



## Turizm İçin Hava Müsait

**Mehmet ÖZDEMİR**

Gerek basında çıkan haberlerden okuduğumuza, gerek duyduklarımıza ve gerekse de kendi gördüklerimize göre, turizmde işler

iyi gidiyor gibi. Hemen işaret etmemiz gerekirken işlerin iyi gidip gitmediğinin en önemli kriteri "beklentilerimiz"dir. Beklentilerimizle, "bulduklarımız" eğer çakışıyorsa, "işler iyi gidiyor" demektir. "Çatışıyorsa" işler kötü demektir. Bu kadar basit : Çatışma ve çakışma... Bir kelimedeki "t" harfi ile "k" harfinin yer değiştirmesi. Özel hayatımızda da öyle değil mi? Okulumuzda, muhitimizde, işimizde, evliliğimizde... eğer beklediklerimizle bulduklarımız uyum ve denge halindeyse, yani çakışıyorsa, mutluyuz demektir. Değilse dünya bize zındandır. İşte durum turizmimizde de böyle.

Devlet yönetiminden küçük bir büfe işletmesine kadar ne bekliyoruz? Nasıl bir gelir bekliyoruz? Plânımız, hedeflerimiz kısaca beklentilerimiz ne? Eğer beklentilerimizde gerçekçi değilsek, bulduklarımızda da hüsrana uğrarız.

Biz turizmden ne bekliyoruz?

Aşağı yukarı yirmi yıldır turizm devlet politikalarından, günlük yaşayışımıza kadar bizi yoğun bir şekilde meşgul ediyor. Tabii daha öncesi de var. Birey olarak kendimizi bildiğimizden beri "turizmin ülke ekonomisi için çok önemli olduğunu, altın yumurtlayan tavuk olduğunu, ülke için ve fertler için zenginlik demek olduğunu" iyi belledik. Yirmi yılda da bu hedefe giden yolda epey yol aldık. Gerçekten de bu yolda çok ciddi mesafeler katettik. "Onuncu Yıl Marşı"nda "demir ağlar ördük ana yurda dört baştan" diyorduk. Son yirmi yılda da "muhteşem tesislerle donattık ana yurda dört baştan" diyebiliriz. Gerçi bazı bölgeler bu donatımdan daha büyük pay aldı, bazısı daha az. Ancak işin doğrusu da buydu. Avrupa'nın en güzel tesisleri; golf kulüplerinden yat limanlarına, muhteşem beş yıldızlı otellerden butik otellere kadar ülkemizi süsledi.

### Nerelerden nerelere geldik

Beklentilerimizi ve bulduklarımızı netleştirebilmek için bu günkü durumumuzu iyi tespit etmek gerekiyor. Bugün 663.300 belgeli yatağımız var. ( 1984 yılında 121.881 toplam belgeli yatak) Bunun 420. 697' si işletme belgeli, 242. 603'ü yatırım belgeli ( 31.12.2003).

Bunlardan 5 yıldızlı 254 tesisimizde 156. 683 yatağımız var. Yine 4 yıldızlı 470 tesisimizde 150.151 yatağımız var. Üç yıldızlı 802 tesis 59.928 yatak, 2 yıldızlı 984 tesis 81.511 yatak ve 1 yıldızlı 200 tesis 10.721 yatağımız var. Bu rakamlar çok önemli. Çünkü bu rakamlardan BEKLENTİLERİMİZİ tespit edeceğiz. Beş yıldızlı ve 4 yıldızlı 724 tesisimizde 306.834 yatağımız var. Bunlara 1. sınıf (5 yıldızlı) tatil köylerimizdeki 117 tesis ile 74.932 yatak ile 2. sınıf tatil köylerindeki (4 yıldızlı) 48 tesis ile 21.332 yatak; toplam 1. sınıf ve 2. sınıf tatil köylerinde 165 tesis, 96.264 yatağı eklerseniz, 5 ve 4 yıldızlı otellerimizle 5 ve 4 yıldızlı tatil köylerimizde toplam 403.098 yatağımız var demektir. (1. sınıf moteller, özel belgeliler, golf tesisleri, turizm kompleksleri... hariç). Kabaca baktığımızda demek ki yatak kapasitemizdeki arzımızın üçte ikisi 5 ve 4 yıldızlı. Demek ki biz bu niteliklere uygun müşteri talebi ve bu niteliklere uygun satış politikası uygularsak, bu niteliklere uygun fiyat bekliyoruz.

Peki beklentilerimizle bulduklarımız çakışıyor mu?

Hayır çakışmıyor

### Yirmi yılda köprülerin altından çok sular aktı

Peki, çakışmıyorsa, biz yazımızın başlığını nasıl "Turizm için hava müsait" diye koyduk?

