptir. Bu nedenle Marmaris'in ulusal ve uluslararası bir yat merkezi olması için gerekli stratejiler geliştirilmelidir.

Diğer İlçeler Toplamı 43%

Marmaris 57%



*Grafik 6 – Muğla İlinde Yat Bağlama Kapasitelerinin Dağılımı
Kaynak: Deniz Ticaret Odası Marmaris Şubesi*

Turizm

2010 yılında Marmaris'te yerli ve yabancı turistler tarafından toplam 7.743.197 gecelik konaklama gerçekleştirilmiştir. Bunun %56'sı İngilizler tarafından gerçekleştirilirken, İngilizleri sırasıyla; Türkiye, Rusya, Hollanda, Danimarka ve Polonya izlemektedir.

2013 yılı itibariyle Marmaris'te 580 belediye belgeli, 129 turizm belgeli, 27 adet deniz turizm belgeli tesis bulunmaktadır. Marmaris Belediyesi'nde 194, İçmeler Belediyesi'nde 160, Armutalan Belediyesi'nde 84, Turunç Belediyesi'nde 55, Bozburun Belediyesi'nde ise 23, Akyaka Belediyesi'nde 64 belediye belgeli tesis bulunmaktadır.

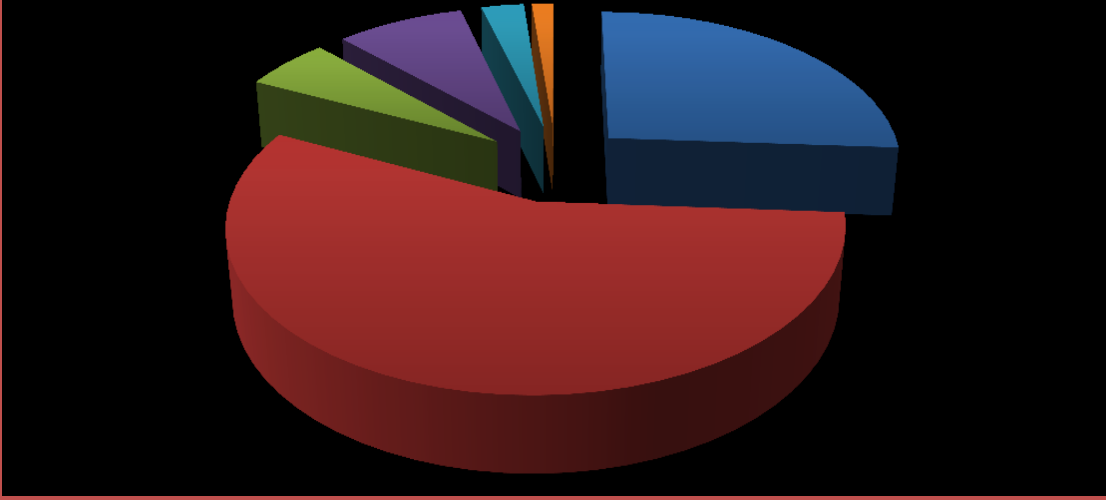
Turizm kapasitesinin önemli bir göstergesi olan yatak sayısı incelendiğinde, Marmaris'in toplam 59.023 yatak kapasitesi bulunduğu görülmektedir. Toplam yatak kapasitesinin 29.895'ine turizm belgeli tesisler, 29.128'ine belediye belgeli tesisler sahiptir. Belediye belgeli tesislerdeki yatak kapasitelerinde 13.298 yatak ile Marmaris Belediyesi ilk sırada yer almaktadır.

Marmaris'te turizm belgeli tesislerde 14.089 oda, belediye belgeli tesislerde ise 11.907 olmak üzere toplam 26.006 oda bulunmaktadır. Marmaris'teki tesislere giriş yapan toplam turist sayıları verilmektedir. 2009 yılında 368.782 yerli, 1.157.537 yabancı olmak üzere toplam 1.526.319 turist tesislere giriş yapmıştır.

Kruvaziyer turizmi, deniz temelli turizm kategorisi içinde yer almaktadır. Kruvaziyer turizmi liman ziyaretleri, limana yakın yerlerde ziyaret ve alışverişlerden oluşan aktiviteleri içermektedir. Kruvaziyer gemilerinin uğradığı limanlar ve bu limanlarda sunulan turistik hizmetler, ev sahibi ülkelerin ağırlıklı yatırım yaptıkları alanları oluşturmaktadır.

Diğer İlçeler Toplamı 18%

Marmaris 26%



Bodrum 56%

Grafik 7– Muğla İlindeki Mavi Bayraklı Plajların Dağılımı
Kaynak: <http://www.mavibayrak.org.tr/>

3. STRTEJİK TASARIM VE PLANLAMA

3.1. MARMARİS TİCARET ODASI MİSYONU

5174 sayılı TOBB yasası ile kurulmuş olan Marmaris Ticaret Odası sürekli gelişen katma değer yaratan ve özgün bir kentleşme için mevcut yasa ve mevzuatlar çerçevesinde görevlerini yerine getirir. Üyelerine kaliteli hizmet ilkelerinden ödün vermeden % 100 Üye memnuniyetini hedefleyen odamız misyonu:

- Akredite oda olarak her alanda hizmetlerini verirken dünya standartlarına ulaşmak,
- Üyelerine, müşterilerine ve paydaşlarına kaliteli hizmet sunmak,
- Marmaris Yarımadasında ticari faaliyetlerin artırılmasına katkı sağlayarak ticareti geliştirmek,
- Üyelerinin sektördeki ulusal ve uluslararası rekabet edebilirliğini artırmak,
- Üyelerine Hukuki ve Mali konularda danışmanlık yapmak,
- Üyelerin yerel ve uluslararası ölçekte tanıtımını yapabilmek,
- Çalışanlarının ve üyelerinin eğitim, proje, ARGE, inovasyon, dış ticaret, girişimcilik gibi konularda ihtiyaçlarını karşılamak ve
- Üyelerinin bulunduğu bölgelerden " her üyeye bir proje "sloganıyla proje üretmelerini sağlamak, böylelikle her sektörde katma değer yaratacak projeler üretmek.

3.2. MARMARİS TİCARET ODASI VİZYONU

Muğla ili Marmaris ilçesinde kurulan Marmaris Ticaret Odası yörenin doğal kültürel ve tarihi zenginliklerini koruyarak ekonomik büyümeyi sağlamayı benimser ve üyelerinin ekonomik durumunun gelişmesine yardımcı olarak yaşam kalitesini yükseltmeyi sürekli önde tutar.

- Bu ilkeleri koruyarak üye memnuniyetini esas alırken meslek ahlakı ve güveni tesis eden sosyal sorumluluk bilinci içerisinde bölgesinde lider bir oda olmayı amaçlamak,
- Marmaris'e ait tüm değerleri ortaya çıkaran, koruyucusu olan, kente ait ticari hayatın gelişimini sağlayan, üyelerinin ve tüm paydaşlarının gözünde değerli ve sosyal sorumluluk bilinci içerisinde bir kurum olmak,
- Ticari ortaklıklara öncülük etmek,
- Küresel gelişmeleri yakından izlemek ve üyelerine aktarmak,
- Yönetişim kavramını üyeleriyle birlikte uygulayan bir oda olmak,
- Akreditasyonunu tamamlamış, AB normlarında uluslararası bir oda olmak,
- Girişimciliği özendiren ve destekleyen bir oda olmak,
- Odamızın ve Marmaris'in marka değeri olmasını sağlamak ve
- Üyelerinin katılımcılığını arttırmak için faaliyetler düzenleyen bir oda olmak.

