

KAPADOKYA BÖLGESİ TURİZM ÇALIŞTAYI



AHİLER KALKINMA AJANSI SAHA ÇALIŞMALARİ RAPORU

03-20 OCAK 2011

KAPADOKYA BÖLGESİ TURİZM ÇALIŞTAYI SAHA ÇALIŞMALARİ RAPORU

Ahiler Kalkınma Ajansı, Orta Anadolu Kalkınma Ajansı ile birlikte turizm alanında ortak çalışma yapmayı planlamıştır. İki Ajansın ortak çalışmaları sonucu yapılacak Turizm Çalıştayı'nın 24 Şubat 2011 tarihinde gerçekleşmesi planlanmaktadır. Turizm Çalıştayına altyapı hazırlaması amacıyla Ahiler Kalkınma Ajansı, 03-20 Ocak 2011 tarihleri arasında ulaşım, turistik işletmeler, insan kaynakları ve turizm danışma merkezleri başlıkları altında saha çalışmaları gerçekleştirmiştir.

1. ULAŞIM SAHA ÇALIŞMASI

10-20 Ocak 2011 tarihleri arasında Şubat ayında yapılması planlanan turizm çalıştayı için **"Ulaşım"** başlığı altında Kapadokya bölgesinde saha çalışmaları yapılmıştır. Bu başlık altında alt başlıklar olarak bölgede;

- Havayolu Firmaları
- Havayolu İşletmeleri
- Otobüs Firmaları ziyaret edilmiştir.

Turizm çalıştayı için temel verilerin toplanılmasının hedeflendiği saha çalışmasında, kurumlara önceden hazırlanan açık uçlu sorulardan oluşan mülakat soruları uygulanmış, Ahiler ve Oran Kalkınma Ajanslarının tanıtımı yapılmış ve Şubat ayında gerçekleşmesi planlanan çalıştayı için ön bilgiler verilmiştir. Bölgede bulunan Kayseri Erkilet Havaalanı ile Nevşehir Kapadokya Havaalanı ziyaret edilmiş ve her iki havaalanında DHMİ Müdürleri, Kayseri THY satış müdürü, Nevşehir Havaş işletme şefi, Kayseri, Nevşehir, Niğde ve Aksaray'da bulunan önde gelen otobüs işletmelerinin yöneticileri ile görüşülmüş ve ön bilgiler toplanmıştır.

Görüşülen Havayolu İşletmeleri ve Havayolu Firmaları

Havayolu İşletmeleri:

- DHMİ Kayseri İşletme Müdürlüğü
- DHMİ Nevşehir İşletme Müdürlüğü
- HAVAŞ Nevşehir Şefliği

Havayolu Firmaları:

- THY Kayseri Bölge Satış Müdürlüğü

Mevcut Durum ve Sorunlar:

Kapadokya Bölgesinde turizme yönelik olarak ulaşım yaygın olarak karayolu ve havayolu ile gerçekleşmektedir. Bunun yanı sıra turizm acenteleri ve tur operatörlerinin kendilerinin sağladıkları taşımacılık, özel araçlarla ve oto kiralama yoluyla sağlanan ulaşım ve minibüslerle sağlanan bölge içi taşımacılık da önem arz etmektedir. Bunlara ek olarak toplu taşıma araçları ve taksiler de bölge içinde kullanılan diğer ulaşım araçlarıdır.



Hava yolu taşımacılığında bölgeye hizmet veren Kayseri Erkilet Havaalanı başta THY ve Anadolu Express olmak üzere Pegasus ve Sun Express tarafından kullanılmaktadır. Bir dönem Onur Air de buraya tarife uygularken şimdi kapanmış bulunmaktadır. THY, İstanbul Kayseri hattına 5 sefer düzenlemekte yaz aylarında bu sayı 6-7'ye çıkabilmektedir. Kayseri – Ankara hattı 7-8 yıl önce denenmiş ancak aradaki mesafenin kısa olmasından dolayı karlı olmadığı görülmüştür ve bu hat yakın dönemde planlanmamaktadır. İzmir hattı, Düsseldorf ve Köln gibi Gurbetçi vatandaşların yoğun olduğu Avrupa kentleri arasındaki hat ise genellikle yaz aylarında hem tarifeli ve hem de charter seferleri olarak düzenlenmektedir. Ayrıca hac seferleri ve umre dönemlerinde de talebe binaen Suudi Arabistan'a seferler düzenlenmektedir. Daha önceden denenilen Antalya hattı ise yeterli talep olmadığı için geçtiğimiz yıllarda iptal edilmiştir.

Kayseri Havaalanı askeri bir piste sahip olduğundan büyük tonajlı uçakları ve kargo uçaklarını taşımaya elverişlidir. İniş ve kalkışlarda, check-in alanlarında, HAVAŞ ve Çelebi işletmelerine devredilen yer hizmetlerinde ve güvenlik hizmetlerinde bir sorun olmadığı ifade edilmektedir. Kayseri Erkilet Havaalanının yurtiçi ve yurt dışı ticari ya da yolcu uçak trafiği ve yolcu sayıları 2009 ve 2010 yıllarında özellikle yurtiçi hatlarda olmak üzere artış göstermektedir. Tüm uçuşlar 2009 yılında 7.281 iken 2010 yılında 8.596 olmuştur (% 18 artış). 2009 yılı 2010 yılı arasında ise yolcu trafiği yüzde 21 artarak 720.229'dan 940.184'e yükselmiştir. Şehre çok yakın olmasına rağmen otobüs dışında havalimanına ulaşım sağlayacak toplu taşıma araçlarının olmayışı, örneğin Havaalanı – Otogar bağlantısının olmayışı, otobüslerin de havaalanı içine girememesinden kaynaklanan yolcu memnuniyeti sorunu bulunmaktadır.

Nevşehir Havalimanına kış aylarında hafta içinde yalnızca THY günde bir İstanbul - Nevşehir seferleri düzenlemekte, hafta sonlarında ise yurtdışından özellikle İspanya'dan turist gelmektedir. Pegasus, Anadolu Jet gibi firmalar ise tarifeli seferler düzenlememektedir. 2009 - 2010 yılları karşılaştırıldığında 2009 yılında 1.524 olan toplam uçuş sayısı 2010 yılında 1.753'e (%15 artış), 2009 yılında 122.753 olan yolcu sayısı ise 2010 yılında 138.109'a (%13 artış) yükselmiştir. Yalnızca Nevşehir'e yaklaşık 35 km ve Kırşehir'e yaklaşık olarak 80 Km mesafede bulunan Nevşehir Havalimanının yer seçiminin hatalı olduğu vurgulanmaktadır. Kesin bilgiler olmamakla birlikte Aksaray'dan ve Nevşehir'den bu havalimanına by pass yollar planlanmakta ve Kırşehir bağlantısının kısaltılması için ise Havalimanının yakınından geçen Kızılırmak üzerine bir köprü gerekmektedir. Havalimanında görülen yan rüzgârın iniş ve çıkışlar için de çok uygun olmadığı da ifade edilmektedir.

Yılda 12-13 milyon TL zarar ettiği ifade edilen Havalimanı işletmesinde 30 - 40 personel yeterli iken halen 180 civarında personel istihdam edilmektedir. Beş uçak kapasiteli apronu olan havalimanının aprondan piste giriş çıkışlarda kullanılabilecek tek bir taxi çıkışı bulunmakta bu da inen uçağın pistin sonundan geri dönmesini zorunlu kılmaktadır. Havalimanında yer tahsis edilmesine rağmen oto kiralama gibi hizmetler yer almamaktadır. Bir restaurant ve bir kafe dışında yolculara hizmet sağlayan başka ticari faaliyetler yer almamakta ve duty free shop bulunmamaktadır. Bu havalimanının işletmesinin zarardan kurtarılması için özel bir işletmeye devredilmesi için ihale şartnamesinin bitmek üzere olduğu belirtilmektedir. Havalimanının güvenlik sistemi yeterli değil ve Havalimanına ulaşım belediye otobüsleri ile ya da taksiler ile yapılmakta ancak bu alanda da sorunlar bulunmaktadır.



Örneğin otobüsü kaçıran bir yolcu ulaşımı ancak taksi ile yapabilmekte ve taksiler denetlenememektedir.

Görüşülen Otobüs Firmaları

- Nevşehir Seyahat
- Niğde İnan Turizm
- Aydoğanlar Seyahat (Niğde)
- İnci Turizm (Kayseri)
- Yeşil Aksaray Turizm
- Aksaray Birlik

Mevcut Durum ve Sorunlar:

Bölgede en yaygın olarak kullanılan ulaşım aracı şehirlerarası otobüslerdir. Bölgede faaliyet gösteren başlıca firmalar olarak, ulusal çapta faaliyet gösteren Metro Turizm ve bölge illeri ile Ankara, İstanbul, İzmir gibi şehirlerarasındaki hatlarda faaliyet gösteren Süha Turizm, Kent Turizm, İnci Seyahat (Kayseri), Nevşehir Seyahat, Göreme Seyahat (Nevşehir), Niğde İnan Seyahat, Niğde Aydoğanlar (Niğde), Yeşil Aksaray (Aksaray), Mermerler Turizm (Kırşehir) gibi firmalar bulunmaktadır. Ayrıca bu firmaların bölgede bulunan diğer illerde de şubeleri bulunmaktadır. Genel olarak bölge otobüs firmaları İstanbul ve Ankara'ya günde 5-6 sefer, İzmir, Antalya, Bursa, Adana ve Mersin gibi illere ise günde 1-2 sefer düzenlemektedirler.

Genel olarak katı rekabet koşulları bölgede bulunan otobüs firmalarının ifade ettikleri en önemli sorun olarak ön plana çıkmaktadır. Bölge otobüs firmalarının yöneticileri büyük çaplı ulusal firmalarla fiyat rekabeti yapamadıklarını ifade etmektedirler. Bunun yanı sıra otobüs firmaları genel olarak otogarlara ödenen giriş çıkış ücretinin yüksek olması, otogarlarda ısınma, yüksek kira bedeli, elektrik giderleri ile ilgili sorunları vurgulamaktadırlar. Hizmet veren şoför, muavin ve yazıhane personelinin turizm konusunda eğitilmiş olmadığı ve tamamına yakınının yabancı dil bilmediği görülmüştür.

