

AYIN KONUSU

Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB) Genel Başkanı

Bahattin YÜCEL:

" SEYAHAT ACENTELERİ TÜRKİYE'DE TURİZM SEKTÖRÜNÜN MOTORUDUR "**Nazmi KOZAK**

Ülkemizde sayıları 1100'lere yaklaşan seyahat acentalarının en üst organı TÜRSAB'ın Genel Başkanı Sayın Bahattin YÜCEL, ANATOLIA Dergisi'nin bu sayıdaki konuğu.

Bahattin Yücel, 1949 yılında Aydın'ın Nazilli ilçesinde doğmuş. Liseyi Kayseri'de bitiren Yücel, yüksek öğrenimini İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Tarih Bölümü'nde tamamlamış. Okul yıllarında, henüz öğrenci iken çalışma yaşamına bağımsız ve tek yaşama isteği ile atılmış olan Yücel, sevdiği bir alan olan turizm ile bu çalışma isteğinden dolayı tanışmış, 1971 yılında bir rent-car acentasında, Kayhan Turizm'de çalışma yaşamı ile tanışmış olan Yücel, aynı acentada 1975 yılına değin çalışmış.

Bahattin Yücel, 1975 yılının 1 Şubat'ında Kayhan Turizm'deki işinden ayrılarak iki arkadaşı ile birlikte kendi işini, Esin Turizmi kurmuş. 1982 yılına değin Esin Turizm'de yöneticilik yapan Yücel, bu yıl içerisinde Esin Turizm'den ayrılarak Ekin Turizm'i kurmuş. Bahattin Yücel, 1982'den buyana bu acentada Genel Müdürlük görevini yürütüyor.

TÜRSAB'ta ilk görevine 1979 yılında Yönetim Kuruluna seçilerek başlayan Yücel, TÜRSAB'a 1981-1983 yılları arasında Genel Sekreter, 1983-1987 yılları arasında ise Genel Başkan olarak emek vermiş.

Son olarak Kasım 1989 tarihinde TÜRSAB Genel Başkanlığı görevini ikinci kez üstlenen Bahattin Yücel, bu tarihten bu yana aynı görevi sürdürüyor.



ABSTRACT

INTERVIEW: THE UNION OF TURKISH TRAVEL AGENCIES (TURSAB) PRESIDENT BAHATTIN YÜCEL: "TRAVEL AGENCIES ARE THE MOTOR OF TOURISM SECTOR IN TURKEY"

The guests of ANATOLIA Magazin in this issue is the president The Union of Turkish (TURSAB). We talked with him about the Turkish tourism, the importance, role and problems of travel agencies in Turkish tourism sector and the relation of tourism and historical and natural environment. Our main discussion was however upon the important of Gulf Crisis on the Turkish tourism activities.

ANATOLIA: Sayın Yücel, turizm alanında çalışmaya nasıl başladınız? Bu alanda çalışmaya başlamanız tezadüfî bir seçim mi idi?

YÜCEL: Ben bu alanda çalışmaya 1971 yılında girdim. O sıralarda öğrenciydim. İstanbul'da Edebiyat Fakülte-si'nde. Aynı zamanda çalışmam gerekiyordu, akonomik zorluklar nedeniyle...

ANATOLIA: Aileniz yoksul muydu?

YÜCEL: Hayır, yoksul bir aileden gelmiyordum ama, o sıralarda benim bağımsız ve tek başına yaşamam gerekiyordu diye düşündüm. O dönemde çalışma ihtiyacı belirdi.

ANATOLIA: Turizm alanında çalışmaya başlamanızı tesadüfî olarak nitelendirebilir miyiz?

YÜCEL: Hayır, tesadüfî değil. Hoşlandığım bir konuydu. Hem çalışma ihtiyacı hem hoşlandığım bir konu olunca, ikisi bir arada bağdaştı ve 1971 yılında bu alanda çalışmaya başladım.

ANATOLIA: İlk işiniz seyahat acentacılığı ile mi ilgiliydi?

YÜCEL: Yine bir seyahat acentasıydı, ama kiralık otomobil konusuyla ilgiliydi. Buraya çalışan olarak girdim.

ANATOLIA: Daha sonra neler yaptınız?

YÜCEL: Sonra, 1975 yılında oradan ayrıldım, 1 Şubat günü... iki arkadaşla birlikte başka bir şirket kurduk. Artık burada, hem çalışan hem de çalıştıran konumundaydım, ama tamamen emekle kurulmuş bir şirketti bu... 1982'ye kadar o şirkette benim ortaklığım ve yöneticiliğim sürdü. 1982 yılında şimdiki işimi kurdum ve ilk kurduğum şirket de ya da kurucularından olduğum şirket de oldukça başarılı bu alanda...

ANATOLIA: Bu şirketin adı nedir?

YÜCEL: Esin Turizm...

ANATOLIA: Sayın Yücel seyahat işletmeciliğinin zorluklarını kısaca açıklar mısınız?

YÜCEL: Tabii çok geniş soru bu.. Belki şöyle söylemekte yarar var sanıyorum: Özel olarak insanın günlük yaşamını nasıl

etkiliyor böyle bir iş ile uğraşmak?.. Ve günlük yaşamın etkilenmesi sırasında insan neler alıp neler veriyor? Onun bir karşılaştırmasını yaptığımız zaman, bence olumlu bir denge belirmiyor. Ama şöyle bir ihtiyacı söyleyebilirim: Ben iki yıl İşletme İktisadı Enstitüsü'nde turizm masterinde seyahat acentaları konusunda ders verdim...

ANATOLIA: İstanbul Üniversitesi'nde...

YÜCEL: Evet İşletme Fakültesi'nde.. orada dersteki ilk konuşmamda şunu söylüyordum: "Bu sektörde olmak demek; herkes çalışırken çalışmak, herkes tatil yaparken daha çok çalışmak demektir. Eğer bu ilkeyi kabul edl-yorsanız, buyurun devam edin, mesleği seçin..."

ANATOLIA: İşinizin en güç tarafı bu...