3.3. MARMARİS TİCARET ODASI TEMEL DEĞERLER

Marmaris Ticaret Odası'nın hizmetlerini sunarken göz ardı etmediği değerleri şunlardır:

- Sosyal sorumluluk
- Toplumsal duyarlılık
- Eğitime duyarlılık
- Tanıtım ve markalaşma stratejileri
- Farkındalık
- Öncü olmak
- Hizmet odaklılık
- Müşteri memnuniyetini önde tutmak
- Kamu yararını gözetmek
- Kolaylaştırıcılık
- Yenilikçi olmak
- Güven uyandırmak
- Girişimci olmak
- Çevreye duyarlılık
- Kalite odaklılık
- Ayrımcı olmamak

3.4. MTO 2014-2017 STRATEJİK AMAÇLAR

Marmaris Ticaret Odasının 2014-2017 Stratejik Planı, tüm paydaşlarının katılımıyla hazırlanmıştır. Bu çalışma MTO Kalite Politikası doğrultusunda, sürekli kaliteli hizmet ve sürdürülebilirlik felsefesine uygun olarak belirlediğimiz hedeflerimizle vizyonumuza ulaşmak için, yakın gelecekle ilgili hizmetlerimizin planlanması niteliğini taşımaktadır. Burada tüm paydaşların katılımıyla kısa gelecek için belirlenen "GELİŞME ALANLARI" temel alınarak Stratejik Amaçlar belirlenmiştir.

3.5. MARMARİS TİCARET ODASI GELİŞİM ALANLARI

1. MTO'NUN KURUMSAL YAPISINI GÜÇLENDİRMEK, ÜYELERİ VE PAYDAŞLARI İLE İŞBİRLİĞİNİ ARTTIRARAK ORGANİZASYON, EĞİTİM VE DANIŞMANLIK HİZMETLERİNİ ONLARA SUNMAK
2. MARMARİS'TE TURİZM İLE TİCARİ POTANSİYELİ GELİŞTİRMEK VE BÖYLECE GİRİŞİMCİLİK KAPASİTESİNİ GELİŞTİRMEK, TARIM ÜRÜNLERİNİ DESTEKLEYEREK İHRACATI VE TARIMA DAYALI TURİZMİ GELİŞTİRMEK
3. MARMARİSTEKİ YEREL DEĞERLERİ KORUYARAK KÜLTÜR VE ALTERNATİF TURİZM KENTİ OLARAK GELİŞİRKEN COGRAFİ İŞARET, MARKALAŞMA GİBİ KONULARA ÖNCÜLÜK ETMEK

3.6. STRATEJİK AMAÇLAR, HEDEFLER, FAALİYETLER VE PERFORMANS GÖSTERGELERİ

- 1. MTO'NUN KURUMSAL YAPISINI GÜÇLENDİRMEK, ÜYELERİ VE PAYDAŞLARI İLE İŞBİRLİĞİNİ ARTTIRARAK ORGANİZASYON, EĞİTİM VE DANIŞMANLIK HİZMETLERİNİ ONLARA SUNMAK**

STRATEJİK AMAÇLAR

- 1.1 Stratejik Amaç:** İnsan kaynaklarının artırılarak eğitimlerle güçlendirilmesini sağlamak
- 1.2 Stratejik Amaç:** MTO'nun hizmetlerinden yararlanıcı sayısını arttırmak
- 1.3 Stratejik Amaç:** Üyelerimize gelişim, kurumsallaşma, inovasyon, AR-GE, kalite, dış pazarlara erişim, turizm finans kaynakları vb. konularda eğitim vermek

- 1.1 Stratejik Amaç:** İNSAN KAYNAKLARINI ARTTIRARAK EĞİTİMLERLE GÜÇLENDİRİLMESİNİ SAĞLAMAK

HEDEFLER

- 1.1 Stratejik Amaç 1.1.1 Hedef:** Üye ve personele yönelik eğitim çalışmalarını güçlendirmek ve eğitim etkinliğini ölçmeye yönelik çalışmalar yapmak
- 1.1 Stratejik Amaç 1.1.2 Hedef:** Eğitimli yeni personel sayısını arttırmak ve eğitimlerle birimlerin çalışmalarını güçlendirmek

1.1 Stratejik Amaç 1.1.3 Hedef: Kendisi ve üyeleri için kurumsallaşmayı geliştirmek amacıyla eğitim proje danışmanlık birimi güçlendirmek

FAALİYETLER

1.1 Stratejik Amaç 1.1.1 Hedef 1.1.1.1 Faaliyet: Üye ve personel ile birlikte iletişim, paydaşlık, toplam kalite gibi konularda eğitim çalışmaları ve toplantı yapmak

1.1 Stratejik Amaç 1.1.2 Hedef 1.1.2.1 Faaliyet: Yeni personel almak ve mesleki, teknik, oryantasyon eğitimleri ile personeli geliştirmek

1.1 Stratejik Amaç 1.1,3 Hedef 1.1.3.1 Faaliyet: EPD Birim için Yönetim Kurulu Kararı olarak personel, hizmet ve projeler açısından geliştirmek

GÖSTERGELER

1.1 Stratejik Amaç 1.1.1 Hedef 1.1.1.1 Faaliyet 1.1.1.1.1 Gösterge

a) Eğitim Sayısı b) Ölçüm oranı

1.1 Stratejik Amaç 1.1.2 Hedef 1.1.2.1 Faaliyet 1.1.2.1.1 Gösterge

a) Yeni alınacak personel sayısı b) Eğitim sayıları

1.1 Stratejik Amaç 1.1,3 Hedef 1.1.3.1 Faaliyet 1.1.3.1.1 Gösterge

a) Yönetim Kurulu karar sayısı b)Proje sayıları

1.2 Stratejik Amaç: MTO HİZMETLERİNDEN YARARLANICI SAYISINI ARTTIRMAK

HEDEFLER

1.2 Stratejik Amaç 1.2.1 Hedef: İnsan Kaynakları Birimini geliştirmek

1.2 Stratejik Amaç 1.2.2 Hedef: Bilgi Danışma Birimi kurmak

1.2 Stratejik Amaç 1.2.3 Hedef: Üye kayıtlarımızı güncelleyerek daha fazla oda üyesine ulaşmak

FAALİYETLER

1.2 Stratejik Amaç 1.2.1 Hedef 1.2.1.1 Faaliyet: İnsan Kaynakları eğitimi ile personel yapısını güçlendirmek,

1.2 Stratejik Amaç 1.2.1 Hedef 1.2.1.2 Faaliyet: Resmi internet sitemizde üyelerimizle ilgili insan kaynakları bölümü açarak onların gelişimine katkı yapacak bilgi ve kişilerle onları buluşturmak

1.2 Stratejik Amaç 1.2.2 Hedef 1.2.2.1 Faaliyet: Bilgi Danışma Biriminin organizasyonu

1.2 Stratejik Amaç 1.2.3 Hedef 1.2.3.1 Faaliyet: Üye ziyaretlerini geliştirerek daha çok üyeye ulaşmak (Üyelerle ilgili bilgi alışveriş sistemi, Haksızlığa uğrayan üyeleri koruma sistemi, yılda bir kez üye görüşlerinin alındığı toplantılar)