Otogarlarda bulunan danışma büroları genel olarak ya boş kalmakta ya da polis tarafından kullanılmaktadır. Bu ofislerde yabancı dil bilen ve turizm konusunda ya da yolcuların karşılaştıkları sorunlar konusunda yardımcı olabilecek kişiler çalışmamaktadır. Ayrıca otobüs terminallerinde güvenlik sistemi yetersizdir. Çığırıklık önlenememektedir. Önemli sorunlardan biri de otogar ve şehir merkezi arasında toplu taşıma hizmetinin yetersizliğidir. Bu sorun otobüs firmalarının şehrin belirli bölgelerine servis koymalarını gerektirmektedir.

Nevşehir otogarının şehirden uzak olması, otobüs firmalarına şehir merkezine yakın bir yerde tahliye yapabilecekleri bir yer tahsis edilmemesi özellikle Kayseri seferlerinde zaman ve kaynak kaybına yol açmaktadır. Otogarda halen 4 otobüs firması ve 2 seyahat acentesi, bir de büfe faaliyet göstermektedir. İlçe, Belde ve köylere hizmet sunan seyahat firmalarının otogara taşınmamasından dolayı otogardaki yazıhanelerin ve dükkânların çoğunun boş kalmasına neden olmakta ve bu da otogardaki firmaların yüksek kira bedeli ödemesine neden olmaktadır. Ayrıca turistik yerlerde bulunan seyahat acenteleri getirdikleri yolcular için komisyon talep etmektedir.



1.1. BALON FİRMALARI SAHA ÇALIŞMASI

10-20 Ocak 2011 tarihleri arasında Şubat ayında yapılması planlanan turizm çalıştayı için “Balonculuk” alt başlığı altında Kapadokya bölgesinde saha çalışmaları yapılmıştır. Bu çalışma çerçevesinde Göreme ve Ürgüp’te bulunan 3 balonculuk firması ile yüz yüze görüşülmüştür. Turizm çalıştayını için temel verilerin toplanılmasının hedeflendiği saha çalışmasında firmalara önceden hazırlanan açık uçlu sorulardan oluşan mülakat soruları uygulanmış, Ahiler ve Oran Kalkınma Ajanslarının tanıtımı yapılmış ve Şubat ayında gerçekleşmesi planlanan çalıştay için ön bilgiler toplanmıştır.

Görüşülen Balonculuk Firmaları

- Butterfly Baloons (Göreme)
- Anatolian Baloons (Göreme)
- Mavi Ay Baloons (Ürgüp)

Mevcut Durum ve Sorunlar:

Sahip olduğu doğal güzelliği ve rüzgâr koşullarının katkısıyla balonculuğun dünyada en gelişmiş olduğu bölge Kapadokya’dır. Bu bölgede 16 balonculuk firması toplam 105 balon ile hizmet vermektedir. Balonculuk firmaları THK, Anatolian Balonculuk gibi balon sahibi firmalar ile Mavi Ay gibi balon kiralayan firmalar olarak ikiye ayrılmaktadır. Mevzuat gereği balonculuk için en az 5 balon ve 6 pilot gerekmektedir. Bölgede hizmet veren balonculuk firmalarının tamamına yakını yerli firmalardan oluşmaktadır. Ancak Mavi Ay Balonculuk gibi yabancı ortaklı balonculuk firmaları da bulunmaktadır.

Bir uçuş için asgari 1 pilot ve 4-5 yer ekibi olmak zorunda ayrıca her bir uçuş için yedek personel bulundurulmak zorundadır. Uçuşlar için genellikle 3 kişiden oluşan fotoğraf ekibi gerekmektedir. Balonlar genellikle İngiltere ve İspanya gibi ülkelerden temin edilmektedir. Ayrıca pilotlar da Avrupa ülkeleri, ABD ve Rusya gibi ülkelerde eğitim almaktadır. Balon üreticisi firmalar teknik bakım da sağlamaktadır. Pilotlara genellikle 2.500 Euro maaş verilmektedir. THK pilot eğitimi verebilecek kapasiteye sahipken bu eğitimler aksamakta ve pilot bulmakta zorluk çekilmektedir. Bir balon yaklaşık olarak 105.000 Euro’ya mal olmakta ve 1.200 saat uçabilmektedir. Her bir uçuş genellikle 50-75 dakika sürmektedir. Uçuşlar genellikle rüzgâr koşulları nedeniyle sabah erken saatlerde yapılmaktadır ve bazen günde iki kez uçuş yapılabilmektedir. Ayrıca rüzgâr koşullarının uygun olmasına bağlı olarak öğle vakitlerinde de uçuşlar yapılabilmektedir.

Uçuş fiyatları sezona göre değişmekle birlikte kış döneminde yaklaşık 150 Euro civarındadır ve bunun yaklaşık 50 Euro’su seyahat acenteleri, tur operatörleri, otel ve pansiyon sahipleri gibi komisyonculara gitmektedir.

Balonculuğun müşteri profili her yaşta insan grubu olmakla birlikte bölge turizminin de bir yansıması olarak genellikle orta yaş ve üstü kişilerden oluşmaktadır. Orta ve üst gelir grubuna sahip olan müşteriler, cinsiyet bakımından farklılık göstermemektedir. Müşteriler genellikle Alman, Fransız, Hollanda, İspanya, İngiliz, İtalyan, Güney Afrikalı, Japon ve Koreli turistler ile az da olsa yerli turistlerden oluşmaktadır. Yerli turistlerin çoğu Ankara, İstanbul, İzmir, Adana



ve Kayseri gibi illerden gelmektedir. Balonculuk firmaları tanıtım zorluğu çekmediklerini, mevzuatla ilgili sorunları bulunmadığını bildirmektedir. İniş yerleri önceden belirlenemediği için Jandarmanın istediği kalkış ve iniş koordinatlarını vermelerinin imkânsız olduğunu bu nedenle Jandarmanın bu bilgiyi istememesi gerektiğini beyan etmişlerdir.

1.2. SEYAHAT ACENTALARI, TUR OPERATÖRLERİ, ARAÇ KİRALAMA FİRMALARI SAHA ÇALIŞMASI

6-17 Ocak 2011 tarihleri arasında Şubat ayında yapılması planlanan turizm çalıştay için **“Seyahat Acenteleri, Tur Operatörleri, Araç Kiralama Firmaları”** alt başlığı altında Kapadokya bölgesinde saha çalışmaları yapılmıştır. Turizm çalıştay için temel verilerin toplanılmasının hedeflendiği saha çalışmasında firmalara önceden hazırlanan açık uçlu sorulardan oluşan mülakat soruları uygulanmış, Ahiler ve Oran Kalkınma Ajanslarının tanıtımı yapılmış ve Şubat ayında gerçekleşmesi planlanan çalıştay için ön bilgiler toplanmıştır.

Çalıştay İle İlgili Olarak Görüşülen Başlıca Yetkililer:

- Nevşehir’den Tursab Kapadokya Bölgesel Yürütme Kurulu,
- Niğde’den Dijon Turizm, Sobek Turizm,
- Kapadokya Altyapı Hizmet Birliği (KAPHİB),
- Kapadokya Turizm Rehberleri Derneği,
- Kayseri’den Alto Tur.
- Çeşitli araç kiralama firmaları.

Görüşülen kişilere daha önceden hazırlanmış ve ekte bulunan anket soruları sorulmuştur (Ek 3).

Seyahat Acenteleri, Tur Operatörleri, Araç Kiralama Firmaları

Seyahat acenteleri, kâr amacı ile turistlere turizm ile ilgili bilgiler vermeye, paket turları ve turları oluşturmaya, turizm amaçlı konaklama, ulaştırma, gezi, spor ve eğlence hizmetlerini görmeye yetkili olan, oluşturduğu ürünü kendi veya diğer seyahat acenteleri vasıtası ile pazarlayabilen ticarî kuruluşlardır.

Seyahat acenteleri gördükleri hizmetlere göre üç grupta toplanırlar:

A Grubu Seyahat Acenteleri: Tüm seyahat acenteliği hizmetlerini ifa ederler.

B Grubu Seyahat Acenteleri: Uluslararası kara, deniz ve hava ulaştırma araçları ile (A) grubu seyahat acentelerinin düzenleyecekleri turların biletlerini satarlar.

C Grubu Seyahat Acenteleri: Yalnız Türk vatandaşları için yurt içi turlar düzenlerler.

Ayrıca, B ve C grubu seyahat acenteleri, kendilerine A grubu seyahat acentelerince verilen hizmeti yerine getirir ve bu acentelerin ürünlerini tanıtır, pazarlar veya satar.

TUR: Türkiye’nin tarihî, doğal, kültürel, turistik değerlerinden en az birini tanıtma ve ulaştırmayı birlikte kapsayan, bu hizmetlerin dâhil olduğu tek bir fiyatla satılan veya satış taahhüdü yapılan ve hizmeti yirmi dört saatten kısa bir süreyi kapsayan veya konaklama içermeyen ticarî faaliyettir.



PAKET TUR: Seyahat acentesi tarafından önceden belirlenmiş olan bir program kapsamında; ulaştırma, konaklama ve diğer turistik hizmetlerin en az ikisinin birlikte, her şeyin dâhil olduğu fiyatla satılan veya satış taahhüdü yapılan ve hizmeti yirmi dört saatten uzun bir süreyi kapsayan veya gecelik konaklamayı içeren ticarî faaliyettir.

Ülkemizde seyahat acenteleri kendi Kanun ve Yönetmeliğine sahip işletmelerdir. 1618 sayılı ve 28.9.1972 tarihli Seyahat Acenteleri ve Seyahat Acenteleri Birliği Kanunu ve 05.10.2007 tarihli ve 26664 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan Seyahat Acenteleri Yönetmeliği ayrıntılı düzenlemeler içermektedir. Türkiye Seyahat Acenteleri Birliği’nin (TÜRSAB) kuruluş ve işleyişi de ilgili Kanun’la düzenlenmiştir.

Ülkemizde seyahat acentesi ile tur operatörü arasında resmi bir ayırım olmadığı gibi uygulamada tur düzenleyen tüm işletmeler seyahat acentesi adı altında TÜRSAB üyesidir. (Ayrıca 2010 yılında Kültür ve Turizm Bakanlığı, açtığı ihaleyle müze ve ören yerlerinin gişe işletmelerini 6 yıl boyunca TÜRSAB ortaklığındaki girişime vermiştir.)

TÜRSAB’ın ülkemizde turistik bölge ilan edilen 20 coğrafi alanda Bölgesel Yürütme Kurulu bulunmaktadır. Bunlardan biri de Nevşehir merkezli Kapadokya Bölgesel Yürütme Kurulu’dur. Üyeler, Nevşehir ve Kayseri’de yerleşik seyahat acentelerinden oluşmuştur.