Çünkü biz giderek işe başlarken ortaya koyduğumuz beklentileri, hedefleri, değiştirmeye başladık.

Bir kere biz bu turizm sektörü denilen işin ne menem belalı bir uğraşı olduğunu bilmiyorduk. Zannediyorduk ki en "lüküs" binayı yapacağız, krallara, kraliçelere lâ-yık döşeyeceğiz, açık büfelerimizde bir kuş sütü ek-sik... Eh zaten deniz, güneş, kum gani; bunun yanında tarih, kültür de cabası. Artık yanıştırırız kamyonu tesisimizin kapısına, kürekle yükleriz paraları...

Sonra bir başka husus daha vardı: Devlet bedava arazi veriyordu. Bedavaya yakın faizlerle kredi veriyordu. Çatalından kaşığına, her türlü alet, teçhizat, malzemeye teşvik kolaylıkları sağlıyordu. Hele inşaatçıysan, makine parkın varsa, aldığın parayla hediyesi evler, bloklar, siteler yaptırman bile mümkündü. Bütün irili ufaklı müteahhitler turizmci oldu...

Peki nasıl işleteceğiz bu muhteşem tesisleri?

Turizm Bankası'ndan, olmazsa Emek işletmecilik'ten adam buluruz. O da olmazsa tanıdıklarla veya akrabalarla idare ederiz.

Peki kaç paraya satacağız?

Turizm Bankası'na fizibilite verilirken, Bakanlıktan ayrılmış veya işi bildiğini zanneden çoğu bürokrat kökenli, " mütehassıs" olmayan uzmanların hazırla-

dıkları raporlarla kârlılık etütleri düzenlendi. Astro-nomik satış rakamlarıyla hep tesisler kârlı çıktı. "Uz-manların" kafalarında hep yurt dışına çıktıklarında büyük şehir otellerine ödedikleri ücretler vardı. En görgülüsü öyle kıyaslıyordu.

Peki nasıl dolduracağız?

Bu muhteşem tesislere, bu muazzam açık büfeler, bu dünya harikası deniz, güneş kum ve de tarih ve kültü-re gelmeyecekler mi?

Hem de koşa koşa gelecekler...

Daha da olmazsa , yerli zenginlerimiz ne güne duru-yor? İç turizmde bunlar da sıraya girecek.

Bu filmin tatlı hayâlleri uzar gider. Daha ne beklenti-ler, ne ümitler, ne cingözlükler, ne üç kağıtlar , neler neler var...

### Kazın ayağı öyle değil

Birincisi bu iş çok profesyonel bir iş. Bu çark kendi-liğinden işleyebilecek bir sistem değil.

İkincisi senin müşterilerin Avrupa'nın Almanı, Fran-sızı, İtalyanı, İsveçlisi vs. (İlk yıllarda Ruslar yoktu. Onlar sonra yetişti imdadımıza.) Bu ülkelerin insanla-rının yüzde doksanı orta direk. Yani orta halli yaşa-yan insanlar. Kısıtlı gelirleriyle hayatını idare ettirme-ye çalışan, para harcarken kılı kırk yaran, tutumu hay-at tarzı haline getirmeye mecbur olmuş bir toplu-mun fertleri. Bunlar dışından tırnağından biriktirdik-leri üç beş kuruşluk tatil harcamalarını en ucuzla; müm-kün olduğu kadar kaliteli ama esas kriter ucuzluk ve temizlik, gerçekleştirmek isteyenler. Bu pazarda bu kit-leyi yutmak isteyen binlerce canavar var. O canavar-ların elinden kurtulup, sana gelebilmesi bile başlı ba-şına bir mucize. İşte o senin hünerin. O'nun içinde hü-nerbaz tanıtımcılara, pazarlamacılara ve bunlara tek-nik imkan sağlayacak yardımcı unsurlara ihtiyacın var.

Üçüncüsü, sen o tatlı hülyasını kurduğun, tatlı rüyası-nı gördüğün fiyatları unut. Bu müşteri profilinin ( O filmlerde gördüğün, magazin dergilerinde okuduğun insanların dünyası bambaşka. Seninle alâkası yok.) sana ayırabileceği ancak kendi memleketinde yiyebi-leceği orta karar bir öğle yemeği fiyatı. Daha başka-sı da yok. İstersen gümüş kakmalı, altın işlemeli tesis yaptır. Alacağın fiyat bu kadar.