GÖSTERGELER

1.2 Stratejik Amaç 1.2.1 Hedef 1.2.1.1 Faaliyet 1.2.1.1.1 Gösterge:

a) Eğitim sayısı ve b) Eğitim memnuniyet oranı

1.2 Stratejik Amaç 1.2.1 Hedef 1.2.1.2 Faaliyet 1.2.1.2.2 Gösterge:

a) Site kullanıcı sayısı

1.2 Stratejik Amaç 1.2.2 Hedef 1.2.2.1 Faaliyet 1.2.2.1.1 Gösterge:

a) Organizasyon ve karar sayıları

1.2 Stratejik Amaç 1.2.3 Hedef 1.2.3.1 Faaliyet 1.2.3.1.1 Gösterge:

a) Ziyaret edilen üye sayısı

1.3 Stratejik Amaç: ÜYELERİMİZE GELİŞİM, KURUMSALLAŞMA, İNOVASYON, AR-GE, KALİTE, DIŞ PAZARLARA ERİŞİM, FİNANS KAYNAKLARI VB KONULARDA EĞİTİM VERMEK

HEDEFLER

1.3 Stratejik Amaç 1.3.1 Hedef: İhtiyaç duyulan eğitimleri belirlemek ve planlamak

1.3 Stratejik Amaç 1.3.2 Hedef: Eğitim organizasyonları için kaynak ve alt yapı hazırlıklarını tamamlamak

FAALİYETLER

1.3 Stratejik Amaç 1.3.1 Hedef 1.3.1.1 Faaliyet: Yıllık planları üye ve personele duyurmak

1.3 Stratejik Amaç 1.3.2 Hedef 1.3.2.1 Faaliyet: Eğitim Organizasyonları yapmak

GÖSTERGELER

1.3 Stratejik Amaç 1.3.1 Hedef 1.3.1.1 Faaliyet 1.3.1.1.1 Gösterge

a) Planlanan eğitim sayıları

1.3 Stratejik Amaç 1.3.2 Hedef 1.3.2.1 Faaliyet 1.3.2.1.1 Gösterge:

a) Gerçekleşen eğitim sayıları b) Memnuniyet oranları

2. MARMARIS'DE TURİZM İLE TİCARİ POTANSİYELİ GELİŞTİRMEK VE BÖYLECE GİRİŞİMCİLİK KAPASİTESİNİ GELİŞTİRMEK, TARIM ÜRÜNLERİNİ DESTEKLEYEREK İHRACATI VE TARIMA DAYALI TURİZMİ GELİŞTİRMEK

2.1 Stratejik Amaç: Marmaris de Turizmin 12 ay yapılması konusunda çalışmalar yapmak

2.2 Stratejik Amaç: Adalarla turizm ve ticari ilişkileri üst düzeye taşımak

2.3 Stratejik Amaç: İlçemizde kadın girişimcileri desteklemek

2.4 Stratejik Amaç: Turizm ile ilgili yurt içi ve yurt dışından model oda seçerek proje geliştirmek

2.5 Stratejik Amaç: Arıcılığı, Bal Evini geliştirmek, İlçemizdeki mevcut çiftlik işletmeleri kurulması ve geliştirilmesi ile ilgili proje geliştirerek

2.1 Stratejik Amaç: MARMARİS'TE TURİZMİN 12 AY YAPILMASI KONUSUNDA ÇALIŞMALAR YAPMAK

HEDEFLER

2.1 Stratejik Amaç 2.1.1 Hedef: Marmaris de konferans, organizasyon, akademik toplantıların sezon dışında da yapılmasını sağlamak

2.1 Stratejik Amaç 2.1.2 Hedef: 12 ay turizm faaliyet alanlarını belirlemek için İlçemize Kurvaziyer turizmi ya da hava ve kara yoluyla gelen turistlere belirli noktalarda anket uygulamak

FAALİYETLER

2.1 Stratejik Amaç 2.1.1 Hedef 2.1.1.1 Faaliyet: Kongrelerin odamız konferans salonunda ya da diğer salonlarda yapılması için üniversite sekreterlikleri veya diğer kurum ve kuruluşlarla ile iletişime geçilerek, tanıtım yapmak

2.1 Stratejik Amaç 2.1.2 Hedef 2.1.2.1 Faaliyet: Anket çalışmaları yapmak

GÖSTERGELER

2.1 Stratejik Amaç 2.1.1 Hedef 2.1.1.1 Faaliyet 2.1.1.1.1 Gösterge

a) Tanıtım sayısı b) Konferans sayısı

2.1 Stratejik Amaç 2.1.2 Hedef 2.1.2.1 Faaliyet 2.1.2.1.1 Gösterge

a) Anket uygulama sayıları

2.2 Stratejik Amaç: ADALARLA TURİZM VE TİCARİ İLİŞKİLERİ ÜST DÜZEYE TAŞIMAK

HEDEFLER

2.2 Stratejik Amaç 2.2.1 Hedef: Oniki Adalar Ticaret ve Sanayi Odası ve Muğla ili ticaret ve sanayi odaları ile ortak çalışmalar yapmak

FAALİYETLER

2.2 Stratejik Amaç 2.2.1 Hedef 2.2.1.1 Faaliyetler: Her iki odanın üyelerini bir araya getirerek fuar organizasyonları yapmak

GÖSTERGELER

2.2 Stratejik Amaç 2.2.1 Hedef 2.2.1.1 Faaliyetler 2.2.1.1.1gösterge

- a) Fuar sayısı b) Fuarda uygulanacak müşteri memnuniyet anket sayıları

2.3 Stratejik Amaç: İLÇEMİZDE KADIN GİRİŞİMCİLERİ DESTEKLEMEK

HEDEFLER

2.3 Stratejik Amaç 2.3.1 Hedef: İlçemizdeki kadın girişimci sayılarının tespit etmek ve eğitimler planlamak

FAALİYETLER

2. 3 Stratejik Amaç 2.3.1 Hedef 2.3.1.1 Faaliyet: Kadın girişimciler için bilgilendirme konferansı düzenlemek,

2. 3 Stratejik Amaç 2.3.1 Hedef 2.3.1.2 Faaliyet: Konularına ve eğitim düzeylerine göre sınıflandırarak eğitimler organize etmek

GÖSTERGELER

2.3 Stratejik Amaç 2.3.1 Hedef 2.3.1.1 Faaliyet 2.3.1.1.1 Gösterge:

- a) Konferans sayıları

2.3 Stratejik Amaç 2.3.1 Hedef 2.3.1.2 Faaliyet 2.3.1.2.1 Gösterge

- a) Eğitim sayıları b) Eğitim memnuniyet oranları

2.4 Stratejik Amaç: TURİZM İLE İLGİLİ YURT İÇİ VE YURT DIŞINDAN MODEL ODA SEÇEREK PROJE GELİŞTİRMEK

HEDEFLER

2.4 Stratejik Amaç 2.4.1 Hedef: Önceki yıllarda yapılan "Türk Oda Geliştirme Projesi" örneği gibi Turizm konusunda gelişmişlik örneği gösteren bir AB odası ile geliştirme projesi hazırlamak

2.4 Stratejik Amaç 2.4.2 Hedef: Turizmde yeni gelişmekte olan Artvin, Antakya, Bartın meslek odaları ile Turizm sektöründe oda geliştirme projesi hazırlamak

FAALİYETLER

2.4 Stratejik Amaç 2.4.1 Hedef 2.4.1.1 Faaliyet: AB ülkelerinden bir oda belirlendikten sonra ortak proje çalışmaları yapmak (Keçi Adasında temalı projeler akvaryum, gezi alanı, hayvanat bahçesi... vb)

