



ISSN: 2651-2742

2024- Cilt: 7, Sayı: 1

Sayfa: 39-55.

Dergi Web Sitesi: <http://sita.cumhuriyet.edu.tr/tr/>

Gönderilme Tarihi: 16.02.2024

Düzeltilme Tarihi: 29.06.2021

Kabul Tarihi: 30.06.2024

Araştırma Makalesi (Research Article)

## TERMAL TURİZMDE PORTER'IN ELMAS MODELİ İLE REKABET ÜSTÜNLÜĞÜNÜN DEĞERLENDİRİLMESİ: SIVAS SICAK ÇERMİK BÖLGESİ ÖRNEĞİ

Evaluation of Competitive Advantage in Thermal Tourism With Porter's Diamond Model: The Case Of Sivas Hot Spring Region

Didem GÜLTEKİN \*

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü

Enis Baha BİÇER

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü

### Öz

Bu çalışma, tüm dünyada hızla gelişen bir turizm türü olan termal turizm kapsamında, Sivas Sıcak Çermik Bölgesi'nin Micheal Porter'ın Elmas Modeli ile uluslararası ve ulusal rekabet üstünlüğünün incelenmesi amacı ile yapılmıştır. Çalışmada birincil ve ikincil veriler kullanılmıştır. Birincil veriler nitel bir araştırma yöntemi olan derinlemesine görüşme tekniği ile, tesis yöneticileri ve yerel yöneticiler olmak üzere toplamda on üç kişi ile görüşme yapılarak toplanmıştır. Katılımcıların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda, bölgenin elmas modeline göre rekabet avantajı orta düzeyde olarak değerlendirilmiş, sonuç olarak Sivas Sıcak Çermik Bölgesi'nin rekabet üstünlüğü kazanabilmesine yardımcı olabilecek öneriler geliştirilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Orman Köylüsü, Kırsal turizm, Anamur, Kükür Köyleri

### ABSTRACT

This study was conducted within the scope of thermal tourism, which is a rapidly developing type of tourism all over the world, with the aim of examining the international and national competitive advantage of Sivas Hot Spring Region with Micheal Porter's Diamond Model. Secondary and primary data were used in the study. Primary data were collected by in-depth interview technique, which is a qualitative research method, by interviewing a total of thirteen people, including facility managers and local managers. In line with the answers given by the

\* Sorumlu Yazar: [didem.gultekin@cumhuriyet.edu.tr](mailto:didem.gultekin@cumhuriyet.edu.tr)

**Önerilen Atıf:** Gültekin D. ve Biçer E. B. (2024). Termal Turizmde Porter'ın Elmas Modeli İle Rekabet Üstünlüğünün Değerlendirilmesi: Sivas Sıcak Çermik Bölgesi Örneği, Sivas İnterdisipliner Turizm Araştırmaları Dergisi, 7(1), 39-55.

participants, the competitive advantage of the region compared to the diamond model was evaluated as moderate, and as a result, suggestions were tried to be developed that could help Sivas Hot Spring Region gain a competitive advantage.

**Key words:** Thermal Tourism, Diamond Model, Sivas Hot Spring Region.

## 1. GİRİŞ

Özellikle II. Dünya Savaşı'ndan sonra 'bacasız fabrika' olarak anılmaya başlanan turizm sektörü hemen her ülkenin önemli bir gelir kaynağı haline gelmiştir. Tüm dünya ülkeleri gelir ve istihdam yaratma açısından oldukça yüksek bir potansiyele sahip olduğunu düşündükleri bu sektörü canlandırabilmek adına önemli miktarlarda harcamalar yapmaya başlamıştır. 1980'lerden itibaren Amerika ve Batı Avrupa'da üretim ve tüketim tarzları değişmeye başlamış ve yeni alışkanlıklar ortaya çıkmıştır. Bu durum turizm sektörünün gelişmesini hızlandırmış fakat beraberinde bazı problemlerin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu problemlerin en başında, etkilerinin küresel olarak da hissedildiği 'çevresel bozulmalar' gelmektedir. Bu gelişmeler sonucunda turizmin doğal ve kültürel kaynakları olumsuz yönde etkilediği ve kendi geleceğini de bu bağlamda tehlikeye attığı düşünülmüştür. Tüm bu durumlar göz önüne alındığında, klasik turizmin olumsuz etkilerinin bertaraf edilmesi ve ekolojik uyumun sağlanması amacı ile geliştirilen farklı bir turizm türü olan 'alternatif turizm' kavramı gündeme gelmiştir. Bu kavramın ortaya çıkmasında, turizmin çevresel etkilerinin gitgide daha olumsuz hale gelmesi, yerli ve yabancı turistlerin yeni aktivite arayışları ve çevreye karşı duyarlılığın artması gibi nedenler gösterilebilmektedir (Yıldız ve Kalağan, 2008; Çiçek ve Avderen, 2013).

İnsanların yaşadıkları yerden ayrılmak suretiyle tedavi olma ya da mevcut sağlık durumunu koruma adına başvurulmuş ve özel bir turizm türü olan 'sağlık turizmi' de alternatif turizm türlerinden biridir. Tengilimoğlu (2017) sağlık turizmini, Kaplıca (Termal) Turizmi, Medikal (Tıbbi) Turizm, Yaşlı Bakımı ve Engelli Bakım Turizmi, Spa ve Wellness Turizmi olmak üzere dört gruba ayırmıştır. Mevcut çalışmalara bakıldığında, sağlık turizminin bazı tanımlamalarında arza, bazı tanımlamalarında ise talebe vurgu yapıldığı söylenebilir. Talep bakımından yapılan tanımlamalarda sağlık turizminin beden ve zihnin dinlendirilmesi adına yapılan seyahatleri ifade etmekte iken, arz bakımından yapılan tanımlamalarda ise yerli ve yabancı turistlerin ihtiyaçlarının karşılanmasının yanında sağlık hizmetlerinin de sağlanması adına yapılan seyahatler ifade edilmektedir. Sağlık turizminin sahip olduğu özellikler şu şekilde sıralanabilir (Kantar ve Işık, 2014):

- Hizmet sunucuların uluslararası uyumluluğu ve standartlara uygun olması hizmet alıcıları açısından oldukça önemlidir.
- Yabancı dil bilgisi yeterli olan personel istihdamı gerektirir.
- Teknik donanım isteyen bir turizm türüdür ve bu donanımın devamlılığını sağlayabilecek iş gücünün bulunması gerekir.
- Katma değeri yüksek turizm türleri arasındadır.

Türkiye turizm türleri bakımından zengin bir ülkedir ve tıpkı diğer ülkelerde olduğu gibi, kendi sahip olduğu olanaklar ve kaynaklara uygun olan turizm türlerinin gelişimine ağırlık vermektedir. 'Termal turizm' ve 'Medikal turizm' yönünden oldukça avantajlı olan ülkemizde sağlık turizminin ana eksenini bu iki turizm türü oluşturmaktadır. Çalışmamızda, Sivas ilinde

bulunan termal otellerin sahip oldukları olanaklar Micheal Porter'ın Elmas Modeli ile değerlendirilerek sonuçlar doğrultusunda öneriler sunulmaya çalışılacaktır.

