AHİLER
Kalkınma Ajansı
Geleceğe Yön Verir

HEDİYELİK EŞYA VE EL SANATLARI

ÇALIŞTAY RAPORU

26 MAYIS 2011

Kapadokya Kültür Merkezi
Nevşehir

VİZYON

“Stratejik konumu ile ticaret ve sanayide sürdürülebilir kalkınmayı sağlamış, bereketli toprakları ile tarım ve hayvancılıkta gelişmiş, sevgi ve hoşgörü ikliminde kendini yetiştirmiş insanları, büyüleyici Kapadokya’sı, kültürel ve tarihi zenginlikleri ve termal kaynakları ile farklılaşmış, dünya markası bir bölge olmak”tır.

AHİLER Kalkınma Ajansı
Geleceğe Yön Verir

TOPLANTI ÖZETİ

Ahiler Kalkınma Ajansı'nca düzenlenen Hediyelik Eşya ve El Sanatları Çalıştayı, 26 Mayıs 2011 Perşembe günü Kapadokya Kültür Merkezi'nde gerçekleştirilmiştir. Çalıştay'ın ilk oturumunda Ajans'ın hazırlamış olduğu sektöre ilişkin sunumun ardından, hediyelik eşya sektöründeki sorunlar bölgesel olarak ele alınarak bu sorunlara yönelik çözüm önerileri tartışılmıştır. Öğleden sonraki oturumda, kart tekniği uygulaması ile öne çıkan ve sektörün sorunlarının tespitine ve bunlara yönelik çözüm önerilerinin saptanmasına ilişkin daha detaylı bir çalışma gerçekleştirilmiştir.

Birinci Oturum:

Hediyelik eşya ve el sanatları sektörüne ilişkin sorunların saptanmasında, ilk olarak Ajans ve ilgili kuruluşlarla ortak çalışılarak metotların belirlenmesi, işçi ve esnaf envanterinin çıkarılması ve bu envanterden yola çıkarak kamu kurum ve kuruluşları da dâhil olmak üzere sektördeki tüm aktörlere yönelik verilerin elde edilmesi gerektiği vurgulanmıştır. Bu analizin sonrasında, ilgililerin bir araya getirildiği toplantıların düzenlenmesi tavsiye edilmiştir.

El sanatları alanında, kalifiye eleman istihdam edilememesinin pek çok sorunu beraberinde getirmesi sebebiyle el sanatları bölümlerinin meslek liselerinde yaygınlaştırılarak öğrencilerin bu alana yönlendirilmesine özen gösterilmesinin gerekliliği üzerinde durulmuştur. Bunun yanında, hali hazırda üretici konumunda çalışmakta olan ya da çalışabilecek durumda olan kişilerin yetiştirileceği kursların ve eğitimlerin düzenlenmesinin kalifiye eleman istihdamını artıracağı ancak İŞ-KUR tarafından düzenlenen 2-3 aylık kurs sürelerinin seramik, taş işçiliği gibi zor sanatlarda yetersiz kaldığı için bu sürelerin uzatılması gerektiği dile getirilmiştir.

Bir ürünün üretim, alış ve satışının birbirinden farklı süreçler olduğu bilinciyle hareket ederek her birinde farklı yöntem ve stratejiler geliştirmek gerektiği konusu ele alınmıştır. Hediyelik eşya satıcılarının müşteriye yaklaşımının önemi üzerinde durulmuştur. Özellikle pazarlama hususunda hizmet alan kişinin penceresinden de bakabilmenin ve beklentilerini karşılayabilmenin başarıyı getireceği dile getirilmiştir.

AHİLER Kalkınma Ajansı
Geleceğe Yön Verir

Dünyada moda yaratan pazarlara bakarak rağbet gören renk ve figürlerin takip edilmesiyle ürün farklılaştırılmasının rekabet edebilirliği artırabileceği aktarılmıştır. Ürün tanımlarının netleştirilerek ince işçiliğe önem verilmesi, tarih boyunca süregelen sanatlara ilişkin unsurların özellikle Avanos'ta üretilmekte olan seramik ürünlerde uygulanmasının kalite ve özgünlüğü sağlamada yardımcı olacağı vurgulanmıştır.