Bölgedeki iller içinde en fazla acente Nevşehir’dedir. Acenteler buldukları ilde yerleşiktir ancak yurtdışından bölgeye paket tur pazarlayan büyük firmalar İstanbul merkezlidir. Tüm firmaların tur düzenleme, yerli/ yabancı turist getirme gibi faaliyetleri bulunmamaktadır. Tur düzenleyen firmalar ya kendi başına tur düzenlemekte ya da İstanbul merkezli firmalar adına çalışmaktadır. İki bölgedeki acentelerin neredeyse hepsi A tipi acentedir.

Bölgelerdeki Seyahat Acenteleri Sayısı

TR71 BÖLGESİ		TR72 BÖLGESİ	
NEVŞEHİR	83	KAYSERİ	52
AKSARAY	11	SİVAS	7
NİĞDE	7	YOZGAT	6
KIRIKKALE	5	TOPLAM	65
KIRŞEHİR	4		
TOPLAM	110		

Kaynak: TURSAB-2010

Seyahat acentesi genel bir isim olup tamamı turistik çalışmamaktadır. Yapılan görüşmelerde turizmle ilgili tüm kesimlerin ortak sorunları acente yetkilileri tarafından tekrar tekrar ifade edilmiştir. Turizmle ilgili tüm kesimlerle ilişkileri olduğundan turizmin sorunları aynı zamanda acentelerin sorunlarıdır. Bu sebeple acenteler ile ilgili sorunlar ve genel sorunlar ayrımı yapılmıştır.

Acenteler İle İlgili Temel Sorunlar:

- Acente olmayan işletmelerin acentelerin yetki sahasına girerek haksız rekabet yaratması,



- Döviz kurundaki istikrarsızlık yüzünden ortaya çıkan kur zararı, yakıt fiyatlarının yüksekliği,
- Bazı acentelerin kaliteli hizmet sunumu yerine eşya satışına odaklanması, satış üzerinden komisyonculuk üzerine kurulu hizmet anlayışı
- Profesyonel acentecilik yerine komisyonculuğun varlığı, yıkıcı rekabet,
- Tekel haline gelmiş büyük acentelerin kendi başına hareket etmesi,

Turizm İle İlgili Genel Sorunlar ve Talepler:

- Turizm konusunda strateji yokluğu, koruma imar planı ve master planın olmaması,
- İşbirliği yerine bireyselliğin hâkim olması, yıkıcı fiyat rekabeti,
- Turizm bölgelerinde özellikle katı atık ve kanalizasyon konusunda altyapı eksikliği,
- Profesyonel olmayan girişimcilerin (patronlar/müdürler) standartları düşürmesi/güveni sarsması,
- Turistik değerlerin korunmaması sorunu,
- Devlet kurumları arasında yetki sorunu ve koordinasyon eksikliği, denetim eksikliği,
- Çarpık yapılaşma ve görüntü kirliliği,
- Etkili tanıtım eksikliği,
- Girişimciler için finansman temin sorunu,
- Vizyon eksikliği,
- Turizmcilerin mesleki eğitim ihtiyacı,
- Turizm etiğinin yokluğu,
- Kalite derecelendirme ihtiyacı,
- ATV/motosiklet gibi araçların doğal ortama zarar vermesi, bilinçsiz/kontrolsüz kullanımı,
- Ziyaretçi istatistiklerinde mükerrerlik,
- Gününbirlik çok ucuz turlar,
- Menfaat temini amacıyla yabancıların kandırılıp mağdur edilmesi,
- Rehberlikte arz fazlası ve bazılarının komisyonculukla çalışması,
- Disiplinli bir örgütlenme ihtiyacı,
- Yurtiçi/yurtdışı turizm fuarlarından acentelerin haberdar edilmemesi ve katılım için teknik destek sağlanmaması,
- Yönlendirme levhalarının eksik olması/ adres bulmanın zorluğu.

Turizm bölgede en fazla Nevşehir'de yoğunlaşmıştır ancak Kapadokya'da turizmin kötüye gittiği ifade edilmiştir. Kayseri'de Erciyes Kayak Turizmi için yatırım başlatılmıştır. Bunun dışında turistik değer olarak Kayseri Yahyalı'da Kapuzbaşı Şelaleleri, bazı Selçuklu eserleri sayılabilir.

Kayseri'de yabancı turist potansiyeli kayak turizmi ile geliştirebilir, Erciyes-Kapadokya destinasyonu uygulaması mümkün görünmektedir. Ancak etkisinin sınırlı olacağı anlaşılmıştır. Mesafe sorunu, yaş ve orijin olarak farklı kesimlere hitap etmesi, kayak turizminin kişilere görece yüksek maliyeti gibi entegrasyonu zorlayıcı engellerden bahsedilmektedir. Erciyes'e gelen turistlerin Kapadokya'ya geleceği ama tersinin olmayacağı ifade edilmiştir. Niğde'de sınırlı bir dağcılık turizmi yapılmaktadır. Nevşehir Kozaklı'daki termal tesislerin varlığı sağlık turizmini de sağlamaktadır ancak hitap edilen kesim Kayseri ve civarı ağırlıklıdır.



Konaklama süresinin düşüklüğü konusunda görüşülen yetkililer bundan sorumlu olanın bölge dışından olan acenteler olduğunu, bölge orijinli acentelerin ise 1 haftalık programlar düzenlediğini ifade etmişlerdir. Yürüyüş (trekking) acente programlarında çok önemlidir bu yüzde çevre temizliği ve peyzaj çalışmalarına ağırlık verilmelidir. Acenteler yurtdışından buldukları partnerleri ile görüşerek yeni destinasyonlar bulabilmekte, çeşitlendirme yapabilmektedir. (örneğin Haçlı Seferleri rotası)

Paket turun doğru şekilde kullanılırsa faydalı olduğu ancak acentelerin tur sayısını arttırmasına rağmen önceki yıllara göre gelirlerin aynı kaldığı ifade edilmiştir. İşletmelerin ziyaretçi getirmeleri karşılığında acentelere yüksek komisyon vermesi, turizme zarar vermektedir.

Yurtdışından bölgeye ulaşım genelde İstanbul, ardından Kayseri Havaalanı ve havaalanından karayoluyla Nevşehir şeklindedir. Tur ile gelenleri havaalanı kapısından firmalar almaktadır. Ulaşım imkânlarının kolay, formalitesi az ve ucuz olması yönünden tren yolu turizm için çok önemlidir. Kapadokya'yı ziyarete gelen turistler Kayseri havaalanının kapasitesini arttırmaktadır. Turizm, işletmelerin birbiriyle sıkı bağlantıda olduğu bir sektördür. Bu sebeple çalışmalarda toplam kalite yönetimi hedeflenmelidir.

Alınan Tavsiyeler:

Ülkemize en fazla turist Antalya Bölgesine gelmektedir. Bu yüzden Antalya'ya gelenlerin Kapadokya'ya ulaşımının sağlanması kapasiteyi yükseltecek gibi görünmektedir. Ancak Kapadokya kültür turizmi ağırlıklı olduğundan farklı kesimlere hitap edilmesi gerekir. Antalya'da çok düşük rakamlara tatil amaçlı kitle turizmi yapılmaktadır.

Bölgede uluslararası festivaller düzenlenmeli ve ünlü kişilerin katılımı sağlanmalıdır.

Dış pazara odaklanmak gerekir. Ayrıca kongre turizmi potansiyeli mevcuttur. Ulaşımın kolaylaşması formalitesi az olduğundan özellikle tren bağlantısının yapılması olumlu etki yapacaktır. Acentelere KDV indirimi yapılmalıdır (%18 fazla bulunuyor, bu sebeple maliyetler yurtdışına yüklenemiyor). Seyahat acenteleri ihracatçı statüsünde olmalıdır.

Gelen turisti memnun göndermek temel amaç olmalıdır. En iyi tanıtım yöntemi bölgeye yaptığı ziyareti ülkesine döndüğünde kendi çevresine olumlu anlatan turistlerin varlığıdır. Ziyaret fişlerine düzen verilmelidir. Müze kart turistlere verilmiyor, benzer bir düzenleme yapılmalıdır.

Turizmde stratejik amaç çok önemlidir. Gelen turist sayısı mı artmalı, ortalama gelir mi?

Geliri arttırmak doğru yaklaşımdır çünkü bölge dünyada eşsizdir. Aşırı yoğunlaşma hem turistik faaliyetlere hem de doğaya zarar vermektedir.

Birikimi olan meslek dışı kişilerin turizmle uğraşması turizme zarar vermektedir. Rehberlik kokartı çok kolay alınmaktadır. Eğitim süreleri kısadır. Kontrolsüz arz olduğundan işletmeciler rehberleri ucuza çalıştırmakta, standart düşmektedir.

Çanak yapımı+balon turu+kalitesiz öğle yemeği+halı satışı+hamam şeklinde tamamen satış üzerine kurulu tur anlayışı derhal değişmelidir. Eskiden Uçhisarda evlerde konaklama olurdu, tekrarlanabilir.



Turizm etiği önemlidir. Anlatılmalı ve uygulanmalıdır.

Kümelenme amaçlı örgütlenme yapılabilir ancak yürümesi için üyeler iyi seçilmelidir. Kayseri'ye charter uçak seferleri başladı, Nevşehir'e de charter uçakları inebilmelidir. Nevşehir'deki havaalanının yeri hatalıdır, turizm merkezlerine eşit uzaklıkta yapılmalıydı.

Bölgeye gelen turist sayısını arttırmak yerine turist profilini yükseltmek gerekir. Kapadokya üç Hıristiyan azizinin doğum yeridir. Bölge Ortodokslara hitap etmektedir ancak Rusya orijinli turist neredeyse yok denecek kadar azdır. Tanıtım stratejisi değişmelidir.

Kapadokya eşsiz ancak sektör eşi varmış gibi davranıyor. Tanıtım çalışmalarında eşsiz olduğu belirtiliyor ancak çok ucuza kitle turizmi yapıyor. Bu durum değişmelidir. Sektörden önemli temsilciler bir araya gelerek ortak kararlar alınabilir.

Turizmde altyapı çok önemlidir. Gerekli kaynak ayrılmalıdır.

1.3. ARAÇ KİRALAMA HİZMETLERİ

Bölgedeki araç kiralama hizmeti yeterli görülmemiştir. Kayseri havaalanında firmaların şubeleri Nevşehir'de ise Ürgüp, Göreme, Uçhisar, Avanos gibi turistik bölgelerde araç kiralayan işletmeler bulunmaktadır. Yazın gurbetçi vatandaşlarımız da yabancı turistlere ek olarak talep yaratmaktadır.