### 1.1. Dünya'da ve Türkiye'de Termal Turizm

Termal turizm, insan sağlığına olumlu etkileri sebebi ile tüm ülkeler için önem arz etmektedir. Üçüncü yaş grubu olarak adlandırılan 60 yaş ve üzeri nüfus tarafından daha çok tercih edilen termal turizm bir sağlık turizmi türüdür. Sıcak su kaynaklarının iyileştirici etkilerinin keşfedilmesi tarihte antik medeniyetlere kadar dayanmaktadır (Karamustafa, 2009; Ova ve ark., 2019). İtalya, sıcak su kaynaklarını 1827'de kullanmaya başlamış ve asit borik elde etme amacı ile faydalanmıştır. 1905 yılında ise yine İtalya'da elektrik üretimine başlanmış, sonrasında İzlanda, Amerika gibi ülkeler de bu güçten yararlanmıştır. 1966 yılında Japonya'da kurulan santral ile birlikte jeotermal enerjinin kullanımı dünya genelinde yaygınlaşmıştır (Akbulut, 2010).

Termal turizm, dünya üzerinde rekabetin gittikçe arttığı bir sektör haline gelmiştir. Avrupa kıtası termal turizm alanında üstünlüğüyle göze çarpmakta ve 1500'ün üzerinde birbirinden farklı özellikler barındıran nitelikli termal alana sahiptir. Yalnızca Avrupa ve Amerika'da termal turizmden elde edilen gelirin 30 milyar dolar olduğu düşünülürken, termal turizm sektörünün dünya genelinde pazar büyüklüğünün yaklaşık yüz milyar dolar olduğu tahmin edilmektedir. Almanya, bu sektörden en fazla pay alan ülkelerin başında gelmekte iken, sıralamayı Macaristan, Yunanistan, Fransa, İsviçre ve İspanya takip etmektedir (Tengilimoğlu, 2017).

Türkiye, Alp- Himalaya kuşağında yer alan bir ülke olması dolayısı ile jeotermal özellikler bakımından oldukça avantajlı bir ülkedir. Türkiye'nin sahip olduğu jeotermal kaynaklar Kuzey, Batı ve Doğu Anadolu'da bulunan fay zonları ile ilişkilidir. Batı Anadolu fay zonları genç zonlardan oluşur ve bu zonlar daha yüksek sıcaklık içermektedir. Türkiye jeotermal kaynakların kalitesi ve çokluğu açısından Avrupa'da birinci sırada, dünyada ise ilk yedi ülke arasında yer almaktadır. Avrupa ile karşılaştırıldığında hem debi hem de sıcaklık bakımından daha üstün özelliklere sahip olan Türkiye jeotermal kaynakları, doğal ve iyileştirici faktörlerin bilimi olarak bilinen balneolojik tedavi için uygun olan 20 C° alt sınırının üzerindedir. Sayısı 1500'ü ve sıcaklığı 20 C°'yi geçen doğal çıkışlı ve debisi yüksek olan su kaynaklarımız eriyik maden değeri ve tuz bakımından oldukça zengindir. Ancak bu kaynakların yalnızca %6'sı turistik amaçlı kullanılmaktadır (Şengül ve Bulut, 2019).

#### 1.1.1. Termal Turizmin Sıcak Çermik Bölgesindeki Durumu

Sivas Sıcak Çermik Kaplıca alanı, merkezden yaklaşık olarak 35 km uzaklıkta konumlanmıştır. Sivas Belediyesi tarafından işletilen ve günübirlik misafir kabul eden 4 adet termal otelin yer aldığı bölgede ayrıca özel işletilen ve yine günübirlik misafir kabul eden 1 adet termal otel hizmet vermektedir. Yaz aylarında çadır kent görünümünü alan kaplıca alanında yaklaşık 1200 çadır kapasiteli kamp alanı kullanıma açılmaktadır. Ayrıca bölgede Sivas Cumhuriyet Üniversitesi'ne ait ve 15 yatak kapasiteli Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Merkezi bulunmaktadır. Bu merkezde fizik tedavi ve rehabilitasyon uzmanları gözetiminde yapılan hidroterapi ve tedavi üniteleri yer almaktadır. Sağlık Bakanlığı tarafından 20.09.2005 tarih ve 60 sayılı ile kaplıca işletme izni alan Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Merkezi kaplıca alanına oldukça yakın bir mesafededir (<http://www.sivas.gov.tr/sicak-cermik>).

Sivas Sıcak Çermik termal merkezlerinin Sağlık Bakanlığı tarafından belirlenmiş bazı özellikler aşağıda yer almaktadır (<https://yigm.ktb.gov.tr/>)

- “Romatoid artrit, ankilozan spondilit basta olmak üzere inflamatuvar romatizmal hastalıkların kronik dönemleri sırasında tedaviye yardımcı niteliğinde,
- Kronik bel ağrılarında,
- Osteoartrit gibi noninflamatuvar eklem hastalıklarında,
- Miyozit, tendinit, travma, fibromiyalji sendromu gibi yumuşak doku hastalıklarında,
- Ortopedik operasyonlarda ya da beyin ve sinir cerrahisi sonrasında uzun süreli hareketsiz kalma durumlarında mobilizasyon çalışmalarında,
- Kronik dönemdeki seçilmiş nörolojik rahatsızlıklarda,
- Cerebral palsy gibi hastalıkların tedavisinde rehabilitasyon amacı ile,
- Atres bozukluğu, nörovejetatif distoniler örneklerindeki gibi genel stres bozukluklarında ve spor yaralanmalarında tamamlayıcı tedavi unsuru olarak,

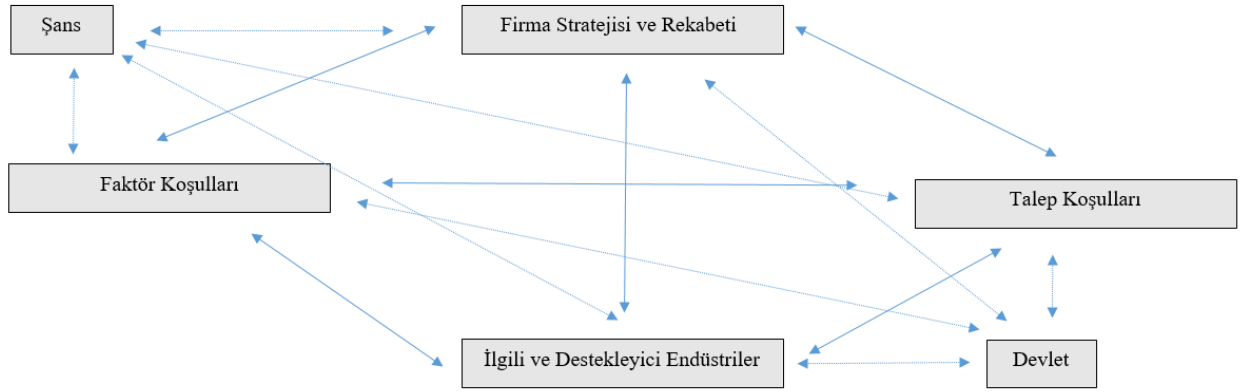
Ayrıca;

- İçme kürleri şeklinde florür içermesi nedeni ile osteoporozda yardımcı tedavi unsuru olarak, bikarbonat içeriğinden ötürü mide-barsak sisteminin fonksiyonel rahatsızlıklarında
- Seçilmiş üriner yol taşı olgularında taş metaproflaksisinde yardımcı tedavi unsuru olarak kullanılabilir niteliktedir.”