YÜCEL: Tabii, ülkede üretilen bütün mal ve hizmetlerin etkilendiği bir ürünü, aynı zamanda da somut görünmeyen, zamiini çok iyi kullanmakla çok yakın ilişkide bulunan bir konuyu yürütmenin, hem Türkiye'de yürütmenin özel olarak, hem de genelde dünyada birtakım güçlükleri var...

ANATOLIA: Efendim, TURSAB 1618 Sayılı Seyahat Acentaları Kanunu'nca kurulmuş bir örgüt. 1618 Sayılı Yasa yeterli geliyor mu? Sanırım 1618 yeterli gelmiyor, hem TURSAB'a hem de seyahat acentalarına...

YÜCEL: Tabi, Türk Toplumunu çok dinamik bir toplum. Ama bu dinanizmi özellikle son yıllarda çok alışıl gelmemiş, bizim günlük yaşantımızı etkilemekte pek fazla karşı karşıya kalmadığımız sektörleri de olağanüstü etkilediği, geliştirdiği, büyüttüğü bir gerçek. Bunu da görüyoruz. O yüzden, hem bu gerçeği gözardı etmemek, hem de bırakın 1972'de çıkmış bir yasayı, 1860'larda çıkmış yasanın da halâ Türkiye'de yürürlükte olduğunu kabul ederek, ikisini bağdaştırmak gerekiyor. Ama şu an da uygulanan ekonomik sistemle 1618 Sayılı Yasanın çelişen birçok yanları var...

ANATOLIA: Neler bunlar?

YÜCEL: Yurtdışına çıkışlardan tutun da belgelendirme çalışmalarında nitelik arama, seyahat acentalarının tanım gibi idari birtakım konulardan böyle bir yaklaşım getirilebilir. Bütün bunları topladığımız zaman, 1618 Sayılı Yasanın gerçekten değişmesi gerektiğini düşünüyoruz. O da, sanıyorum Bakanlıkla biz en azından önerilerimizi sunuyoruz Bakanlığa böyle bir çalışma sonucu değişiklik herhalde bu yıl, yani 1991 yılında sağlanacak.

ANATOLIA: Yeni yasayla İstediginiz değişiklikler nelerdir?

YÜCEL: Yasanın maddelerinin azaltılması, daha çok genel tanımlar yapılması, özel uygulamaların da yönetmeliklere bırakılarak Türkiye'de kanun değiştirme tekniğinin güçlüklerinden haberdar olduğumuz için, daha bir hayata geçirilmesini kolaylaştırmak...

ANATOLIA: Yeni yasayla acentaların görev ve işlevlerinden ayrı bir tur operatörlüğü niteliklerinin belirlenmesini de İstiyomusunuz?

YÜCEL: Tur operatörlüğü, bence süreç içinde oluşan bir kavram, yasayla falan yapamazsınız. Yani yasayla şunlar tur operatörüdür demek mümkün değil. O bir süreç içerisinde varılan nokta, bir aşamadır tur operatörlüğü...

ANATOLIA: 18 Ocak 1990 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren ve seyahat işletmeciliği alanında

uygulanacak yeni teşvik önlemlerinin tur operatörlüğüne geçiş sürecine ne gibi katkıları olmuştur?

YÜCEL: Bence hiçbir katkısı olmadı. Çünkü hayata geçirmekte zorlandık demiyeceğim, hayata geçirme olanağı bulamadık.

ANATOLIA: Öyleyse bu kararların aksayan yönleri nelerdir?

YÜCEL: Aksayan yönleri, seyahat acentacılığı mesleğinin niteliklerini iyi bilmemekten yola çıkılıyordu ki, Bakanlığın görüşü de bizimle aynıdır. Çok farklı isteklerde bulunmamıza rağmen, o zaman yürürlükte bulunan teşvik mevzuatı kapsamında değerlendirildi. Seyahat acentacılığı yatırımcı gibi görüldü. Bu şundan kaynaklanıyor: O zaman ne Savaş Bey Müşteşardı (Bu söyleşinin yapıldığı zaman Bahattin Yücel ile birlikte Turizm Bakanlığı Müşteşarı Sayın Savaş Küce'de aynı masada, karşımızda oturuyordu) ne ben TÜRSAB yönetimindeydim. Biliyorsunuz 3 Kasım 1989 günü yayınlanmıştı 1990'a ilişkin teşvik tebliği. O tebliğ, bizim ile ilgili hiçbir bölüm içermiyordu. Biz daha sonra Türkiye'de mevzuat değişikliğinin güçlülüğünü bildiğimiz için, tebliğe bir ek yaptırabilmek geçikmeyi ortadan kaldırmak için, çaba gösterdik. Ama orada bize yakınlık gösteren anlayış, tümüyle seyahat acentacılığı mesleğinin niteliklerini ve gereklerini bilmediği için böyle ortada uygulama şansı olmayan bir tablo çıktı.

ANATOLIA: Dergimizin Mart 1990 sayısında zamanın Turizm Bakanlığı Müşteşarı sayın Mustafa TÜRKMEN ile yaptığımız söyleşide, Mustafa Türkmen, 18 Ocak teşvik tedbirlerini Türkiye turizmde devrim niteliğinde kararlar olarak nitelendirmişti...

YÜCEL: Bana göre karşıdevrime dönüştü, devrim tarafı var. Tabii bu işin şakası, ama o zamanki Bakanlığın görüşü ile bizim görüşümüz aynı yöndeydi. Sonraki uygulamalar içinde büyük çelişki oldu. Ve biz tümüyle Bakanlığın dışındaki bu uygulamanın değiştirilmesi konusunda yeterli olamadık. Belki bu Türkiye'de kaynakların eksikliğinden, belki konuyu bilmemekten, benim kanımca en önemlisi Turizm Bankası gibi bir birimin Bakanlık dışındaki sektörle hiç ilgisi olmayan bir kuruluşa bırakılmasında ve verilmesinde...

ANATOLIA: Turizm Bankası'nın Kalkınma Bankası'na devredilmesi sizce yanlış bir uygulamamıydı?

YÜCEL: Kesinlikle... Kalkınma Bankası, Türkiye'de

kalkınmakta olan bütün sektörlerin finansmanlarını, dar boğazlarını, onların desteklenmesini düzenleyecek düzeyde bir kuruluş değil...