Kapadokya Altyapı Hizmet Birliği (KAPHİB)

Kapadokya Bölgesinin Nevşehir ili sınırları içinde kalan kısmı ile Kozaklı İlçesi, Kültür ve Turizm Bakanlığınca Turizm Bölgesi ilan edilmiş ve bu alanla sınırlı olmak üzere zorunlu olarak altyapı hizmet birliği (KAPHİB) kurulmuştur.

Kapadokya turizm bölgesindeki bazı mahalli idarelerin, bakanlık belgeli konaklama tesislerinin kurucu üye olduğu birlik 5355 sayılı Mahalli idareler Birliği Kanunu'na dayanılarak 04.12.2009 tarihinde kurulmuş kamu tüzel kişiliğe sahip bir mahalli idare birliğidir. İlk bütçesini 2010 yılında yapmış olup gelir tahsilatının sorunlu olması, kendi personelinin bulunmaması, kurumsallaşmaması gibi sebeplerle turizm fuarlarında bazı tanıtım faaliyetleri dışında birlik henüz etkinlik kazanmamıştır.

Birliğin kamu gücüne sahip ve devamlılığı olması ileride etkinliğini arttırabilir. Turistik işletmeler için sertifikasyon projesi, çevre düzenleme çalışmaları uzun vadeli planlardır.

2. TURİSTİK İŞLETMELER SAHA ÇALIŞMASI

10-20 Ocak 2011 tarihleri arasında Şubat ayında yapılması planlanan turizm çalıştay için "Turistik İşletmeler" başlığı altında Kapadokya bölgesinde saha çalışmaları yapılmıştır. Bu başlık altında alt başlıklar olarak bölgede;

- Turistik Dükkânlar
- Halı Dükkânları
- El İşi İle Uğraşan İşletmeler ziyaret edilmiştir.



Turizm çalıştayı için temel verilerin toplanmasının hedeflendiği saha çalışmasında, kurumlara önceden hazırlanan anketler uygulanmış, ajansın tanıtımı yapılmış ve Şubat ayında gerçekleşmesi planlanan çalıştayla ilgili ön bilgiler verilmiştir.

Bölgede Öne Çıkan El Sanatları:

- Çömlekçilik
- Seramik
- Halı Dokumacılığı
- Onyx- Mücevherat

Görüşülen Kurumlar:

- Avanos Anadolu Çömlekçilik
- Avanos Çömlekçiler Derneği
- Dünya Turizm
- Göreme Onyx
- Güray Çömlekçilik
- Kapadokya El Sanatları Merkezi
- Niğde Valiliği Halıcılık Birliği
- Özler Madencilik
- Sentez Turz. Tic. San. A.Ş.
- TET Turistik El Sanatları
- Vanessa Seramik

Aksaray, Kırşehir, Nevşehir ve Niğde illeri Sanayi ve Ticaret İl Müdürlüklerinden istenilen işletme verilerinden el sanatları ve hediyelik eşya alanında üretim ve/veya pazarlama yapan firma bilgilerine ulaşılmıştır ve firmalar ile iletişime geçilmiştir. Bunun yanı sıra bölgede faaliyet gösteren el sanatları ile ilgili birlik ve derneklerle temaslara geçilmiştir. Saha çalışmasının Kayseri boyutunda Oran Kalkınma Ajansından Turistik İşletmeler başlığı altında herhangi bir firma veya STK ismi önerilmediğinden Kayseri iline ziyaret gerçekleştirilmemiştir.

Mevcut Durum

Bölgede görüşülen firmalar çalışan sayısı ve mali durumu göz önünde bulundurulduğunda diğer firmalara oranla öne çıkan firmalardır. Bu firmaların genel olarak pazarlama ağırlıklı oldukları görülmüştür. Satışı gerçekleştirilen ürünlerin yüzde 70 ve daha fazlası Kütahya, İstanbul, İzmir hatta Çin ve Türkmenistan gibi ülkelerden toptan alındığı öğrenilmiştir. Dolayısı ile bölgeye özgü el sanatlarının yaşatılması konusunda sıkıntılar yaşanmaktadır. Satılan ürünlerin farklı iller ve ülkelerden temin edilmesinin temel sebebi kar marjını yükseltme kaygısıdır. Bunun yanı sıra özellikle Niğde'deki el dokuma halılar geleneksel yapıdan tamamen uzaklaşma eğilimi içerisindedir. Buna sebep olarak üretimin talebe göre gerçekleşmesi gösterilmektedir. Üreticiye halı deseni, ipi vb üretim malzemeleri sipariş sırasında gönderilmektedir. Bu sebeple el dokuma halıcılık giderek önem kaybetmektedir ve halıcılığın bir parçası olan halı yıkama yerleri ve ip üretimi gibi sektörler Niğde ilinde tamamen kaybolmuştur. Nevşehir ilindeki halıcılarda ise bölgede halı dokunması yerine dışarıdan temin edilmesi eğilimi görülmektedir.



Bölgede geleneksel üretim yapan küçük üreticileri temsilen dernekle görüşülmüştür. Bu üreticilerin sorunları büyük üreticiler ile bazı noktalarda örtüşür iken genel olarak farklılaştığı görülmüştür.

Bölgedeki İşletmelerin Başlıca Sorunları:

Firmalarla yapılan görüşmelerde sorunlar temel olarak benzer başlıklar altında toplanmıştır. Sorunlara genel olarak bakılacak olursa;

El Dokuma Halıcılık Dışındaki İşletmeler;

- Pazarlamaya yönelik Kaliteli Personel Eksikliği-İhtiyacı, (yabancı dil bilen personel)
- Üretilen ürünlerde kalite kontrol mekanizmasının olmayışı,
- Fiyatlar arasındaki eşitsizlikler,
- Komisyon oranlarının yüksekliği,
- Küçük üreticiler için Çamur Fabrikasının olmayışı,
- Usta sayılarındaki azalış,
- Devlet tarafından yeterli destek sağlanmaması,
- Ortak bir birliğin eksikliği,
- Turisti çekecek aktivitelerin çeşitlenmeyişi, (Konferans, seminer gibi konuları içeren turizm çeşitlerinin bölgede artırılması gereği)
- Kalış süresinin azlığı,
- Üreticilerin rekabet gücünün azalması,
- Markalaşma sorunu ve politikasızlık.

El dokuma Halıcılık;

- Birliğin kursiyer bulmakta sıkıntı çekmesi ve yeterli sayıda katılım olmaması,
- Kursiyerlere firmalar tarafından cüzi miktarda işçilik bedeli verilmesi,
- Gerek resmi kurumlar, gerekse de işletmeciler tarafından reklam-tanıtım eksikliği,
- Halıların ihracatının yeterli düzeyde olmayışı, (Bunda, 2 sene önce gümrüğe getirilen yeni düzenlemelerin etkisi büyüktür. Yabancı halılar kolaylıkla gelirken, yerli halıların yurtdışına çıkışını zorlaştıran kurallar bulunmaktadır.)

3. İNSAN KAYNAKLARI VE TURİZM DANIŞMA MERKEZLERİ SAHA ÇALIŞMASI

TR71 bölgesi ve Kayseri ilinde “**turizm eğitimi veren kurumlar ve turizm danışma merkezleri**” konusunda durum tespiti yapılması ve başlıca sorunlarının değerlendirilmesi amacıyla öncelikle mevcut kurumlar belirlenmiştir. Hedef bölgede Ek 5’de detayları verildiği üzere 1 meslek lisesi ve 10 meslek yüksekokulu ve 1 fakülte faaliyet göstermektedir. Bölgede mevcut 8 turizm danışma merkezi ise Ek 6’de sunulmaktadır.

Bu çalışmada bazı orta öğretim ve yükseköğretim kurumlarının yöneticileri, turizm danışma merkezi çalışanları ve İl Kültür ve Turizm Müdürleri ile bir dizi mülakat gerçekleştirilmiştir. Söz konusu görüşmelerde, muhataptan alınacak verilerin standart bir formata göre derlenebilmesi amacıyla muhtelif konularda sorular hazırlanmıştır.



Ziyaret Edilen Kurumlar;

- Aksaray Turizm Danışma Merkezi
- Aksaray İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü
- Aksaray Üniversitesi Meslek Yüksek Okulu
- Nevşehir Üniversitesi Turizm Fakültesi
- Nevşehir Merkez Turizm Danışma Merkezi
- Nevşehir İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü
- Kayseri İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü
- Kayseri Turizm Enformasyon Bürosu

Görüş Alınan Kurumlar;

- Nevşehir Anadolu Otelcilik ve Turizm Meslek Lisesi
- Niğde Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu
- Erciyes Üniversitesi Türkan-Tuncer Haşçalık Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksekokulu

3.1. İNSAN KAYNAKLARI

İnsan Kaynakları başlığı altında Eğitim kurumlarına yöneltilen sorular ve cevapları aşağıda sunulmaktadır.

1.Kurumlarda Sunulan Yabancı Dil Eğitimi

Bölgede fakülte düzeyinde yapılanmaya sahip olan tek kurum Nevşehir Üniversitesi Turizm Fakültesidir. 4 bölümden oluşan fakültede verilen dil eğitimleri her bölümün kendi farklı ihtiyacına göre tespit edilmektedir. Örneğin işletmecilik ve rehberlikte yabancı dil eğitimleri daha ağırlıklıdır. Üçüncü sınıftan itibaren ise Fransızca, Almanca, İtalyanca ve Rusça dillerinden biri seçilmek üzere ikinci yabancı dil zorunlu tutulmaktadır. Rehberlik bölümünde ise dil puanına göre öğrenci kabul edilmesinin de sağladığı avantaj ile öğrenciler yeterli bir yabancı dil becerisi kazanmaktadır. Fakültede “native speaker” bulunması da ayrı bir avantaj olarak değerlendirilmektedir. Ancak diğer kurumlarda bu şekilde bir imkân bulunmamaktadır.

Erciyes Üniversitesi Türkan-Tuncer Haşçalık Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksekokulunda haftalık ders yükü açısından eğitim öğretim planında derslerin %42’si İngilizce, %14’ü de ikinci yabancı dilden (Almanca ve Rusça) oluşmaktadır. Bu bağlamda yabancı dil eğitiminin sektörün ihtiyaçlarını karşılayabilecek düzeyde olduğu ifade edilmektedir.