2.4 Stratejik Plan 2.4.2 Hedef 2.4.2.1 Faaliyet: Artvin Ticaret ve Sanayi Odası, Bartın Ticaret ve Sanayi Odası, Antakya Ticaret ve Sanayi Odası ile ortak oda geliştirme projesi hazırlamak

GÖSTERGELER

2.4 Stratejik Amaç 2.4.1 Hedef 2.4.1.1 Faaliyet 2.4.1.1.1 Gösterge:

a) Çalışma rapor sayıları

2.4 Stratejik Amaç 2.4.2 Hedef 2.4.2.1 Faaliyet 2.4.2.1.1 Gösterge

a) Ortak proje sayıları

2.5 Stratejik Amaç: ARICILIĞI, BAL EVİNİ GELİŞTİRMEK, İLÇEMİZDEKİ MEVCUT ÇİFTLİK İŞLETMELERİ KURULMASI VE GELİŞTİRİLMESİ İLE İLGİLİ PROJE GELİŞTİRMEK

HEDEFLER

2.5 Stratejik Amaç 2.5.1 Hedef: Arıcılık konusunda ilçede yaşayan vatandaşların eğitilmesi, bilinçlendirilmesi, toplantı organizasyonları

2.5 Stratejik Amaç 2.5.2 Hedef: Çiftlik işletmelerin tespiti, yenilerinin kurulması ve geliştirilmesi için araştırmalar yapmak

FAALİYETLER

2.5 Stratejik Amaç 2.5.1 Hedef 2.5.1.1 Faaliyet: Uzmanlar tarafından toplantı, eğitim, konferans verilmesi

2.5 Stratejik Amaç 2.5.2 Hedef 2.5.2.1 Faaliyet: Üniversite ve diğer kurumlarla ortak çalışma ve toplantılar yapmak

GÖSTERGELER

2.5 Stratejik Amaç 2.5.1 Hedef 2.5.1.1 Faaliyet:2.5.1.1.1 Gösterge:

a) Konferans sayıları b) Konferansta uygulanan anket sayıları

2.5 Stratejik Amaç 2.5.2 Hedef 2.5.2.1 Faaliyet:2.5.2.1.1 Gösterge:

a) Proje sayısı (çiftlik sayısı) b) İşgücü sayıları c) Toplantı sayıları

3. MARMARİSTEKİ YEREL DEĞERLERİ KORUYARAK KÜLTÜR VE ALTERNATİF TURİZM KENTİ OLARAK GELİŞİRKEN COĞRAFİ İŞARET, MARKALAŞMA GİBİ KONULARA ÖNCÜLÜK ETMEK

3.1 Stratejik Amaç: Projelerde il ve yerel ilçe desteklerini arttırarak turizm gelir kalemlerini çeşitlendirmek

3.2 Stratejik Amaç: Yerel ürünlerin markalaşması veya coğrafi işaret tescili ile ulusal ve uluslar arası platformda tanıtımının yaygınlaştırılmasına katkı vermek

3.3 Stratejik Amaç: Turizm için il ve tüm ilçeleri de kapsayan bir “yol haritası”nı paydaşlarıyla hazırlamak

3.1 Stratejik Amaç: PROJELERDE İL VE YEREL İLÇE DESTEKLERİNİ ARTTIRARAK TURİZM GELİR KALEMLERİNİ ÇEŞİTLENDİRMEK

HEDEFLER

3.1 Stratejik Amaç 3.1.1 Hedef: Muğla ili Marmaris dâhilindeki tanınmayan bölgelerin açığa çıkarılması ve yeni bulunan yerlerle birlikte tanıtımını yapmak

3.1 Stratejik Amaç 3.1.2 Hedef: Daha fazla yerli ve yabancı turisti bu yörelere çekmeyi paydaşlarıyla planlamak

FAALİYETLER

3.1 Stratejik Amaç 3.1.1 Hedef 3.1.1.1 Faaliyet: Marmaris ve çevre diğer bölgelerde ki antik kalıntıların, ören yerlerinin tanıtımlarını yapmak

3.1 Stratejik Amaç 3.1.1 Hedef 3.1.1.2 Faaliyet: Eski yapıların restorasyonlarının yapılarak turizme sokularak “müze ev” haline getirmek

3.1 Stratejik Amaç 3.1.2 Hedef 3.1.2.1 Faaliyet Marmaris’e spor, sağlık, kültür, doğa, sanat ve benzeri konularda yeni faaliyetleri kazandırmak

PERFORMANS GÖSTERGELERİ

3.1 Stratejik Amaç 3.1.1 Hedef 3.1.1.1 Faaliyet 3.1.1.1.1 Gösterge:

a) Toplantı, konferans ve organizasyon sayıları b) Yayın, broşür, program vb. sayılar

3.1 Stratejik Amaç 3.1.1 Hedef 3.1.1.2 Faaliyet 3.1.1.1.2 Gösterge:

a) Restorasyon proje sayıları b) Müze Ev sayıları c) Toplantı, Konferans sayıları

3.1 Stratejik Amaç 3.1.2 Hedef 3.1.2.1 Faaliyet 3.1.2.1.1 Gösterge:

a) Paydaş toplantı sayıları b) Faaliyet sayıları

3.2 Stratejik Amaç: YEREL ÜRÜNLERİN MARKALAŞMASI VEYA COĞRAFI İŞARET TESCİLİ İLE ULUSAL VE ULUSLARARASI PLATFORMDA TANITIMININ YAYGINLAŞTIRILMASINA KATKI VERMEK

HEDEFLER

3.2 Stratejik Amaç 3.2.1 Hedef: Tespit edilecek ürünlerle ilgili ar-ge projelerini desteklemek

3.2 Stratejik Amaç 3.2.2 Hedef: İlgili kurum ve kuruluşlarla tanıtım programları planlamak

3.2 Stratejik Amaç 3.2.3 Hedef: Marka değeri taşıyan yerel ürünlerinin yeniden tespiti, ön plana çıkarılması ve mevcut firmalarla yeni girişimcilerin coğrafik işaret ve markalaşma konusunda desteklemek

FAALİYETLER

3.2 Stratejik Amaç 3.2.1 Hedef 3.2.1.1 Faaliyet: Yerel ürünlerin belirlenmesi, bazıları için AR-GE projeleri, coğrafi işaretleme ve marka tescillerini yapma gibi konularda üretici ve sanayicileri teşvik etmek

3.2 Stratejik Amaç 3.2.2 Hedef 3.2.2.1 Faaliyet: : Üniversite ve ilgili kuruluşlarla bir “konsey” oluşturularak yöresel tarım ürünleri için bir “model gelişim tasarısı” hazırlamak, ar-ge faaliyetleri ile tanıtım ve pazarlama konularına destek vermek

3.2 Stratejik Amaç 3.2.3 Hedef 3.2.3.1 Faaliyet: Konferanslar ve eğitimler düzenlemek

PERFORMANS GÖSTERGELERİ

3.2 Stratejik Amaç 3.2.1 Hedef 3.2.1.1 Faaliyet 3.2.1.1.1 Gösterge:

- a) Ar-ge faaliyet sayısı b) Proje sayıları

3.2 Stratejik Amaç 3.2.2 Hedef 3.2.2.1 Faaliyet 3.2.2.1.1 Gösterge: Toplantı sayıları

3.2.Stratejik Amaç 3.2.3 Hedef 3.2.3.1 Faaliyet 3.2.3.1.1 Gösterge

- a) Konferans sayıları b) Eğitim sayıları

3.3 Stratejik Amaç: TURİZİM İÇİN TÜM İLÇELERİ DE KAPSAYAN BİR “YOL HARİTASI” NI PAYDAŞLARIYLA HAZIRLAMAK

HEDEFLER

3.3 Stratejik Amaç 3.3.1 Hedef: Turizm için gelecekte Marmaris ve komşu ilçelerde birlikte neler yapılabileceği konusunda planlama yapmak