ANATOLIA: Turizm Bankası'nın yeniden açılmasını istiyormusunuz?

YÜCEL: Bana sorarsanız, ben hemen açılmasını isterim, ama ne ölçüde gerçekleşir onu bilmem. Ben bir turizmci olarak Turizm Bakanlığı'nın Turizm Bankası'na kavuşmasını hemen isterim. Çünkü, hele Türkiye'de içinde bulunduğumuz ortamda, bu Bankanın tekrar Turizm Bakanlığı tarafından ihya edilmesi, yönetiminden ilkelerinin saptanmasına kadar sektörel içiçe belirlenecektir ki, zaten sektör de artık hem o güce hem o olgunluğa ermiştir.

ANATOLIA: Sayın Yücel, seyahat acentacılığı alanında Türkiye'de personel sorunu var mı? Varsa boyutları nelerdir?

YÜCEL: Türkiye'de o konuda ciddi bir sorun var. O sorunu kısa vadeli birtakım kısa dönemli yaklaşımlarla çözümlenebileceğine inanıyorum. Bu arada tabii, özellikle üniversitelerde, yükseköğretim düzeyinde eğitim veren kurumlara eleştirilerim var. Ben bu kuruluşların eğitimlerini düzenlerken, sektörle bir bilgi alış-veriş ilişkisi içinde olduklarına inanıyorum, bilmiyorum. Böyle bir ilişkide olduklarını sanmıyorum. Bu, Türkiye gibi kaynakları kıt, ama sorunları çok büyük bir ülke için, kaynak harcaması, israfından başka bir şey değildir. Ve çok yanlış yönlendirme var. İki-dört hatta masteri de katarsanız beş yıllık eğitim veren bu kurumları bitiren gençlerin kendilerini hep yönetici olmaya aday, potansiyel yönetici olmaları gibi yanlış bir sonucu var. Bu bence yüksek öğrenim kurumlarının verdiği en kötü, özellikle bizim sektörümüz açısından, tümü insana dayalı emek-yoğun ve insan ilişkilerinin egemen olduğu bir sektörde yanlış bir gelişmedir. Buradaki yanlışlığın uzun yıllar ortadan kaldırılabilmesine inanmıyorum. Burada yine kendi sektörümüze de yönelik bir eleştirim var: Sektör bu eğitimin nasıl olması gerektiğini, sadece söylemekle kalmamalı, nasıl olması gerektiğini göstermelidir.

ANATOLIA: Turizm alanında nasıl eğitim sistemi önerirsiniz. Bu alanda Türkiye'de daha çok konaklama işletmeciliği ağırlıklı eğitim veriliyor, ama bunun yanında seyahat işletmeciliği alanında eğitim veren kurum yok gibi...



Bakanlık otel mi yapmış Kapodokya'ya... Bakanlık Kapodokya'ya otel yapmak mecburdur demiş de yatırımcılar buna mu uymuşlar. Hayır... Kapodokya'daki otelciler yıllarca değerinin üzerinde satmaya çalıştılar, "Kıtlık rantı"ndan yararlandılar. Sonuçta, "kıtlık rantı"nın getirdiği değer çok fazla zannedildi. Billinçsizce bir yüklenme oldu. O yüklenme sonucu bir yatak fazlası çıktı.

YÜCEL: Boğaziçi Üniversitesi'nde var...

ANATOLIA: Evet ama tek bir örnek bu...

YÜCEL: Biz tabii özellikle seyahat acentaları açısından bakarsak, hepsi birer okuldur; acentaların her biri okuldur. Bu sadece işbaşı eğitim, meslek içerisine girdikten sonra verilen eğitim ki, yeterlidir. Ama sektörde şu anda öyle bir noktaya gelmek üzere ki, geliyor ki, artık bu eğitimin yüksek öğrenim düzeyinde desteklenmesi ve akademik düzeye getirilmesi gerekir. Şu an da bu sancuları çekiyoruz. Yine de yapılanların hepsinin de heva olmuş, havaya uçmuş yaklaşımlar olduğuna da fazla kapılmamak gerekiyor. Sanıyorum, ara kademe eğitimleri getirilebilir. Şu an da çalışmalarını yapanlara biz TÜRSAB olarak öyle bir girişimin içindeyiz. Öncelikle kendi sektörümüzde çalışanlara mesleki eğitim vereceğiz. Önce seminerler biçiminde vereceğiz. Daha sonra belki sömestirler halinde olabilir. Ama ulaşmak istediğimiz asıl amacımız; bunu okul düzeyine yükseltmek. Bu düzeye yükselttiğimiz zaman da bu konuya girmek isteyen gençleri, yabancı dil bilen lise mezunlarına böyle bir eğitim vermek istiyoruz.

ANATOLIA: Sayın Yücel, Türkiye'deki seyahat acentalarının sorunlarına kısaca değinebilir misiniz? Şu an yaşanan Körfez Krizi ve diğer bazı konjoktürel değişimleri dikkate almadan genel olarak acentaların sorunları nelerdir?