Hediyelik eşya ve el sanatları, TR71 Bölgesi kapsamında değerlendirilerek, istihdam edecek eleman bulma sıkıntısı yaşayan üretici ile işsizlik oranının yüksek olduğu bölge illerindeki kişilerin bir araya getirilmesi konusu tartışılmıştır. Bu konuda daha önce birtakım çalışmalar yapıldığı ancak başka illerden getirilen işçilerin işverene maliyetinin yüksek olması ve kişilerin ücretleri düşük bulması sebebiyle sürekliliğin sağlanamadığı ortaya çıkmıştır. Bu uygulama yerine Kütahya'daki sistemin model alınması ve bu kapsamda "aile içi işletmeciliği"ne yönelerek ev atölyeleri oluşturulması gerektiği dile getirilirken üretimin işsizlik sorunu olan illerde yapılıp ürünlerin satışa hazır hale getirilmesi ve pazarlaması için işletme merkezinde toplanmasının üretimin verimliliğini artıracağı vurgulanmıştır. Bu sistemin Avanos'ta mutlaka uygulanması gerektiği ve Kütahya'daki uygulamanın yerinde incelenmesinin faydalı olacağı dile getirilmiştir. Ayrıca turizm potansiyeli yüksek olan illerle yeterli potansiyele sahip olmayan iller arasında entegrasyon sağlanması kapsamında potansiyel geliştirme stratejilerinin paylaşılmasının gerekliliği üzerinde durulmuştur.

Yöre halkının evinde ürettiği ya da küçük çaplı atölyelerde üretilen ürünlerin sistemli bir şekilde derlenerek satışa sunulması için satış noktalarının belirlenmesinin küçük ölçekli üreticiler arasında birliği ve uygun pazarlama ortamını sağlayacağı vurgulanmıştır. Bu uygulamalarda doğal ve turistik yapıyı koruyacak modellerin tercih edilmesinin önemi üzerinde durulmuştur.

İkinci Oturum:

Hediyelik Eşya ve El Sanatları Çalıştayının öğleden sonraki oturumunda Kart Tekniği uygulanmıştır. Çalıştayın öğleden sonraki oturumunda 14 katılımcı yer almıştır. Katılımcılara öncelikle Planlama, Programlama ve Koordinasyon biriminden uzmanlar tarafından Kart Tekniği hakkında bilgi verilmiş ve uygulamaya geçilmiştir. Katılımcılara Hediyelik Eşya ve El Sanatları sektöründe öne çıkan ya da önemli olduklarını düşündükleri 2 (iki) sorunun dağıtılan karton kâğıtlara yazılması istenmiştir. Her katılımcının sektör hakkında belirlediği iki sorun kartlara yazılarak panolara yapıştırılmıştır. Sorunlar öncelikle rastgele olacak şekilde panolara yerleştirilmiştir. Sonrasında, katılımcılardan aralarında bağ olan ya da benzer ilişkiler barındıran sorunların gruplandırılması istenmiştir. Bunun için öncelikle ana grup isimleri belirlenmeye çalışılmıştır. Katılımcıların katkısıyla ilk etapta 5(beş) adet ana sorun tespit edilmiştir. Bu sorunlar; (1) İnsan Kaynakları, (2) Ürünsel, (3) Tanıtım-Pazarlama, (4) İdari ve (5) Mali sorunlardır. Belirlenen beş ana sorun grubu altında Tablo 1'deki alt sorun sayısı belirlenmiştir.

Tablo 1: Belirlenen ana sorunlar, alt sorunlar ve sorunların aldığı toplam puanlar

Ana Sorun	Alt Sorun Sayısı	Toplam Puan
İnsan Kaynakları	5	12
Ürünsel Sorunlar	8	25
Tanıtım-Pazarlama	8	25
İdari Sorunlar	2	6
Mali Sorunlar	5	2

Belirlenen sorunlardan önemli olan 3-4 tanesinin detaylı tartışılması için katılımcılara sorunların puanlandırılması istenmiştir. Bunun için her katılımcıya 5(beş) adet çıkartma(sticker) verilmiş ve her katılımcıdan bir alt soruna en fazla 2 tane çıkartma olacak şekilde bu çıkartmaları yapıştırmaları talep edilmiştir. Katılımcıların puanlaması ile toplamda en fazla oy alan 3(üç) ana sorun ortaya konmuştur. Bunlar; Tanıtım-Pazarlama, İnsan Kaynakları ve Ürünsel sorunlar olmuştur. Ön plana çıkan üç sorun için katılımcıların üç gruba ayrılması istenmiş ve 14 kişilik katılımcı grubu, Tanıtım-Pazarlama ve Ürünsel Sorunlar grupları için beşer kişi ve İnsan Kaynakları grubu için dört kişi olarak ayrılmıştır. Daha sonra, katılımcılara sorunların tartışılması için daha önceden hazırlanan örnek rapor formu verilmiş ve kendilerinden bu formu 45 dakika içinde tamamlamaları istenmiştir.