FAALİYETLER

3.3 Stratejik Amaç 3.3.1 Hedef 3.3.1.1 Faaliyet: Dış paydaşları ve turizm konusundaki uzmanlarla arama konferansları düzenlemek ve planlama çalışmalarının alt yapısını oluşturacak bilgi tabanını oluşturmak

PERFORMANS GÖSTERGELERİ

3.3 Stratejik Amaç 3.3.1 Hedef 3.3.1.1 Faaliyet 3.3.1.1.1 Gösterge:

Konferans ve toplantı sayıları

3.6.1 Maliyetlendirme

İç paydaşların katılımıyla MTO salonlarında yapılan çalıştayların sonuçları ve dış paydaşlara uygulanan görüş toplama formları sonuçları analiz edilerek önce gelişme alanları bulunmuştur. Bundan sonra MTO SP Yürütme Kurulu, stratejik amaç ve hedeflere yönelik olarak gerçekleştirilecek faaliyet ve projelere karar vermiştir. Bunların maliyetleri ve var olan kaynaklar, kaynak ihtiyacının karşılanabilirliğini anlamak için tahmini olarak belirlenmiştir. Hedeflerin toplam maliyetinden Stratejik Amaçların toplam maliyetine; sonrasında ise bunları toplayarak genel toplama ulaşılmıştır. İş planlarında ise o yılki tahmini maliyete ulaşılabilecektir.

Tablo 5: Hedef-Maliyet-Kaynak Tabloları (MTO'nun Bütçesinden Ayrılan Kaynak)

	2014	2015	2016	2017	TOPLAM
1.1 SA					
1.1.1 H	21750	58000	65000	75000	219.750
1.1.2 H	7500	12000	16000	22000	57.500
1.1.3 H	0	8000	10000	12000	
1.2 SA					
1.2.1 H	0	20000	25000	30000	75.000
1.2.2 H	0	15000	18000	21000	54.000
1.2.3 H	52700	2000	2500	5000	62200
1.3 SA					
1.3.1 H	0	0			
1.3.2 H	59850	40500	45000	50000	195.350
2.1 SA					
2.1.1 H	3000	25000	30000	35000	93.000
2.1.2 H	70500	70000	85000	90000	315.500
2.2 SA					
2.2.1 H	91000	95000	100000	110000	396.000
2.3 SA					
2.3.1 H	4000	15600	20000	25000	64.600
2.4 SA					
2.4.1 H	6000	13000	17000	25000	61.000
2.4.2 H	21000	18000	25000	30000	94.000
2.5 SA					
2.5.1 H	1500	3000	6000	9000	19.500
2.5.2 H	0	6000	10000	15000	31.000
3.1 SA					
3.1.1 H	281840	253000	300000	350000	1.184.000
3.2 SA					
3.2.1 H	4950	9000	15000	20000	48.950
3.2.2 H	30000	15000	20000	25000	80.000
3.2.3 H	2000	25000	30000	35000	92.000
3.3 SA					
3.3.1 H	50000	50000	60000	70000	230.000
GENEL TOPLAM	705.590	753.100	899.500	1.054.000	3.412.190
KAYNAK: Genel Bütçe, GEKA					

3.6.2. İzleme ve Değerlendirme Performans Göstergeleri

MTO için belirlenen “Stratejik Amaç ve Hedeflere” ulaşıp ulaşılmadığını ölçmek için Performans Göstergeleri belirlenmiştir. Performans Göstergeleri mümkün olduğu oranda girdi, çıktı, sonuç, verimlilik, etkinlik, kalite türlerinden sayısal olabilecek değerler alınarak hazırlanmıştır. Genel Sekreterlikçe sonuçların izlenebilirliğini kolaylaştırmak ve değerlendirmeler için izleme tablosu hazırlanmıştır:

Tablo 6: Stratejik Plan İzleme Tablosu

S.AMAÇLAR	HEDEFLER	FAALİYETLER	PERFORMANS GÖSTERGESİ	YIL	SORUMLU KİŞİ	BÜTÇE KALEMİ
1.1 SA	1.1.1 H	1.1.1.1 F	1.1.1.1.1 G	2014-2017	EPD-AS	14/04/05
1.1 SA	1.1.2 H	1.1.2.1 F	1.1.2.1.1 G	2014-2017	EPD-HİB	14/04/05
1.1 SA	1.1.3 H	1.1.3.1 F	1.1.3.1.1 G	2014-2017	EPD-HİB	14/04/05
1.2 SA	1.2.1 H	1.2.1.1 F	1.2.1.1.1 G	2014-2017	EPD-HİB	07
1.2 SA	1.2.1 H	1.2.1.2 F	1.2.1.2.2 G	2014-2017	EPD- Bİ	07
1.2 SA	1.2.2 H	1.2.2.1 F	1.2.2.1.1 G	2014-2017	EPD-Bİ	05
1.2 SA	1.2.3 H	1.2.3.1 F	1.2.3.1.1 G	2014-2017	EPD-Bİ	14
1.3 SA	1.3.1 H	1.3.1.1 F	1.3.1.1.1 G	2014-2017	EPD- HİB	05
1.3 SA	1.3.2 H	1.3.2.1 F	1.3.2.1.1 G	2014-2017	EPD- HİB	05
2.1 SA	2.1.1 H	2.1.1.1 F	2.1.1.1.1 G	2014-2017	EPD-HİB	05
2.1 SA	2.1.2 H	2.1.2.1 F	2.1.2.1.1 G	2014-2017	EPD- HİB	06
2.2 SA	2.2.1 H	2.2.1.1 F	2.2.1.1.1 G	2014-2015	EPD	05/06
2.3 SA	2.3.1 H	2.3.1.1 F	2.3.1.1.1 G	2014-2017	KOSGEB-HİB	07
2.3 SA	2.3.1 H	2.3.1.2 F	2.3.1.2.1 G	2014-2017	KOSGEB-HİB	05
2.4 SA	2.4.1 H	2.4.1.1 F	2.4.1.1.1 G	2014-2017	EPD	05
2.4 SA	2.4.2 H	2.4.2.1 F	2.4.2.1.1 G	2014-2017	EPD	07
2.5 SA	2.5.1 H	2.5.1.1 F	2.5.1.1.1 G	2014-2017	EPD-DT	05
2.5 SA	2.5.2 H	2.5.2.1 F	2.5.2.1.1 G	2014-2017	EPD-DT	07
3.1 SA	3.1.1 H	3.1.1.1 F	3.1.1.1.1 G	2014-2017	EPD-HİB	05/06
3.1 SA	3.1.1 H	3.1.1.2 F	3.1.1.1.2 G	2014-2017	EPD-HİB	05/06
3.2 SA	3.2.1 H	3.2.1.1 F	3.2.1.1.1 G	2014-2017	EPD-GD	05/06
3.2 SA	3.2.2 H	3.2.2.1 F	3.2.2.1.1 G	2014-2017	EPD-GS	05/06
3.2 SA	3.2.3 H	3.2.3.1 F	3.2.3.1.1 G	2014-2017	GS- EPD- HİB	05/06
3.3 SA	3.3.1 H	3.3.1.1 F	3.3.1.1.1 G	2014-2017	GS- EPD- HİB	05/06

4. STRATEJİK PLAN VE ISO 9001

MTO'nun kamu yararını ön planda tutarak temsil ettiği özel sektör camiasının menfaatlerini koruyan bir kuruluş haline gelebilmesi için "MTO Stratejik Planı " kalite ve akreditasyon şartlarına uyumlu olarak hazırlanmıştır. Temel olarak, akredite olmuş bir odanın, standart bir yönetim sistemi ile kendi organizasyonuna ve bağlı kuruluşlarına küresel bir yapı kazandırmak için;

- Yeterliliği müşteriler yani 'toplum' için şeffaf hale getirmesi,
- Belge ve raporların güvenilirliğini artırması,
- Uygunluk değerlendirmesi altyapısı oluşturması ve
- Uluslararası ticareti kolaylaştırmak gibi temel değerlere önem vermesi gerekmektedir.