## 2. Porter'ın Elmas Modeli

Michael E. Porter (1990) bazı ülkelerin neden bazı sektörlerde daha başarılı olduğunun yanıtını bulmayı hedeflediği “Elmas Model” ile rekabet avantajı elde etmekte yüksek etkiye sahip dört önemli faktörün olduğunu ileri sürmüştür. Porter bu faktörleri “faktör koşulları”, “talep koşulları”, “ilgili ve destekleyici endüstriler” ve “işletme stratejisi, yapısı ve yerel rekabet” olarak tanımlanmakta ve bir sektörde başarı elde etmenin yolunun bu faktörlerin birbiri ile ilişkili olması gerektiğini savunmaktadır. Elmas Model bu dört temel faktörle doğrudan ilişkili olduğu düşünülen “şans” ve “devlet” faktörleri de eklenerek iki ek değişken ile desteklenmiş ve bu dört temel faktör üzerinde oldukça etkili faktörler olarak açıklanmıştır. Porter'a göre, rekabet avantajı küresel kaynaklardan sağlanmış gibi görünse dahi aslında ulusal yani lokal kaynaklardan elde edilmiştir. Porter, bir sektörde başarılı olabilmek için her alanda üstün olmanın gerekmediğini, ancak bu faktörlerin sağlanmasının rekabet avantajı elde etmekte yeterli olacağını savunmaktadır (Gürpınar ve Sandıkçı, 2008; Kostakoğlu ve ark, 2016).

### Şekil 1. Michael E. Porter'ın Elmas Modeli (1990).



## 2.1. Faktör Koşulları

Uluslararası koşullarda rekabet avantajı elde etmek isteyen ülkelerin kalkınma modeli, sahip olduğu faktör koşulları belirlenerek sonrasında buna uygun olarak geliştirilmesi son derece önemlidir. Faktör koşulları şu şekilde ifade edilmektedir (Erkan ve Erkan, 2004):

- Beşeri Kaynaklar (işgücü niteliği ve niceliği)
- Bilgi Kaynakları (bilimsel bilgi, teknik bilgi)
- Fiziki Kaynaklar (İklim, hammadde, su, enerji, miktar ve kalite)
- Sermaye Kaynakları (Yatırım miktarları ve maliyetleri)
- Altyapı (İletişim, taşıma, fon transfer sistemleri, eğitim kurumları, sağlık)

Faktör koşulları şu şekilde örneklendirilebilir: Eğitimli işgücünün yoğun olduğu ülkeler uluslararası rekabet avantajını emek-yoğun sektörlerde elde edebilecekken, eğitim seviyesi "yüksek" olan ülkelerde rekabet avantajı bu eğitilmiş insanları yansıtacak şekilde gerçekleştirilebilecektir.

## 2.2. Talep Koşulları

Talep koşulları adından da anlaşılacağı gibi, üretilen mal ya da hizmete olan talebe ait değişkenleri ifade etmektedir. İç pazarlarda daha yoğun talep gören mal veya hizmetler, bölgesel kuruluşlar tarafından da önemli hale gelmektedir. Bir ürünün ihracatına başlanması, rekabet avantajını da beraberinde getirmektedir (Barca ve ark.,2006). Porter bu faktörü tanımlarken, iç pazarlarda mal veya hizmete karşı olan talep koşullarının belirlenmesinin rekabet avantajı elde edebilmekte önemli bir etkiye sahip olduğuna vurgu yapmıştır. Bir diğer ifade ile, rekabet avantajı elde edebilmek için her ne kadar küresel pazarlarda büyük bir paya sahip olma gerekliliği düşünülse bile, Porter yapmış olduğu çalışmalarda yerel talebin tüm endüstrilerde etkili bir role sahip olduğunu ve alıcıların asıl ihtiyaçlarının doğru algılanması ve yorumlanmasının bu süreçte çok önemli bir payının olduğunu vurgulamıştır (Kincaid, 2005). Burada Japon evlerini örnek gösteren Porter, küçük Japon evlerinin büyük ve sesli klimalara uyum sağlamayacağından yola çıkarak küçük, sessiz ve hafif klimalar üretmeye başlayan Japon firmalarının dünya piyasasına etkisinin oldukça büyük olduğuna vurgu yapmıştır. Sonuç olarak yerel tüketicinin ihtiyaçlarının doğru algılanması ve işlenmesinin,

uluslararası pazarda rekabet avantajı elde etmek adına büyük katkı sağladığı ortaya çıkmaktadır (Koç ve Özbozkurt, 2014).

### 2. 3. İlgili ve Destekleyici Endüstriler

Porter, uluslararası rekabet avantajı elde etmek adına kurduğu modelde ilgili ve destekleyici endüstrilerin varlığını üçüncü faktör olarak ele almıştır. İlgili ve destekleyici kuruluşların varlığı yerel işletmelerin rekabet avantajı elde edebilmesi ile paralellik göstermektedir. Bu kuruluşlar, belli bir sektör dâhilinde faaliyet gösteren tedarikçi ve dağıtıcı endüstrilerin varlığından oluşmaktadır (Zengin ve Deniz, 2016). İsviçre ilaç sektöründe oldukça başarılı bir ülkedir ve bu rekabet avantajının altyapısında geçmişte boya sanayisinde elde ettiği başarılar ve sahip olduğu deneyimler bulunmaktadır. Aynı şekilde Japonya'nın teknolojik bir çok ürününün öne çıkmasında, ülkede elektronik alanında rekabet avantajı elde etmiş diğer güçlü sektörlerin bulunması örnek olarak gösterilmektedir (Özdemir, 2019).

### 2. 4. Firma Stratejisi, Yapısı ve Rekabeti

Porter, Elmas Model'de yer verdiği 'Firma Stratejisi, Yapısı ve Rekabeti' olan firmaların stratejileri, örgütlenme biçimlerini ifade etmektedir. Bu yapılar ülkeden ülkeye değişebildiği gibi sektörler arası da farklılık göstermektedir. Porter, uluslararası rekabet avantajı elde edebilmek için tüm bu yapıların birbirine en uyumlu olduğu yolların bulunarak, entegre edilerek çalıştırılması gerekliliğini vurgulamaktadır (Çetinkaya, 2006; Karamustafa, 2009).

### 3. Çalışmanın Yöntemi

Çalışmanın amacı, Sivas Sıcak Çermik Bölgesi'nin termal turizme yönelik rekabetçilik durumunu Porter'ın elmas modeline göre analiz etmektir. Çalışmada birincil ve ikincil veri kaynaklarından yararlanılmış olup, birincil veriler derinlemesine mülakat tekniği ile toplanmıştır.

Birincil veriler 2018 yılının Nisan ayında toplanmış ve ikisi özel, dört tanesi belediyeye ait işletmeler olan toplamda altı turizm işletmesini temsil eden on bir kişi ile görüşülmüştür. Bununla birlikte belediyecilik hizmeti sunan ÇETAP'ta (Sıcak Çermik Turizm Altyapı Hizmetleri Birliği) kamu yöneticisi olan iki kişi ile görüşülerek toplamda on üç kişi ile görüşme yapılmıştır. Görüşmeler yaklaşık olarak 45 dakika sürmüştür.

Görüşmede kullanılan sorular, temelde Porter'ın elmas modeline göre hazırlanmış olan kaynaklardan (Bulu ve Eraslan, 2006; Karamustafa, 2009) direkt olarak alınmış ya da Sivas Sıcak Çermik Bölgesi'ne ve termal turizmin özelliklerine göre uyarlanmıştır.

#### 3.1. Sivas Sıcak Çermik Bölgesi Termal Turizminin Elmas Modeli ile Analizi

Porter, Elmas Modeli'nde (1998), toplam dört değişken belirlemiştir ve bunlar; faktör koşulları, talep koşulları, ilgili ve destekleyici endüstriler ve işletme stratejisi, yapısı ve yerel rekabet değişkenleridir. Bu dört değişkenle ilgili toplam 27 soru sorulmuş ve değişkenlere verilen cevaplar yüksek (+), orta (+,-) ve düşük (-) olarak işaretlenmiştir. Değişkenleri oluşturan sorulara verilen cevapların ağırlığına göre, söz konusu değişken rekabet gücü açısından yüksek, orta ve düşük olarak değerlendirilmektedir.