YÜCEL: Seyahat acentalarının sorunları, başta kaynak sorunu ve kurumsallaşma sorunu, güncel sorunlarla fazla ilgilenmediğiniz, konulara geniş bir perspektiften bakmak istediğiniz için, buradan girmek istiyorum konuya. Bir kere kurumsallaşma sorunu var. Tabii kurumsallaşma da belli bir süreç içerisinde. Türkiye'de her şeyin yerli yerine oturduğu dönemlere rastlayabilir. Örneğin, konaklama tesislerinin çok kısa bir dönem, az sayıda yatağı çok yüksek fiyatlara satma başarısını elde ettikleri dönemlerden kalan yanlış bir anlayış; seyahat acentalarının aradaki farkı aldığı, konaklama tesislerinin bu paraları doğrudan doğruya kazanmaları gerektiği yolunda yanlış bir anlayış var. O zaman büyük ölçüde oteller yabancı tur operatörleri ile ilişkiye geçmeye çalıştılar. Bunda adımlar da atıldılar, başarılı da oldular denebilir kendi açılarından... Türkiye'deki seyahat acentalarını devre dışı bırakmaya çalıştılar, böyle bir çabaları oldu. Ama o zaman kontrolü kaybettiler, doğrudan doğruya fiyat dikte etme konusu, yabancı tur operatörlerinin güdümüne girer bir çizgi izlemeye başladı. Bu yanlıştır, yani bu eğilimin ortadan kalkması lazımdır. Yani seyahat acentalarının başlıca sorunlarının, belki de en önemlisi budur. İkincisi pazarlamanın desteklenmesi seyahat acentaları için önemlidir. Çünkü Türkiye'deki ka-pasitenin çok büyüdüğüne inanıyorum ben, 500 bine yakın yatağımız var. Yetmiş yakın uçağımız var. Türkiye'nin beş yıl önce hayal bile edemeyeceği rakamlardır bunlar. Belki hazırsızlığın temelinde de bu yatıyor, ama bu noktada özellikle pazarlamanın geliştirilmesi çeşitli dönemlerde belli nedenlerle yaşadığımız boşlukların da ortadan kalkmasına etkili olurdu. Bu anlayışın eksikliği bizim için seyahat acentalarının sorunlarının başında gelmektedir.

ANATOLIA: Efendim, sizin de yakından bildiğiniz, gördüğünüz gibi, özellikle son yıllarda doğal ve tarihsel çevre, turizm yatırımları tarafından yoğun olarak kirletilmeye başlandı. Özellikle konaklama tesisleri, kurulu bulundukları yerlerdeki çevreyi kirletmektedirler. Elbette ki bu durum tüm ko-

naklama tesisleri için söz konusu edilemez, değildir. Ama bir takım bilinçsiz yatırımcılar da ülkemizde çevreye zarar vererek turizm yaptıklarını sanmaktadırlar. Siz TÜRSAB olarak çevreyi kirleten konaklama tesislerine birtakım yatırımlar yaparak hiç olmazsa daha az çevreye zarar vermelerini sağlayamaz mısınız? Örneğin çevreyi kirleten konaklama tesislerine tur vermeme, onları boykot etme gibi yaptırımları uygulamaz mısınız?

YÜCEL: İşte burada bir seleksiyon var, Kuşadası, Bodrum ve Marmaris'e bakarsanız, söylediğiniz çevre korunması konusuna ilgi göstermedikleri için, sonuçta çaten kapasitelerin buradan başka yerlere gitmeleri sonucu, böyle bir boykot ile kendileri karşı karşıya kaldıklarını görürsünüz. Ama seyahat acentaları çevre konusuna en çok önem veren bölümüdür sektörün. Çünkü her şeyden önce iyi bir çevrenin satılabileceğine inanır. Zaten seyahat acentalarının de tanımı bu; çevresi kendisi dışındaki her şeydir. O yüzden o çevre içindeki özellikle doğal çevrenin çok iyi korunması gerektiğine, sanıyorum, en iyi seyahat acentaları bilirler. Ve bu konuda da biz geçen haziran ayında, parlamentoda grubu bulunan üç siyasi partinin ikisinin genel başkanı, birisinin Enerji Bakanı Sayın Kurt ile bir toplantı düzenledik. Bu toplantıdaki amacımız, Türkiye'deki farklı siyasi görüşleri bir çevre konusunda uzlaştırma sağlamak idi. Belki Türkiye'nin bir çok sorununun çözümünde bu uzlaşma var genelde, bunun sağlanması gerekiyor. Ama biz en azından bu üç siyasi parti görüşlerini çevre konusunda uzlaşma sağladığımız için son derece sevinçliyiz. En azından Sayın Demirel, özellikle Yatağan Termik Santrali söz konusu olduğunda, "bunu çok sevinerek açtık ama, şimdi bu sesleri duyunca, önüme bakıp verecek cevap bulamıyorum" dedi. Bence çevrenin en iyi korunması yaşayarak, kullanarak, ama o çevre üzerinde yaşayan insanların da bilinçlendirilmesiyle olacaktır. Bunda sanıyorum önümüzde uzunca bir yol var. Ama zamanımız çok az.

ANATOLIA: Çevreyi kirleten konaklama tesislerine yaptırımda, boykotta bulunamaz mısınız? TÜRSAB'ın 1200'e yakın üyesi var...

YÜCEL: Bu yaptırımı bu aşamada yapamayız. Biz yaptırımın uygulayıcısı olamayız.

ANATOLIA: Birtakım kriterler koyarak, bu kriterlere uymayan, çevreyi kirleten, yaşanmaz hale getiren tesislere boykot uygulayabilirsiniz. Yukarıda 'çevre bizim her şeyimizdir' dediniz. Gerçekten de öyle. Çevre; turizmin, dolayısıyla da sizin, seyahat acentalarının turistlere sunduğu arz kaynağıdır. Ama birtakım bilinçsiz ve miyop bazı yatırımcılar sizin arz kaynağınızı yok ediyorlar, katletiyorlar. Bu gidişle sizler, seyahat acentaları olarak turistlere sunacak, satacak turistik arz kaynağı, temiz çevre bulamayacaksınız. Siz boykot uygulamakla geleceğinizi garanti altına alacaksınız bir anlamda...

YÜCEL: Biz onu şöyle yapıyoruz; mümkün olduğunca önermiyoruz böyle tesisleri. Ama bu aşamada boykot uygulaması başlatmayı düşünmüyoruz. Ama önermiyoruz; bu da bir tür boykottur.

ANATOLIA: Sayın Yücel, Türkiye'de son zamanlarda seyahat acentalarına karşı özellikle konaklama işletmelerinden yoğun eleştiriler var. Örneğin, dergimizin önceki sayısında gerçekleştirdiğimiz söyleşide Saffet YATAĞAN, ülkemizde

seyahat acentalarının turizmi öldürdüğünü söyledi. Buna benzer savlar güncel basında da görülüyor. Siz Türkiye'de seyahat acentalarının en üst kuruluşunun TÜRSAB'ın başkanı olarak bu iddialar karşısında neler diyorsunuz?