MTO "Entegre Yönetim Sistemi"ni geliştirmek için dokümante edilmiş ve uygulanmakta olan ISO 9001:2008 Kalite Yönetim Sistemi ile ulaşılmak istenen ise;

- Personeliyle bütünleşmiş ve kurumsallaşmış,
- Yüzde yüz üye memnuniyetini hedefleyen,
- Planlarını üye beklentileri doğrultusunda oluşturan,
- Serbest piyasa ekonomisi çerçevesinde ulusal ve uluslararası pazarlarda rekabet edebilmeleri için üyelerine; kurumsallaşma, ar-ge, inovasyon, verimlilik, finans kaynaklarına ve dış pazarlara erişim gibi konularda eğitim ve aktif danışmanlık hizmeti veren bir kuruluş olmaktır.

Bu nedenle MTO'da "Yönetimin Gözden Geçirme Prosedürü" ve "İzleme ve Değerlendirme Prosedürü" ile diğer ilgili prosedürler Stratejik Planı da içine alacak şekilde güncellenerek SP süreç dokümanı ve talimat gibi gereken ilave dokümanlar sisteme eklenmiştir. Stratejik Planın, personel tarafından öğrenilmesinin, hayata geçirilmesinin ve izlenebilmesinin uygun hale getirebilmek için mümkün olduğunca açık, anlaşılır bir şekilde tablolaşmaya gidilmiş ve tüm personele eğitimler verilmiştir.

Bilindiği gibi, ISO 9001:2008 KYS Standardına göre bir Kalite Yönetim Sisteminin benimsenmesi kuruluşun stratejik bir karardır. Kuruluşa ait kalite yönetim sisteminin tasarımı ve uygulanması, ürün ve hizmetler, organizasyonel ortam, kurumsallaşma ölçüsü, değişen ihtiyaçlar, stratejik amaçlar, süreçler, etki eder ve bu standarttan tek tiplilik ya da tek tip dokümantasyon amaçlanmamak tadır. Bu nedenle kuruluşun tüm ihtiyaç duyduğu sistemlerin bu temele entegre edebilmesini sağlayacak şekilde bir doküman sistemi MTO için yeniden yazılarak uygulamaya sokulmuştur.

5. İŞ PLANLARI

Belirlenmiş bir süreç hedefinin izlenip değerlendirilebilmesi için ihtiyaç duyulan veriler mevcut yapı içerisinde; nasıl, ne sıklıkla ve kim tarafından toplanacağı, bu kapsamdaki kısıtların neler olacağı gibi hususların incelenip ISO 9001:2008 KYS dokümantasyonundaki “Veri Analizi ve İç Denetim Prosedürleri” güncellenerek eklemeler yapılması ve yeni formlar hazırlanması Kalite Yönetim Temsilcisince benimsenmiş olup revizyonlar tamamlanmıştır. Buna paralel olarak MTO Stratejik Planı'nın yıllık iş planları da oluşturulmuş ve Bölüm VII. da verilmiştir. Yıllık olarak yapılan planlamalar; daha sonra “alt planlar” da gün ve ay olarak etkinlik planlama ve gerçekleşme tarihlerini de içerecek şekilde ilgili birimler tarafından hazırlanacaktır. İş Planlarının denetim ve kontrolleri için Genel Sekretere izleme tablosu hazırlanmasının yanı sıra “İç Denetim” Prosedürü de güncellenerek SP iç denetim kapsamı içine alınmıştır.

PERFORMANS GÖSTERGELERİ bu tablo içine alınmış olup, kuruluştaki SÜREÇ YÖNETİM tarzı güçlendirildikçe süreç çıktıları da sayısal anlamda veriler olarak toplanacak ve tüm bu yönde toplanmış olan veriler kurulacak olan PERFORMANS YÖNETİM SİSTEMİ içinde kullanılabilir olacaktır. Özetle, Stratejik Plan uygulanabilir olabilmesi için tablolaştırılmış İŞ PLANLARI oluşturulmuş olup uygulanmadıkça ve bunun temeli olan ISO 9001:2008 KYS ile SÜREÇ YÖNETİMİ güncelleme yapılmadıkça bir kuruluştaki gelişim ve değişimden söz edemeyiz.

6. SONUÇLAR VE SP'NİN GELİŞTİRİLMESİ

“Marmaris Ticaret Odası Stratejik Planı” hazırlanırken personel ve Üst Yönetim eğitimlerinin yanı sıra çeşitli toplantılar ile iç paydaşların da katıldığı çalıştaylar düzenlenmiştir. Böylece planın hazırlanmasına eş zamanlı olarak birçok kişinin görüşleri doğrultusunda çeşitli stratejiler de ortaya çıkmıştır. Burada, dört yıllık plan olarak hazırlanan ve stratejik amaçlara ulaşmak için belirlenen faaliyetlerin, Kalite Yönetim Sisteminde var olan iş akışları ile birleştirilip yıllık “iş planları” haline getirilmesi sağlanmıştır. Stratejik Amaç ve Hedefleri MTO meclisine sunulmuş olup sonuç olarak Yönetim Kurulu kararı ile de kabul edilmiştir. Sonuçlar aşağıdaki gibi özetlenebilir:

- Stratejik Plan hazırlama ve revizyonu ile planın uygulanmasını izleme-değerlendirme usulleri ISO 9001:2008 dokümantasyonunda ki ilgili prosedürlere eklenmiştir. Burada sadece proje ve faaliyetlerin izleme, değerlendirme ve planın bütçeye getireceği ek yükü gösteren maliyet tabloları da hazırlanarak sürekli izlenebilirlik kolaylaştırılmıştır. Akreditasyon kurallarına uyumun da esas alındığı Stratejik Plan çalışmalarının MTO'nun kurumsallaşma çabalarına katkıları tüm personel tarafından anlaşılmıştır. Bu güncellemelerin ve uygulamaların devam ettirilmesi gerekmektedir.