##### 3.1.1. Faktör Koşulları

Sivas Sıcak Çermik Bölgesi, Porter'ın elmas modelinde yer alan faktör koşulları açısından değerlendirilmiş ve insan kaynakları, fiziksel kaynaklar, altyapı faktörleri alt başlıkları altında incelenmiştir.

- **İnsan Kaynakları (-):** Katılımcılara bölgeyi insan kaynakları bakımından nasıl değerlendirdikleri sorulmuştur. Katılımcılar insan kaynaklarını nicelik ve nitelik olarak yetersiz görmekte ve bu konuda yaşadıkları sıkıntıları açıkça dile getirmektedirler. Emek yoğun bir sektör olması, yetişmiş işgücüne duyulan ihtiyacı arttırmakta, ancak alanında kendini geliştirmiş personelin, bu bölgede kalmayı tercih etmediklerini belirtmişlerdir. Personel ihtiyacı söz konusu olduğunda, ilgili liselerin ve üniversite bölümlerinin öğrencilerine başvurulmakta eğer yeterli personel sağlanamazsa, Sivas Sıcak Çermik Bölgesi'ne yakın ikamet eden başvuranlar tercih edilmektedir. Yoğun olarak doluluk yaşadıkları yaz dönemlerinde, şehir dışından özellikle yönetici alımı yaptıklarını bildirmişlerdir. Termal turizm söz konusu olduğunda, yalnızca hizmet personeli değil, aynı zamanda tıp hekimi, fizik tedavi uzmanı, gerekli durumlarda hemşire ve masör gibi sağlık ile ilgili işgücüne de ihtiyaç duyulmaktadır. Tesislerde bulunan sağlık personeli sayısının yetersiz olduğu katılımcılar tarafından ifade edilmektedir.

Dolayısıyla, rekabet üstünlüğü açısından ele alındığında, insan kaynakları faktörü düşük olarak değerlendirilmektedir.

- **Fiziksel Kaynaklar (+):** Katılımcılara bölgeyi fiziksel kaynaklar bakımından nasıl değerlendirdikleri sorulmuştur. Sivas Sıcak Çermik Bölgesi'nin suları bikarbonatlı, sülfatlı, tuzlu, kükürtlü, karbondioksitli demirli, arsenikli, iyotlu karışık ve radyoaktif yapıda olabilmektedir. İçeriği sebebiyle;

- Kireçlenmeler,
- Romatizmal Hastalıklar,
- Mekanik bel ve boyun problemleri,
- Çalışma koşullarına bağlı ağrılar,
- Ortopedik problemler,
- Spor yaralanmaları,
- Kas hastalıkları gibi rahatsızlıklarda iyileştirici etkiye sahiptir.

Katılımcılar termal suların tedaviler için etkin bir biçimde kullanıldığını ifade etmektedirler. Termal turizmden yıl boyunca yararlandığını ve daha çok yaz mevsimlerinde ve okulların ara dönem tatillerinde doluluk oranlarının arttığını bildiren katılımcılar, termal kaynaklardan yıl boyunca yararlanılmasına ilişkin durumun orta düzeyde olduğunu belirtmektedirler. Termal turizm, mevsimsellikten az etkilenen bir turizm türü olarak değerlendirilmektedir. Ancak insanların tatil alışkanlıklarının yaz aylarına yönelik olması, Sıcak Çermik Bölgesi'nde bulunan otellerin çoğunun yalnızca yaz aylarında hizmet vermesi ve çadır kültürünün yoğun olarak yaşandığı bir bölge olması sebebiyle yine de mevsimsellikten etkilenmektedir.

Sivas Sıcak Çermik Bölgesi'nde, uluslararası standartlara sahip otel bulunmaması, bölgenin uluslararası rekabeti açısından olumsuz olarak değerlendirilmektedir. Tesisler, rahatlatıcı ve tedavi edici özellikler bakımından (buhar odaları, termal su havuzları, saunalar, özel

rahatlatıcı masajlar, spor salonları) açısından büyük oranda yeterli bulunurken, tıbbi birimler açısından kısmen yetersiz olarak değerlendirilmektedir. Genel olarak, termal suların özelliklerinin yüksek nitelikli olduğu ve bunun da rekabet üstünlüğü yönünden yüksek olarak değerlendirildiği ifade edilmektedir.

- **Altyapı (+):** Katılımcılara bölgeyi altyapı bakımından nasıl değerlendirdikleri sorulmuştur. Tesislerde, termal sular özelliği kaybolmadan hizmete sunulabilmektedir ve bunun için işletmelerin farklı sistemler kullandığı katılımcılar tarafından belirtilmiştir. Termal sular, soğutulmak için soğuk alanlarda bekletilerek hizmete sunulmakta, termal suların içerisine soğuk su ya da ekstra herhangi bir madde konulmamaktadır. Sonuç olarak, rekabet üstünlüğü bakımından altyapı faktörü yüksek olarak bildirilmiştir.

Faktör koşullarını analiz etmeye yönelik sorulan toplam altı sorunun sonucunda faktör koşulları rekabet üstünlüğü açısından "yüksek" olarak değerlendirilmektedir.

### 3.1.2. Talep Koşulları

Sivas Sıcak Çermik Bölgesi'nde bulunan oteller, Elmas Model'de yer alan talep koşulları ele alınarak değerlendirilmiştir. Değerlendirme yapılırken, iç ve dış müşteri talep dağılımı, ziyaretçilerin gelir düzeyleri, talebin örgütlenme biçimi ve diğer turizm türleriyle entegrasyon alt başlıkları incelenmiştir.

- **İç ve Dış Müşteri Talep Dağılımı (-):** Katılımcılara bölgeyi iç ve dış müşteri talep dağılımı bakımından nasıl değerlendirdikleri sorulmuştur. Katılımcılar, Sivas Sıcak Çermik Bölgesi'ne tedavi ya da dinlenme amaçlı gelen ziyaretçilerin çok büyük oranda yerli turistlerden oluştuğunu belirtmişlerdir. Tesisler de aynı zamanda gününbirlik kalan misafirler de ağırlanmakta ve bu tür konaklama için gelenler de yine daha fazla yerli turistlerdir. Bu durum bölgenin, ülkeye döviz getirisinin az olduğunu göstermekte ve yabancı pazarlara ulaşamadığı anlamına gelmektedir. Dolayısı ile, rekabet açısından değerlendirildiğinde yetersiz olarak düşünülmektedir.
- **Ziyaretçilerin Gelir Düzeyleri (+,-):** Katılımcılara bölgeyi ziyaretçilerin gelir düzeyi bakımından nasıl değerlendirdikleri sorulmuştur. Bölgeyi ziyaret eden turistlerin genellikle orta gelir düzeyine sahip oldukları belirtilmektedir. Gerek tanıtımların yetersizliği gerekse bölgenin turistik anlamda çekicilik özelliğinin oluşturulamaması gibi nedenlerden dolayı, yüksek gelir düzeyine sahip kişilerin, tatil ya da tedavi amacı ile Sivas Sıcak Çermik Bölgesi'ni tercih etmedikleri düşünülmektedir. Ancak yine de bu durum, söz konusu işletmelerin kendilerini geliştirmesinde ve büyümelerinde çok büyük bir engel olarak algılanmamakta, doluluk oranları kendilerince yeterli görüldüğünden, misafirlerin gelir düzeyleri ile doğrudan ilişkilendirilmemiştir. Söz konusu faktörün rekabet avantajı üzerindeki etkisi orta olarak değerlendirilmektedir.
- **Talebin Gelişimi (+):** Katılımcılara bölgeyi talebin gelişimi bakımından nasıl değerlendirdikleri sorulmuştur. Bölgenin yaz aylarında bir çadır kente dönüştüğü yıllardan bahsedilmekte, ancak yaşanan bir takım belediye sorunları sonucunda çadırlar yasaklanmış ve bu durum bölgeye olan talebin geçtiğimiz yıllarda düşmesine sebep olmuştur. Ancak açılan yeni tesisler,