YÜCEL: Öncelikle Saffet Yatağan böyle bir eleştiride bulunabilme yetkisinde mi, onu bilmiyoruz. Şu an da bir işletmecilik yapıyor mu, onu da bilmiyoruz. Ama Saffet Yatağan'ın dışında binlerce işletmeci var. O işletmecilerden böyle bir eleştiri duymadım.

ANATOLIA: Kapadokya Turizm İşletmecileri Demeği'nin geçen aylarda bir toplantısı oldu ve alınan kararlar basın bildirisini duyuruldu.

YÜCEL: Ne deniliyordu bu bildiriye?

ANATOLIA: Kapadokya'ya yeterince zaman ayrılmadığı, ayrılan zamanda ise turistlerin halı dükkanlarında tutulduğu, acentaların aşırı kâr elde ettikleri gibi görüşler bulunuyordu bu bildiride...

YÜCEL: Turizm olgusu, sadece seyahat acentalarının yönlendirmeleri ile, tayinleri ile, ya da emirleri ile gelinen ve yürütülen bir olgu değil. Bu, zaten dünyadaki doğal gelişimi de inkâr etmektedir. Seyahat acentaları bir tur programını bina eder. Evvela bunu satmaya çalışır. Sattıktan sonra da bu tur programı, en iyi ayrıntısına kadar yazılır. Dışardaki tüketici gözleri kapatılarak filan getirilmi-yor. Eğer siz vaat ettiğiniz programı gerçekleştirmezseniz, o program yerine getirilemez ise, onun da belli kuralları var, tazminatlar ödemek durumundasınız. Vaat ettiğiniz biçimde yapmak zorundasınız; değişmez bir kuraldır bu. Özellikle günümüzdeki rekabet koşulları içerisinde bundan sapmak mümkün değildir. Belki o şöyle olabirdi, biz turistlerin gözlerini bağlayıp zorla, baskı ile, şiddet ile onlara halı satıyorsa, bu doğrudur. Hiç kimseye zorla alışveriş yaptırılabilceğini sanmıyorum. En azından siz bu dergiyi zorla kimseye satamazsınız gibime geliyor. Orada da aynı şekildedir. Orada da seyahat acentaları Türk el sanatlarının satılması için ortam hazırlarlar. Seyahat acentaları hazırlarlar bu ortamı. Onların satılmamasının ben ülke ekonomisine yarar getirdiği inancındayım. Bunda bir ekonomik zarar olduğunu sanmıyorum. Burada otellerin dolu ya da boş kalmasının arasındaki farkı da pek fazla çıkartamıyorum. Fiyat oluşturup bizim masa başında, Saffet Yatağan gibi eski işletmecilerle belirleyeceğimiz bir olgu da değildir. Orada fiyatı pazar be-

lirler. Fiyatın belirleyicisi pazardır. Pazar dışında fiyat belirleme ararsak, Saffet Bey mutlu olsun, işletmecilikten vazgeçmesin, başka işlerle uğraşsın diye fiyatları Saffet Beyin istediği düzeyde tutarsak, belki Saffet Bey memnun olur da, biz olamayız. Çünkü turist gelmez. Bu fiyatlar pazarda rekabet koşulları içerisinde, vaadedilen hizmetin yerine getirilmesi koşulu ile belirlenir. Yoksa kimsenin oturupta turistlere zorla halı sattığı veya buna göre belirlediği, düşürdüğü gibi gerçek, sonuçta hayal olur. Belki bu anlatılanlarda gerçeğin yansıtıcısı olamazlar.

ANATOLIA:Sayın Yücel, sizin de dediğiniz gibi turların programlanması acentaların insiyatiflerinde olan bir konudur. Tur programlanması sırasında ya da tur sırasında örneğin rehber turda bazı önemsiz değişiklikler yapamaz mı? Örneğin Kapadokya için tur programı belirlenmesi ve uygulanması tümüyle acentaların denetiminde bir konu değil mi?

YÜCEL: Kapadokya genelde isteğe bağlı bir turdur büyük ölçüde. Kapadokya'dan sordunuz oradan cevap veriyorum. Kapadokya isteğe bağlı bir turdur. Kapadokya'ya gelen turistlerin Kapadokya ile ilgili pek çok şey okuduklarını, en azından benim kadar bilgili olduklarını biliyorum ve düşünüyorum. Bunu yaşıyorum. Şimdi siz onlara program vereceksiniz, onlar okuyacaklar ve o programı uygulamıyacaksınız, onları zorla halı dükkanına sokacaksınız. Bu bana gerçek dışı, biraz hezeyan gibi geliyor oldukça yanlış. Seyahat acentaları tam tersine Türkiye'de turizm sektörünün motorudur. Turizm sektörünün en temel dayanağıdır. Seyahat acentalarına gelecek en küçük kısıtlama veya yanlış yaklaşım, Türkiye turizminin pazarlamasını durdurur.

ANATOLIA: 'Gecekondu Acentalar' olarak nitelendirilebilecek birtakım acentalar var bugün Türkiye'de. Ve bunların büyük bölümü de TÜRSAB'a üyeler. Basında izlediklerimiz kadarı ile, özellikle iç turizmde tur ücretlerini toplayıp ortadan kaybolan ya da vaat edilen turu tam anlamıyla sağlamayan acentalar bulunmakta...

YÜCEL: Belki iç turizmle uğraşan bir-iki tane TÜRSAB'a üye olmuş acenta vardır. Bunlar üç tanedir. Bunların belgelerinin iptali için Bakanlığa başvurduk. Bakanlıkta bunların belgelerini iptal etmiştir. Böyle varsa, siz derginizin aracılığı ile bize iletin, biz onlar hakkında her türlü işlemi yaparız. Tabi, yasal sınırlar içinde...



Yanılmıyorsam 6 bin civarında insan öldü. Bunların içinde Malezyalılar da vardı. Türk sayısı 500 dolaylarında. Burada Malezyalıları, Sudanlıları, Suriyelileri de Türk seyahat acentalarının ihmali öldürmüştür dersek, hem objektif olamayız, hem de seyahat acentalarına haksızlık etmiş oluruz diye düşünüyoruz. Olay tamamen Arabistan yönetiminden kaynaklanan teknik bir hatadır.