Tablo 2 Gruplara Göre Katılımcı Dağılımı ve İsimleri

Grup İsmi	Grup Üyeleri
İnsan Kaynakları	1. Aylin KIRCI DUMAN 2. Fikret Şeref TEKER 3. Semra KÖKSAL 4. Turgay KAHRAMAN
Tanıtım-Pazarlama	1. Mustafa KÖRÜKÇÜ 2. Ali Rıza MADEN 3. Eyüp TEMUR 4. Mehmet YUĞURAN 5. Gültekin KAN
Ürünsel Sorunlar	1. Mustafa DURMAZ 2. Ahmet ÜNAL 3. Yüksel EREN 4. Yasemin PELENK 5. Elif KAHRAMAN

Grup çalışmaları, verimli ve katılımcı bir şekilde gerçekleşmiş olup elde edilen sonuçlar EK-1/ A, B ve C de verilmiştir. Elde edilen sonuçlar, grup üyeleri tarafından belirlenen bir kişi aracılığı ile katılımcılara 5-10 dakikalık bir zaman diliminde sunulmuştur. Gruplar sunumlarını yaptıktan sonra kalan zaman diliminde belirlenen çözüm önerileri için temel düzeyde bir eylem planı ortaya konmuş olup ilgili taraflar ve atılacak adımlar bütüncül bir yaklaşımla kararlaştırılmıştır. Eylem Planı EK-2'de yer almaktadır.

Programın son aşamasında ise katılımcıların çalıştay hakkında görüş ve önerileri alınmış olup kapanış ve teşekkür konuşmaları ile çalıştay sonlandırılmıştır.

EK – 1 /A

Grup Üyeleri : Aylin KIRCI DUMAN, Fikret Şeref TEKER, Semra KÖKSAL, Turgay KAHRAMAN
Grup Adı : İnsan Kaynakları

1. Sorunu tanımlayınız.

İşyerlerinin kapanması (kalifiye elemanlarının boş gezmesi), eğitim(personel), alıcı ve satıcı arasındaki konuşma inceliği.

2. Sorunun altında yatan temel nedenleri yazınız.
   - § Mesleki eğitimde noksanlık.
   - § Aile işletmelerin azalması.
   - § El sanatları ile ilgili yüksek okullara yetenekli öğrenci alınmaması.
   - § Halk Eğitim, İŞKUR gibi kursların yetersizliği.
   - § Satıcılara kısa süreli eğitim verilmesi(pazarlama).
   - § Yabancı dil bilen tezgâhtarların yetiştirilmemesi.
   - § Usta öğreticilerin ücret konusu.
   - § Ürünlerin pazarlanamaması.

3. Sorunun neden olduğu olumsuzlukları yazınız.
   - § Müşteri kaybı.
   - § Ürünün yetersizliği ile temelden usta yetişmemesi.
   - § Yüksek öğretime geçişte sorunların yaşanması.
   - § Kalifiye elemanın noksanlığının ortaya çıkması.
   - § Yabancı müşterilerle sağlıklı ilişkinin kurulamaması, satış kaybının olması.
   - § Yetişecek elemanlara ustalar tarafından eğitim verilememesi, işin inceliğinin öğrenilememesine neden olmaktadır.
   - § İşsizliğin ortaya çıkması.

4. Soruna yönelik çözüm önerilerinizi belirtiniz.
   - § Açılacak kursların Ajans tarafından desteklenmesi.
   - § Temrinlik malzeme, usta ücretleri gibi maliyetlerin Ajans tarafından karşılanması.
   - § El Sanatları alanında Yükseköğrenime geçişte yetenek sınavlarının olması.
   - § İşten çıkarılan kalifiye elemanların, ustaların bu kurslarda kullanılması.
   - § Aile işletmelerinin kurularak ürün yapan kişi sayısının artırılması.
   - § Kooperatiflerin vergi yükünün azaltılması.

EK – 1 /B

Grup Üyeleri : Mustafa KÖRÜKÇÜ, Ali Rıza MADEN, Eyüp TEMUR, Mehmet YUĞURAN, Gültekin KAN
Grup Adı : Tanıtım- Pazarlama

1. Sorunu tanımlayınız.

Tanıtım- Pazarlama.