- Paydaş Analizi sonuçlarına göre “izle” stratejileri uygulanacak paydaşlar için kurumda bir personel görevlendirilecek olup 2014 sonuna kadar bu paydaşların programlarını yakından izleyerek hazırladığı raporu yönetime sunacaktır. Böylece Üst Yönetim bu paydaşlarla birlikte çalışma ve projeler üretme imkânlarını araştırarak ileriki yıllarda “çalışmalara dâhil et” politikalarını genişletmiş olacaktır.
- SWOT analizi sonuçlarına göre ortaya çıkan odanın zayıf yönlerini güçlendirmek ve tehditlerle başa çıkıp fırsatlardan daha fazla yararlanabilmek için bu plan döneminde kurumsallaşmanın güçlendirilmesine önem verilecek olup ilgili amaçlar içinde hedef ve faaliyetler detaylandırılmıştır. Bu faaliyetlere yönelik olarak ilgili birimlerin güçlendirilmesi planlanmıştır.
- “Stratejik Plan’ın“ yıllara göre uygulama planları olarak niteleyebileceğimiz **“İş Planları”** yılda en az bir kere “Yönetimin Gözden Geçirme Toplantısının” gündemine alınarak gerekli kararlar alınacak ve varsa güncellemeler ile yeni görevlendirmeler yapılacaktır. Uygulanamayan hedefler de değiştirilerek gelecek yıl için yeni hedefler konulabilecektir.
- Kalite alt yapısı kurulmuş ve akredite olan odamız da Stratejik Planlarının ilgili standartların şartları ile akreditasyon gereklerine uyumlu hale getirilmesine özen gösterilmiştir. Gerek akreditasyon şartlarına ve gerekse ISO 9001:2008 ‘in ilgili maddelerine göre süreçlerin performans değerlendirilmesinin ve etkinliğinin sağlanması zorunludur. Buna bağlı olarak kurumsal performans sisteminin kurulması ve yönetilebilmesi için standardın zorunlu şartı olan “süreçlerin” (proseslerin) dokümante edilmiş, ilgili noktalarında veri toplama formları oluşturulmuş ve belirli bir süre verilerin toplanmış olması beklenir. Birçok sürecin toplamından oluşan kurumun performansı ise süreçlerin performanslarının toplamıyla söz konusu olacaktır. Oysa tablolaştırılan **“hedeflenen performans değerleri”** ile **“gerçekleşen performans”** değerleri arasındaki farklar ileride performans değerlendirmesine olanak verse bile yönetilmesini sağlamaz. Bu nedenlerle önce faaliyetlerin performans göstergeleri belirlenmiştir. Bunlar odamız için ilk defa tablolaştırılmış ve “iş planları”na aktarılmış, her yılsonuna kadar verilerin toplanması, bu iş planları “Yönetimin Gözden Geçirme” toplantılarında gözden geçirildikten sonra revize edilerek devam edilmesi ve değerlendirilmesi gereği çalışanlara anlatılmıştır. Ancak bundan sonra kurulabilir olacak **“Kurumsal Performans Yönetim Sistemi”** başarılı sonuçlar verecektir.
- İş Planları uygulanırken, yerel, bölgesel ve uluslararası koşullara göre değişen şartlar izlenecek olup faaliyet ve projelerin gerçekleşmesi için yeni stratejiler yönetimde oluşturulacaktır. Bunun için planın uygulama sürecinde zaman zaman SWOT, PEST ya da Paydaş Çalışmayı tekrarlanabilecek olup bu stratejilere temel hazırlanacaktır.

- Stratejik Planların başarıya ulaşması için, devlet politikalarının değişimlerinin izlenmesi ve ticarete yönelik her türlü, yönetmelik, karar ve mevzuat ile ilgili çalışmalara katılım, zamanında ve hızlı olmasına önem verilecektir. Bu konuda, Üst Yönetim güncel stratejilerini, mali politikalarını ve risk analizlerini Yönetim Kurulunda oluşturacak ve planın uygulanabilirliğini artırıcı önlemlerini devreye sokacaktır.
- Marmaris'teki firmalar yakın zamana kadar sadece kendi şehrindeki veya komşu şehirdeki rakibini dikkate alırken bugün sınır ötesinden rekabetle karşı karşıyadır. Bölgesel pazarlamayı güçlendirmek için bilgi ve iletişim teknolojisindeki hızlı gelişmelere ayak uydurmak gerekir. Bu yüzden iş kurmada mekânın önemi azalmıştır. Yani işletmecilerin ürünlerinin alanı sadece yerel coğrafya değil, tüm dünyadır. Değişen ekonomik dengeler ve kriz ortamı tüm işletmeleri etkilemiştir. Ayrıca üyelerimizin, rakipleri ile boy ölçüşebilmesi için kurumsal yapılarını da güçlendirmeleri gerekmektedir. Marmaris'teki işletme sahiplerinin yeni fırsatları nasıl yakalayabilecekleri, bunları nasıl hayata geçirebilecekleri ve sürdürülebilir rekabet avantajı için nasıl davranmaları gerektiği gibi konularda, profesyonel ve açık eğitimler ile beraber konferans-seminer gibi etkinliklerle bilgi düzeylerinin ve öz güvenlerinin artırılması konuları bu stratejik plan döneminde önemsenmiş ve birçok faaliyet planlanmıştır.
- Bölgemizdeki işletmelerde; ihracat işlemlerini ve e-ticaret uygulamalarını bilen ve bu konularda yeterli bilgiye sahip olan personelin yeterli sayıda olmaması nedeniyle dış pazarlara açılmakta güçlük çekilmektedir. İhracat yapan KOBİ'ler ise ihracat işlemlerini yürütmekte zorluklar yaşamaktadırlar. Bu eksikliğin giderilmesiyle KOBİ'ler rekabet avantajlarının olduğu sektörlerde ihracata yönelecek, üretimlerini ve ihracatlarını arttırarak bölgenin ekonomik olarak gelişmesine katkıda bulunacaklardır. Bu nedenle bu Stratejik Plan döneminde odamızda bu konularda eğitim ve danışmanlık hizmetlerinin üyelerimize verilmesi planlanmıştır.
- Üyelerimize ve bölgemizdeki genç işsizlere iş fırsatları yaratma, onların eğitimlerine destek verme ve kariyerlerini geliştirme gibi konularla MTO Eğitim Proje Danışmanlık Birimi yeniden yapılandırılmış, eğitim planları hazırlamayı gündemine almıştır. Bu doğrultuda bir yandan 2014'te akreditasyon çalışmalarını yürüten odamız diğer yandan aşağıdaki projeleri hazırlamış ve 2013'ten itibaren kabul edilmelerinden sonra 2014'te devam edecek projeleri hayata geçirilmeye başlanmıştır. Odamızın Proje alanında yapmış olduğu çalışmalar iki başlık altında toplanmıştır. Birincisi Başvuru sahibi olarak yürüttüğümüz projeler, diğer ikisi ise ortak/iştirakçi sıfatıyla yürüttüğümüz projelerdir.

ROTA MARMARIS

Köylerimizi içrisine alan Rota Marmaris kapsamında Marmaris'i ziyaret etmemiş kişilerde merak uyandırması, ziyaret etmiş olanlarda tekrar gelme isteği yaratması, hedef kitleyi, tatillerini Marmaris'te yapmaları için harekete geçirmesini sağlayıcı tanıtım ve bilgilendirme stratejileri belirlenmiş, yerel halk ve ziyaretçilerin faydalanabilecekleri altyapı kurulması öngörülmüştür.