ANATOLIA: Efendim, Kapadokya konusunda çok belirgin bir arz fazlası oluşmasının acentalar tarafından gereğinde fazla suistimal edildiği ileri sürülüyor...

YÜCEL: Zoria otel mi yaptırmış acentalar

ANATOLIA: Burada sanırım, Bakanlığın yaptığı turizm master planlarından ve buna bağlı olarak yatırımcılardan kaynaklanan sorunlar var...

YÜCEL: Peki, Bakanlık otel mi yapmış Kapadokya'ya... Bakanlık Kapadokya'ya otel yapmak mecburdur demiş de yatırımcılar buna mu uymuşlar. Hayır... Kapadokya'daki otelciler yıllarca değerinin üzerinde satmaya çalıştılar, "Kıtlık rantı"ndan yararlandılar. Sonuçta, "kıtlık rantı"nın getirdiği değer çok fazla zannedildi. Bilinçsizce bir yüklenme oldu. O yüklenme sonucu bir yatak fazlası çıktı. Ayrıca o fazla bir kapasite de değildir. Orada otelcilere düşen şudur: Ben aşağı yukarı yirmi yıldır bu işin içindeyim. İlk başlarda sizler gibi öğrencydim. Kapadokya'ya telefon direkleri dikilmesin diye kampanya yapmaya hazırlanıyorduk oradaki görünüm bozulmasın diye. Şimdi o oteller nedir? Yakında belki Peri Bacalarını yıkmak gerekecek o otelleri bozmasın diye... Böylesine saçma bir uygulama olamaz. O oteller, Kapadokya'nın görünümünü katleden birer örnektir. O örnek nedeniyle de dolmamaktadır.

ANATOLIA: Devletin yaptığı Kapadokya Turizm Master Gelişim Planı var ama...

YÜCEL: Onlar sahip çıkmışlar da, öneri götürmüşler mi devlete, ben hiç duymadım. (Söyleşimize bu sırada Bahattin Yücel'e gelen telefon nedeniyle ara verdik. Bu boşluktan yararlanarak karşımızda oturan ve söyleşimizi izleyen Turizm Bakanlığı Müsteşarı Sayın Savaş Küce'ye bakanlığın yaptığı turizm master gelişim planı hakkında sorumuzu yönelttik. Sayın Müsteşar, Kapadokya'ya master Gelişim Planı bulunduğunu ve bu planda öngörülen yatak adedinin 10.000 olduğu, bugünde Kapadokya'da 10.000 yatak bulunduğunu söyledi.)

ANATOLIA: Demek ki bu plana uyulmadı...

YÜCEL: Hiç duymadım... Biz onu da savunuyoruz, belki onu da söylemek gerekir, yani oradaki bir otelin uluslararası normlarda hizmet verebilmesi için uluslararası normlarda para kazanması lazım. Bunu; "şu an da yatak sayısı fazla, o yüzden fiyatları ne kadar düşürebilirim kârdır" anlayışı ile de değerlendirmemek gerekir. Ben bunu ciddi bir seyahat acentasının da yapacağına inanmıyorum. Yapması gerektiğine hiç inanmıyorum. Ayrıca yapmasına kişi olarak karşıyım. Ama bu demek değildir ki, oteller günlük rantını kullanarak çok yüksek fiyatlarda kötü bir hizmet verecekler. Şimdi bu giderek bir denge haline dönüşecek. Seyahat acentalarına düşen görev, Kapadokya'daki otelcilere de düşen aynıdır; seyahat acentalarının desteklenmesidir. Oranın tek çözümü vardır; doldurmak... Bakın devlet havaalanını büyütüyor. Yani orta kapasiteli uçaklar oraya inebilir. Yıllarca Kapadokya'daki otelciler havaalanı yapımına karşı çıktılar, "havaalanı ile gelenler kalmazlar, günübirlik gelirler" diye... Günübirlik gelen günübirlik. Eğer o bölgeyi özel olarak görmek isteyen varsa, onlarda üç-dört gün kalırlar. kapadokya bu etkinlikleri güçlendirmelidir. Ses ve ışık gösterisi yapmalıdır, konserler düzenlemelidir. Kendileri bir araya gelip, otelciler belli bir fiyatta çıkartıp pazarlamak için seyahat acentaları ile anlaşmalı, onları desteklemeli. Bölgesel ürün yaratılmalı Kapadokya'da. Bunlar olmadan sarhoş masa-

larında seyahat acentaları turizmi öldürüyor fetvası verilirse, Kapadokya bir adım ileri gidemez.

ANATOLIA: Efendim, Kapadokya'da yapımı süren havaalanı geliştirme yatırımlarında, buraya büyük uçakların da inmesi doğal ve tarihsel çevreye zarar vermezmi?

YÜCEL: Valla oteller kadar kötülük yapacağına inanmıyorum havaalanının. Ayrıca bu teknik bir konudur, incelenmesi gerekir. Havaalanı neye yol açar onu bilmiyorum. Havaalanını biraz daha kaydırmak gerekebilir. Zaten şu an var olan sadece 900 metre uzunluğunda bir pisttir. Orta mesafeli uçakların inişine izin veren, jet uçakları pek inmezler oraya. Şu an da bir tarla var. Ama belki Aksaray'a doğru kaydırılabilir. Kapadokya'nın sorunu, eğer havaalanı Kapadokya'ya zarar vermezse, biraz kaydırarak çözümlenebilir. Ama ulaşım sorunu vardır.

ANATOLIA: Kayseri'deki havaalanı sorunu çözülüyor mu?

YÜCEL: Kayseri'deki askeri bir havaalanı, sanmıyorum. Ayrıca yolu virajlı ve uzun.

ANATOLIA: Sayın Yücel, biliyorsunuz Avrupa topluluğu (AT) 1992 yılında Tek Pazar'a geçmeyi planlıyor, çalışmalar bu amaca yönelik olarak yürütülüyor. Bildiğiniz gibi geçen aylarda yapılan bir toplantıda AT'ı temsil eden bir konuşmacı, bir soru üzerine 1992 Tek Pazar sonrası uygulanacak Tatil Kredisi'nin yalnızca Topluluk üyesi ülkeler içinde geçerli olacağından söz etmişti. Bu konuda TÜRSAB'ın görüşleri nelerdir?