Nevşehir Anadolu Otelcilik ve Turizm Meslek Lisesinde yabancı dil zorunlu olup İngilizce ve Fransızca dersleri verilmektedir. Ders saatleri 9. sınıflarda 6 saat, 10. sınıflarda 10 saat, 11. sınıflarda 12 saat ve 12. sınıflarda ise 6 saattir. Bu derslerin 10. ve 11. sınıflarda 2’şer saati seçmeli yabancı dil olan Fransızcadır. Mezun olan öğrencilerin genel olarak yabancı dil becerilerinin sektör için yeterli düzeyde olmadığı belirtilmektedir.



2.Öğrencilerin Mezuniyet Sonrası Sektörde/Bölgede İstihdam Edilebilme Oranı

Bölgedeki eğitim kurumlarından mezun olan öğrencilerin çok büyük bir kısmı bölgede istihdam edilememektedir. Mezunların eğitim süreçlerinde kazandığı yüksek becerilere uygun nitelikte iş imkânının sunulmaması, düşük ücret seviyesi ve kötü insan kaynakları yönetimi bu durumun başlıca sebepleri olarak değerlendirilmektedir.

Yurtiçinde diğer bölgeler ve yurtdışı imkânlar göz önüne alındığında ise mezunların iş bulabilme oranı yüksektir. Ancak yapılan çeşitli araştırmalar uzun vadede sektörde kalma oranlarının düşük olduğunu göstermektedir. %20'lik bir kısım farklı bir alanda istihdam edilme imkânı bulunca sektörü terk etmektedir.

Meslek Yüksekokulu mezunlarının ise bölgede iş bulma konusunda önemli bir sorun yaşamadığı ifade edilmektedir. Öğrenciler stajlarını 5 yıldızlı otellerde yapabilmekte ve staj yapılan yerde başarılarına göre istihdam edilebilme imkânına sahip olabilmektedir.

Erciyes Üniversitesi Türkan-Tuncer Haşçalık Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksekokulu 2010 yılında ilk mezunlarını vermiştir. 16 mezunun yaklaşık 1/3'ü Kayseri'de çalışmaktadır. Bu veri genel bir sonuç çıkarmak için yeterli görülmemektedir.

Aksaray Üniversitesi Meslek Yüksek Okulu, öğrencilerinin mezuniyet sonrası sektörde/bölgede istihdam edilme oranının %5'i geçmediğini belirtmekte ve bu durumu ücretlerin düşük olmasına, turizm sektöründe turizm eğitimi almış nitelikli personel çalıştırılacağına dair yasal bir düzenlemenin bulunmamasına ve işverenlerin kaliteden çok ucuz işgücüne öncelik vermelerine bağlamaktadır.

Nevşehir Anadolu Otelcilik ve Turizm Meslek Lisesi mezunlarının sektörde istihdam edilme oranının istenilen düzeyde olmadığı ifade edilmektedir. Mezunların sektörü tercih etmeme nedenlerinden bazıları arasında; çalışma sürelerinin sezonluk olması, kalifiye olmayan kişilerin sektörde çok fazla istihdam edilmesi, çalışma yükünün düzensiz ve yoğun olması sıralanmaktadır.

3.Mezunların/Bölgede Turizmde İstihdam Edilenlerin Eğitim ve Mesleki Beceri Seviyeleri

Turizmin, sürekli gelişen ve değişen sosyal bilim olması mezunların ve sektörde yetişenlerin uzmanlık düzeylerinin geliştirilmesinde sınır olmadığını göstermektedir. Sektörde yabancı dil şüphesiz önemli bir mezuniyet olup, kişisel gelişimde ve turizmde uzmanlaşmada büyük rol oynamaktadır.

Eğitim kurumlarından mezun olan öğrenci sayısının artması ve mezun olanların sektöre katılması ile hizmet kalitesi gelişmektedir. Bununla birlikte "alaylı" olarak tabir edilen ve sektörde yetişen personelin de yeterli bilgiye sahip olduğu ifade edilmektedir.

Erciyes Üniversitesi Türkan-Tuncer Haşçalık Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksekokulu 2010 yılında verdiği ilk mezunları hakkında sektörden olumlu görüşler almaktadır. Benzer şekilde Nevşehir Anadolu Otelcilik ve Turizm Meslek Lisesi mezunlarının da eğitim ve mesleki beceri seviyesi yeterli görülmektedir.



4.Eğitim Kurumlarında Sunulan Staj Olanakları

Nevşehir Üniversitesi Turizm Fakültesinin uygulama birimi bünyesinde Ürgüp'te oteli bulunmaktadır. Üniversitenin yemekleri Fakülte içindeki mutfak aracılığı ile temin edilmektedir.

Niğde Üniversitesi Sosyal Bilimler MYO'da uygulama oteli bulunmamakla birlikte mutfak ve donanımları mevcuttur. Söz konusu bölüm önceki dönemlerde, Nevşehir'de 5 yıldızlı otellerde 60 günlük stajı zorunlu tutarken, 2010-2011 eğitim öğretim yılıyla birlikte Antalya'da 5 yıldızlı zincir oteller de staj yapma imkânı sunmaktadır.

Erciyes Üniversitesi Türkan-Tuncer Haşçalık Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksekokulunun uygulama oteli bulunmaktadır ve öğrenciler stajlarının 1/3'ünü burada yapmak zorundadır. Nevşehir Anadolu Otelcilik ve Turizm Meslek Lisesinin de uygulama oteli olup burada da öğrenciler görev almaktadır.

Aksaray Üniversitesi Meslek Yüksek Okulu bünyesinde uygulama oteli bulunmamaktadır. Öğrenciler mezun olabilmek için 40 iş günü staj yapmak zorundadırlar. Buna ek olarak Aksaray ilindeki 4 ve 5 yıldızlı otellerde öğrencilere mesleğin tanıtılması amacıyla dönem içinde bir haftalık bir uygulama çalışması da yapılmaktadır.

5.Sektörde Öğrencilere Sunulan Staj İmkânları

Nevşehir Üniversitesi Turizm Fakültesi öğrencileri staj yerlerini kendileri bulmaktadır. Ücret karşılığında geçici personel olarak çalıştırılan öğrenci aynı zamanda stajını da tamamlamış olmaktadır. Bunun yanında; Fakültenin her yıl 60-70 öğrencisi work&travel programı gibi etkinliklerle yurtdışına gidebilmektedir.

Niğde Üniversitesi Sosyal Bilimler MYO staj için oteller ile anlaşma yapmakta, ayrıca Üniversite bünyesinde bulunan "Kültür Sanat Evi"nde de staj imkânı sunmaktadır.

Nevşehir Anadolu Otelcilik ve Turizm Meslek Lisesi "İşletmelerde Beceri Eğitimi" kapsamında 10. ve 11. sınıf öğrencilerini her yıl bölge işletmelerine staja göndermektedir. Öğrenciler yaklaşık beş ay boyunca staj görmektedir. Staj boyunca asgari ücretin % 60'ı kadar ücret almaktadırlar.

6.Sektör- Üniversite İşbirliği

Eğitim-öğretimde uygulama ihtiyacının karşılanması konusunda sektör ile işbirliğinin yeterli düzeyde olduğu düşünülmektedir. Ancak; sektör, verilerini araştırmacılara açma ve araştırmaların finansal yüküne katlanma konusunda da isteksizdir. Bu durumda eğitim kurumları kendi imkânları ile araştırmalar yapabilmektedir. Karşılaşılan sorunları aşmaya yönelik çabalarında veya iş geliştirme noktasında ise sektör kendi tecrübelerine duyduğu güvene de dayanarak eğitim kurumlarından istifade etmemektedir. Eğitim kurumlarının, birikim ve tecrübeleri ışığında farklı bakış açılarına sahip olduğu fikrinin sektöre anlatılması gerekmektedir.



Erciyes Üniversitesi Türkan-Tuncer Haşçalık Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksekokulu ile Niğde Üniversitesi Sosyal Bilimler MYO tarafından üniversite sektör işbirliğinin gelişme aşamasında olduğu ifade edilmektedir. Aksaray Üniversitesi Meslek Yüksek Okulu ise işbirliğinin başlangıç aşamasında olduğunu belirtmektedir.

7.Sektörde ve Bölgedeki Gelişmelere ve Beklentilere Göre Müfredatlarda Revizyon Yapılabilmesi

İş ahlakı, etkinlik yönetimi, özel ilgi turizmi gibi dersler ülkemizde ilk defa Nevşehir Üniversitesi Turizm Fakültesi tarafından müfredata eklenmiş ve diğer kurumlar ise bu gelişmelerin takipçisi olmuşlardır. Bölge paydaşları ve yurtdışında yaşanan gelişmeler takip edilerek yapılan ihtiyaç analizleri sonucunda müfredat yenilenmektedir. Kapadokya Toplantıları'nda işletmecilerle yüz yüze görüşmeler ile iletişim kurulmakta ve sektörel gelişmeler yakından izlenmektedir. Seçimli dersler ile yöresel ihtiyaçları karşılamaya yönelik düzenlemeler de yapılmaktadır.

Aksaray Üniversitesi Meslek Yüksek Okulu verilecek dersler ve içeriklerinin büyük bir oranda YÖK tarafından belirlendiğinden istenildiği gibi değişiklik yapamadıklarını, Nevşehir Anadolu Otelcilik ve Turizm Meslek Lisesi ise müfredatın bağlı oldukları Ticaret Turizm Eğitimi Genel Müdürlüğü ve Talim Terbiye Kurulu tarafından düzenlendiğini belirtmektedir.

8.Eğitim Kurumlarında Genel Olarak Akademik Kadronun Yeterliliği

Bölgede Profesör, Doçent ve Yardımcı Doçent düzeyinde akademik personel temininde büyük sıkıntılar mevcuttur. Özellikle gastronomi gibi alanlarda tecrübeli eğitimci bulmak oldukça zordur. Diğer taraftan, Nevşehir Üniversitesi Turizm Fakültesi Turizm İşletmeciliği ana bilim dalında yüksek lisans programı bulunmaktadır ve doktora programı için ise başvuru yapılmıştır.

Niğde Üniversitesi Sosyal Bilimler MYO Turizm bölümünde 1 yardımcı doçent ve 7 öğretim elemanı ile eğitim sürdürülmektedir. Ancak bu sayının artması gerektiği ifade edilmektedir. Akademik kadronun kendini geliştirmesi için düzenlenecek özel eğitimlere ihtiyaç duyulduğu ifade edilmektedir.