222.000 TL bütçeli projemizin %75'i desteklenmiş olup yaklaşık 166.000 TL GEKA hibesine hak kazanılmıştır.

Rota Marmaris projesi, Marmaris'in sahip olduğu alternatif turizm değerlerinin çekiciliğini ve ulaşılabilirliğini sağlayacak alt yapı hizmetini geliştirmeyi taahhüt ederek ilçe ve bölge ekonomisine uzun vadede katkı koymayı hedeflemektedir. Yerli ve yabancı ziyaretçilerimizin, Marmaris'in sahip olduğu alternatif turizm noktaları hakkında bilgiye ulaşabilmeleri amacıyla kitapçık, broşür, harita, web sayfası ve akıllı telefon uygulamasına ek olarak Marmaris Liman İşletmesinde, Marmaris merkezde, Turunç İçmeler ve Bozburun'da tanıtım amaçlı kiosklar yerleştirilecektir. Bu sayede hem online hem de materyal olarak Marmaris hakkında bilgiye ulaşılacaktır. Alternatif turizm değeri olan yöresel tatların tadımını içeren yerel ürünlerin tanıtımı turu düzenlenerek Datça ve Osmaniye'ye ücretsiz tanıtım ve tadım gezileri düzenlenecektir.

Marmaris'e yabancı turist getiren Incoming acentelerin yöneticileri ilçemize davet edilerek Marmaris'in tanıtımı amacıyla işbirlikleri sağlanacaktır.

Marmaris'in alternatif turizm değerleri hakkında yeterli bilgi sahibi olmayan yerel halkımıza ve kanaat önderlerine alternatif turizm bilgilendirme seminerleri yapılarak yerelde bilinç oluşturulacaktır.

Bilgilendirme ve iletişim altyapısı "Rota Aktivite", "Rota Tarih", "Rota Gastronomi", "Rota İnanç", "Rota Gece", "Rota Yeşil", "Rota Mavi", "Rota Çocuklar" başlıklı alternatif turizm değerlerinin tanıtımının yapıldığı başlıklar ile "Rota Harita"; "Güvenli Alışveriş"; "Ulaşım"; "Acil Durumda"; "Biz Kimiz" başlıklı yardımcı ve bilgilendirici başlıklar kitapçıklarda ve online olarak; "Havada ve Denizde Durum"; "Döviz Kurları" başlığı ise sadece online olarak kurulacaktır. Bu başlıklar üzerinde ziyaretçilere alternatif turizm noktaları hakkında bilgi verilirken; aynı zamanda Marmaris'te rahat ve sorunsuz bir tatil geçirmeleri için yardımcı notlar da sunulacaktır.

TÜRKİYE'DE PAKET ARICILIK OLANAKLARININ ARAŞTIRILMASI

Ege Tarımsal Araştırma Enstitüsü tarafından hazırlanan proje, 18 ay sürecek olup 174.650 TL bütçelidir. Proje için T.C. Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, Tarımsal Araştırmalar ve Politikalar Genel Müdürlüğü'ne başvurulmuştur. Proje lideri Marmaris Bal Evi

Projesinin danışmanlarından Mustafa KÖSOĞLU'dur. Odamız Projeye araç ve transfer desteği sağlayacaktır.

Proje Özeti: Uzun süren sert kış koşulları, erken bahardaki ani hava değişimleri, arıcılıkta büyük girdilere ve önemli kış kayıplarına neden olmaktadır. Bu nedenle, ılıman iklim koşullarına ve zengin nektar kaynağına sahip bölgelerdeki arı üreticileri, sert kış koşullarının sürdürdüğü yörelerdeki arıcılara arı satmaktadırlar. Çerçevesiz veya çerçevesiz olarak satışı yapılan kolonilere "paket arı" denir. Ülkemizde de özellikle ilkbaharda arı üretimine uygun olan Ege Bölgesi arıcıları genellikle Trakya ve İç Anadolu Bölgesi'ne gitmektedirler. Projenin amacı, erken ilkbaharda hızlı kuluçka gelişimi nedeniyle bu özelliğinden faydalandığımız Ege Bölgesi arısından oluşturulan paket arıların, ağır kış koşullarının yaşandığı Trakya ve İç Anadolu'daki arı kolonileri ile performanslarının karşılaştırılmasıdır. Çalışmada yapılacak ekonomik analizle, paket arı üreticisi ile alıcısı açısından durumun karlılığı değerlendirilecektir.

100 YILDA 100 KADIN

Muğla Ticaret ve Sanayi Odası tarafından hazırlanan "100 Yılda 100 Kadın" projesine Odamız Marmaris temsilcisi olarak ortak oldu. Proje kapsamında bilgilendirme toplantılarının organizasyonu ve Marmaris'ten başvuracakların başvuru dosyalarının hazırlanması faaliyetlerinde Projeye destek olundu.

Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi ve Muğla Ticaret ve Sanayi Odası Kadın Girişimciler Kurulu işbirliğiyle hazırlanan proje ile Muğla ve ilçelerinde 1913-2013 yıllarını kapsayan 100 yıllık süreçte Muğla bölgesine emek veren, Muğla'nın veya ilçelerinin adını duyuran kadınlara ait silinmiş izlerin ya da gizlenmiş konuların bugüne taşınmasını, Muğla'ya emek veren kadınlarla ilgili bilgilerin kategorize edilerek kent tarihine, bugünkü ve gelecek kuşaklara belge oluşturması ve katkıda bulunan kadınlara saygı görevinin yerine getirilmesi amaçlanmaktadır.

TUHES - TURİZMDE NİTELİKLİ İŞGÜCÜ İÇİN HİBRİD EĞİTİM SİSTEMİ

Başvuru Sahibi: TOVAK Türkiye Toplum Hizmetleri Vakfı Uluslararası Marmaris Akademisi

Ortaklar: Marmaris Ticaret Odası, Muğla Üniversitesi

Projenin Amaçları

Genel Amaç(lar): Yenilikçi uzaktan eğitim programları yoluyla Türkiye'de 25 yaş ve üstü yetişkinlerin işgücü piyasasına entegrasyonu için gerekli temel ve mesleki becerilerin geliştirilmesi

Özel Amaç(lar)

- Sertifikasyonlu uzaktan eğitim programlarıyla turizm sektöründe nitelikli ve rekabetçi işgücünün artırılması
- Oluşturulan nitelikli işgücünün staj ortaklıkları yoluyla işgücü piyasasına entegrasyonu

- Turizm sektöründe eğitim kurumları, profesyonel kuruluşlar ve işgücü piyasası arasındaki bağın ve işbirliğinin güçlendirilmesi
- Turizm sektöründe paydaşlar arası koordinasyonun ve işbirliğinin geliştirilmesi
- Kadınların iş hayatına entegrasyonu

Hedef grup(lar) :25 yaş üstü turizm hizmet elemanları ve potansiyel hizmet elemanları

Nihai faydalanıcılar Turizm sektöründe faaliyet gösteren kuruluşlar, Eğitim kurumları, Sanayi ve Ticaret Odaları, Esnaf ve Sanatkar Odaları, Sivil Toplum Kuruluşları, Turizm sektörü çalışanları ve işsiz kesim

Beklenen sonuçlar

- Turizm sektörüne artan nitelikli ve rekabetçi işgücü arzı
- Turizm sektöründe artan sertifikalı eleman sayısı
- Turizm sektöründe artan nitelikli ve rekabetçi işgücü istihdamı
- Uzaktan eğitim programlarıyla turizm eğitimine yenilikçi bir ivme kazandırılması

Temel faaliyetler

- Turizm sektörü işgücü ihtiyacı
- Uzaktan eğitim modüllerinin geliştirilmesi
- Uzaktan eğitim modüllerinin web tabanlı uygulaması
- Staj ve Uzaktan Eğitim Desteği
- Ölçme ve Değerlendirme
- İletişim ve Yayın Faaliyetleri

7. EKLER:İŞ PLANI TABLOLARI

- EK 1 2014 YILI İŞ PLANI
- EK 2 2015 YILI İŞ PLANI