YÜCEL: Nedir bu kredinin şartları bilginiz var mı?

ANATOLIA: Basından izleyebildiğimiz kadar ile Topluluk vatanadaşı olmak ve bu krediyi Topluluk üyesi ülkelerde kullanmak...

YÜCEL: Brüksel'de Avrupa Topluluğu'nun bir Turizm Komisyonu var. Oraya giden önerilerden sadece bir tanesi bu. Ama Avrupa gibi serbest rekabetin çok olabileceğine acımasız gerçekleştiği bir platformda böylesine bir sübvansiyonun ne derece gerçekçi olarak kullanılabileceğini ben bilmiyorum. Ama, şunu size açıklıkla söyleyebilirim: Eğer böyle bir uygulama çıkarsa, bunun mutlaka maliyeti ve marjı olacaktır. Biz, hem seyahat acentaları hem konaklama tesisleri olarak bu marjı karşılamaya üstlenmeye hazırız. Aynı krediyi biz veririz, bizim ile çalışan tur operatörlerine. Onlar da kendi tüketicilerini yararlandırır. Aynı krediyi onlara yaptırabiliriz. Bu konuda hiç endişeniz olmasın.

ANATOLIA: Başka pazarlara açılma konusu düşünülüyor mu? Uzak Doğu, Amerika gibi...

YÜCEL: Onlar aynı şey değil. Onlar farklı bir olay. Onu mutlaka yapacağız. Zaten onunla ilgili çalışmalarımız var. Onları sorarsanız, anlatacağım. Ama bu eğer böyle, eski-lerin deyişiyle 'ehven' bir krediye, uygun bir krediye hazırlanıyolar ise, biz aynı kredinin şartlarını aynen karşılamaya hazırız. Sektör bugün onu üstlenir. Yani devletin de katkısı ve desteği ile üstlenir.

ANATOLIA: Son zamanlarda Sovyetler Birliği Pazar'ndan çok söz ediliyor. Bu ülkeden yeterli talep ülkemize oluşur mu? Çalışmalarımız hangi aşamada?

YÜCEL: Sovyetler Birliği büyük bir ülke. Dünyanın iki büyük ülkesinden bir tanesi. Süper devlet... Türkiye'nin Sovyetler Birliği'ne bu kadar yakın olupta ticari ilişkilerini ondan

bu kadar uzakta tutması zaten bir hata idi. Şimdi Sovyetler-deki rejim değişikliği ya da yönetim değişikliği, yeni-den yapılanma çerçevesinde, Sovyetlerle ilişkilerimiz sanıyorum tarihimizin en iyi düzeyinde. Ve bunun ekonomiyi ve turizmi etkilemesi oldukça kaçınılmaz. Ancak onların kendi ekonomik sorunlarını çözümlmeleri gerek. Belki Sovyetlerde bulunup da bizde bulunmayan, bizde bulunupta Sovyetlerde bulunmayan şeylerin takası bir tür ticaret yoluyla ele alınırsa, o zaman Sovyetler Birliği'nin özellikle bize yakın olan bölgeleri başta olmak üzere, çok ciddi bir talep geleceğine inanıyorum. Biz 'sezon boşluğu' dediğimiz dönemleri de değerlen-dirirsek, hem onlara ucuz tatil hem de bize verimliliği artırıcı çok önemli bir etken olur. Ama bize iki yıldan önce oradan ciddi bir akım ve Türkiye turizmine ivme kazandıracak bir akım olacağına ben inanmıyorum.

ANATOLIA: Birleşme sonrası Alman Pazarı için düşünceleriniz nelerdir?

YÜCEL: Gelen sayısı artacaktır. 16 milyon yeni Alman var şimdi.

ANATOLIA: Ekonomik yönden farklılıklar var ama...

YÜCEL: B. Almanya'da bir sanayi işçisinin saati 27 mark, eski Doğu Almanya'da şu an da 16-17 mark. Demek ki çok kısa bir süre içerisinde aradaki fark kapanacaktır. Aradaki farkın kapanması ilk birkaç yıl bütçeleri sınırlı yeni Alman vatandaşlarının da yurtdışına çıkma açıklarını gidermek için Türkiye açısından önemli bir alternatif olabileceklere inanıyorum. Mesela şu anda size şunu söyleyebilirim: Doğu Berlin'deki havaa-lanından İstanbul'a kış için hazırlanmış programlar var. Önümüzdeki yaz için Alman tur operatörleri önemli potansiyel getirecektir. Almanya, yine bizim en büyük alanımız olma özelliğini sürdürecektir.

ANATOLIA: Sayın Yücel, Türkiye turizminin şu anda içinde bulunduğu en büyük sorun sizce nedir?

YÜCEL: Körfez... Körfezin yarattığı sonuçlar tabii...

ANATOLIA: Savaş çıkmadan Körfez krizi sürerse, önümüzdeki yıllara ne gibi etkileri olur? Önümüzdeki yıla ilişkin pek rezervasyon yapılmadığına ilişkin bilgiler geliyor...

YÜCEL: Orada bir teknik hata var, henüz satışlar başlamadı. Programlı tatil satışları başlamadı. Başta Fransızlar olmak üzere, özellikle kongre, seminer veya kapalı grup trafiğinin, 1991 yılında belirsizlik sürerse Türkiye'yi çok

olumsuz yönde etkileyeceğini söyleyebilirim.

ANATOLIA: Ne kadar süre var, paket tur satışlarının başlamasına?

YÜCEL: Aralık ayının ilk ayı malesef. Çok az süremiz kaldı. Bütün buna rağmen bunalım çözülsün bile %20'lik bir kapasite düşüşü bekleniyor Avrupa çıkışlarında...

ANATOLIA: Efendim Hac olayı'na gelmek istiyorum. Bu yıl Hac olayında yaşananları özetleyebilir misiniz?