9.Turizm Politikalarının Belirlenmesinde Eğitim Kurumlarının Rolü

Nevşehir Üniversitesi Turizm Fakültesi Dekanı Sayın Prof. Dr. Salih KUŞLUVAN 9.Kalkınma Planı Turizm İhtisas Komisyonu'nda başkanlık görevini üstlenmiştir. Bu bağlamda, Plan'ın hazırlanmasında aktif rol alınmış olup, bölgenin ve eğitim kurumlarının talep ve ihtiyaçları Plan'a yansıtılmıştır. Türkiye Turizm Stratejisi-2023 belgesinde ise doğrudan bir katkı olmamakla birlikte, alt planların üst planlar ile uyumlu olması gerekliliği nedeniyle bu alanda herhangi bir sorun algılanmamaktadır.

Diğer taraftan, Nevşehir Anadolu Otelcilik ve Turizm Meslek Lisesi, turizm politikalarının belirlenmesinde eğitim kurumlarının rolünün yeterli olmadığını belirtmektedir.



10.Yurtdışındaki Turizm Eğitim Kurumlarıyla İşbirliği Ve Kurumsal Karşılaştırma

Niğde Üniversitesi Sosyal Bilimler MYO, diğer bölümlere benzer şekilde, ERASMUS değişim programları kapsamında yurt dışındaki eğitim kurumları ile işbirliği içindedir. Yurtdışı eğitim kurumlarına ve özellikle Avrupa'daki eşdeğerlerine göre gelişmekte olan kurum, bölümle ilgili Turizm Kütüphanesinin olmamasını önemli bir eksiklik olarak değerlendirmektedir.

11.Bölgede ve Ülkemizde Turizm Konusunda Eğitim Sunan Özel Kurumlar

Bölgede; Aşçılık, Turizm ve Otel İşletmeciliği, Turizm ve Seyahat Hizmetleri programları bulunan bir özel meslek yüksek okulu bulunmaktadır. Bununla birlikte, Ankara ve İzmir'de Amerikan Otelciler Birliği'nin özel kursları mevcuttur.

12. Turizm Meslek Gruplarında Yeterlilik Düzeyini Tespit Eden Bölgesel/Ulusal/Uluslararası Akredite Sertifikasyon Kuruluşları

Turizm Geliştirme ve Eğitim Vakfı, DEULCOM Tur Operatörlüğü Sertifika Programı gibi girişimler mevcuttur. Bunların yanında Mesleki Eğitim Merkezlerinin vermiş olduğu çıraklık, kalfalık ve ustalık belgeleri bulunmaktadır.

13.Bölge İnsanının Turizm Eğitimine Karşı İlgisi

Bölgeden öğrenci sayısı son derece düşüktür. Örneğin 2010-11 döneminde turizm işletmeciliği bölümünde Nevşehir ilinden sadece 1 öğrenci eğitim görmektedir. Turizm bilincinin gelişmesi ile aynı oranda turizm eğitimine olan ilginin de arttığı/artacağı düşünülmektedir.

Nevşehir Anadolu Otelcilik ve Turizm Meslek Lisesi, bölge halkının turizm eğitimine karşı ilgisinin istenilen düzeyde olmadığını, hatta bazı kesimlerin turizmi gereksiz gördüğünü, bazılarının ise turizmin kültürümüze ters olduğunu düşündüğünü belirtmektedir.

14.Öğrenciler Haricinde Turizm Sektörü Paydaşlarının (Bölge Halkı, Kamu Kuruluşları, Turistik İşletmeler, Seyahat Acenteleri vb.) Eğitimine Yönelik Etkinlikler

Nevşehir Üniversitesi Turizm Fakültesi, Milli Prodüktivite Merkezi ile işbirliği içinde birçok kuruma eğitim vermiştir. Bunların dışında, Kapadokya toplantılarında sektörle bir araya gelinerek sorunların çözümünde akademik bakış ile katkı sağlanmaya çalışılmaktadır.

3.2. TURİZM DANIŞMA MERKEZLERİ

Çalışma kapsamında Aksaray, Nevşehir ve Kayseri danışma merkezleri ziyaret edilmiştir. Turistler için bir anlamda bölgenin vitrini olan bu merkezlerin görsel anlamda da detaylı bir şekilde tefriş edilmesi büyük bir ihtiyaç olarak görülmektedir. Bölgeye gelen ziyaretçi profiline uygun şekilde yabancı dil bilen personelin seçilerek ilgili merkezlerde görevlendirilmesi önem arz etmektedir. Turist için en doğru ve tarafsız bilgi kaynağı olma özelliğini koruyan turizm danışma merkezlerinin turizm alanlarına yakın veya merkezinde konumlandırılması gerekmektedir.



3.3. GENEL SORULAR

Bu bölümde yer alan görüşler eğitim kurumları ve turizm danışma merkezi yetkililerine sorulan sorulara alınan cevapları içermektedir.

1.Turizm Gelirlerinin Az Olmasının Sebepleri

Kapadokya’da konaklama süresinin çok kısa olmasının yanında fiyatların düşüklüğü, ziyaretçilerin paket tur satın almaları, her şey dâhil sistemi turizmden elde edilen geliri düşürmektedir. Bu gelirin büyük bir kısmını da seyahat acenteleri almaktadır. Sektörün yönetilmemesi ve ziyaretçisini kendisinin getirmemesi neticesinde bu olumsuz tablonun ortaya çıktığı söylenebilir. Kapadokya’daki en büyük sorunlardan biri fiyat rekabetçiliği olarak görülmektedir. Havaalanından kamu idarelerine kadar turizm sektörü ile ilgili aktörlerin birlikte hareket etmesi çok önemli ve gereklidir. Buna ilave olarak turizm işletmecilerinin birleşmeleri ve yatay-dikey büyümeleri teşvik edilmelidir.

Yetersiz tanıtım, turizm çeşitliliğinin yerel halka tam anlamıyla benimsetilmemesi, fırsat maliyetinde sorunlar, bölgede varlıklı kişilerin bölge turizmine yatırım yapmaması diğer sorunlar arasında sayılabilmektedir. Turizmden elde edilen gelir düzeyinde, bölgeye gelen turist sayısı ve kalitesi de önem arz etmektedir.

2.Bölgede Konaklama Sürelerinin Kısa Olmasının Başlıca Sebepleri ve Konaklama Süresini Artırmak İçin Yapılabilecekler

Ziyaretçileri doğrudan Kapadokya’ya getirip buradan sahile, Doğu’ya ya da ülkesine göndermenin planları yapılmalıdır. Şarap yolları fikri gastronomi amaçlı yolculuk eden kişiler için cazip olabilir. Hıristiyan camiasına yönelik eski kilise ve manastır hayatını temsili olarak canlandırarak şekilde suni yaşam alanları kurulabilir. Gerekirse tur operatörlerinin satın alınması da tartışılmalıdır. Almanya, Fransa ve Rusya’dan gelen turistlerin fazlalığı, buralardaki Türk tur operatörlerinin başarılarına bağlıdır. Bölgenin tüm illeri ile (Aksaray, Nevşehir, Kayseri vb.) birlikte pazarlanması gerekmektedir.

Turizmin sadece deniz, kum ve güneşten ibaret olmadığı hedef kitleye anlatılmalıdır. Özetle, ziyaretçilere daha uzun sürecek çekici aktiviteler sunulmalı ve çeşitlilik artırılmalıdır.

3.Bölgede İçin Alternatif Aktivite Önerileri

Erciyes kayak turizmi ile Kozaklı termal tesisleri birlikte pazarlanabilir. Ürünlerin ve hizmetlerin cazibelerinin artırılmasına yönelik çalışmalar yapılmalıdır. Hacibektaş’ı da iç pazar açısından bölge Turizminde yeterli düzeyde değerlendirmek gereklidir. Bunların yanında insan yapımı çekim noktalarının inşa edilmesi tartışılmalı, Kızılırmak değerlendirilmeli ve kongre turizmi geliştirilmelidir.

Alpinizm imkânı üzerinde düşünülmesi, spor alanları ve çeşitlerinin artırılmasına, tesisleşmeye önem verilmeli, bölge sporcular için cazip hale getirilmelidir.



4.Kayseri ve Kapadokya Destinasyonlarının Birleştirilmesi Fikri

Kayseri'ye gelenlerin mutlaka Kapadokya'ya da geleceği düşünülmektedir. Bu itibarla konu üzerinde çalışılmalıdır. Bu başarılı ise turizmin bölgede 12 ay boyunca çeşitlendirilerek devam etmesi de sağlanmış olacaktır.

Bu bağlamda, turistler için hazırlanan haritalarda Kapadokya bölgesi ve Kayseri mutlaka aynı kapsamda vurgulanmalıdır. Kayseri'nin Selçuklu döneminden kalma kültür mirası, kış turizmi, yamaç paraşütü, trekking imkanları, Kapuzbaşı şelalesi, rafting sporu, yelken sporları, sağlık turizmi, ticaret imkanları iyi değerlendirilmelidir.

5.Yurtiçi ve Yurtdışında Benzer Turizm Merkezlerinde Verilen Hizmet İle Kapadokya Bölgesindeki Hizmet Kalitesinin Karşılaştırılması

Hizmet kalitesi; rezervasyon kolaylığı, havaalanındaki gümrük polisinin tutumları, turist için hazırlanan yönlendirme levhaları, altyapı, ulaşım vb. birçok bileşeni kapsayan bir kavramdır. Konaklama hizmetlerinin neler olduğu da hizmet kalitesinin içinde değerlendirilmelidir. Diğer bir ifade ile seyahatin hazırlık aşamasından bitişine kadar tüm süreci ilgilendirmektedir. Otellerimizin birçoğunun yeni, uygun fiyatlı ve iyi durumda olması nedeniyle yurtdışına göre ülkemizde otel hizmetlerinin daha iyi olduğu söylenebilmektedir. Ancak, hizmet kalitesi sadece otelden ibaret değildir, personel kalitesi, yerel halkın tutumu, havaalanı ve altyapı hizmetleri açısından ülkemiz için aynı olumlu tablodan bahsedilmesi doğru bulunmamaktadır.

Diğer taraftan "Kapadokya"nın turizmde gelişmekte olan bir yöre olduğu, Avrupa'da turizm bilincinin ikinci dünya savaşından sonra gelişmeye başladığı, 60'ların sonunda ise yerleşmiş bir Turizm bilincine sahip bulunduğu göz önüne alınmalıdır. Kapadokya'nın ne kadar zaman da hangi noktaya geldiğinin de incelenmesi faydalı olacaktır.