yapılan çevre düzenlemeleri, çadır kullanımına tekrar izin verilmesi gibi olumlu gelişmeler sayesinde son birkaç yılda talebin bir hayli artması sağlanmıştır. Talebin gelişimi faktörünün rekabet üstünlüğüne etkisinin yüksek olduğu söylenebilir.

- **Talebin Örgütlenme Biçimi (+,-):** Katılımcılara bölgeyi talebin örgütlenme biçimi bakımından nasıl değerlendirdikleri sorulmuştur. Tatil ya da tedavi amacı ile Sivas Sıcak Çermik Bölgesi'ni tercih eden yerli ya da yabancı turistlerin neredeyse tamamının seyahatlerini bireysel olarak gerçekleştirdiği belirtilmektedir. Bu durum tur şirketleri gibi araçlara ödenen komisyonları azaltacağı düşünülerek bir maliyet avantajı olarak değerlendirilebilir ancak yerli ya da yabancı turistlerin paket turlara eğilimlerinin yüksek olması sebebi ile rekabet açısından olumsuzluk olarak değerlendirilmektedir. Talebin örgütlenme biçiminin, olumlu ve olumsuz yönleri olması sebebiyle, rekabet avantajı bakımından orta düzeyde olduğu düşünülmektedir.
- **Diğer Turizm Türleri ile Entegrasyonu (-):** Katılımcılara bölgeyi diğer turizm türleri ile entegrasyonu bakımından nasıl değerlendirdikleri sorulmuştur. Sivas Sıcak Çermik Bölgesi, kış turizmi ile birkaç yıldır tanışan ve gittikçe önemli bir merkez haline gelmeye başlayan Yıldız Dağı'na yaklaşık olarak elli beş kilometre uzaklıktadır. Yeni yapılmaya başlanacak olan karayolu ulaşımı sayesinde bu mesafenin azaltılması ve bu iki bölgenin birbiri ile entegre hale gelmesi planlanmakta ancak şu an herhangi bir turizm türü ile entegrasyonu bulunmamaktadır. Sonuç olarak bu faktörün, bölgenin rekabet avantajı üzerindeki etkisi zayıf olarak değerlendirilmektedir.
- **Belirli Coğrafi Bölgelere Bağımlılık (+):** Katılımcılara bölgeyi belirli coğrafi bölgelere bağımlılık bakımından nasıl değerlendirdikleri sorulmuştur. Bölgede bulunan tesislerde, diğer bölgelere herhangi bir bağımlılığın olmadığı katılımcılar tarafından belirtilmektedir. Bu durumun, bölgenin rekabet avantajına etkisinin yüksek olduğu düşünülmektedir.

Talep koşullarını değerlendirmeye yönelik olarak sorulan toplam altı soruya katılımcılardan alınan cevaplar doğrultusunda, rekabet üstünlüğü açısından talep koşulları değişkeninin etkisi "orta" olarak değerlendirilmektedir.

### 3.1.3. İlgili ve Destekleyici Endüstriler

Sivas Sıcak Çermik Bölgesi'nde bulunan işletmeler, elmas modelinde yer alan ilgili ve destekleyici endüstriler faktörü ile rekabet üstünlüğü bakımından değerlendirilmiş ve bu faktöre ilişkin olarak rekreasyon olanakları, yardımcı işletmeler, ulaştırma işletmeleri ve akreditasyon kuruluşlarının olup olmaması soruları ile incelenmiştir.

- **Rekreasyon Olanakları (-):** Katılımcılara bölgeyi rekreasyon olanakları bakımından nasıl değerlendirdikleri sorulmuştur. Katılımcılar, bölgeye ait rekreasyon alanlarının oldukça az sayıda olduğunu, bu durumun da ziyaretçiler açısından olumsuz değerlendirildiğini ifade etmektedirler. Rekreasyon olanaklarının rekabet avantajı olarak düşük olarak değerlendirildiği belirtilmektedir.

- **Yardımcı İşletmeler (+,-):** Katılımcılara bölgeyi yardımcı işletmeler bakımından nasıl değerlendirdikleri sorulmuştur. Bölgede, alışveriş merkezi, restoran, kafeterya, eğlence merkezi gibi yardımcı işletmelerin olmadığını belirten katılımcıların çoğu bu konuda bölgeyi yetersiz olarak değerlendirmekte, ancak açılan yeni işletmelerden bir tanesinde bu alanda çalışmalar yapıldığı belirtilmektedir. Sonuç olarak hizmet veren işletmelerin yalnızca bir tanesinin bu konuda bir takım hizmetler sunması bölgenin genelinin rekabet avantajının yüksek olarak bulunmasını sağlamamakta, ancak otelin bölgedeki en büyük otel olması ve doluluk oranının yüksek olması sebebiyle rekabet üstünlüğü açısından orta düzeyde bir etkisinin olduğu söylenebilir.
- **Ulaştırma İşletmeleri (+):** Katılımcılara bölgeyi ulaştırma işletmeleri bakımından nasıl değerlendirdikleri sorulmuştur. Katılımcılar, toplu taşımanın sağlandığını ve bunun ziyaretçiler tarafından yeterli bulunduğunu ifade etmektedirler. Yaz aylarında belediyenin sağladığı ücretsiz saat başı servislerle hareketlilik sağlanmakta, bazı oteller de ziyaretçileri için belli gün ve saatlerde dönemsel olarak servis hizmeti sunmaktadır. Ulaştırma işletmeleri faktörünün rekabet üstünlüğüne etkisi yüksek olarak değerlendirilmektedir.
- **Akreditasyon Kuruluşları (-):** Katılımcılara bölgeyi akreditasyon kuruluşları bakımından nasıl değerlendirdikleri sorulmuştur. Katılımcılar akredite olmuş herhangi bir tesisin bulunmadığını, ancak bu konuyla ilgili çalışmaların başlatıldığını ifade etmektedirler. Yurtdışında pek çok sigorta şirketinin, tedavi amaçlı gidilen termal tesis ücretlerini karşıladığını belirten katılımcılar, bu konuda en kısa zamanda çalışmaların sonuç vereceğini ve bölgenin bu sayede daha fazla yabancı turist tarafından tanınacağını düşünmektedirler. Sonuç olarak akreditasyon kuruluşları faktörünün rekabet avantajına etkisi düşük olarak değerlendirilmektedir.

İlgili ve destekleyici endüstrileri analiz etmeye yönelik olarak sorulan sorular neticesinde, bu faktör rekabet avantajı açısından "düşük" olarak bulunmuştur.