Dördüncüsü, kumarhane açabilmek için 5 yıldızlı te-sis kurdun. Nasılsa kumarhaneden para kazanacaksın. Dostlar alışverişte görsün gibi otelcilik yapmaya kalk-tın. Hakikaten de kumardan çok güzel, çok büyük pa-ralar kazandın. Otelden gelecek paranın lafı mı olur? Ama O'nu da yüzüne gözüne bulaştırdın! Devlet için-de devletler, ülke içinde ülkeler ortaya çıkmaya baş-ladı. Bir taraftan toplumsal facialar, diğer taraftan ner-deyse kendisine rakip olacak mafyalar devletin de gö-

zünü korkuttu. Devlet bu işi kontrol edemedi, mevcut yapısıyla edemezdi de. Kaybı gelirinden çok daha yüksekti. Kumarhaneleri kapattı, kurtuldu. Sen yine otelinle baş başa kaldın. Hadi umursamadan verdiğin o bedava fiyatları artır bakalım.

Beşincisi, iç turizm mutlaka olmalı. Ancak iç turiz-min müddeti okulların kapandığı tarihten, açıldığı ta-rihe kadar. Ne yapabilirsen o müddet içerisinde yap-a-caksın. Yerli turist de yabancıya verdiğin fiyatları öğ-rendi: O da o fiyattan istiyor. Hiç kimse umursamaz senin için Temmuz ve Ağustos aylarının yüzde yüz bile dolu geçse, pek bir şey ifade etmeyeceğini. Önem-li olanın uygulamaya mecbur olduğun fiyatlarla bant olarak en az yedi sekiz ay dolu, en az yüzde altmış-yetmiş yıllık doluluk oranıyla çalışmak mecburiyetin-de olduğun. Sonra yerli turist söyleniverir "neden ayı-rım yapıyorsun?" Adama anlatamazsın "kardeşim sen hiç -bayram seyran hariç- Nisan'da geldin mi ? Ekim'de geldin mi?" Çoluk çocuğuyla açık büfelerini çekirge sürüsü gibi yağmalaması, verdiği zarar da ayrı.

Altıncısı yaptığın işin karakteri. Turizm en ufak bir şeyden etkilenir. Libya krizi çıkar, etkilenir. Irak, Ku-veyt'e girer, körfez krizi çıkar, etkilenir. Amerika Irak'a girer, savaş çıkar, etkilenir. Asya'da ekonomik kriz olur, etkilenir. Çernobil'de nükleer santral faciası olur, et-kilenir. Amerika Saddam'ı devirir, Irak'ta savaşır, iş-gal eder, etkilenir. Cumhurbaşkanı Anayasa kitabı fır-latur, ekonomik kriz çıkar, etkilenir. Teröristler elçi-lik, sinagog, banka bombalar, etkilenir. Şehirdeki bey-nelmilel destekli yerli eşkıya mağazaları uçurur, ted-hiş yaratır, etkilenir...

Yedincisi, adam kara para aklayacaktır. Ne kadar pa-ra harcassa, o kadar kârlı olacak. Arap şeyhleri gibi "5 yıldızlı otel" belgesi altında saraylar yapar. Kadifeler-le kaplar. Sanat galerisine kamyon yanaştırıp resim toplar. Sonra da 15 Eura'ya satar kuştüyü yataklarını. Sen O'nunla rekabet edebilir misin?

Bu fasılda benim yerim bu kadar, siz maddeleri de-vam ettirebilirsiniz.

### Ne istediğimizi bileceğiz

Evet, artık beklentilerimizi tekrar gözden geçirmenin ve yakın hedeflerimizle, uzak hedeflerimizi tespit et-menin zamanı geldi. Geçirdiğimiz bu kadar yıl insan-ları daha fazla profesyonel yaptı. Hayâllerle uğraşan-ların çoğu zaten sektörden elendiler veya çekildiler. Kalanlar da daha gerçekçi olmak zorunda olduklarını anladılar veya olaylar kendilerine anlattı.

Müşteri profilimizi değiştiremeyeceğimizi anladık. Belki biraz daha çeşitlendirebiliriz. Artık kaliteden zi-yade nicelik önem kazandı. Fiyatlarımızla da pek faz-la oynayamıyoruz. O zaman, zamanında bol para ka-

zanmak veya başka nedenlerle yaptığımız 5 ve 4 yıldızlı oteller iç ve dış dinamiklerin etkisiyle mahiyet değiştirdi. Yukarıda bahsettiğimiz büyük yatak kapasiteli tesisler, dört mevsim doluluk oranlarını artırmayı, düşük fiyatlarla da olsa, yıl boyu işletmelerini doldurmayı amaçladılar. "Her şey dahil" sistemi bu ihtiyacın bir ürünüdür. Aynı zamanda büyük kapasiteler, çok çeşitli ekonomik avantajlar sağladı "Süper market" anlayışı ile mümkün olduğuna kadar toptancılığa başlandı. Kredili ve çok büyük miktarlarda alışlarla maliyetler daha da ucuzlatılarak, zamana yayıldı. Fiyatları yükseltemiyorsak, maliyetleri yine de belli bir kalitenin altına düşmeden, nasıl düşürebiliriz arayışları başladı. Yine de "fiyatlarla bir-iki euro nasıl oynarız, nasıl pazarı biraz daha çeşitlendirebiliriz" diye düşünmek ihtiyacı hiç bitmedi.