6.Bölgenin Pazarlanması Konusunda Geliştirilebilecek Alanlar ve Kullanılabilecek Araçlar

Bölgenin pazarlanmasının, sadece bölgenin daha iyi tanıtılması ve daha iyi reklamının yapılmasından ibaret saymak yanlış ve eksik bir düşünce olarak görülmektedir. Pazarlama denilince; destinasyon tasarımı, sunulan deneyim ve hizmetler, tüketicinin istek ve beklentilerinden başlanmalıdır. Daha sonra destinasyonda verilen hizmetleri kapsayan ürün tasarımına geçilir ki bu hizmetlerin bir kısmı seyahate çıkmadan verilmelidir. Daha sonra dağıtım aşaması gelir. Potansiyel ziyaretçi kendi ülkesinde bilgilendirilmelidir. Ödeyenin razı olacağı bir fiyat, diğer bir ifade ile ziyaretçinin aldığı hizmetin ödediği bedele değdiğini düşünmesi önemlidir. Pazarlama ya da tutundurma denen reklam araçlarının belirlenmesi, satış geliştirme faaliyetleri, halkla ilişkilere karar verilmesi gerekir. Tüm bu sürecin hızlı ve aksamadan yönetilmesi gerekir.

Diğer taraftan, görsel ve işitsel medyanın günümüzde çok önemli bir yere geldiği ve medyada tanıtıma önem verilmesi gerektiği belirtilmektedir. Gazetelere reklam verilmesi veya Web sitelerinde afişler vermek yerine yöre de ilgi çekici "dizi film" çekilmesi konusunda çalışmalar artırılmalı, popüler kültürün tüm olanaklarından faydalanılmalıdır.



7.Karşılıklı Kazanç İlkesi Etrafında Turizm İle İlgili Paydaşların Bir Çatı Altında Güç Birliği Yapma İmkânı

Karşılıklı kazanç ilkesi etrafında toplanacak bir çatının kurumsallaşma ve tek elden hizmet anlayışı ile bürokratik işlemlerde hızlı sonuç almak konusunda fayda sağlayabileceği ve bu şekilde bir birlikteliğin mümkün olduğu belirtilmektedir.

8.Turizm Kümelenme Çalışmalarının Odaklanması Gereken Alanlar ve Kümede Üstlenilecek Görevler

Çevre konusu önem arz etmektedir. Ürün geliştirme ve ortak tanıtım kümelenme çalışmalarında değerlendirilebilir. Ayrıca seyyar satıcılar meselesinin çözümü de ele alınabilir. Niğde Üniversitesi Sosyal Bilimler MYO, kümelenme girişiminin; kongre ve fuar turizmi, seyahat acenteleri, turistik işletme konularına odaklanmasını önermekte ve insan kaynakları ile kongre- fuar turizmi konularında etkin görev alabileceklerini belirtmektedir.

9.Bölge Halkının Turizm Sektörü Hakkında Bilgi Düzeyi

Bölge halkının turizmin önemi konusunda bilinç sahibi ve misafirperver oldukları söylenir. Ancak bu bilinç seviyesinin 2023'de 100 milyon turist hedefleyen ülkemiz adına yeterli olmadığı fakat geliştiği ve gelişeceği inancı hâkimdir.

10.Bölge Halkının Turistlere Karşı Tutum Ve Davranışları

Bu konuda farklı kesimler değerlendirildiğinde farklı sonuçlar elde edilebilir. Ancak genel olarak turizmden kazanç sağlayan kesimin turizmi kötülemeyeceği ve turiste de kötü davranmayacağı aşikârdır.

Diğer bir değerlendirmede bölge bazında yapılabilir. Buna göre Kapadokya yöresinde halkın turiste karşı tutum ve davranışları daha iyi iken, daha iç kesimde yani Aksaray, Niğde, Kırşehir gibi kısımlarda daha bu seviyenin azaldığı görülmektedir.

11.Bölge Halkının, Kültür ve Turizm Varlıkları İle Doğal Zenginliklere Karşı Tutumu

Yeterli hassasiyetin olmadığı düşünülmektedir (alışveriş yerleri örneği). Ancak bu durum sadece bu bölgeye mal edilmemelidir. Zira Türkiye'de başlı başına bir sorundur ve önüne geçmek için Turizm Bilinci'nin hemen her bireye aşılması gerekmektedir. Bu hedefe ulaşmak zor görünse de imkânsız değildir.

12.Ülke Geneline ve Bölgede, Turistlerin Suiistimale (Dolandırıcılık, Haksız Kazanç Edinme, Taciz, Hırsızlık, Sataşma vb.) Maruz Kalmalarını Önleyici ve Turistlerin Güvenini Artırıcı Tedbirler, Öneriler

Paket turun en cazip yönü organizasyon kolaylığı ve düşük fiyat sunmasıdır. Mutlaka turistler tarafından dikkate alınan önemli bir faktör olmakla birlikte; araştırmalarda turistlerin güvenlik nedeniyle paket tur satın aldıkları sonucuna ülkemizde pek rastlanmamaktadır.



Ülkemizde özel olarak turistlerin korunmasına yönelik bir yasa bulunmamaktadır, bilindiği üzere devlet herkesin güvenliğini sağlamakla yükümlüdür. Ancak tüketiciyi koruma kanunu kapsamında turist hakkını arayabilir. Turistlerin şikâyetlerini takip edecek bir kuruma gerek olup olmadığı tartışılmalıdır. Sahillerde ise turizm polisleri mevcuttur.

İşletmelerin turistlerden “haksız kazanç” elde etme olaylarının önüne eğitimle geçilebilir, diğer suçlarda ise caydırıcı cezaların uygulanması artırılabilir.

13. TR71 Bölgesi Kalkınma Ajansından Beklentiler

Türkiye'nin ve bölgenin gelişimine katkıda bulunacak projelere destek verilmesi.

Turizm stratejisi üzerine bölge üniversitelerini kapsayacak “sempozyum”, “konferans” vb. etkinlik düzenlenmesi.

Turizm eğitim kurumlarının kütüphane ihtiyacının karşılanması

Bölgede dizi ve film çekimleri için imkânların artırılması, gizli reklam yöntemi ile tanıtıma hız verilmesi.

Her ilde o ilin Turizmi için yazı yazmış, kitap çıkarmış insanları bir araya getiren çalıştaylar düzenlenmesi

14.Kapadokya'yı bir turist olarak ziyaret ederken karşılaşılan olumlu ve olumsuz tecrübeler

Sektörde çalışan eleman sayısının her geçen gün artması, bilgi ve birikiminin artması, tesisleşme konusunda gelişimin sürmesi olumlu bulunmaktadır.



EK 1: HAVAYOLLARI ŞİRKETLERİ ANKET SORULARI (THY ve Özel Kuruluşlar + Charter)

- 1- Kayseri ve Nevşehir Havalimanlarına ulusal/uluslararası uçuş sayıları, yolcu sayıları nelerdir?
- 2- Nerelere ne sıklıkta uçmaktadırlar? Hatlar çeşitlendirilebilir mi? Ör. Almanya, Rusya, Japonya, İspanya, Fransa?
- 3- Bölge Havalimanları ile ilgili karşılaşılan sorunlar ve çözüm önerileri var mıdır? (Altyapı, mevzuat ya da hizmet ile ilgili örn. Havalimanı kent ulaşımı vb.)
- 4- Kayseri ve Nevşehir hatlarını geliştirmek için neler yapılmalıdır? Sefer sayılarını artırmak vb.
- 5- Müşteri profili?
- 6- Uçak tipi?
- 7- Şirketinizin bölgede turizme hizmet etmede karşılaştığı özel sorunlar nelerdir?
- 8- Sizce Turizm alanında faaliyet gösteren sektörler bir çatı altında güç birliği yapabilir mi? **Nasıl bir işbirliği?**(Kamu'nun katkısı, beklentiler, öneriler).

Otobüs Şirketleri Anket Soruları

- 1- Hangi hatlarda ne sıklıkta yolcu taşınmaktadır?
- 2- Otobüs firmalarının karşılaştığı altyapısal ya da mevzuat ile ilgili sorunlar nelerdir? Otobüs terminalleri ya da konaklama tesislerinde karşılaşılan sorunlar nelerdir?
- 3- Hatları çeşitlendirmek ya da geliştirmek için neler yapılmalıdır? Express hat.
- 4- Sizce Turizm alanında faaliyet gösteren sektörler bir çatı altında güç birliği yapabilir mi? **Nasıl bir işbirliği?** (Kamu'nun katkısı, beklentiler, öneriler).



EK 2: BALON ŞİRKETLERİ ANKET SORULARI

- 1- Müşteri profili ile ilgili bilgiler (Yerli/yabancı, cinsiyet, çocuk, hangi ülke ya da şehirler, meslek grupları vb.)
- 2- Tanıtım ile ilgili karşılaşılan zorluklar? (Tehlikeli aktivite imajı)
- 3- Balonculuğun Kapadokya'da geliştirilmesi konusunda ne gibi sorunlar var (Altyapı, mevzuat ya da diğer hizmetlerle ilgili).
- 4- İzin ve mevzuatla ilgili sorunlar (ör. Günlük kalkın balon sınırı var mı?), kalkış koşulları ilgili sorunlar var mı?
- 5- Karlılık oranı nedir?
- 6- Şirket sayıları/istihdam sayısı/
- 7- Yabancı sermaye yatırımı, yabancı teknik personel, bakım onarım konularında yabancı teknolojiye bağımlı olma durumu? Vasıflı insan kaynakları temininde sorunlar?
- 8- Zeplin getirmeyi düşündünüz mü? Bölge için uygun mu? Yamaç Paraşütü vb.
- 9- Sizce Turizm alanında faaliyet gösteren sektörler bir çatı altında güç birliği yapabilir mi? **Nasıl bir işbirliği?** (Kamu'nun katkısı, beklentiler, öneriler).
- 10- Bir turizm bölgesi olarak Kayseri ve Kapadokya destinasyonlarının birleştirilme fikrine nasıl bakarsınız?
- 11- Sizce turizm gelirlerinin artırılması için neler yapılmalıdır?
- 12- Bölgede alternatif aktivite olarak neleri önerebilirsiniz? Kalış süresi?
- 13- Ajansımızdan beklentileriniz nelerdir?