#### 3.1.4. İşletme Stratejisi ve Yerel Rekabet:

Elmas Model'e göre değerlendirilen Sivas Sıcak Çermik Bölgesi'nde bulunan turizm işletmeleri, işletme stratejisi, yapısı ve yerel rekabet faktörüne bağlı olarak değerlendirilmiş ve tüketici algılamaları, tanıtım, işbirliği, doluluk oranı, geleceğe yönelik projeler, Türkiye'nin termal turizmi içinde Sivas Sıcak Çermik'in payı ve yerel rekabet faktörleri bu bağlamda araştırılmıştır.

- **Bölgeye Yönelik Tüketici Algıları (+):** Katılımcılara bölgeyi, bölgeye yönelik tüketici algıları bakımından nasıl değerlendirdikleri sorulmuştur. Katılımcılar, bölgenin yaygın olarak bilindiğini, termal sular hakkında ziyaretçilerin bilgisinin olduğunu ve tesislerin hem dinlenme hem de tedavi amacı olmak üzere doğru bir şekilde algılandığını ifade etmişlerdir. Bu durum bölgeye yönelik tüketici algıları faktörünün rekabet avantajına etkisinin yüksek olduğunu göstermektedir.

- **Tanıtım (+,-):** Katılımcılara bölgeyi tanıtım bakımından nasıl değerlendirdikleri sorulmuştur. Bölge, özellikle bağlı olduğu bölgede özellikle yaz aylarında oldukça sık kullanılmakta ve tanıtıma ihtiyaç duyulmayacak kadar iyi bilinmektedir. Ancak ulusal ve uluslararası pazarda yer edinebilmek adına, yalnızca büyük oteller tarafından yakın zamanlarda sosyal medyanın gücünden yararlanılmakta ve bu kanallardan tanıtım yapılmaya çalışılmaktadır. Tanıtım faktörü rekabet üstünlüğü açısından ele alındığında genel olarak orta düzeyde değerlendirilmektedir.
- **İşbirliği (-):** Katılımcılara bölgeyi işbirliği bakımından nasıl değerlendirdikleri sorulmuştur. Bölgede bulunan termal turizm işletmelerinin, işbirliği sağlayabilecekleri herhangi bir platform bulunmamaktadır. Bu sebeple işbirliği faktörünün rekabet üstünlüğüne olan etkisi düşük olarak ifade edilmektedir.
- **Doluluk Oranı (+,-):** Katılımcılara bölgeyi doluluk oranı bakımından nasıl değerlendirdikleri sorulmuştur. Katılımcılar konaklama tesislerinin genellikle yaz aylarında ve öğrencilerin ara tatil zamanlarında dolu olduğunu, yılda ortalama dört ay boyunca yoğun bir doluluk yaşandığını belirtmişlerdir. Termal turizm özellik bakımından dört mevsim boyunca tercih edilebilecek bir turizm türü iken, doluluk oranlarının yalnızca dört ay ile sınırlı kalması, doluluk oranı faktörünün rekabet avantajı açısından orta düzeyde olarak değerlendirilmesine sebep olmaktadır.
- **Geleceğe Yönelik Projeler (+,-):** Katılımcılara bölgeyi geleceğe yönelik projeler bakımından nasıl değerlendirdikleri sorulmuştur. Bölgenin sahip olduğu potansiyel imkânlar, bir dönem bağlı olduğu ilçe ile yaşanan problemler nedeniyle uzun zamandır yeteri kadar kullanılamamıştır. Ancak son dönemlerde bu problemlerin giderilmesi ve Sivas Belediyesi'nin yapmış olduğu yeni yatırımlar sayesinde, bölgenin önümüzdeki yaz döneminden itibaren yurtdışı ve yurtiçi ziyaretçilerin tercih edebileceği bir destinasyon olacağı düşünülmektedir. Bu bağlamda geleceğe yönelik projeler faktörü bakımından rekabet avantajı orta olarak değerlendirilmektedir.
- **Türkiye'nin Termal Turizmi İçinde Sivas Sıcak Çermik'in Payı (-):** Katılımcılara bölgeyi Türkiye genelinde Sivas Sıcak Çermik'in payı bakımından nasıl değerlendirdikleri sorulmuştur. Katılımcılar bölgenin yeteri kadar tanınmadığını ve Türkiye'de bulunan termal tesislere göre Sivas Sıcak Çermik Bölgesi'nin kaynak bakımından yeterli olmasına karşın termal turizmde geri kaldığını belirtmektedirler. Dolayısı ile bölgenin Türkiye içindeki payı düşük olarak değerlendirilmektedir.
- **Yerel Rekabet (-):** Katılımcılara bölgeyi yerel rekabet bakımından nasıl değerlendirdikleri sorulmuştur. Katılımcılar, yerel rekabeti arttırmak adına herhangi bir girişimlerinin olmadığını ancak bölgede bulunan belediyeye bağlı işletmelerle özel işletmelerin kendi aralarındaki farklardan otomatik olarak doğan bir rekabet olduğunu, bu durumdan işletmelerin genel olarak etkilenmediğini, çünkü yaz aylarında tüm otellerin dolu olduğunu, kış aylarında ise belediyeye ait otellerden yalnızca bir tanesinin açık olduğunu ve doluluk oranının diğer büyük oteller ile neredeyse aynı olduğunu

belirtmişlerdir. Sonuç olarak yerel rekabet faktörünün rekabet üstünlüğüne olan etkisi düşük olarak değerlendirilmektedir.

İşletme stratejisi, yapısı ve yerel rekabet yapısını değerlendirmeye yönelik sorulan toplamda yedi soruya verilen cevaplar değerlendirildiğinde, faktörün rekabet avantajına olan etkisi "orta" düzeyde olarak değerlendirilebilir.

- **Devlet:**

Bu çalışmada, bir bölgenin eğitim, sağlık, güvenlik gibi hizmetlerini karşılama rolünde olan devlet faktörü ile Sivas Sıcak Çermik Bölgesi'nde yürütülen çeşitli politikalar termal turizm açısından değerlendirilmeye çalışılmıştır. Bölgede Sivas Belediyesi temizlik, güvenlik gibi temel hizmetleri vermekte, işleyiş ise Sıcak Çermik Turizm Altyapı Birliği (ÇETAB) tarafından sağlanmaktadır. ÇETAB yöneticileri ile yapılan görüşmeler değerlendirilmiş ve şu şekilde sunulmuştur:

- **Altyapı Hizmetleri (-):** Katılımcılara bölgeyi devlet tarafından sunulan altyapı hizmetleri bakımından nasıl değerlendirdikleri sorulmuştur. Sivas Sıcak Çermik Bölgesi, yaşamış olduğu birtakım bölge sorunları nedeniyle henüz imar izni alınmamış bir bölge durumundadır. Bölgede çevre düzenlemesi yapılamamış, atık sistemleri kurulamamış ve yeşillik alanların eksikliği hissedilmektedir. Dolayısı ile rekabet üstünlüğü açısından altyapı hizmetleri düşük olarak değerlendirilmektedir.
- **Sağlık Hizmetleri (+,-):** Katılımcılara bölgeyi sağlık hizmetleri bakımından nasıl değerlendirdikleri sorulmuştur. Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Tıp Fakültesi Uygulama ve Araştırma Hastanesi'ne bağlı olarak hizmet veren Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Merkezi'nde uzman sağlık personeli eşliğinde hizmet verilmektedir. Belediyeye bağlı oteller ve özel işletmelerde sağlık personelinin olduğu ancak artırılması gerektiği katılımcılar tarafından ifade edilmektedir. Sağlık hizmetleri, rekabet avantajı bakımından orta olarak değerlendirilebilir.
- **Eğitim Hizmetleri (+):** Katılımcılara bölgeyi eğitim hizmetleri bakımından nasıl değerlendirdikleri sorulmuştur. Bölgede yerleşik nüfus bulunmamakta, ancak merkeze olan yakınlığı sebebiyle turizm meslek liseleri, sağlık meslek liseleri ve üniversitenin fizik tedavi ve turizm bölümlerine ulaşmanın kolay olması nedeniyle, eğitim hizmetlerinin rekabet üstünlüğüne yüksek oranda etki ettiği söylenebilir.
- **Güvenlik Hizmetleri (+,-):** Katılımcılara bölgeyi güvenlik hizmetleri bakımından nasıl değerlendirdikleri sorulmuştur. Bölgede bulunan otellerin kendi özel güvenlik personeli bulunmaktadır. Çadırlar ve günü birlik ziyaretçilerin kullandığı alanlar için ise belediyenin sağladığı güvenlik imkânlarından yararlanılmaktadır. Özellikle yaz aylarında tesisler ve çadırlarda yaklaşık 12.000 kişi ağırlandı fakat güvenlik görevlisi sayısı aynı kalmaktadır. Bu nedenle problemlerin yaşandığını ifade eden katılımcılar, geçtiğimiz yaz döneminden itibaren sayının az da olsa artırılması ile problemin bir nebze de olsa çözüldüğünü ifade etmektedir.