Ağlamanın bir fayda getirmediği de anlaşıldı. Her ne kadar " ağlamayan çocuğa meme vermezler" deseler de bu çocuk o kadar çok ağladı ki, kredibiletisini yitirdi. Devlet geniş ölçüde kredi ve teşvik desteğini çekti. Öyle de olması gerekiyordu. Turizme tanınan ayrıcalıklar, diğer sektörlerle eşitlenmeye başladı. Dolayısıyla turizmcilerde kendi ayaklarının üstünde durmaları gerektiği gerçeğini gördüler. Görmeyenler ne yaptı? Diğer sektörlerde, hele bir zamanlar çok flaş olan bazı sektörlerde ne olduysa, o oldu başlarına o geldi. Bu durumdaki giderek küçük kapasiteli işletmeler zarar gördüler . Onlar da ya başlarının çaresine bakacaklar veya oyunu terk edecekler. Kapitalizm böyle çalışıyor.

Devlet bütünü lākayt mı kalmalı? Elbete ki hayır. Devlet makro görevlerini en iyi bir şekilde yapmak zorunda. Çünkü turizm devletin ekonomik politikası içinde çok önemli bir yer tutuyor. (Öyle olduğundan dolayı da Turizm Bakanlığı'nı kapatıyor!) Devlet plânlama, düzenleme, denetleme görevlerini en iyi şekilde yapmalı. Devletin ilgili bürokrasi de bu konularda uzmanlaşmalı. En fazla ihtiyaç duyulan turizm elemanı konusunda başını kumdan çıkarmalı. Her düzeydeki ( Lise, ön lisans, lisans...) turizm öğrencisini, sektörün de görüşlerini alarak, uluslararası nitelikte yetiştirmeli. Tanıtım için çağdaş ve verimli çabalar göstermeli, ciddi kaynak ayırmalı; pazarlamada önemli görevler üstlenmeli. Bunları da ciddi bir şekilde, ge-

nel olarak bilimin ve ekonominin işleyişini gözeterek uygulamalı.

### " Turizm sektörü umut vaat ediyor"

İşte ayaklarımızı sağlam basabilirsek,"beklentilerimizi" iyi tespit edebilirsek, ilerisi için umutlu olabiliriz. Keşke bu yolda Devlet de üzerine düşeni yukardaki satırlarda değindiğimiz gibi lâyıkıyla yerine getirebilseydi. Ama öğrendiğimiz bir başka gerçek de "devletten pek fazla bir şey beklememek" olgusu. Bu gerçek yalnız turizm için geçerli değil ki!

Bu yıl turizmde havalar iyi gidiyor! Devlet İstatistik Enstitüsü tarafından açıklanan "Çıkış Yapan Ziyaretçiler Anketi" Sonuçlarına göre; "Cari işlemlerin dengesinde giderek artan açığın azaltılmasına önemli katkı yapması beklenen" turizm gelirleri, yılın ikinci çeyreğinde önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 44.8 artışla 3.269 milyar dolara yükselmiş. Bu açıklamaya göre, bu gelirin 2.8 milyar doları yabancı ziyaretçilerden, 455 milyon doları da Türkiye'ye gelen vatandaşlardan elde edilmiş. Yabancıardan elde edilen gelirlerin artışı önemli: Bu artış geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 51.2 . Tabii turizm gelirleri, Amerika'nın geçen yıl Mart ayında Irak'a karşı başlattığı savaştan büyük ölçüde olumsuz olarak etkilenmiş, özellikle yılın ikinci çeyreğinde gelirler düşmüştü. Buna rağmen 2003 yılında toplam turizm gelirimiz 13.2 milyar dolar olmuştu. (NTV+CNBC Net: 17.07.2004)

Yine devlet istatistik Enstitüsü verilerine göre; 2004 yılının ilk yarısında Türkiye'ye gelen ziyaretçi sayısı ise, önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 44.7 artışla 6.720 milyona ulaşmış. Geçen yılın tamamında bu rakam 13 milyon 956 bin kişi olmuştu. Bu denklem aynı şekilde gerçekleşirse; bu yıl rahatlıkla 15 milyon turist, 15 milyar turizm gelirini aşacağız demektir.

O zaman dünya turizm örgütünün tahminleri de aşağıda kalacağına benziyor. Dünya turizm örgütünün tahminlerine göre, Türkiye'ye 2020 yılında 17 milyon turist gelecek ve 19.8 milyar dolar da turizm geliri elde edilecek .

Hadi bakalım göreceğiz.

Ankara: 23 Temmuz 2004