2. Sorunun altında yatan temel nedenleri yazınız.
   - Bölgemiz adına marka oluşturacak ürünlerin imal edilmeyişi.
   - Farklı fiyat politikaları,
     - Komşu işletmelerin aynı ürüne farklı fiyat talep etmesi.
     - Aynı işletmenin müşteriye göre fiyat talep etmesi (yerli-yabancı ayrımı gibi).
   - Niteliksiz ambalaj(lama).
   - Satış çabasının amatörce ve ilkel(eski yöntemler ile) yapılması.
   - Gelişigüzel yerlerde hediyelik eşya satışının yapılması.
   - Yeterli düzeyde yabancı dil bilinmemesi.

3. Sorunun neden olduğu olumsuzlukları yazınız.
   - Markalaşmamak, prestij ve tanıtım eksikliğine yol açar. Alıcı ve satıcı arasında güven eksikliğinin oluşmasına neden olur.
   - Haksız rekabete neden olur. Müşteri güvensizliğine yol açar.
   - Ambalajın olmaması işletmenin nitelikten uzak olduğunun düşünülmesine ve satılan ürünün korunma endişesi duyulmasına neden olur.
   - Müşterinin tedirginleşmesine neden olur.
   - Hediyelik eşya satan işyerlerinin kaliteden uzak olduğunun düşünülmesine neden olur.
   - Ülke ve bölge turizminin olumsuz yönde etkilenmesine neden olur.

4. Soruna yönelik çözüm önerilerinizi belirtiniz.
   - Tanıtım ve pazarlama yapacakların eğitimi.
   - Gerekli tanıtım araçlarının kullanımı.
   - Bölgede üretilecek ürünlerin bölgeyle özdeşleşmiş ürünlerden oluşması.
   - Esnaflar arası diyaloglar sağlanmalı, fiyat etiketleme yöntemine gidilerek belediyelerce denetimler yapılmalı.
   - Pazarlama konusunda, sezonun kapalı olduğu dönemde esnafın eğitilmesi.

AHİLER
Kalkınma Ajansı
Geleceğe Yön Verir

EK – 1 /C

Grup Üyeleri : Ahmet ÜNAL, Mustafa DURMAZ, Yüksel EREN, Yasemin PELENK, Elif KAHRAMAN

Grup Adı : Ürünsel Sorunlar

1. Sorunu tanımlayınız.

Ürünlerin aslına uygunluğu muhafaza edilerek günümüze uyarlanarak üretilememesi

2. Sorunun altında yatan temel nedenleri yazınız.

- Maliyetin yüksekliği.
- Üretim kolaylığı.
- Bilinçsizlik.

3. Sorunun neden olduğu olumsuzlukları yazınız.

- Ucuz malzemeden kalitesiz ürün üretilmesi.
- El sanatları hakkında bilgi sahibi olunmadığı için aslına uygun ürün üretilememesi ve aslının kaybedilmesi.

4. Soruna yönelik çözüm önerilerinizi belirtiniz.

- Yöremizdeki el sanatları ürünlerinin araştırılıp tespit edilmesi.
- Meslek liselerinde el sanatları bölümünün yaygınlaştırılarak aktif hale getirilmesi.
- Halk Eğitim Müdürlüklerinde el sanatları kurslarına ağırlık verilmesi.
- Ürünlerin aslına uygun olarak modernize edilerek üretimin yapılması.
- Tespit ve modernize edilen ürünlerin kataloglarının hazırlanması.