- **Planlama (-):** Katılımcılara bölgeyi, bölgenin kaynakları ve bu kaynakların kullanımı hakkında yapılan planlamalar bakımından nasıl değerlendirdikleri sorulmuştur. Bölgede kullanılan termal suyun geleceği ile ilgili yapılan bir takım çalışmalar olduğu, ancak katılımcıların tamamının bu konuda bilgi eksikliği olduğu tespit edilmiştir. Suyun herhangi bir motor sistemi ile değil, tamamen kendi debisi ile yüzeye çıktığını bildiren katılımcılar, mevcut kaynaklarla ne kadar süre kullanımın devam edebileceğini bilmemektedirler. Bu değerlendirmeler, kaynakların planlı kullanımına önem verilmediğini göstermekte ve bu da bölgenin termal turizm bakımından ömrünün ne kadar uzun soluklu olacağına belirsiz olduğu anlamına gelmektedir. Dolayısıyla, planlama faktörü, rekabet avantajı bakımından düşük olarak değerlendirilmektedir.
- **Markalaşmaya Yönelik Çalışmalar(+,-):** Katılımcılara bölgeyi, bölgenin markalaşmaya yönelik çalışmaları bakımından nasıl değerlendirdikleri sorulmuştur. Bölge henüz kendi gelişimini tamamlayamamış, özellikle çevre düzenlemesi bakımından oldukça yetersizdir. Resmi olarak adımlar atılmaya başlanmış, bölgenin alt tarafında kalan oteller için turizm ruhsat başvuruları yapılmıştır. Otel bazında alınabilen turizm ruhsatları eşliğinde bir takım markalaşma çalışmalarına başlanacaktır. Bölgenin özellikle yurtiçi ve yurtdışı tanıtımlarında Katılımcıların ortak düşüncesi, öncelikle bölgede mevcut olan kanalizasyon problemi, atıkların toplanması, suyun geri dönüşümünün sağlanması gibi majör problemlerin çözülmesi gerektiği, daha sonra bölgenin tanıtımı için gerekli planlamalar yapılması gerektiği yönündedir. Sonuç olarak, bölgenin termal su özelliği bakımından T.C. Sağlık Bakanlığı tarafından onaylı olduğunu, ancak tesis ve bölgenin genel durumu düşünüldüğünde şu an için markalaşmaya yönelik çalışmaların yeni başlaması sebebiyle rekabet avantajı bakımından orta olarak düşünülebilir.

Yerel yönetim katılımcılarının toplamda altı soruya vermiş oldukları cevap doğrultusunda, rekabet üstünlüğü açısından Devletin etkisinin “orta” düzeyde olduğu söylenebilir.

**Tablo 2. Elmas Model'e göre Sivas Sıcak Çermik Bölgesi'nin özet şeklinde değerlendirilmesi.**

<b>Faktör Koşulları (+)</b>						
İnsan Kaynakları (-)	Fiziksel Kaynaklar (+)	Altyapı (+)				
<b>Talep Koşulları (+,-)</b>						
İç ve Dış Müşteri Talep Dağılımı (-)	Ziyaretçilerin Gelir Düzeyleri (+,-)	Talebin Gelişimi (+)	Diğer Türleri Entegrasyonu(-)	Turizm ile	Belirli Coğrafi Bölgelere Bağlılık (+)	
<b>İlgili ve Destekleyici Endüstriler (-)</b>						
Rekreasyon Olanakları (-)	Yardımcı İşletmeler (+,-)	Ulaştırma İşletmeleri (+)	Akreditasyon Kuruluşları (-)			
<b>İşletme ve Stratejisi ve Yerel Rekabet (+,-)</b>						
Bölgeye Yönelik Tüketici Algıları (+)	Tanıtım (+)	İşbirliği (-)	Doluluk Oranı (+,-)	Geleceğe Yönelik Projeler (+,-)	Yerel Rekabet (-)	Türkiye Termal Tur. İçinde S.S.Ç.B.'nin Payı (-)
<b>Devlet (+,-)</b>						
Altyapı Hizmetleri (-)	Sağlık Hizmetleri (+,-)	Eğitim Hizmetleri (+)	Güvenlik Hizmetleri (+,-)	Planlama (-)	Mark. Yön. Çal. (+,-)	

#### 4. SONUÇ ve ÖNERİLER

Sivas Sıcak Çermik Bölgesi termal turizm kapsamında elmas modelde değerlendirildiğinde, rekabet avantajı bakımından "orta" düzeyde olduğu değerlendirilmiştir.

Faktör koşulları bakımından yüksek olarak değerlendirilmiştir. Katılımcılar bölgeyi, insan kaynakları sağlama açısından düşük, fakat sahip olduğu fiziksel kaynakların özellikleri ve altyapı faktörleri bakımından yüksek olarak değerlendirmişlerdir. Bölgenin istihdam olanakları, sağlanabilecek eğitimlerle güçlendirilebilir. Bölge turizm alanında geliştirilerek insanların çalışma motivasyonları arttırılabilir.

Talep koşulları faktörünün bölgenin termal turizmine etkisinin orta olduğu değerlendirilmiştir. Katılımcılara yöneltilen sorulardan iç ve dış müşteri talep dağılımı, diğer turizm türleri ile entegrasyon değişkenlerinin rekabet avantajına olan etkisi için düşük; ziyaretçilerin gelir düzeyleri, talebin örgütlenme biçimi için orta; talebin gelişimi ve belirli coğrafi bölgelere bağımlılık faktörleri için ise yüksek olarak bulunmuştur. Bu faktörün rekabet avantajına olan etkisini arttırmak adına araçlarla olan ilişkiler kuvvetlendirilebilir. Ayrıca bölgede bulunan turizm belgeli tesis sayısının fazlalaşmasının bu faktörün artmasında etkili olacağı düşünülmektedir. Mevcut durumda tesisler bu konuda adım atmış durumda ve gerekli başvurularını yapmışlardır. Diğer turizm türleri ile entegre olma kapasitesi yüksek olan termal turizm, bölgede bulunan diğer turistik alanlarla mesafe olarak yakınlaştırılabilir ve böylece gelen ziyaretçiler kaldıkları gün boyunca aynı aktiviteleri yapmak zorunda kalmayıp, daha farklı rekreasyon olanaklarından yararlanabilirler.