EK 3: SEYAHAT ACENTELERİNE YÖNELİK HAZIRLANAN ANKET SORULARI

1. Bölgedeki turizm faaliyetlerini yeterli buluyor musunuz?
2. Bölgeye gelen turist sayısını arttırmak mümkün mü?
3. Turizm gelirlerini arttırmak için neler yapılmalı?
4. Devlet kurumlarından beklentileriniz nelerdir?
5. Yeni destinasyonlar bulunabilir mi?
6. Paket tur sistemi faydalı mıdır?
7. Tur operatörleri Kapadokya tur programlarını geliştirmeli mi?
8. Kapadokya turuna Erciyes kayak turizmi eklenebilir mi?
9. Seyahat acenteleri etkin çalışıyor mu? Ne tür sorunları var?
10. Araç kiralama hizmetleri yeterli mi? Talep nasıl?
11. Sizce turizm sektöründe faaliyet gösteren işletmeler bir araya gelip işbirliği yapabilir mi?
12. Eklemek istediğiniz konular?



EK 4: KAPADOKYA BÖLGESİ TURİZM KÜMELENME ÇALIŞMASI SAHA ARAŞTIRMASI

TURİSTİK İŞLETMELER

Firma Adı:

Faaliyet Alanı:

Adresi:

Telefon:

Faks:

GSM:

E-posta:

Web Adresi:

Firma Üst Düzey Yöneticisi:

Firma İletişim Kişisi:

Firma Hukuki Statüsü:

Ana Üretim Konusu:

Üretim Kapasitesi:

Çalışan Sayısı:

İhracat Yapıyor Musunuz: Evet Hayır

İhracat Yapıyor Musunuz: İhracat: % Yurtiçi: %

İhracat tutarınız:

İhracat Yapılan Başlıca Ülkeler:

İthalat Yapıyor musunuz?

İnternet üzerinden satış yapıyor musunuz?

Şirketinizin Mevcut Durum Faaliyetleri ile ilgili Kredi İhtiyacı var mı: Evet Hayır

Uygun Finansman Koşulları Olduğunda Yatırım Yapmayı Düşünür müsünüz: Evet Hayır

Ürünlerinizi nasıl satıyorsunuz: Fabrika Teslimi: Bayiler: Diğer:

Sizce Turizm alanında faaliyet gösteren sektörler bir çatı altında güç birliği yapabilir mi? Nasıl bir işbirliği (Kamu'nun katkısı-Kalkınma Ajansı, beklentiler, öneriler).

Bir turizm bölgesi olarak Kayseri ve Kapadokya destinasyonlarının birleştirme fikrine nasıl bakarsınız?



Sizce turizm gelirlerinin artırılması için neler yapılmalıdır?

Bölgede alternatif aktivite olarak neleri önerebilirsiniz? Kalış süresi?

Sektörde Karşılaştığınız Başlıca Sorunlar

1-

2-

3-

Çözüm Önerileriniz

1-

2-

3-

Sektörün Geleceği Hakkında Neler Düşünüyorsunuz:



EK 5: AKADEMİK BİRİMLER

ÜNİVERSİTE	BÖLÜMLER
Nevşehir Üniversitesi Turizm Fakültesi	Turizm İşletmeciliği
	Turizm Rehberliği
	Gastronomi ve Mutfak Sanatları
	Rekreasyon Yönetimi Bölümü
Nevşehir Üniversitesi Meslek Yüksek Okulu	Otel,Lokanta ve İkrım Hizmetleri Bölümü, – Turizm ve Otel İşletmeciliği Programı, (Normal ve İkinci Öğretim)
	Seyahat-Turizm ve Eğlence Hizmetleri Bölümü, – Turizm ve Seyahat Hizmetleri Programı, (Normal ve İkinci Öğretim)
	Otel, Lokanta ve İkrım Hizmetleri Bölümü, - Turizm ve Otel İşletmeciliği Programı
	- İkrım Hizmetleri Programı
Nevşehir Üniversitesi Ürgüp Sebahat ve Erol Toksöz Meslek Yüksek Okulu	-Seyahat Turizm ve Eğlence Hizmetleri Bölümü
	- Turizm ve Seyahat Hizmetleri Programı
	- Turist Rehberliği Programı
	- Turizm Animasyonu Programı
Nevşehir Üniversitesi Kapadokya Araştırma ve Uygulama Merkezi	
İlke Eğitim ve Sağlık Vakfı Kapadokya Meslek Yüksek Okulu	Aşçılık
	Turizm ve Otel İşletmeciliği
	Turizm ve Seyahat Hizmetleri
Ürgüp Özdemir Baykal Turizm Eğitim Merkezi	
Nevşehir Anadolu Otelcilik ve Turizm Meslek Lisesi	
Aksaray Üniversitesi Meslek Yüksek Okulu	Turizm ve Otel İşletmeciliği



Aksaray Üniversitesi Güzelyurt Meslek Yüksekokulu	Turizm ve Otel İşletmeciliği
Aksaray Üniversitesi Şereflikoçhisar Berat Cömertoğlu Meslek Yüksek Okulu	Turizm ve Otel İşletmeciliği
Niğde Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu	Otel, Lokanta ve İkram Hizmetleri Bölümü
Niğde Üniversitesi Ulukışka Meslek Yüksek Okulu	Turizm ve Otel İşletmeciliği Programı
Ahi Evran Üniversitesi Kırşehir Meslek Yüksek Okulu	Otel, Lokanta ve İkram Hizmetleri Bölümü
Erciyes Üniversitesi Türkan-Tuncer Haşçalık Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksekokulu	



EK 6: Kùltür ve Turizm Danışma Müdürlükleri	
Adı	İli
Güzelyurt Turizm Danışma	AKSARAY
Ihlara Turizm Danışma	AKSARAY
Merkez Turizm Danışma	AKSARAY
Avanos Turizm Danışma	NEVŞEHİR
Hacıbektaş Turizm Danışma	NEVŞEHİR
Merkez Turizm Danışma	NEVŞEHİR
Ürgüp Turizm Danışma	NEVŞEHİR
Enformasyon Bürosu	KAYSERİ



EK 7: TURİZM ALANINDA EĞİTİM VEREN KURUMLAR İÇİN HAZIRLANAN ANKET SORULARI

- 1- Kurumunuzda sunulan yabancı dil eğitimi hakkında bilgi verebilir misiniz?
(Yabancı dil eğitimi zorunlu mu? Haftada kaç saat, eğitmenler arasında “native speaker” var mı, mezunların yabancı dil becerileri sektör için yeterli mi?)
- 2- Öğrencilerin mezuniyet sonrası sektörde/bölgede istihdam edilebilme oranı nedir?
(Mezunların sektörde/bölgede iş bulamama sebepleri neler olabilir? Mezunların sektörde/bölgede çalışmayı tercih etmeme sebepleri neler olabilir?)
- 3- Mezunların/bölgede turizmde istihdam edilenlerin eğitim ve mesleki beceri seviyelerini yeterli buluyor musunuz?
- 4- Üniversitenizin sunduğu staj olanakları nelerdir? Uygulama oteliniz var mı?
- 5- Sektörde öğrencilerinize sunulan staj imkânı ne durumdadır?
- 6- Sektör- üniversite işbirliği konusunda hangi aşamadasınız?
- 7- Kapadokya turizminde yaşanan değişimi nasıl takip ediyorsunuz?
- 8- Sektörde ve bölgedeki gelişmelere ve beklentilere göre müfredatlarınızda revizyon yapıyor musunuz? Yapamıyorsanız başlıca engeller nelerdir?
- 9- Kurumunuzda ve diğer bölge eğitim kurumlarında genel olarak akademik kadronun yeterliliği konusunda görüşleriniz neler?
- 10- Turizm gelirlerinin az olmasının sebepleri neler olabilir?
- 11- Bölgede konaklama sürelerinin kısa olmasının başlıca sebepleri nelerdir, artırmak için neler yapılabilir?
- 12- Bölgede alternatif aktivite olarak neleri önerebilirsiniz?
- 13- Bir turizm bölgesi olarak Kayseri ve Kapadokya destinasyonlarının birleştirilmesi fikrine nasıl bakarsınız?
- 14- Yurtiçi ve yurtdışında benzer turizm merkezlerinde verilen hizmet ile Kapadokya bölgesindeki hizmet kalitesini karşılaştırdığınızda ne gibi sonuçlara varırsınız?
- 15- Bölgenin pazarlanması konusunda hangi alanlar geliştirilebilir, hangi araçlar kullanılabilir?
- 16- Turizmin politikalarının(örneğin Türkiye Turizm Stratejisi-2023) belirlenmesinde eğitim kurumlarının rolü sizce yeterli mi?
- 17- Karşılıklı kazanç ilkesi etrafında turizm ile ilgili paydaşlar bir çatı altında güç birliği yapabilir mi? Nasıl bir işbirliği önerirsiniz?
- 18- Turizm kümelenme çalışmalarında hangi alanlara odaklanılmalıdır? Turizm kümelenmesi girişiminde ne tür görevleri üstlenebilirsiniz?
- 19- Yurtdışındaki turizm eğitim kurumlarıyla işbirliğiniz var mı? Onlara kıyasla kendinizi nerede görüyorsunuz?



- 20- Kamu kurumları haricinde turizm sektörünün işgücü ihtiyacını karşılamak amacıyla faaliyet gösteren başka eğitim kurumları var mı?
- 21- Turizm meslek gruplarında yeterlilik düzeyini tespit eden bölgesel/ulusal/uluslar arası akredite sertifikasyon kuruluşları var mı?
- 22- Bölge insanının turizm eğitime karşı ilgisi size göre ne derecededir?
- 23- Bölge halkının turizm sektörü hakkında bilgi düzeyini nasıl değerlendiriyorsunuz?
- 24- Bölge halkının turistlere karşı tutum ve davranışlarını nasıl buluyorsunuz?
- 25- Bölge halkı, kültür ve turizm varlıkları ile doğal zenginliklere karşı korumacı bilince sahip mi?
- 26- Öğrenciler haricinde turizm sektörü paydaşlarının (bölge halkı, kamu kuruluşları, turistik işletmeler, seyahat acenteleri vb.) eğitime yönelik etkinlikler gerçekleştiriyor musunuz?
- 27- Ülke genelinde ve bölgede, turistlerin suiistimale(dolandırıcılık, haksız kazanç edinme, taciz, hırsızlık, sataşma vb.) maruz kalmalarını önleyici ve turistlerin güvenini artırıcı tedbirler mevcut mu? Yok ise bu konuda önerilerinizi alabilir miyiz?
- 28- Ajansımızdan beklentileriniz nelerdir?
- 29- Kapadokya'yı bir turist olarak ziyaret ederken karşılaştığınız olumlu ve olumsuz tecrübelerinizi anlatabilir misiniz?