YÜCEL: 1979 yılında Sayın Ecevit Başbakan iken bu konuda çıkmış karamame ile hac düzenleme yetkisi Türkiye Diyanet İşleri Başkanlığı ile onun kurduğu Vakıf'a bırakılmış. Ve on yıl böyle devam edegelmiş. 1989 yılında ilk kez seyahat acentalarına da belli birtakım kısıtlamalar getirilerek Hac düzenleme yetkisi verilmiş. Ve onbin dolayında Hacı adayını götürdü seyahat acentaları. 1990 yılında biz bu hakkı biraz daha ileri götürdük. Yanılmıyorsam, otuzbin dolayında Hacı adayı seyahat acentaları tarafından başarıyla götürüldü. Bu başarı, önümüzdeki yıl, sanıyorum, yanılmıyorsam, seyahat acentalarının daha büyük bir kapasiteyi yurtdışına götürmeleri ile sonuçlanacaktır.

ANATOLIA: Önümüzdeki yıl da götüreceksiniz...

YÜCEL: Tabii götüreceğiz.

ANATOLIA: Efendim bazı resmi ağızardan önümüzdeki yıl Hac organizasyonunda seyahat acentalarına yer verilmeyeceği yolunda açıklamalar yapılıyor...

YÜCEL: Tam tersine, ben de verileceği konusunda duyduklarım var, onu biliyorum. Sizin istihbaratınız yanlış olabilir.

ANATOLIA: Sayın Yücel, çok tartışılan bir konu var: Arabistan'da Hacı adaylarının yaşadığı ve çok sayıda ölüme neden olan olay konusunda. Ölümlerin daha çok seyahat acentalarının götürdüğü gruplarda olduğu yolunda bazı savlar var. Acentaların ilgisizliği ile bu vahim olayların yaşandığı iddiaları var. Doğruluk payı nedir bu savların?

YÜCEL: Yanılmıyorsam 6 bin civarında insan öldü. Bunların içinde Malezyalılar da vardı. Türk sayısı 500 dolaylarında. Burada Malezyalıları, Sudanlıları, Suriyelileri de Türk seyahat acentalarının ihmali öldürmüştür dersek, hem objektif olamayız, hem de seyahat acentalarına haksızlık etmiş oluruz diye düşünüyoruz. Olay tamamen Arabistan yönetiminden kaynaklanan teknik bir hatadır. O düzenlemelerden seyahat acentalarının sorumlu olduğunu sanmıyorum.



Turizm olgusu, sadece seyahat acentalarının yönlendirmeleri ile, tayinleri ile, ya da emirleri ile geline ve yürütülen bir olgu değil. Bu, zaten dünyadaki doğal gelişimi de inkâr etmektedir. Seyahat acentaları bir tur programını bina eder. Evvela bunu satmaya çalışır. Dışardaki tüketici gözleri kapatılarak filan getirilmiyor. Eğer siz vaat ettiğiniz programı gerçekleştirmezseniz, o program yerine getirilemez ise, onun da belli kuralları var, tazminatlar ödemek durumundasınız.

ANATOLIA: Sayın Yücel, diğer Müslüman ülkelerde Hac organizasyonunu kim düzenliyor? Özel kesim mi, devlet mi?

YÜCEL: Özel şirketler, İran hariç. İran'da devlet yapıyor. Tamamen özel bir konudur bu. Biz seyahat acentaları olarak Katoliklere Meryem Ana Evi'ni ziyaret ettirip onların Hacı olmalarını sağlarken övgü alıyorsak, Türkiye vatandaşlarını da, Müslümanları da Hacca götürürken aynı desteği görmemiz lazım.

ANATOLIA: Azerbeycan'da yaşayan Müslümanların, Türklerin Hacca götürülmesi konusunda çalışmalarınız var sanırım...

YÜCEL: Böyle bir potansiyel yakalayabilir miyiz diye araştırıyoruz. Ama tabi buna Sovyetler Birliği ya da Azerbeycan Cumhuriyeti ile Suudi Arabistan arasındaki ilişkiler belirleyecektir.

ANATOLIA: Ülkemizde son birkaç yıldır turizm alanında seyahat acentaları ile konaklama işletmelerinin entegrasyona girmelerine çokça rastlanıyor. Bu gelişmeler Turizm alanındaki verimlilik açısından gerek seyahat acentaları gerekse konaklama işletmeleri açısından kararlılık durumları nedir? Doğru yönde bir gelişme mi?

YÜCEL: İkinin belki birbirinden ayırmak lazım. Seyahat acentacılığı farklı, işletmecilik farklı, yatırımcılık farklıdır. Bunu bir araya getirmeye uğraşan kuruluşlar var, bizim üyelerimiz de var. Onların doğru davranıp davranmadıkları konusunu başarıları belirler. Eğer bilançoları gerçekten kârlı, aktifleri de fazla ise, gerçekten başarılı demektir. Bunun için sanıyorum, 1-2 yıl beklememiz lazım.

ANATOLIA: Yeni bir gelişme olduğundan...

YÜCEL: Çok yeni bir gelişme... Beklememiz lazım. Belki maliyet düşürmek dokusu olabilir.

ANATOLIA: Ayrıca verilen hizmetin kalitesinin artırılması da düşünülebilir mi? Örneğin acenta müşteriyi getirecek kendi otelinde ağırlayacak...

YÜCEL: Hem evet, hem de hayır diye cevap verebilir ona. Onun farklı açılardan değerlendirilmesi gerekir. Hizmet kalitesi yükselebilir de, düşebilir de... Doğrudan doğruya işletmenin yapısına ve hizmet verdiği pazara bağlı...

ANATOLIA: Sayın Yücel, değerli zamanınızın bir bölümünü bize ayırarak bu söyleşinin yapılmasını sağladığınızdan dolayı çok teşekkür ederim.

YÜCEL: Ben teşekkür ederim...

ÖNEMLİ NOT:

Mart - Nisan aylarına denk gelen 15-16. sayımız için **Sağlık Turizmi** konusunda özel sayı hazırlanmaktadır.

Dergimizin bu sayısında yer almasını istediğiniz yazılar için son gönderme tarihi

5 Mart 1991'dir.

Yazılarınızı bekliyoruz.

ANATOLIA