İlgili ve destekleyici endüstriler değişkeninin Sivas Sıcak Çermik Bölgesi termal turizmine etkisi düşük olarak değerlendirilmiştir. Bu bağlamda sorulan dört sorudan, rekreasyon olanakları ve akreditasyon kuruluşlarının bölgenin rekabet avantajına etkisinin düşük; yardımcı işletmeler faktörünün orta ve ulaştırma işletmeleri faktörünün ise yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bölgenin öncelikli olarak imar sorununun ortadan kaldırılması, belediye ve özel idarede olan hizmetlerden tam anlamıyla yararlandırılması, çevre düzeninin oluşturulması, yürüyüş ve bisiklet yollarının yapılması, özellikle yurtdışı ziyaretçilerinden talebi arttırmak adına akredite tesislerin kurulması önerilmektedir.

İşletme stratejisi ve yerel rekabet değişkeninin bölgenin termal turizmine etkisi orta olarak belirlenmiştir. Bu değişkende, işbirliği ve Türkiye termal turizmi içinde Sivas Sıcak Çermik Bölgesi'nin payının rekabet üstünlüğüne olan etkisi düşük olarak belirlenmiştir. Tanıtım, doluluk oranı, geleceğe yönelik projeler ve yerel rekabet faktörleri için orta, bölgeye yönelik tüketici algıları faktörü ise yüksek olarak değerlendirilmiştir. Özellikle yaz aylarında tercih edilen bölgenin yıl boyunca tanıtımlarının yapılması, imar izninden kaynaklanan ve bu zamana kadar ihmal edilmiş bölgenin işbirliği yapabileceği işletme sayısının arttırılması, bölgenin gelişimini destekleyecek ve kaynakların daha verimli kullanılmasına yönelik projelerin oluşturulmasının bölgenin rekabet üstünlüğü oluşturabilmesinde faydalı olacağı düşünülmektedir.

Devletin bölgenin termal turizm rekabet üstünlüğüne olan etkisi "orta" olarak değerlendirilmiştir. Altyapı hizmetleri ve planlama faktörünün rekabet üstünlüğüne olan etkisinin düşük olduğu, sağlık ve güvenlik hizmetleri sağlamada, markalaşmaya yönelik çalışmalarda orta, eğitim hizmetlerinde ise yüksek etkide olduğu düşünülmektedir. Düşük ve orta düzeyde olan faktörlerin geliştirilebilmesi için, çevre düzenlemelerinin, rekreasyon olanaklarının ve atık tesislerinin oluşturulması, kaynakların verimli kullanılabilmesi adına suyun geri dönüşümünün sağlanması, gerekli dönemlerde güvenlik hizmetlerinin arttırılması, sağlık personeli sayısının fazlalaştırılması önerilmektedir.

## 5. KAYNAKÇA

- Akbulut, G. (2010). "Türkiye'de Kaplıca Turizmi Ve Sorunları", Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 9(1): 35-54.
- Barca, M. (2006), "Uluslararası Pazarlarda Türk Gıda Sektörünün Rekabet Gücü Ve İhracatta Aranılan Kriterler / Karşılaşılan Engeller", İ.T.O, Projesi, s:40.
- Biçer, E. B., Yurcu, G., Ova, P. Ö. (2019). Yaşlılarda Termal Sağlık Turizmi Hizmet Algısı: Sivas İli Örneği. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(1), 140-153.
- Bulu, M., Eraslan, İ., Kaya, H. (2006). "Türk Elektronik Sektörünün Rekabetçilik Analizi", İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 5(9): 49-66.
- Çetinkaya, Ö.(2006). Rekabet Stratejilerinin Belirlenmesinde Portföy Analizi ve Tariş Üzerine Bir Araştırma, Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt.8, Sayı.3
- Çiçek, R. ve Avderen, S. (2013), "Sağlık Turizmi Açısından İç Anadolu Bölgesi'ndeki Kaplıca ve Termal Tesislerin Mevcut Yapısının ve Potansiyelinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma", KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 15 (25), s. 25-35.
- Erkan, H., Erkan, C. (2004). "Bilgi Ekonomisinde Teori ve Politika", Osmangazi Üniversitesi İ.İ.B.F, 3. Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi. 25-26, Kasım, Eskişehir.
- Gürpınar, K., Sandıkçı, M. (2008). "Uluslararası Rekabetçilik Analizinde Michael E. Porter'ın Elmas Modeli Yaklaşımı: Türkiye'deki Bazı Endüstrilerdeki Uygulanabilirliğinin ve Sonuçlarının Araştırılması", Selçuk Üniversitesi İİBF Dergisi,18: 106-125.
- Kantar, G., Erdoğan, I. (2014). Türkiye'de sağlık turizmi. *Sağlık Akademisyenleri Dergisi*, 1(1), 15-20.
- Karamustafa, K. Ulama, Ş. Erbaş, E. (2009). "Termal Turizm Açısından Kozaklı İlçesinin Rekabetçilik Analizi", 10. Ulusal Turizm Kongresi, Mersin Üniversitesi Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksekokulu. 21- 24 Ekim, Mersin.
- Kincaid, Bonnie. L.,(2005), *Competitive Advantage of Clusters Within Lesser Developed Countries of the South Pacific: An Empirical Case Study Extending the Porter Diamond Model*, Capella University,
- Koç, M., Özbozkurt, O. B. (2014). "Ulusların Rekabet Üstünlüğü ve Elmas Modeli Üzerine Bir Değerlendirme", İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi, 2(3): 85-91.
- Kostakoğlu, S. F., KESKİN, U., & BÜYÜK, K. (2016). Eskişehir Şeker Fabrikasının Özelleştirilmesine Yönelik Porter'ın Elmas Modeli Analizi. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(3), 50-61.
- ÖZDEMİR, A. (2019). Ulusların rekabetçi avantajı: Elmas model çerçevesi ve türk turizm sektörünün rekabet gücü. *TESAM Akademi Dergisi*, 6(1): 11-41.
- Porter, M. E. (1990). New global strategies for competitive advantage. *Planning Review*, 18(3), 4-14.
- Porter, M. E. (1998). Location, Clusters, and the" New" Microeconomics Of Competition. *Business Economics*, 33(1): 7-13.



Termal Turizmde Porter'ın Elmas Modeli İle Rekabet Üstünlüğünün Değerlendirilmesi: Sivas Sıcak Çermik Bölgesi Örneği

Şengül, H., Bulut, A. (2019). "Sağlık Turizmi Çerçevesinde Türkiye'de Termal Turizm; Bir Swot Analizi Çalışması", ESTÜDAM Halk Sağlığı Dergisi, 4(1):55-70.

Tengilimoğlu, D., Gürcü, M. "Termal Turizm ve SPA/Welness", Sağlık Turizmi, Siyasal Kitabevi, Ankara 2017, s. 61-95.

<http://www.sivas.gov.tr/sicak-cermik> (son erişim tarihi 28.06.2024)

<http://yigm.kulturturizm.gov.tr/TR-11338/tesis-bilgileri.html>, (son erişim 01.02.2023).

Yıldız, Z. Kalağan, G. (2008). "Alternatif Turizm Kavramı ve Çevresel Etkileri", Yerel Siyaset Dergisi, 5 (12): 42-44.

Zengin, Y., DENİZ, M. (2016). Girişimcilik Becerilerinin Firma Rekabetine Etkisinin Elmas Modeli İle İncelenmesi: TRA2 Bölgesindeki İmalat Ve Hizmet İşletmelerinde Bir Uygulama. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(56): 49-69.