AHİLER Kalkınma Ajansı
Geleceğe Yön Verir

EK-2 HEDİYELİK EŞYA VE EL SANATLARI ÇALIŞTAYI ATILACAK ADIMLARA İLİŞKİN ÖNERİLER

Sorun	Çözüm Önerisi	İlgili Taraf(lar)	Atılacak Adımlar
İNSAN KAYNAKLARI 1. İşyerlerinin kapanması sonucu işsizliğin ortaya çıkması, 2. Ara ve kalifiye eleman eksikliği 3. Eğitim eksikliği, 4. Alıcı ve satıcı arasındaki diyalog.	1. Açılacak kursların Ajans tarafından desteklenmesi, 2. Temrinlik malzeme, usta ücretleri gibi maliyetlerin Ajans tarafından karşılanması, 3. El sanatları konusunda Yükseköğrenime geçişte yetenek sınavlarının olması, 4. İşten çıkarılan kalifiye elemanların, ustaların açılacak kurslarda kullanılması, 5. Ev atölyeleri kurularak üretim yapan kişi sayısının artırılması, 6. Kooperatiflerin vergi yükünün azaltılması, 7. Milli eğitim Bakanlığı'ndan alınan ustalık sertifikalarının kursa katılmadan sınava tabi tutularak verilebilmesi.	Kalkınma Ajansı YÖK İş-Kur Halk Eğitim Merkezleri Meslek Liseleri Kooperatifler Öncü işyerleri Maliye Bakanlığı	1. Hediyelik eşya ve el sanatları üreticilerine teşvik verilmesi için Esnaf Odalarının da görüşleri alınarak bir rapor hazırlanması, 2. Bu raporun DPT'ye sunulması, 3. Sigorta primleri konusunda teşvik verilmesi.
TANITIM VE PAZARLAMA 1. Bölgemiz adına marka oluşturacak ürünlerin imal edilmeyişi, 2. Farklı fiyat politikaları(komşu işletmelerin aynı ürüne farklı fiyat talep etmesi, 3. Aynı işyerinin müşteriye göre fiyat belirlemesi, 4. Ambalajların niteliksiz olması, 5. Satış çabasının amatörce ve ilkel yöntemlerle yapılması, 6. Yeterli düzeyde yabancı dil bilinememesi.	1. Tanıtım ve pazarlama yapacakların eğitimi, 2. Gerekli tanıtım materyallerinin ve araçlarının kullanımı, 3. Bölgede üretilecek ürünlerin bölgeyle özdeşleştirilen ürünlerden oluşturulması, 4. Esnaflar arası diyalogların sağlanması, 5. Fiyat etiketleme yöntemine gidilerek Belediyelerce denetimlerin yapılması, 6. Sezonun kapalı olduğu dönemlerde pazarlama konusunda esnafın eğitilmesi, 7. Uygulamalı dil kurslarının artırılması ve yaygınlaştırılması.	Belediyeler Esnaf ve Sanatkârlar Odaları Kalkınma Ajansı Kültür ve Turizm Bakanlığı İl Kültür ve Turizm Müdürlükleri Valilikler Milli Eğitim Müdürlükleri İş-Kur Özel dil kursları Oteller	1. Bu konuda hazırlanacak bir broşürün ilgili taraflara sunulması, 2. Bölgesel fuarların düzenlenmesi, 3. Uzmanlık fuarlarına üreticilerin birebir katılımının sağlanması, 4. Çalıştayların yerele inilerek daha etkin katılımla gerçekleştirilmesi, 5. Hediyelik eşyaların Butik otellerde dekorasyonda kullanılması ve otelde satışı konusunda destek verilmesi, 6. Satış elemanları yetiştirecek kursların açılmasının sağlanması.

ÜRÜNSEL SORUNLAR 1. Ürünlerin aslına uygunluğu muhafaza edilerek ve günümüze uyarlanarak üretilememesi.	1. Yöremizdeki el sanatları ürünlerinin araştırılıp tespit edilmesi, 2. Meslek liselerinde el sanatları bölümünün yaygınlaştırılarak aktif hale getirilmesi, 3. Halk Eğitim Müdürlüklerinde el sanatları kurslarına ağırlık verilmesi, 4. Ürünlerin aslına uygun olarak modernize edilerek üretimin yapılması, 5. Tespit ve modernize edilen ürünlerin kataloglarının hazırlanması.	Üniversiteler Ar-Ge merkezleri İl Kültür ve Turizm Müdürlükleri Valilikler Milli Eğitim Müdürlükleri Kalkınma Ajansı Halk Eğitim Merkezleri Matbaalar Belediyeler	1. Aslına uygun ürünlerin sergilenmesi, ("sandıktakilerin çıkarılması") 2. Ürünlerin meslek liseleri, halk eğitim merkezleri ve ilgili işletmelerden oluşturulacak bir grup tarafından kayıt altına alınması ve tanıtımı, 3. El sanatları üzerine özel kursların açılması, 4. Markalaşma desteğinin sağlanması, 5. Ürünlerin internet üzerinden sergilenmesi, tanıtım ve pazarlanmasının sağlanması, 6. Ürünlerin coğrafi gösteriminin sağlanması, 7. GSM operatörleriyle işbirliği yapılarak çarşıların adreslerinin kullanıcıya ulaştırılması, 8. Turist profiline göre dekoratif ya da fonksiyonel ürünlerin çeşitlendirilmesine ağırlık verilmesi, 9. Tezgâh ve baraka görünümlü satış yerlerinin Ajans desteğiyle düzenlenmesi, 10. Altyapı projelerinin Bakanlık ve DPT'ye bir an önce sunulması.

FOTOĞRAFLAR

AHİLER
Kalkınma Ajansı
Geleceğe Yön Verir

Kapucubaşı Mah. Atatürk Bulvarı No : 57 Nevşehir - Türkiye
Telefon : 0 384 214 36 66 Fax : 0 384 214 00 46